

ВЕСТНИК ИНСТИТУТА ЭКОНОМИКИ РОССИЙСКОЙ АКАДЕМИИ НАУК

№ 4/2019

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.



СЕКРЕТАРИАТ ЖУРНАЛА
Касьяненко Т.М.
Нефедова Н.П.

МОСКВА

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, директор 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

Калабихина И.Е.

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

Караваяева И.В.

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

Кузнецов А.В.

член-корреспондент РАН, доктор экономических наук,
ВРИО директора Института научной информации по общественным
наукам (ИНИОН) РАН, профессор МГИМО МИД России

Лаврикова Ю.Г.

доктор экономических наук, профессор, директор Института
экономики УрО РАН

Музычук В.Ю.

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

Некипелов А.Д.

академик РАН, директор Московской школы экономики
Московского государственного университета 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 Института
проблем развития науки РАН

Шабунова А.А.

доктор экономических наук, доцент, директор Вологодского научного
центра РАН

ВЕСТНИК
ИНСТИТУТА ЭКОНОМИКИ
РОССИЙСКОЙ АКАДЕМИИ НАУК
Научный журнал

№ 4/2019

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.
ISSN 2073-6487

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 диссертаций
на соискание ученой степени кандидата наук, на соискание ученой степени доктора
наук, по следующим научным специальностям и соответствующим им отраслям науки:

- 08.00.01 – Экономическая теория (экономические науки),
- 08.00.05 – Экономика и управление народным хозяйством (по отраслям и сферам
деятельности) (экономические науки),
- 08.00.10 – Финансы, денежное обращение и кредит (экономические науки),
- 08.00.14 – Мировая экономика (экономические науки)

Журнал включен в Российский индекс научного цитирования (РИНЦ)

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
Тел.: 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», 2019

Компьютерная верстка: Хацко Н.А.

Подписано в печать 22.08.2019.
Формат 70×100/16. Усл.-печ. л. 10. Тираж 300 экз.
Печать офсетная. Заказ № 2538-19

Отпечатано в соответствии с предоставленными материалами в ООО «Амирит»,
410004, г. Саратов, ул. Чернышевского, 88
Тел.: 8-800-700-86-33 | (845-2) 24-86-33
E-mail: zakaz@amirit.ru
Сайт: amirit.ru

СОДЕРЖАНИЕ

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ

Бухвальд Е.М.	
Единое инновационное пространство как приоритет пространственного развития российской экономики	9
Виленский А.В.	
Номинальное и реальное региональное развитие российского малого предпринимательства	26
Курнышева И.Р.	
Конкурентоспособность российской экономики: эволюция, структура и перспективы	36
Амосов А.И.	
О роли институтов планирования и рынков в решении задач развития отечественной экономики	54
Козлова С.В., Грибанова О.М.	
Формирование институциональной среды управления казной в современной России	66
Батов Г.Х.	
Перспективы развития цифровой экономики в макрорегионе	82
Орлов Е.В.	
Некоммерческая концессия как инструмент развития производства в регионах России	94

МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА И МЕЖДУНАРОДНЫЕ ОТНОШЕНИЯ

Соколов М.М.	
Перспективы потребления нефти в мире и динамика мировых цен на нее	108
Квашнина И.А.	
Новые тенденции в глобальных потоках прямых инвестиций	125
Мигранян А.А.	
Казахстан в ЕАЭС: торгово-экономические эффекты	134
Зимаков А.В.	
Европейские модели экологичной электроэнергетики: состояние и перспективы	154

ПУБЛИКАЦИИ МОЛОДЫХ УЧЕНЫХ

Малихин А.Б.

Последствия выхода Великобритании из состава ЕС 169

Лемешонок О.Б.

Влияние коррупционных факторов на экономику России 182

НАУЧНАЯ ЖИЗНЬ

Караваева И.В., Лев М.Ю.

Развитие стратегии экономической безопасности
(итоги проведения ежегодной международной
научно-практической конференции «Сенчаговские чтения») 194

CONTENTS

ECONOMICS AND MANAGEMENT

Buchwald E.M. A Single Innovative Space as a Priority for the Spatial Development of the Russian Economy	9
Vilensky A.V. Nominal and Real Regional Development of Russian Small Business ..	26
Kurnysheva I.R. Competitiveness of the Russian Economy: Evolution, Structure and Prospects	36
Amosov A.I. On the Role of Planning Institutions and Markets in Solving the Problems of the Development of the Domestic Economy	54
Kozlova S.V., Gribanova O.M. Formation of Institutional Environment of Treasury Management in Modern Russia	66
Batov G.Kh. Prospects for the Development of the Digital Economy in the Macro-Region	82
Orlov E.V. Non-profit Concession as a Tool for the Development of Production in the Regions of Russia	94

WORLD ECONOMY AND INTERNATIONAL RELATIONS

Sokolov M.M. Prospects for World Oil Consumption and Dynamics of World Prices for It	108
Kvashnina I.A. New Trends in the Global Flows of Direct Investments	125
Migranyan A.A. Kazakhstan in the EAEU: Trade and Economic Effects	134
Zimakov A.V. The European Model of the Environmentally Friendly Power Industry: Status and Prospects	154

PUBLICATIONS OF YOUNG SCIENTISTS

Malikhin A.B.

Consequences of UK Withdrawal from the EU 169

Lemeshonok O.B.

The Impact of Corruption Factors on the Economy of Russia 182

SCIENTIFIC LIFE

Karavaeva I.V., Lev M.Yu.

Development of an Economic Security Strategy

(Results of the Annual International Scientific and Practical Conference

«Senchagov Reading») 194

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ

Е.М. БУХВАЛЬД

доктор экономических наук, профессор,
главный научный сотрудник, руководитель Центра федеративных
отношений и регионального развития ФГБУН Институт экономики РАН

ЕДИНОЕ ИННОВАЦИОННОЕ ПРОСТРАНСТВО КАК ПРИОРИТЕТ ПРОСТРАНСТВЕННОГО РАЗВИТИЯ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ

Вопросы перехода российской экономики к инновационной модели развития относятся к числу активно исследуемых научным сообществом и широко обсуждаемых в отечественной экономической литературе. Во многих работах справедливо отмечаются как существенные продвижения в этом направлении, так и сохраняющийся круг нерешенных проблем. Значительно меньше внимания уделяется тому факту, что общие показатели инновационного развития, характерные для экономики России в целом, по сути, представляют собой не что иное, как «среднюю температуру в больнице». В данной статье показано, что степень различия регионов России по уровню инновационности их экономики существенно превышает такие традиционные показатели их дифференциации, как величина ВРП на душу населения. Этот аспект инновационного обновления российской экономики ранее не получил должного отражения в таком документе, как Стратегия инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 г. Принятая в 2019 г. Стратегия пространственного развития Российской Федерации до 2025 г. также не уделяет необходимого внимания этому признаку единого экономического пространства и не предлагает механизмы для его обеспечения на основе комплексного подхода к решению задач регионального развития и инновационной политики государства.

Ключевые слова: *стратегическое планирование, пространственная стратегия, инновационное развитие, субъекты Федерации, единое экономическое пространство, экономическое выравнивание.*

JEL: L51, R58.

DOI: 10.24411/2073-6487-2019-10042

Переход к системе стратегического планирования, осуществляемый ныне на основе положений 172-го ФЗ¹, позволил не только восстановить «в законных правах» ранее практически утраченный пространственный «срез» такого планирования, но и наполнить новым содержанием многие задачи, традиционно относимые к сфере пространственного регулирования в экономике и к государственной политике регионального развития. Одной из таких неотложных задач сегодня является преодоление экономической дифференциации регионов, выступающее в качестве важнейшей предпосылки единства экономического пространства страны, четкое представление о многих важных слагаемых такого развития было просто утрачено. Так, даже в ключевых документах стратегического планирования с диаметрально противоположных позиций трактуется вопрос о тенденциях экономической дифференциации российских регионов. В одних случаях говорится о том, что эта дифференциация усиливается, создавая угрозы для экономической безопасности страны («Стратегия экономической безопасности Российской Федерации на период до 2030 года»)². В других случаях отмечается, что благодаря мерам государственной политики регионального развития эта дифференциация за последние 10 лет несколько сократилась (Стратегия пространственного развития Российской Федерации на период до 2015 года)³. Еще большее удивление вызывает факт постоянного обращения отдельных исследователей, и даже официальных документов, к термину «избыточная» или «чрезмерная» дифференциация российских регионов. Действительно, полное выравнивание регионов страны объективно невозможно вследствие наличия между ними существенных различий социально-экономического, природно-географического и иного характера. Однако любая постановка вопроса об избыточной или чрезмерной дифференциации, о необходимости ее сокращения оправдана лишь тогда, когда есть убедительные аргументы относительно того, какая именно степень рассматриваемой дифференциации не будет «чрезмерной», не будет создавать угрозы для национальной безопасности страны и единства ее экономического пространства.

¹ Федеральный закон от 28 июня 2014 г. № 172-ФЗ «О стратегическом планировании в Российской Федерации». www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_164841/.

² Указ Президента Российской Федерации от 13 мая № 208 «О Стратегии экономической безопасности Российской Федерации на период до 2030 года». www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/71572608/.

³ Распоряжение Правительства РФ от 13 февраля 2019 г. № 207-р «Об утверждении Стратегии пространственного развития Российской Федерации на период до 2025 года». www.government.ru/docs/35733/.

Инновационный аспект межрегиональной экономической дифференциации

Вместе с тем в настоящее время складывается ситуация, при которой даже более-менее убедительные ответы на сформулированные выше вопросы уже не будут представлять собой адекватную вызовам времени интерпретацию проблемы межрегиональной экономической дифференциации. Безальтернативность перехода к инновационной модели развития, к активизации новых источников экономического роста и их реализации через глубокие структурные изменения в экономике страны и ее регионов закономерно ставят вопрос о качественно новом понимании сути феномена межрегиональной экономической дифференциации и, соответственно, о ее измерителях [1; 5]. В современных условиях суть феномена межрегиональной экономической дифференциации все более смещается в сферу инновационных процессов во всех сферах хозяйствования. При этом в эпоху цифровизации, приоритета информационных технологий и высших технологических укладов инновационно отстающие территориальные сегменты экономической системы постепенно утрачивают роль значимых участников внутривнутригосударственной хозяйственной кооперации, а их инновационный застой вне серьезных мер государственного регулирования приобретает устойчивый и даже необратимый характер.

Таблица

Показатель	Максимальное значение	Минимальное значение	Разрыв (раз)
Объем инновационных товаров, работ, услуг, в % от объема отгруженных товаров, выполненных работ, услуг	28,4	0,1	284
Затраты на технологические инновации, в % от объема отгруженных товаров, выполненных работ, услуг	16,7	0,2	83
Доля внутренних затрат на исследование и разработки в ВРП, в %	3,15	0,1	31

Источник: составлено автором по: www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/science_and_innovations/science/.

Уровень инновационности регионального экономического звена все более приобретает значимость доминанты в определении общей экономической и даже финансово-бюджетной ситуации в том или ином субъекте Федерации. Например, обращает на себя внимание тот факт, что целый круг регионов с низкими или даже с минимальными значени-

ями показателей инновационного развития (см. табл.) находятся и в наиболее сложном финансовом положении, имея бюджетный дефицит и значительный объем регионального государственного долга (Ивановская область; Орловская и Костромская области; Саратовская, Курганская и Пензенская области; Республики Мордовия, Калмыкия, Марий Эл, Алтай и Тыва)⁴. Таким образом, резкая дифференциация уровня инновационного развития регионов, особенно в современных условиях, ведет к тому, что субъекты Федерации, закрепившиеся в качественно различных технологических укладах, постепенно теряют основу и стимулы к расширению кооперационных связей и даже к простому товарообмену [8; 9]. Следствием это являются углубляющиеся финансово-экономические проблемы регионов – инновационных аутсайдеров, перегруз федерального бюджета расходами по финансовому выравниванию и пр.

Кроме того, следует иметь в виду, что в условиях перехода к инновационной модели развития российской экономики доминирующее значение приобретает проблема дифференциации регионов по уровню инновационности их экономики. Например, по таким показателям, как доля организаций, осуществлявших технологические и иные инновации, доля инновационных товаров, работ, услуг, межрегиональные разрывы достигают десятки и даже сотни раз и многократно превышают дифференциацию по душевой величине ВРП.

Это новое понимание закономерности проецируется на утверждение новых приоритетов и инструментов политики пространственного регулирования в российской экономике. Однако осознание того, что в инновационном контексте экономика России представляет собой разорванное в ключья пространство, что составляет собой не только формальную угрозу безопасности страны, но препятствует реализации всех стратегических приоритетов ее развития, происходит достаточно медленно и пока явно находится не в завершающей стадии.

В последние десятилетия было принято несколько документов, которые можно рассматривать в качестве стратегического целеполагания по инновационной переориентации российской экономики. Это дает возможность проследить, как в этих документах трактовалась проблема единого пространства инновационного развития российской экономики. Так, в 2005 г. были утверждены Основные направления политики Российской Федерации в области развития инновационной системы на период до 2010 года⁵; а в 2006 г. – Страте-

⁴ Отдача снизу: регионы оздоровили свои бюджеты в прошлом году. iz.ru/885028/dmitrii-grinkevich/otdacha-snizu-regiony-ozdorovili-svoi-biudzhet-y-v-proshlom-godu.

⁵ Основные направления политики Российской Федерации в области развития инновационной системы на период до 2010 года. Утверждены Постановлением Правительства РФ от 5 августа 2005 г. № 2473п-П7. base.garant.ru/190268/.

гия развития науки и инноваций в Российской Федерации на период до 2015 года⁶.

Основные направления политики Российской Федерации в области развития инновационной системы на период до 2010 г. вообще не затрагивали проблем, касающихся регионального «среза» формирования и функционирования инновационной системы страны. В Стратегии развития науки и инноваций в Российской Федерации на период до 2015 г. отмечалось, что целью развития на заданный временной период является «формирование сбалансированного сектора исследований и разработок и эффективной инновационной системы...». Сразу возникает вопрос: о сбалансированности чего с чем здесь идет речь? Прямого ответа на этот вопрос в документе нет. Гипотетически можно предположить, что имеется в виду сбалансированность всех функциональных элементов национальной инновационной системы (НИС) – от начальной стадии исследований и разработок до стадии их практического внедрения. Можно предположить и межотраслевую сбалансированность сектора исследований и разработок. Наконец, можно говорить о пространственной сбалансированности НИС, когда все ее сегменты более-менее равномерно распределены по территории страны и все ее регионы являются активными участниками инновационных процессов в экономике.

Однако в целевых индикаторах этой Стратегии о продвижении к пространственной сбалансированности НИС России ничего не сказано, но имеется ряд иных целевых показателей развития НИС и ее результатов, которые стоит воспроизвести. Во-первых, Стратегия–2015 предполагала устойчивый рост внутренних затрат на исследования и разработки, а именно повышение этого показателя до 2% ВВП в 2010 г. и до 2,5% в 2015 г. При этом во внутренних затратах на исследования и разработки должна была увеличиться доля внебюджетных средств – до 60% в 2010 г. и до 70% в 2015 г. Одновременно намечался рост удельного веса инновационной продукции в общем объеме продаж промышленной продукции (к 2011 г. – до 15% и к 2016 г. – до 18%).

Нельзя сказать, что Стратегия–2015 совсем «прошла мимо» региональных аспектов инновационного развития. Так, документ предполагал реализацию пилотных проектов по формированию региональных инновационных систем в инновационно активных субъектах Российской Федерации, а также распространение лучшей практики на другие регионы России. Однако механизмы этого распространения были

⁶ Стратегия развития науки и инноваций в Российской Федерации на период до 2015 года. Утверждена Межведомственной комиссией по научно-инновационной политике (протокол от 15 февраля 2006 г. № 1). www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_101907/.

представлены в самом общем виде: разработка региональных стратегий и программ, направленных на развитие научно-технического и инновационного потенциала субъектов Федерации; поддержка создания элементов региональной инновационной инфраструктуры, включая венчурные фонды и инновационно-технологические центры; учреждение первого «транша» ОЭЗ технико-внедренческого типа и пр. Однако, судя по всему, пространственные ориентиры Стратегии-2015, как и весь основной круг ее индикаторов, оказались нереализованными.

В соответствии с далеко не лучшими традициями нашей практики государственного управления Стратегия развития науки и инноваций в Российской Федерации, рассчитанная на период до 2015 г., была приостановлена примерно на середине срока ее реализации и – вне анализа ее фактических итогов – была заменена другим, близким по характеру документом – Стратегией инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 г.⁷ В Стратегии-2020 невыполнение целевых показателей предшествующего аналогичного документа объяснялось тем, что «мировой экономический кризис 2008–2009 гг. осложнил реализацию поставленных целей, привел к сокращению расходов частного бизнеса на инновации и замедлил развитие российской инновационной системы». В результате, как подчеркивалось в документе, имело место существенное снижение в период кризиса спроса на инновации со стороны компаний реального сектора. Стратегия-2020 также включала в себя ряд ключевых целевых индикаторов, а именно: увеличение к 2020 г. доли предприятий промышленного производства, осуществляющих технологические инновации, в общем количестве предприятий промышленного производства, до 40–50%; увеличение доли инновационного сектора в ВВП до 17–20%; увеличение доли инновационной продукции в общем объеме промышленной продукции до 25–35%; повышение внутренних затрат на исследования и разработки до 2,5–3% ВВП, в т. ч. более половины – за счет частного сектора.

Стратегия-2020 одновременно давала более развернутое представление о региональном «срезе» инновационной политики государства и о возникающих здесь федерально-региональных взаимодействиях, хотя сама по себе проблема разрывов единого инновационного пространства страны как особый вызов устойчивости ее социально-экономического развития в документе не затрагивалась. В разделе XI «Территории инноваций» документ ставил задачу активизации дея-

⁷ Распоряжение Правительства РФ от 8 декабря 2011 г. № 2227-р «О Стратегии инновационного развития РФ на период до 2020 г.» www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_123444/.

тельности по реализации инновационной политики, осуществляемой органами государственной власти субъектов Российской Федерации и муниципальными образованиями. Регионам целесообразно адаптировать опыт успешных инновационно активных субъектов Российской Федерации и наукоградов для совершенствования институциональной среды и механизмов использования инновационной инфраструктуры. В качестве основных инструментов реализации политики инновационного развития на региональном уровне Стратегия предлагала следующие меры:

- финансовую поддержку инновационного малого и среднего бизнеса;
- предоставление финансовой и имущественной поддержки для создания и развития объектов инновационной инфраструктуры;
- поддержку и развитие инфраструктуры широкополосного доступа к сети Интернет и ликвидацию неравенства субъектов Российской Федерации в возможностях использования информационно-коммуникационных технологий;
- стимулирование производства инновационной продукции в рамках закупок товаров и услуг для государственных и муниципальных нужд;
- реализацию программ инновационного развития государственных и муниципальных учреждений, компаний с преобладающим участием субъектов Российской Федерации и муниципальных образований, а также государственных и муниципальных унитарных предприятий;
- реализацию программ и проектов инновационного развития наукоградов и территорий с высокой концентрацией научно-технического и инновационного потенциала;
- предоставление активным субъектам инновационной деятельности льгот по налогу на прибыль организаций и налогу на имущество организаций;
- поддержку образовательных программ, обеспечивающих развитие кадрового потенциала инновационной деятельности.

В свою очередь федеральный центр брал на себя обязательство содействовать разработке региональных программ и стратегий инновационного развития с привлечением заинтересованных научных и образовательных организаций, предприятий и институтов развития. Элементом координации региональной деятельности в области поддержки и стимулирования инновационной активности должны были стать стратегии социально-экономического развития федеральных округов, включающие, в частности, инициативы, имеющие межрегиональное значение. Показатели инновационной активности экономики региона предлагалось включить в число показателей для оценки

эффективности деятельности органов исполнительной власти субъектов Российской Федерации. На втором этапе реализации Стратегии предполагалось полностью сформировать целостную и работоспособную национальную инновационную систему, хотя критерии подобной «целостности» и «работоспособности» в данном случае не уточнялись.

Анализируя положения инновационной Стратегии–2020, несложно придти к выводу, что акцент на усилении роли субфедерального звена политики инновационного развития российской экономики сам по себе актуален, но не исчерпывает собой вопрос о пространственных аспектах этой политики. Более того, вне целенаправленных действий, ориентированных на инновационные процессы в экономике относительно менее развитых регионов, сами по себе «веерные» меры по стимулированию субфедерального звена национальной инновационной системы могут максимально реализоваться и дать наибольший эффект лишь в инновационно продвинутых регионах, уже обладающих определенным потенциалом инновационного развития. В таком случае осуществляемые федеральным центром меры не сократят, а лишь усилят разрывы единого инновационного пространства страны.

Важно обратиться к тому, как решается вопрос с пространственным срезом инновационной политики в действующих государственных программах Российской Федерации. Так, в блоке государственных программ «Инновационное развитие и модернизация экономики» задачам инновационной ориентации российской экономики прямо отвечают государственные программы «Экономическое развитие и инновационная экономика» и «Развитие науки и технологий». Что касается первой из названных программ, то ни в одной из ее подпрограмм вопрос именно об инновационном развитии не ставится (исключение – подпрограмма «Создание и развитие инновационного центра «Сколково»). В этой программе круг вопросов регионального «среза» формирования инновационной экономики страны, пространственного распространения в ней «инновационных импульсов» явно не затрагивается. Это характерно и для программы «Развитие науки и технологий». Отдельные вопросы инновационной политики представлены также в государственной программе «Развитие промышленности и повышение ее конкурентоспособности». Зеркальным образом среди государственных программ, включенных в блок «Сбалансированное региональное развитие», нет программных установок, так или иначе касающихся пространственных аспектов становления экономики инноваций в России. Все это говорит о том, что в действующей практике программного управления круг вопросов, относящихся к задачам инновационной модернизации экономики, представлен достаточно разобщенно, а пространственный аспект решения этой задачи, по сути, отсутствует совсем.

Интеграция региональной и инновационной политики государства

По нашему мнению, вопрос об интеграции региональной и инновационной политики государства имеет две равнозначные стороны. Первая из них касается усилий федерального центра по обеспечению пространственно равномерного протекания процессов инновационной модернизации российской экономики с учетом специфических условий и возможностей каждого из регионов. Вторая заключается в создании условий и стимулов для активной «собственной» политики субъектов Федерации по активизации инновационных процессов в региональном звене экономики.

В этой связи крайне позитивной является разработка Стратегии пространственного развития Российской Федерации (СПР)⁸, в которой рассматриваются пространственные аспекты инновационного развития. Этот документ, при всех высказанных к нему справедливых претензиях [6, с. 78–80; 7], можно расценить как первую серьезную попытку осуществить интеграцию инновационной политики и политики пространственного регулирования в российской экономике. Однако признавая эту зависимость, СПР не доводит подобную интеграцию до логического завершения. Прежде всего СПР, как и ряд документов предшествующих лет, также не акцентирует специально внимание на проблеме разрывов в инновационном пространстве страны и поэтому не предлагает четкого вектора решения этой проблемы. По сути, в этом смысле в СПР повторяется та же ситуация, что и с проблемой экономической дифференциации регионов в традиционном смысле: формально необходимость сокращения дифференциации декларируется. Однако сказать достаточно достоверно, что намечаемые документом меры в области стратегирования пространственного развития ведут именно к сокращению этой дифференциации, а не к ее дальнейшему нарастанию, невозможно. Тем более что среди целевых индикаторов Стратегии показатели экономической дифференциации регионов по ВРП или по уровню инновационного развития не представлены⁹, а предлагаемые практические решения грешат определенной противоречивостью.

Прежде всего в СПР не удалось отразить те подходы к государственной политике регионального развития, которые были бы основаны на экономической, тем более на инновационно ориентированной, типич-

⁸ Распоряжение Правительства РФ от 13 февраля 2019 г. № 207-р «Об утверждении Стратегии пространственного развития Российской Федерации на период до 2025 года». www.government.ru/docs/35733/.

⁹ В документе имеется лишь такой показатель, как межрегиональная дифференциация индекса человеческого развития, в процентах по отношению к уровню 2017 г.

зации субъектов Федерации. Та типизация регионов, которая представлена в СПР, является даже не экономико-географической, а чисто географической. Это два типа регионов. Во-первых, приоритетные геостратегические регионы – субъекты Федерации, характеризующиеся эксклавным положением (Республика Крым, Севастополь, Калининградская область); расположенные на Северном Кавказе, на Дальнем Востоке и в Арктической зоне РФ – всего 25 субъектов Федерации. Во-вторых, приграничные геостратегические территории – 22 субъекта Федерации. При таком подходе крайне сложно добиться реализации принципа адресной политики регионального развития, ориентированной на позитивное выравнивание экономики страны как пространства инновационного развития.

Сказанное касается и субрегионального уровня пространственных характеристик формирования в стране экономики инновационного типа. Формально СПР подтверждает наличие такой проблемы пространственного развития российской экономики, как концентрация научной, научно-технической и инновационной деятельности в крупных городских агломерациях и крупнейших городских агломерациях. На этой основе ставится задача расширения географии и ускорения научно-технологического и инновационного развития Российской Федерации за счет социально-экономического развития перспективных крупных центров экономического роста Российской Федерации – крупных городских агломераций и крупнейших городских агломераций. Несмотря на, казалось бы, весьма общий характер подобной постановки вопроса, на деле она имеет вполне конкретный смысл. Это связано с тем, что понятие «перспективных крупных центров экономического роста», которые якобы должны «расширить географию» и сообщить ускорение инновационному развитию Российской Федерации, в Стратегии дается в порядке ряда простых перечней, сформированных на базе двух показателей – численность населения и потенциально ожидаемый вклад в ускорение экономического роста. В Стратегии эти центры включают:

1. Перспективные крупные центры экономического роста Российской Федерации – города, образующие крупные городские агломерации и крупнейшие городские агломерации, которые обеспечат вклад в экономический рост страны более 1% ежегодно (порядка 20 городов и 2 агломерации – Московская и Санкт-Петербургская).
2. Перспективные центры экономического роста субъектов Российской Федерации, которые обеспечат вклад в экономический рост страны от 0,2% до 1% ежегодно.
 - 2.1. Города и прилегающие к ним муниципальные образования с общей численностью населения более 500 тыс. человек, образующие крупные городские агломерации (22 города и 1 агломерация).

- 2.2. Города с общей численностью населения менее 500 тыс. человек (порядка 25 городов).
3. Перспективные центры экономического роста субъектов Российской Федерации, которые обеспечат вклад в экономический рост страны до 0,2% ежегодно, – города, являющиеся административными центрами субъектов Российской Федерации, и прилегающие к ним муниципальные образования с общей численностью населения менее 500 тыс. человек (32 города).
4. Перспективные минерально-сырьевые и агропромышленные центры.
 - 4.1. Перспективные центры экономического роста субъектов Российской Федерации – минерально-сырьевые центры, которые обеспечат вклад в экономический рост страны более 0,2% ежегодно (муниципальные образования 12 субъектов Федерации).
 - 4.2. Перспективные центры экономического роста субъектов Российской Федерации – агропромышленные центры, которые обеспечат вклад в экономический рост страны более 0,2% ежегодно (муниципальные образования 15 субъектов Федерации).
5. Перспективные центры экономического роста, в которых сложились условия для формирования научно-образовательных центров мирового уровня. Этот перечень наиболее значим для нашего исследования, и его мы обозначим целиком: Московская агломерация, в том числе входящие в нее наукограды; города Санкт-Петербург – Гатчина; Нижний Новгород; Екатеринбург; Новосибирск – Кольцово; Самара; Красноярск; Челябинск; Ростов-на-Дону; Пермь; Казань; Томск; Уфа; Тюмень; Краснодар; Владивосток; Воронеж; Обнинск, Саратов, Иркутск (примерно 20 городов, включая агломерации).

При этом складывается впечатление, что вопрос о пространственном регулировании становления экономики инноваций, согласно СПР, предполагается решать не на региональном, а на поселенческом уровне. Это создает реальную опасность того, что многие регионы страны в сферу этой политики либо вообще не попадут, либо ограничатся формальным упоминанием их «столиц».

Однако исходные позиции и даже сама практическая интерпретация этих перечней вызывает много вопросов. Во-первых, не ясно, на какой методологической основе были сделаны количественные оценки предположительного вклада этих «точек роста» в экономический рост страны в целом. Вызывает вопросы и сама количественная размерность этого вклада. Что значит «вклад в экономический рост страны более 1% ежегодно»? Если 20 центров внесут в экономический рост страны

вклад в размере 1%, то, значит, этот рост (точнее – прирост ВВП) должен составить 20% в год, что совершенно неправдоподобно.

Нельзя не отметить однобокость институциональной стороны СПР. При наличии ряда институциональных новаций (геостратегические территории, отрасли эффективной специализации в регионах и пр.), многие институциональные составляющие политики пространственного (регионального) развития, в т. ч. связанные с инновационным обновлением экономики, в этом документе почему-то остаются «за скобками» [2, с. 62–64; 12]. Можно сказать, что в решении проблемы пространственного регулирования инновационного развития СПР не рассматривает многие важные институты (инструменты), способные так или иначе решить эту проблему, и не обращается к проблеме долговременного плана создания и территориальной локализации этих институтов, потребность в чем ощущается уже давно. Отсюда не ясно, какие именно институты (инструменты) государственной политики регионального развития будут «вытягивать» те самые центры экономического роста, перечисление которых дано в СПР.

Например, в документе нет ни слова о «пространственной перспективе» института наукоградов. Полностью упущен из внимания институт Особых экономических зон (ОЭЗ). Последние по времени публикации показывают, что инновационно активную функцию выполняют только технико-внедренческие ОЭЗ (ОЭЗ ТВТ), тогда как ОЭЗ промышленно-производственного типа, за редким исключением, производят технически «среднюю» продукцию и поэтому главным образом ориентированную на внутренний, а не на внешний рынок¹⁰. Кроме того, ОЭЗ ТВТ как институты инновационного развития по своей природе рассчитаны на то, чтобы быть локализованными в регионах, уже обладающих существенным инновационным потенциалом и апробированными механизмами его реализации. Институтами, способными работать в условиях «старта» инновационной активности в регионе практически «с нуля», ни СПР, ни другой подобный документ пока не предлагают [4]. В СПР намечено создание новых и развитие действующих территорий опережающего социально-экономического развития, а также предлагается такой инструмент развития территорий, как создание территорий (инвестиционных площадок) с особым режимом ведения предпринимательской деятельности. Однако не проясняется то, каким будет правовой режим этих «площадок» и что будет обеспечивать достаточную инновационную направленность привлекаемых туда инвестиций.

¹⁰ Так, по оценкам Счетной палаты РФ, в 2013–2016 гг. объем продукции ОЭЗ, направленной на экспорт, не превысил восьми процентов. finance.rambler.ru/economics/42260428/?utm_content=rfinance&utm_medium=read_more&utm_source=copylink.

Далее, как было отмечено выше, позитивное выравнивание экономики России как пространства инновационного развития невозможно только за счет мер региональной и инновационной политики федерального центра, вне встречных усилий со стороны самих субъектов Федерации. Традиционно принято считать, что мера участия субфедерального звена управления в тех или иных экономических новациях определяется тремя факторами: полномочиями, ресурсами и соответствующими стимулами.

Что касается полномочий, то формально ситуация здесь выглядит очень благоприятно. Внесенные изменения и дополнения в Федеральный закон от 23 августа 1996 г. № 127-ФЗ «О науке и государственной научно-технической политике»¹¹ зафиксировали, что на региональном и муниципальном уровнях управления могут осуществляться все те формы поддержки инновационной деятельности, которые предусмотрены законом для федерального звена управления. Это – хороший пример симметричного распределения в рамках «вертикали власти» полномочий в области экономического регулирования вместо часто используемого туманного принципа «разрешено все, что не запрещено» (например, по вопросам местного значения для органов местного самоуправления).

Однако поддержка инновационной деятельности на субфедеральном уровне (регионы и экономически наиболее значимые муниципальные образования) требует значительных средств. В настоящее время вопрос о привлечении регионами ресурсов для собственной политики инновационного развития решается достаточно сложно. Хотя в последние два года состояние субфедеральных финансов в России несколько улучшилось (например, 2018 г. с дефицитом бюджета закончили всего 15 субъектов Федерации, тогда как годом ранее их было 40; сократился субфедеральный государственный долг). Однако эксперты оценивают это улучшение только как кратковременную тенденцию. Это связано с тем, что в ближайшие годы регионам предстоят значительные расходы по софинансированию национальных проектов [10]. Помочь найти такие средства должны федеральные субсидии на цели инновационного развития регионов и соответствующая система стимулов для самих субъектов Федерации.

Это говорит о том, что необходимо реально продвинуться в решении вопроса о делегировании субъектам Федерации достаточных стимулов для соучастия в инновационной политике федерального центра. В целом уже «набило оскомину» постоянное повторение той истины, что экономика инноваций – это экономика высокой доли и объема

¹¹ Федеральный закон от 23 августа 1996 г. № 127-ФЗ «О науке и государственной научно-технической политике». www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_11507/.

добавленной стоимости и только более широкое распределение (присвоение) этой стоимости может дать регионам стимулы в политике инновационного развития. В настоящее время в перераспределении этой стоимости участвуют ряд налоговых инструментов – НДС (доля регионов – 0%); налог на прибыль и НДС/ФЛ (полностью поступает в субфедеральные бюджеты). Установить (точнее, восстановить) право регионов на определенный норматив отчислений по НДС – значит существенно усилить их заинтересованность в инновационной модернизации экономики их региона.

Заключение

Полное выравнивание экономики всех российских регионов как пространства инновационного развития менее осуществимо, чем это возможно сделать по ключевым макроэкономическим показателям (ВРП и объем хозяйственной деятельности на душу населения и пр.). Превратить все регионы страны в подобие «силиконовой долины» не удастся никогда. Однако предотвратить дальнейшее расслоение российских регионов по нишам качественно различных технологических эпох возможно и необходимо. Как мы полагаем, для этого целесообразно предпринять следующие шаги.

1. Принять более широкое, но одновременно и более конкретное, аналитически обоснованное толкование инновационности, инновационного продукта как экономического феномена. В настоящее время в Российской Федерации нормативно закреплено несколько определений инновационной продукции (продукта) [11, с. 63–66]. По методологии Росстата, инновационные товары, работы, услуги включают товары, работы, услуги, новые или подвергавшиеся в течение последних трех лет разной степени технологическим изменениям. При таком определении любой товар (работу, услуги) можно либо признать инновационным, либо, напротив, отказать в такой его характеристике. В соответствии со ст. 2 Федерального закона «О науке и государственной научно-технической политике» от 23 августа 1996 г. № 127 (в редакции от 23.05.2016 г.) инновации – это введенный в употребление новый или значительно улучшенный продукт (товар, услуга) или процесс, новый метод продаж или новый организационный метод в деловой практике, организации рабочих мест или во внешних связях. По нашему мнению, в определение инновационного продукта (работы, услуги) дополнительно должно быть включено доказательство его способности конкурировать с аналогичной продукцией, в т. ч. и импортного происхождения. И именно этот критерий должен стать условием получения производителями той или иной государственной поддержки.

2. Подготовить и принять новый вариант Стратегии инновационного развития Российской Федерации с введением в нее блока вопросов, касающихся государственного регулирования пространственных аспектов становления экономики инноваций. При всей значимости таких документов, как Стратегия научно-технологического развития Российской Федерации¹² и ряда уже указанных выше государственных программ, целостного представления о долгосрочных трендах и задачах инновационного развития российской экономики, в т. ч. и в пространственном разрезе, они не дают. Необходим новый документ, но, конечно, с учетом причин тех провалов, которые оказались характерными для аналогичного документа, формально еще действующего до 2020 г.

3. Создание специализированных «институтов развития», рассчитанных на формирование основ экономики инноваций в регионах, не обладающих или практически не обладающих значимым инновационным потенциалом. Пока такими специализированными институтами мы не располагаем. Но их можно создать, даже из того, что ранее уже было закреплено законом. Так, в 2011 г. был принят Федеральный закон от 3 декабря 2011 г. № 392-ФЗ «О зонах территориального развития в Российской Федерации...»¹³. В 2016 г. Постановлением Правительства РФ¹⁴ был определен круг тех регионов России (в основном экономически наименее развитых), где такие зоны должны были бы создаваться. Хотя указанный нормативно-правовой документ формально не отменен, складывается впечатление, что его действие как бы «заморожено», ибо никаких сведений о реально функционирующих зонах территориального развития в каком-либо регионе нам найти не удалось. Как мы полагаем, что при целенаправленной трансформации институт ЗТР мог бы быть использован именно как рычаг инновационного подъема экономики субъектов Федерации.

4. Более активное использование ВУЗов в качестве «опорных точек» инновационного развития. Формально российские ВУЗы получили

¹² Указ Президента РФ от 1 декабря 2016 г. № 642 «О Стратегии научно-технологического развития Российской Федерации». [Электронный ресурс]. Режим доступа: docs.cntd.ru/document/420384257.

¹³ Федеральный закон от 3 декабря 2011 г. № 392-ФЗ «О зонах территориального развития в Российской Федерации и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» (с изменениями и дополнениями. base.garant.ru/70100064/.

¹⁴ Постановление Правительства РФ от 21 декабря 2016 года № 1415 «Об утверждении перечня субъектов Федерации, на территориях которых допускается создание зон территориального развития». government.ru/docs/25888/. В перечень были включены 20 субъектов Федерации, имеющих наименьшее значение интегрального показателя социально-экономического положения.

право на создание малых инновационных предприятий, но подобная практика территориально ограничена, и периферийные ВУЗы эту возможность используют крайне мало. В этом плане ВУЗы, которые являются единственной возможной опорой инновационного процесса в «своих» регионах, должны получить целевую поддержку от федерального центра на создание механизмов генерирования и продвижения своих инновационных разработок.

5. Инновационная переориентация государственной политики развития и поддержки малого и среднего предпринимательства (МСП). Приходится признать, что и сегодня, спустя четверть века после «старта» данного вектора социально-экономической политики государства, эта политика по-прежнему находится «в плену» представлений о том, что ее главная цель – рост числа субъектов МСП и их доли в ВВП страны, хотя в последние 10 лет существенного прогресса по этим показателям не наблюдается. Инновационный акцент в рамках государственной политики в отношении МСП декларируется, но практически реализуется весьма слабо [3]. Примером может служить фактическое содержание национального проекта, в котором инновационное развитие МСП хотя и упоминается, но развернутой интерпретации не получает. Более того, в документе даже не постановлен вопрос о содействии в активизации кооперационных связей МСП и крупного бизнеса, которые традиционно считаются важнейшим фактором развития инновационного сегмента МСП.

ЛИТЕРАТУРА

1. Ахмедуев А.Ш. Проблемы чрезмерной поляризации уровня социально-экономического развития регионов России и императивы модернизации государственной региональной политики // Региональные проблемы преобразования экономики. 2017. № 6 (80). С. 37–51.
2. Барбашова Н.Е. Синхронизация целей и инструментов региональной политики // Бюджет. 2018. № 3.
3. Брялина Г.И. Инновационные возможности российского малого бизнеса // Вестник Московского университета. Серия 6. Экономика. 2014. № 1. С. 85–96.
4. Голова И.М., Суховой А.Ф. Институциональные аспекты стратегии инновационного развития // Экономический анализ: теория и практика. 2018. Т. 17. Вып. 5. С. 800–819.
5. Гречко М.В. Оценка состояния инновационного развития национальной экономики России // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. 2014. № 6. С. 29–34.
6. Ильин А.А. Деструктивное государственное стратегическое планирование России // Научный электронный журнал «Меридиан». 2018. № 5 (16).
7. Коломак Е.А., Крюков В.А., Мельникова Л.В., Селиверстов В.Е., Суслов В.И., Суслов Н.И. Стратегия пространственного развития России: ожидания и реалии // Регион: Экономика и Социология. 2018. № 2 (98). С. 264–271.

8. Кузнецов Б.Т., Балаханова Д.К. Как в России перейти на инновационный путь развития // Экономика и управление: проблемы решения. 2018. № 3. Т.1. С. 51–57.
9. Названова К.В. Инновации как инструмент современной трансформации экономики: теоретический аспект // Экономический анализ: теория и практика. 2017. Т. 16. Вып. 2. С. 251–259.
10. Ратьковская Т.Г. Новый «майский указ» Президента: региональные аспекты // ЭКО: всероссийский экономический журнал. 2018. № 12. С. 126–142.
11. Сергеев А.В. К вопросу о понятии инновации в российском законодательстве // Административное право и процесс. 2017. № 8.
12. Швец И.Ю. Институциональные аспекты инновационного развития экономической системы // Экономика и управление: проблемы, решения. 2018. Т. 16. № 3. С. 58–66.

ABOUT THE AUTHOR

Buchwald Evgeny Moiseevich – Doctor of Economic Sciences, Professor, Chief Scientific Associate, Head of the Center for Federal Relations and Regional Development of the Federal State Budgetary Institution of Science – Institute of Economics of the Russian Academy of Sciences (the RAS), Moscow, Russia
buchvald@mail.ru

A SINGLE INNOVATIVE SPACE AS A PRIORITY FOR SPATIAL DEVELOPMENT OF THE RUSSIAN ECONOMY

The issues of the transition of the Russian economy to an innovative development model are among those actively studied by the scientific community and widely discussed in the domestic economic literature. Many works rightly point out both significant advances in this direction and a continuing circle of unresolved problems. Significantly less attention is paid to the fact that the general indicators of innovative development characteristic of the Russian economy as a whole, in fact, are nothing more than the "average temperature in the hospital." This article shows that the degree of difference in the regions of Russia, in terms of the innovativeness of their economy, significantly exceeds such traditional indicators of their differentiation as the value of GRP per capita. This aspect of the innovative renewal of the Russian economy was not previously adequately reflected in such a document as the Strategy of Innovative Development of the Russian Federation for the period until 2020. The Strategy of Spatial Development of the Russian Federation until 2025, adopted in 2019, also does not pay the necessary attention to this sign of a single economic space and does not offer mechanisms for its provision on the basis of an integrated approach to solving the problems of regional development and innovative policy of the state.

Key words: *strategic planning, spatial strategy, innovative development, constituent entities of the Federation, common economic space, economic alignment.*

JEL: L51, R58.

А.В. ВИЛЕНСКИЙ

доктор экономических наук, профессор,
заведующий сектором ФГБУН Институт экономики РАН

НОМИНАЛЬНОЕ И РЕАЛЬНОЕ РЕГИОНАЛЬНОЕ РАЗВИТИЕ РОССИЙСКОГО МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

По новым данным Росстата, в 2017 г. произошел рывок в развитии малого предпринимательства в российских регионах и в стране в целом. Но рывок касался только номинальных показателей этой сферы. Статистика номинальных показателей демонстрирует некий конгломерат из реально работающих субъектов малого бизнеса и тех, кто намеревался начать работу, но не начал или перестал ею заниматься. Этот конгломерат сильно искажает реальное положение дел. Оценивать динамику сферы малого и среднего предпринимательства, результативность его государственной и муниципальной поддержки на региональном и федеральном уровнях следует только по реально работающим субъектам хозяйствования.

Ключевые слова: регион, субъект Российской Федерации, малое и среднее предпринимательство, статистика, стратегия, приоритетные проекты малого и среднего предпринимательства, единый реестр субъектов малого и среднего предпринимательства, налоговая служба России.

JEL: C44, L26, R11, R58.

DOI: 10.24411/2073-6487-2019-10043

Завершение приоритетного национального проекта «Малый бизнес и поддержка индивидуальной предпринимательской инициативы до 2019 г.» и начало реализации нового, аналогичного проекта «Малое и среднее предпринимательство и поддержка индивидуальной предпринимательской инициативы до 2024 года» в очередной раз ставят задачи выявления успешности или неуспешности всей российской государственной и муниципальной политики в отношении малого и среднего предпринимательства (МСП). Очевидно, что в основе изучения этого процесса лежит анализ данных о развитии МСП в регионах и стране в целом. Отметим, что ряд российских исследователей занимаются анализом официальной и альтернативной статистики в поисках ответа на этот вопрос [1; 2; 3; 4]. Самым распространенным выводом из этого анализа обычно является констатация того, что российское МСП заметно отстает в своем развитии от развитых стран [5, с. 146].

В соответствии с основными ныне действующими критериями МСП, введенными Федеральным законом «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» в 2007 г. (с дополнениями), с 2008 г. до августа 2016 г. региональная статистика МСП представлялась только Росстатом [6; 7]. В соответствии же с Федеральным законом № 408-ФЗ 2015 г. «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» к 1 августа 2016 г. Налоговой службой РФ был создан Единый реестр субъектов малого и среднего предпринимательства, на основе которого этой службой публикуется своя статистика МСП [8].

Единый реестр МСП представляет собой открытую информацию о зарегистрировавшихся в нем субъектах МСП, заинтересованных в получении преференций от своего статуса. Налоговая служба РФ вводит в Реестр или исключает из Реестра сведения о юридических лицах и об индивидуальных предпринимателях, отвечающих критериям отнесения к этой группе предпринимателей.

Росстат и Налоговая служба РФ опубликовали свои, количественно различные данные о состоянии сферы МСП в целом по стране и по ее регионам в 2017 г. Их сопоставление вызывает несомненный интерес. Так, разница в целом по России между налоговыми данными (2 797 566¹) и данными Росстата (2 754 577²) по числу малых предприятий (включая микро) – юридических лиц составила примерно 43 тыс. единиц, что само по себе немного. Но между налоговыми данными о числе индивидуальных предпринимателей (3 221 706 человек) и представленными Росстатом данными по численности фактически действующих индивидуальных предпринимателей (2 568 829 человек) разница составила уже 652 877 человек, что на порядок больше³. Из этого следует вывод: номинальные данные Росстата и Налоговой службы о сфере МСП существенно различаются по количеству номинально зарегистрированных (Налоговой службой или Росстатом) субъектов МСП и фактически работающих.

Заметим, что до сих пор Росстатом не представлены годовые данные по средним предприятиям за 2017 г. В отличие от практики предыдущих лет, в 2018 г. Росстат впервые отказался от публикации ежегодного статистического сборника «Малое и среднее предпринимательство» со статистикой за предыдущий год. Поэтому при проведении анализа

¹ Рассчитано по данным сайта Федеральной налоговой службы РФ. rmsp.nalog.ru/statistics.html.

² Рассчитано по данным сайта Федеральной службы государственной статистики РФ. www.gks.ru.

³ Рассчитано по данным сайта Федеральной налоговой службы РФ. rmsp.nalog.ru/statistics.html.

мы были вынуждены ограничиться только малыми предприятиями (включая микро) и индивидуальными предпринимателями.

По данным Росстата, в 2017 г. в нашей стране наблюдался рывок в развитии малых предприятий – юридических лиц (основной по числу занятых группы МСП) в большинстве субъектов Российской Федерации, а также в целом по стране. Следует подчеркнуть, что численность занятых в сфере МСП является наиболее достоверным показателем динамики и состояния сферы МСП [9].

Произошедшая в 2017 г. передача Росстата под эгиду Министерства экономического развития РФ (т. е. потеря главным статорганом России своей независимости) породила у специалистов и экспертов ожидание улучшения, по политическим соображениям, всех статистических параметров, включая параметры сферы МСП. И действительно, по данным реорганизованного Росстата, после длительного периода падения номинальное число средней численности работников зарегистрированных субъектов малого (включая микро) предпринимательства – юридических лиц в 2017 г. впервые выросло, причем значительно. За этот год прирост средней численности работников в целом по стране составил 8,6%. В Центральном федеральном округе прирост составил 9,6%, а в Москве 13,9%. В Московской области годовой прирост составил 8,2%. В Северо-Западном федеральном округе годовой прирост средней численности занятых среди малых предприятий – юридических лиц был скромнее – всего 5,7 %. В Санкт-Петербурге – 5,9%. И это все после почти десятилетнего падения. Краснодарский край показал рост 13,9% годовых по номинальной средней численности занятых на малых предприятиях, а в целом уровень 2008 г. там был превышен на 18,4%.

В Уральском федеральном округе средняя численность работников субъектов малого (включая микро) предпринимательства – юридических лиц за 2017 г. выросла на 8,5%, в т. ч. во входящей в этот округ Свердловской области – на 20,7%. Причем по отношению к 2008 г. число занятых в этой области возросло почти в полтора раза. В Сибирском федеральном округе рост занятых в этой сфере составил 11,1%. Абсолютный рекорд прироста показала входящая в этот округ Новосибирская область, где занятость за год возросла на 44,1%⁴. Нам этот феномен объяснить пока не удалось.

Некоторое сокращение этой занятости, по данным официальной статистики Росстата, наблюдалось в 2017 г. и в других регионах, в част-

⁴ Рассчитано автором по данным сайта Федеральной службы государственной статистики РФ. www.gks.ru.

ности, в Дагестане⁵. Но в целом Росстат показывал триумфальный рост количества средней численности работников субъектов малого (включая микро) предпринимательства – юридических лиц.

Заметим, что, по данным налоговой статистики, рост среднесписочной занятости на малых предприятиях составил скромные 2,2%⁶, что почти в четыре раза меньше, чем аналогичный прирост, обозначенный Росстатом.

Заметное увеличение, по данным Росстата, занятости на малых предприятиях происходило на фоне реализации мероприятий федерального приоритетного проекта «Малый бизнес и поддержка индивидуальной предпринимательской инициативы» на период с 01.12.2016 г. по 01.03.2019 г., который был принят по результатам и в развитие одобренной в июне 2016 г. Стратегии развития МСП на период до 2030 г. [10].

В 2017 г. только объем финансовой поддержки индивидуальных и малых предприятий, оказанной с использованием гарантий и поручительств, а также кредитов субъектам индивидуального и малого предпринимательства, предоставленных АО «МСП Банк», составил 186 млрд руб. Это более чем в два раза больше ранее запланированного⁷. Прямо скажем, это очень много, особенно на фоне всего нескольких десятков млрд руб. в нулевые годы, ежегодно выделяемых на всю господдержку МСП на федеральном и региональном уровнях. Очевидно, что укратно увеличенного объема выделяемых средств должна была бы быть какая-то позитивная отдача, позитивный результат. И официальная статистика нам его представила – как минимум по росту номинального числа занятых среди малых предприятий – юридических лиц. По ним число занятых в 2017 г. превысило уровень 2008 г. более чем на 5%.

Но общую картину по МСП превышения к 2017 г. уровня 2008 г. сильно испортили статистические данные по фактическому числу занятых в сфере индивидуального предпринимательства.

Годовые номинальные данные 2017 г. по зарегистрированным индивидуальным предпринимателям позитивны. Прирост занятости в этой сфере в целом по стране составил 2,3%⁸, а по данным налоговой

⁵ Рассчитано автором по данным сайта Федеральной службы государственной статистики РФ. www.gks.ru.

⁶ Рассчитано автором по данным сайта Федеральной налоговой службы РФ. gmsp.nalog.ru/statistics.html.

⁷ Отчет о реализации приоритетного проекта «Малый бизнес и поддержка индивидуальной предпринимательской инициативы» в 2017 г. МЭР РФ, 2018. economy.gov.ru/minec/activity/sections/smallbusiness/201807054.

⁸ Рассчитано автором по данным сайта Федеральной службы государственной статистики. www.gks.ru.

статистики – даже 2,7% по отношению к 2016 г⁹. В Центральном федеральном округе, по данным Росстата, прирост составил 16,0%, причем в Москве – 71,1%. (и московский феномен пока не поддается объяснению) [11]. В большинстве же субъектов Федерации прирост числа занятых в сфере индивидуального предпринимательства составил от 4 до 15% (см. таблицу).

Но при всем этом, по нашим экспертным оценкам (официальные статистические данные для прямого сопоставления отсутствуют), общее число занятых в сфере индивидуального предпринимательства в 2017 г. составляло чуть более половины от уровня 2008 г. Аналогичную долю по занятости в сфере индивидуального предпринимательства занимал Поволжский федеральный округ, Республика Татарстан, Сибирский федеральный округ, а на Московскую область количество занятых в сфере индивидуального предпринимательства составляло в 2017 г. только 44% от уровня 2008 г., столько же в Дагестане, а в Свердловской области – около 30%. Планку 2008 г. в 2017 г. из ведущих регионов смогли преодолеть только Санкт-Петербург (+10%) и Приморский край (+4%).

Таблица

Динамика числа фактически и номинально занятых в сфере индивидуального предпринимательства по ФО и некоторым субъектам Российской Федерации за период 2008–2017 гг.*

Годы	Фактически			Номинально		
	2008	2017	2017/ 2008, %	2017/ 2016, %	2017/ 2010, %	2017/ 2008, %***
РОССИЯ	8 048,5	5 094,3	63,29	102,3	107,9	50,1
Центральный федеральный округ	1 809,6	1268,43	70,1	116,0	119,5	65,9
г. Москва	323,4	330,97	102,3	171,0	331,5	92,0
Московская область	304,5	165,5	54,35	113,2	164,3	44,4
Северо-Западный федеральный округ	617,9	451,4	73,1	106,1	114,3	68,9
г. Санкт-Петербург	113,7	133,94	117,8	114,3	190,6	109,7
Южный федеральный округ	1413,2	757,72	53,6	99,3	129,0	72,8
Краснодарский край	347,6	268,76	77,3	91,7	127,5	73,5

⁹ Рассчитано автором по данным сайта Федеральной налоговой службы РФ. rmsp.nalog.ru/statistics.html.

Годы	Фактически			Номинально		
	2008	2017	2017/ 2008, %	2017/ 2016, %	2017/ 2010, %	2017/ 2008, %**
Северо-Кавказский федеральный округ (создан в 2010 г.)	–	245,78	–	102,1	104,9	–
Республика Дагестан	35,7	29,85	83,6	138,6	117,9	103,0
Ставропольский край	277,0	108,18	39,05	71,0	92,8	37,4
Приволжский федеральный округ	1 746,7	983,98	56,3	99,4	129,0	72,8
Республика Татарстан (Татарстан)	234,4	134,75	57,5	126,3	99,1	51,6
Уральский федеральный округ	845,3	419,5	49,63	87,1	29,9	47,4
Свердловская область	489,7	158,9	32,4	72,7	95,4	29,9
Сибирский федеральный округ	1239,5	708,96	57,2	98,8	103,8	54,3
Новосибирская область	127,9	81,3	63,6	112,5	131,3	60,2
Дальневосточный федеральный округ	376,2	258,6	68,7	96,9	95,3	65,7
Приморский край	73,0	83,46	114,3	99,7	96,8	104,2

* Рассчитано автором по данным сайта Федеральной службы государственной статистики РФ. www.gks.ru.

** Росстат не опубликовал номинальных данных (по числу зарегистрированных) по занятым в индивидуальном предпринимательстве России за 2008 г. Опубликованы только данные по фактически работающим индивидуальным предпринимателям и по наемным работникам. Поэтому здесь нами использованы экспертные данные по номинальной занятости в индивидуальном предпринимательстве России за 2008 г. А именно - оцененная по коэффициентам сглаживания в номинальном выражении средняя численность занятых. Оценка (экспертная) проведена исходя из того, что данные о занятости у фактически работающих индивидуальных предпринимателей ниже примерно на 1,15–1,25 по отношению к номинальному числу занятых у индивидуальных предпринимателей, представленному Росстатом за 2010 и 2017 гг.

В целом по России в 2017 г. число номинально занятых в сфере индивидуального предпринимательства выросло на 2,3% по отношению к 2016 г.; по сравнению с 2010 г. – выросло на 7,9%; а по сравнению с 2008 г. – упало до 50,1%. В Центральном федеральном округе число занятых в сфере индивидуального предпринимательства в 2017 г. выросло на 16,0% по сравнению с 2016 годом; по сравнению же с 2010 г. – на 19,5%; а по сравнению с 2008 г. упало (по экспертным оценкам) до 65,4%. Во входящей в этот округ Москве число занятых в сфере индиви-

дуального предпринимательства в 2017 г. выросло на 71,0% по сравнению с 2016 годом; по сравнению же с 2010 г. – на 231,5%; а по сравнению с 2008 г. упало (по экспертным оценкам) до 92,0%. Во входящей в этот же округ Московской области число занятых в сфере индивидуального предпринимательства в 2017 г. выросло на 13,2% по сравнению с 2016 годом; по сравнению с 2010 г. – на 64,3%; а по сравнению с 2008 г. упало (по экспертным оценкам) до 44,4%. В Северо-Западном федеральном округе число занятых в сфере индивидуального предпринимательства в 2017 г. выросло на 6,1% по сравнению с 2016 годом; по сравнению с 2010 г. – на 14,3%; а по сравнению с 2008 г. упало (по экспертным оценкам) до 68,9%. Во входящем в этот округ Санкт-Петербурге число занятых в сфере индивидуального предпринимательства в 2017 г. выросло на 14,3% по сравнению с 2016 годом; по сравнению с 2010 г. – на 90,6%; а по сравнению с 2008 г. выросло (по экспертным оценкам) до 9,7%. В Южном федеральном округе число занятых в сфере индивидуального предпринимательства в 2017 г. упало до 99,3% по сравнению с 2016 годом; по сравнению с 2010 г. выросло на 29,0%; а по сравнению с 2008 г. упало (по экспертным оценкам) до 72,8%. Во входящем в этот округ Краснодарском крае число занятых в сфере индивидуального предпринимательства в 2017 г. упало до 91,7% по сравнению с 2016 годом; по сравнению же с 2010 г. – возросло на 27,5%;, а по сравнению с 2008 г. упало (по экспертным оценкам) до 73,5%. В Северо-Кавказском федеральном округе число занятых в сфере индивидуального предпринимательства в 2017 г. выросло на 2,1% по сравнению с 2016 годом; по сравнению с 2010 г. – на 4,9%. Во входящем в этот округ Ставропольском крае число занятых в сфере индивидуального предпринимательства в 2017 г. упал до 71,0% по сравнению с 2016 годом; по сравнению с 2010 г. – до 92,8%. В Приволжском федеральном округе число занятых в сфере индивидуального предпринимательства в 2017 г. упало до 99,4%, по сравнению с 2016 годом; по сравнению с 2010 г. выросло на 29,0%; а по сравнению с 2008 г. упало (по экспертным оценкам) до 72,8%. Во входящей в этот округ Республике Татарстан число занятых в сфере индивидуального предпринимательства в 2017 г. возросло на 26,3% по сравнению с 2016 годом; по сравнению с 2010 г. – упало до 99,1%; а по сравнению с 2008 г. упало (по экспертным оценкам) до 51,6%. В Уральском федеральном округе число занятых в сфере индивидуального предпринимательства в 2017 г. упало до 87,1% по сравнению с 2016 годом; по сравнению с 2010 г. упало до 29,0%; а по сравнению с 2008 г. упало (по экспертным оценкам) до 47,4%. Во входящей в этот округ Свердловской области число занятых в сфере индивидуального предпринимательства в 2017 г. упало до 72,7% по сравнению с 2016 годом; по сравнению с 2010 г. – упало до 95,4%; а по сравнению с 2008 г. упало (по экспертным оценкам) до 29,9%. В Сибирском феде-

ральном округе число занятых в сфере индивидуального предпринимательства в 2017 г. упало до 98,8% по сравнению с 2016 годом; по сравнению с 2010 г. выросло на 3,8%; а по сравнению с 2008 г. упало (по экспертным оценкам) до 54,3%. Во входящей в этот округ Новосибирской области число занятых в сфере индивидуального предпринимательства в 2017 г. возросло на 12,5% по сравнению с 2016 годом; по сравнению с 2010 г. – возросло на 31,3%; а по сравнению с 2008 г. упало (по экспертным оценкам) до 60,2%. В Дальневосточном федеральном округе число занятых в сфере индивидуального предпринимательства в 2017 г. упало до 96,9% по сравнению с 2016 годом; по сравнению с 2010 г. упало до 95,3 %; а по сравнению с 2008 г. упало (по экспертным оценкам) до 65,7%

В Приморском федеральном округе число занятых в сфере индивидуального предпринимательства в 2017 году по сравнению с 2016 годом упало до 99,7%; по сравнению с 2010 г. упало до 96,8%; а по сравнению с 2008 г. выросло (по экспертным оценкам) на 4,2%.

Опубликованные Росстатом в 2017 году после длительного перерыва (с 2008 г.) данные о фактически функционирующих индивидуальных предпринимателях¹⁰ в целом подтвердили правомерность наших экспертных оценок: в целом по стране численность занятых на фактически действующих индивидуальных предпринимателей за эти девять лет уменьшилась на 36,7%. В Центральном федеральном округе она уменьшилась на 29,9%, в Москве – на 45,9%, в Северо-Западном федеральном округе – на 26,9%, в Южном федеральном округе – на 46,4%, в Краснодарском крае – на 22,7%, в Республике Дагестан – на 16,4%, в Ставропольском крае – на 60,95%, в Приволжском федеральном округе – на 43,7%, в Республике Татарстан – на 42,5%, в Уральском федеральном округе – на 50,4%, в Свердловской области – на 67,6% (абсолютный отрицательный рекорд), в Сибирском федеральном округе – на 42,8%, в Новосибирской области – на 36,4%, в Дальневосточном федеральном округе – на 31,3%¹¹. В целом – очень большое падение (см. табл.).

Номинальные данные о МСП говорят лишь о том, сколько субъектов хозяйствования этой сферы предоставили некие формальные данные о себе в Росстат и в Единый реестр субъектов МСП. Практика показывает, что очень часто люди, зарегистрировавшие себя в качестве предпринимателей в том или ином виде, реальной предпринимательской деятельностью не занимаются вообще, в частности, потому, что не могут

¹⁰ По малым предприятиям – юридическим лицам и по средним предприятиям аналогичные данные Росстатом не были представлены.

¹¹ Рассчитано автором по данным сайта Федеральной службы государственной статистики РФ. www.gks.ru.

найти для себя поля прибыльной деятельности. Статистика номинальных показателей МСП демонстрирует некий конгломерат из реально работающих субъектов МСП и тех, кто намеревался начать работу, но не начал или бросил ею заниматься. К такой статистике, к таким данным следует относиться с очень большой осторожностью. Этот конгломерат сильно искажает реальное положение дел в сфере МСП.

* * *

Оценивать динамику сферы малого и среднего предпринимательства и, соответственно, результаты выполнения государственных стратегий, программ и проектов, результативности отдельных мер, инфраструктуры поддержки сферы МСП следует только по фактически работающим субъектам хозяйствования. Номинальные показатели только искажают общую картину. Поэтому системная, развернутая статистика о фактически действующих субъектах МСП способна дать намного больше, чем разнообразные меры поддержки МСП, решения о реализации которых явно принимались на базе искаженной информации по номинальным данным.

Очевидна необходимость внесения законодательных изменений в организацию налоговой статистики [12, с. 219]. Происходящая цифровизация статистики, работа с «Bigdata» позволяют в самом кратчайшем времени обеспечивать всю систему государственной и муниципальной поддержки МСП качественными данными о реально работающих субъектах этой сферы хозяйственной деятельности. Уже предпринимаются усилия в этом направлении, включая подготовку реорганизации работы Росстата и перераспределение обязанностей по обработке статистики между Росстатом и Налоговой службой РФ. Есть надежда на позитивный результат этих усилий.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Образцова О.И., Духон А.Б.* Измерение вклада малого бизнеса в достижение целей в области устойчивого развития: качественный анализ возможностей российской статистики // *Вопросы статистики*. 2018. Т. 25. № 2. С. 25–42.
2. *Заздравных Е.А.* Федеральная поддержка региональной политики развития предпринимательства: анализ альтернативной статистики // *Экономика и управление*. 2017. № 1 (135). С. 70–79.
3. *Полухина Д.Г.* Поддержка малого бизнеса в России: необходима ли она? // В сб. *Экономика и управление: проблемы, тенденции, перспективы развития*. Сборник материалов Международной научно-практической конференции. 2015. С. 108–111.
4. *Зябликова О.А., Харитонова Т.В.* Малый и средний бизнес в вивтеме устойчивого экономического развития региона // *Региональная экономика: теория и практика*. 2019. Т. 17. № 3 (462). С. 526–539.

5. *Остимук О.В.* Оценка эффективности развития малого бизнеса: региональный аспект // В сб.: Финансы. Управление. Инновации Сборник научных статей. Курск, 2016. С. 141–146.
6. *Кайбичева Е.И.* Статистика развития малого бизнеса: проблемы открытости и доступности информации // В сб.: Управление социально-экономическими системами. Материалы международной научно-практической конференции. В 2-х томах. 2017. С. 198–200.
7. *Карибуллина Г.Р.* Малый бизнес с точки зрения социально-экономической статистики // Экономика и предпринимательство. 2017. № 9–4 (86). С. 457–461.
8. *Титалина М.В.* Роль и значение Единого реестра субъектов малого и среднего предпринимательства // Вестник Университета (Государственный университет управления). 2017. № 5. С. 104–109.
9. *Воронин К.О.* Система показателей малого и среднего предпринимательства // Экономика и предпринимательство. 2015. № 12–2 (65). С. 929–933.
10. *Баранова В., Земцов С., Коцюбинский В., Красносельских А., Царева Ю.* Выполнение стратегии развития малого и среднего предпринимательства в России // Экономическое развитие России. 2018. Т. 25. № 11. С. 36–45.
11. *Идрисов С.О.* Анализ предпринимательской деятельности в Москве // E-Scio. 2018. № 4 (19). С. 154–161.
12. *Привалов Н.Г., Привалова С.Г., Шадурская М.М.* Методика оценки региональной налоговой политики в сфере малого бизнеса // Вестник гражданских инженеров. 2018. № 5 (70). С. 209–221.

ABOUT THE AUTHOR

Vilensky Alexander Viktorovich – Doctor of Economic Sciences, Professor, Head of Sector of regional economy and local government of the Federal State Budgetary Institution of Science – the Institute of Economics of the Russian Academy of Sciences (the RAS), Moscow, Russia avilenski@mail.ru

NOMINAL AND REAL REGIONAL DEVELOPMENT OF RUSSIAN SMALL BUSINESS

According to new data from Rosstat, or the Federal State Statistics Service, in 2017 there was a breakthrough in the development of small business in the Russian regions and in the country as a whole. But the breakthrough concerned only the nominal indicators of this sphere. The statistics of nominal indicators show a certain conglomerate of really working small business entities and those who intended to start work, but did not start or stopped working on it. This conglomerate greatly distorts the real state of affairs. Assessment of the dynamics of the sphere of small and medium-sized enterprises, the effectiveness of its state and municipal support at the regional and federal levels should only be done on real-life business entities.

Keywords: region, constituent entity of the Russian Federation, small and medium-sized enterprises, statistics, strategy, priority projects of small and medium-sized enterprises, unified register of small and medium-sized enterprises, tax service of Russia.

JEL: C44, L26, R11, R58.

И.Р. КУРНЫШЕВА

доктор экономических наук, зав. сектором
ФГБУН Институт экономики Российской академии наук

КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ: ЭВОЛЮЦИЯ, СТРУКТУРА И ПЕРСПЕКТИВЫ¹

Одной из наиболее актуальных тем экономических исследований современности, проводимых ведущими международными организациями, такими как ООН, ОЭСР, ВЭФ, Международным институтом менеджмента и др., является проблематика национальной конкурентоспособности стран мира. В статье исследуется, каким образом фундаментальные структурные сдвиги в отраслевой, социальной и институциональной сферах мировой экономики трансформируют понятие, задачи, цель и факторы конкурентоспособности национальных экономик. Анализируются основные направления стратегии нового глобального экономического устройства через призму концепции устойчивого развития и инклюзивной экономики, формирующие вызовы российской конкурентоспособности. Освещаются актуальные аспекты экономики в реализации новых принципов в управлении и подходов к факторам конкурентоспособности.

Ключевые слова: конкурентоспособность, концепция, методология, рейтинг, структура, стратегия, устойчивость, макроэкономика, инклюзивная экономика.

JEL: E20, H11, L40, L41, L50, K21, O10.

DOI: 10.24411/2073-6487-2019-10044

В течение последних десяти лет экономика нашей страны находится в длительном стагнационном тренде. Так, с 2012 г. по 2018 г. ВВП России вырос лишь на 6,7%, что в 4 раза меньше роста мировой экономики (27,6%) за этот период [1, с. 4а]. При этом с 2005 г. по 2011 г., т. е. в предыдущую семилетку, ВВП России вырос на 24,1%². Перед Правительством Российской Федерации вновь ставится амбициозная задача – «Россия должна войти в число пяти крупнейших экономик мира. При этом темпы экономического роста должны превы-

¹ Статья подготовлена по материалам исследования темы государственного задания «Структурная модернизация российской экономики в контексте формирования новой модели развития».

² Рассчитано по: Корректировка валовой добавленной стоимости. www.gks.ru/free_doc/new_site/vvp/vvp-god/tab2.htm.

шать мировые...»³. Одним из инструментов, позволяющих проводить мониторинг правильности выполнения поставленных задач, можно считать рейтинг национальной конкурентоспособности и место России по всем его составляющим.

Задача по повышению темпов роста российской экономики не может быть решена без изменения сложившихся на современный момент ее структурных параметров. В этих условиях целесообразно обратиться к позитивному мировому опыту по трансформации моделей экономического роста.

Модернизация института конкурентоспособности и его концептуальных основ

Конкурентоспособность – важнейший показатель эффективного развития страны и фактор ее позиционирования на мировой экономической арене. Несмотря на многочисленные исследования различных аспектов конкурентоспособности, результаты которых представлены в экономической научной литературе [2; 3; 4], до сих пор не сложилось устоявшегося ее определения.

Изначально понятие «конкурентоспособность» трактовалось как способность к соперничеству. Однако поступательное развитие человеческой цивилизации трансформирует многие понятия и институты, предъявляя все новые требования, раскрывая все новые актуальные их аспекты.

Так, в представленном на Всемирном экономическом форуме в 2019 г. докладе (World Economic Forum, WEF 2019-05-09) под конкурентоспособностью понимается «способность страны поддерживать высокие доходы, сохранять баланс социально-экономических условий и поддерживать удовлетворенность жизнью у граждан»⁴.

Некоторые примеры постоянной «модернизации» официальных определений национальной конкурентоспособности стран на протяжении последних 34 лет приведены в табл. 1.

Из таблицы видно, что термин «конкурентоспособность» пока не получил общепринятого определения, а носит, скорее, конъюнктурно-стратегический характер. Важно иметь в виду, что он отражает не столько утвердившийся в экономической теории и практике институт, сколько перспективную идею о том, как повышать эффективность сложившихся социально-экономических пропорций, делать их более адекватными логике намечаемых международными наднациональными организациями целей и задач развития мирового сообщества

³ Указ Президента Российской Федерации от 07.05.2018 г. № 204. www.kremlin.ru/acts/bank/43027.

⁴ Глобальная конкурентоспособность в 2019 г. center-yf.ru/data/Marketologu/globalnaya-konkurentosposobnost-v-2019-godu.php.

и экономики. Учитывая вышеизложенное, рассмотрим, как содержание данного понятия менялось в разные периоды времени.

Термин «конкурентоспособность» как аналитический и оценочный институт имеет глубокие корни и длительную историю развития. Пробразом института конкурентоспособности, в определенной мере, можно считать теорию и показатели экономической эффективности, а в дальнейшем, начиная с середины 70-х годов прошлого века, – теорию социально-экономической эффективности национального хозяйства.

Теория эффективности была разработана как на воспроизводственном уровне (макроуровень), так и на уровне предприятий (микроуровень). Критерий социально-экономической эффективности на макроуровне представлял собой соотношение между конечным результатом производства (национальным доходом) и затратами всех видов факторов производства. Для измерения эффективности и социально-экономической эффективности использовалась система показателей, включающая такие показатели, как производительность труда, фондоемкость (фондоотдача), материалоемкость и пр. Эти расчеты несли преимущественно экономическую, информационную, нормативную и контрольную нагрузки. Большое значение придавалось делению факторов экономической эффективности на экстенсивные и интенсивные. В СССР особое внимание уделялось теоретическим аспектам эффективности капитальных вложений (инвестиций) и их расчетам. Определялась степень привлекательности экономического пространства для инвестиций, рассчитывался коэффициент сравнительной экономической эффективности капитальных вложений, капитальные и текущие затраты сопоставлялись по сроку окупаемости дополнительных капитальных вложений или по коэффициенту сравнительной эффективности.

Теория сравнительной экономической эффективности широко использовалась еще до появления и распространения в мировой экономической практике и в сфере внешних деловых, финансовых и торговых отношений понятия «конкурентоспособность».

Сравнительная экономическая эффективность рассматривалась как преимущество, как способность одной страны к производству одноименных товаров с более низкими затратами по сравнению с другой страной. Функция сравнительной экономической эффективности состоит в выявлении и обосновании наиболее экономически и финансово выгодного варианта решения конкретной задачи, например, выбора делового или торгового партнера.

С усложнением характера экономического, финансового, научно-технического, технологического и др. взаимодействия стран, формирования новой структуры, качества, акцента на новых факторах и направлениях развития мировой экономики, ее глобализации возникла необходимость в более детализированном анализе, учете и рекламе

Таблица 1

Официальные определения международной конкурентоспособности

Организация	Определение
Комиссия по вопросам конкурентоспособности при Президенте США, 1985	Способность страны в рамках свободных и справедливых рыночных условий производить товары и услуги, соответствующие требованиям международного рынка
Совет по конкурентоспособности при Президенте США, 1992	Способность производить товары и услуги, соответствующие спросу на международных рынках, в то же время обеспечивая для граждан высокий уровень жизни и возможность его сохранения в долгосрочной перспективе
Всемирный экономический форум, доклад «Глобальная конкурентоспособность», 1996	Способность страны добиться высоких темпов увеличения среднедушевого прироста ВВП.
ОЭСР, 1996	Поддержка способности компаний, предприятий, регионов, стран и национальных регионов сохранять, будучи открытыми для международной конкуренции, относительно высокий уровень показателей дохода и занятости населения
Всемирный ежегодник по вопросам конкурентоспособности Международного института менеджмента, 2003	Сфера экономических знаний, анализирующая факты и политику, которые формируют способность страны создавать и поддерживать условия, обеспечивающие создание дополнительной стоимости со стороны предприятий и более высокий уровень благосостояния населения

Источник: составлено автором по: «Международная конкурентоспособность стран». studme.org/149905287911/ekonomika/mezhdunarodnaya_konkurentosposobnost_stran.

своих постоянных и новых преимуществ на мировом рынке в борьбе за «место под солнцем» и для привлечения капитала во всех его формах. Впервые понятие «конкурентное и сравнительное преимущество» ввел в науку американский ученый М. Портер. Фундаментальный вклад М. Портера⁵ в разработанную им теорию конкурентных пре-

⁵ «The Competitive Advantage of Nations».1990.

имуществом стран состоит в том, что он сформулировал ключевой долгосрочный фактор и вектор, определяющий конкурентоспособность стран – научно-технологический прогресс, инновации.

С появлением теории конкуренции само понятие «конкурентоспособность» и институт конкурентоспособности начали стремительно актуализироваться как в бизнес практике, так и в макроэкономической политике.

В начале 70-х годов XX в. ведущие страны провозгласили повышение конкурентоспособности главной задачей (целью) своего экономического развития.

В 1985 г. США создали Комиссию по вопросам конкуренции при президенте США, а затем, в 1986 г., Совет по политике конкурентоспособности. Государства-члены Европейского союза приняли в 2001 г. так называемую Лиссабонскую стратегию 2000–2010 гг. [5]. Она определила новую стратегическую цель следующего десятилетия: «стать самой конкурентоспособной и динамичной, основанной на знаниях экономикой в мире, способной обеспечить устойчивый экономический рост, рабочие места лучшего качества и социальную сплоченность общества». За ними последовали другие страны.

По справедливому выражению М. Гельвановского, «На общемировом уровне правительства промышленно развитых стран с начала 90-х годов начали активно продвигать через систему международных организаций (ООН, ВТО и другие международные организации) стратегию нового глобального политического и экономического устройства...» [6, с. 53]. Таким образом, помимо экономической нагрузки, институт конкурентоспособности все больше начал нести и политическую нагрузку.

Функции этой стратегии можно рассматривать с разных сторон. Например, во-первых, с позиций проведения квалифицированной количественной и качественной аналитической и мониторинговой оценки мировой экономики: ее объема, потенциала (в факторном разрезе), структуры и вектора развития. Это положительный момент. С другой стороны, очевидно, что одной из экономических целей данной стратегии является более глубокое проникновение в экономики других стран с целью использования их ресурсов в своих интересах. Это возможно через приведение к «общему знаменателю»: характера движения рабочей силы, подготовки кадров, обмена специалистами; либерализации внешнеэкономических связей и международных расчетов; унифицированности требований к нормам, правилам и стандартам на технологию, медицину, образование, экологию, деятельность финансовых организаций, бухгалтерскую и статистическую отчетность; единообразии критериев макроэкономической политики, налоговой политики, ценностей; вкусов, моды и многого другого.

Кроме того, стратегия может рассматриваться как фактор, в определенной мере дестабилизирующий экономическую безопасность многих стран, а значит, и понижающий потенциал их национальной конкурентоспособности.

Традиционно расчеты глобальной конкурентоспособности (блок экономических показателей) базируются на показателе ВВП и факторах, определяющих его производство в конкретный временной период экономического развития. Так, в последнее десятилетие XX в. в теорию экономического роста был введен новый критерий, характеризующий экономическое развитие, – устойчивость. Устойчивое развитие в условиях глобализации мирового сообщества сегодня называют новой парадигмой экономического развития, на всех его уровнях, в интересах общества, природы и человека. В связи с истощением ресурсов (согласно расчетам многих специалистов) и нанесением ущерба окружающей среде правительства ряда стран пришли к идее о необходимости формирования новой модели развития – устойчивого развития и соответственно, адекватных ей показателей конкурентоспособности. В официальных материалах мировых экономических институтов общего определения устойчивости экономического роста нет (см. табл. 2). С позиции определения, которое мы поддерживаем, понятие «устойчивость экономического роста», зафиксированное в документах ООН, – это развитие, которое удовлетворяет потребности нынешнего поколения и не ставит под угрозу способность будущих поколений удовлетворять их нужды. Другим важным аспектом устойчивости экономического роста является сохранение или увеличение во времени агрегированного производственного потенциала, включающего такие факторы производства, как природный, человеческий и информационный потенциал.

Позднее появилась идея иного подхода к расчетам индикаторов устойчивого экономического роста, обусловленная тем, что современное развитие носит, во-первых, неравномерный характер за счет почти всех основных факторов и субъектов экономической жизни планеты – стран, регионов, видов экономической деятельности, населения и факторов развития: накопления и воспроизводства капитала во всех формах: в более экономически развитых регионах. Формирование крайне неравномерных пропорций производства и распределения ресурсов и производства в глобальной мировой экономике – важный признак того, что прежняя мировая экономика, основанная на самодостаточности национальных культур и устойчивости специфических хозяйственных укладов, подходит к своему логическому завершению. Во-вторых, об этом не свидетельствует и характер замедления темпов роста мирового ВВП на душу населения; долговременный стагнационный характер динамики макроэкономических показателей США и стран Евразии (до 2017 г.)

[7]. Можно сказать, что формируется новая структура и форма ее организации в мировой экономике, которая требует инновационных подходов к мониторингу, управлению и развитию.

Таблица 2

Характеристика индикаторов устойчивого развития (УР), принятая международными организациями

Индикатор	Организация, страна	Краткая характеристика
Genuine Saving / Истинные накопления	Всемирный банк	Изменение благосостояния в целом, расчеты, касающиеся истощения ресурсов и ущерба окружающей среде.
Environmental Sustainability Index / Индекс устойчивости окружающей среды	Всемирный экономический форум (ВЭФ)	Агрегированный индекс, вбирающий в себя 22 больших фактора, которые влияют на экологическую устойчивость
UN Commission Sustainable Development / Перечень индикаторов УР для отдельных стран	КУР ООН	Всего 134 индикатора. Разделены на 4 категории: социальная, экономическая, экологическая, институциональная. Внутри каждой категории существует деление по принципу: показатели движущих сил – состояние – ответная реакция. К каждой главе Повестки-21 отнесены определенные индикаторы. Многие из этих индикаторов имеются в национальной статистике стран СНГ.
Индикаторы УР	США	Система включает 40 показателей по трем категориям: экономические, экологические, социальные. По каждой категории выбраны наиболее представительные.
Индикаторы УР	ОЭСР	Разделены на 4 категории: ключевые экологические, отобранные экологические, отобранные экономические и социальные показатели. Деление на движущие силы – состояние – ответная реакция имеется только в разделе «Ключевые экологические показатели». Не указаны единицы измерения, что затрудняет определение самих показателей.

<p>Семь основных направлений деятельности, стратегии «Европа-2020»</p>	<p>ЕС</p>	<p>Устойчивый рост – продвижение идеи более целесообразного использования природных ресурсов, улучшения экологической обстановки и конкурентоспособности в экономике. Расходы в НИР 3% ВВП. Разумный, устойчивый, всеобъемлющий рост.</p>
--	-----------	---

Источник: составлено автором по: Indicators of Sustainable Development: framework and methodologies, «Initiatives for aggregation of SD-indicators», UNDESA, 2000. Europe 2020: A European strategy for smart, sustainable and inclusive growth. Brussels, 03.03.2010.

Целевая группа системы Организации Объединенных Наций по разработке повестки дня Организации Объединенных Наций в области развития на период после 2015 года с целью обеспечения мира и безопасности предложила определение целей развития на период после 2015 года на основе четырех взаимозависимых измерений: инклюзивное экономическое развитие, инклюзивное социальное развитие, устойчивость окружающей среды и поддержание мира и безопасности⁶. В 2018 г. ВЭФ предложил в качестве индикатора конкурентоспособности индекс инклюзивного (всеобъемлющего, всеохватывающего) развития. По мнению членов Генеральной Ассамблеи и Совета Безопасности ООН, «На самом деле устойчивое и всеохватное развитие — это не только самостоятельная цель, но и наилучший из имеющихся в распоряжении международного сообщества инструментов предупреждения возникновения самых разных проблем»⁷.

Концепция инклюзивного роста (Inclusive Development Index; IDI) оценивает 107 стран по критериям роста, справедливости и устойчивости. Ее базисные принципы были разработаны и заложены в целом ряде основных документов⁸.

⁶ ООН E/ESCAP/CDR(3)/4. Экономический и Социальный Совет Distr.: General 18 September 2013 стр. 3. www.unescap.org/idd/events/cdr-2013/CDR3-4R.pdf.

⁷ www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/goalOfDevelopment/.

⁸ 1. «Хартия глобального информационного общества» // Дипломатический вестник. 2000. № 8.

2. Окинавская хартия глобального информационного общества. Принята главами государств и правительств «Группы восьми» 22 июля 2000 г. Генеральной Ассамблеи от 8 сентября 2000 г. www.kremlin.ru/supplement/3170.

3. www.un.org/ru/documents/decl_conv/declarations/summitdecl.shtml.

4. Наша общая концепция информационного общества. Документ WSIS-03/GENEVA/DOC/4-R. 12 декабря 2003 г.

5. Документ WSIS-03/GENEVA/DOC/5-R. 12 декабря 2003 г.

Сформулированного определения инклюзивного развития ни в экономической литературе, ни в официальных документах не найдено. При этом широко муссируются его ключевые моменты и преимущества. Концепция инклюзивного экономического роста предполагает перенос приоритета с чисто экономических целей на социальные. Основная цель стратегии инклюзивного экономического роста – устойчивое повышение уровня жизни населения в рамках современных вызовов, стоящих перед экономикой и обществом, на основе равенства возможностей в доступе к рынку и ресурсам в сфере производства. Предлагаемый подход к экономической практике капиталистической экономики, на мой взгляд, отличается сочетанием несочетаемых между собой ценностных мотиваций.

Такой вектор долгосрочных мировых трансформационных экономических проектов отражает ряд важных исторических параллелей.

1. Начиная со второй пятилетки развития народного хозяйства СССР вплоть до последней пятилетки (исключая военные годы) одной из ключевых задач был определен «Более быстрый подъем благосостояния рабочих и крестьянских масс» на основе развития народного хозяйства СССР⁹. По формальным признакам такая формулировка базисной цели стратегии инклюзивного экономического роста очень похожа на формулировку основного экономического закона социализма, «содержанием которого является обеспечение благосостояния и всестороннего развития всех членов общества посредством наиболее полного удовлетворения их постоянно растущих материальных и культурных потребностей...» [8].

2. Накопление структурных, социальных, финансовых и др. проблем, вылившееся в замедление темпов экономического роста (как уже упоминалось, в длительное замедление темпов роста макроэкономических показателей США и стран Еврозоны до 2017 г. при снижении технологической активности). В советской экономике во второй половине 70-х годов проявились признаки стагнации (упор на строительство новых предприятий при старении материальной базы существующих, которые не модернизировались, отставание СССР в нау-

6. Документ WSIS-05/TUNIS/DOC/7-R. 15 ноября 2005 г.

7. Документ WSIS-05/TUNIS/DOC/6 (Rev.1)-R. 15 ноября 2005 г.

8. www.un.org/ru/ecosoc/icaoin/icaoin_passports.pdf.

9. Всеобщая декларация прав человека www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_121499/3. и др.

⁹ Утвержден XVII съездом ВКП(б) в 1934 г. на пятилетний период с 1933 по 1937 гг. gufo.me/dict/bse/%D0%9E%D1%81%D0%BD%D0%BE%D0%B2%D0%BD%D0%BE%D0%B9_%D1%8D%D0%BA%D0%BE%D0%BD%D0%BE%D0%BC%D0%B8%D1%87%D0%B5%D1%81%D0%BA%D0%B8%D0%B9_%D0%B7%D0%B0%D0%BA%D0%BE%D0%BD_%D1%81%D0%BE%D1%86%D0%B8%D0%B0%D0%BB%D0%B8%D0%B7%D0%BC%D0%B0.

коемком производстве от ведущих стран мира). Схожесть ситуаций приводит к похожим намерениям и решениям. Например, XXIV съезд КПСС предусматривал «углубление взаимовыгодного сотрудничества СССР во всех областях с государствами, которые стремятся к этому; участие со всеми другими заинтересованными государствами в решении глобальных проблем, включая сохранение природной среды»¹⁰.

Такое сходство дает импульс по-новому осмыслить накопленный советский опыт, служит поводом для глубокого междисциплинарного анализа профессионалов – экономистов, политэкономов, философов, историков, политиков, социологов и пр.

Позиция государства в обеспечении конкурентоспособности страны

Предыстория. В 2000 г. впервые В. Путин обратился к идее конкурентоспособности российской экономики в своем Послании Президенту Федеральному Собранию «Какую Россию мы строим»: «России нужна экономическая система, которая конкурентоспособна, эффективна...»¹¹.

Для обеспечения взаимодействия федеральных органов исполнительной власти, предпринимательского сообщества и научной ответственности с целью создания эффективных механизмов повышения конкурентоспособности экономики и развития предпринимательства с 2004 г. в России функционировал Совет по конкурентоспособности и предпринимательству при Правительстве РФ¹².

В 2010 г. в одном из своих выступлений председатель Правительства РФ В.В. Путин признал, что экономика РФ неконкурентоспособна. После этого заявления, несмотря на задачу войти в круг наиболее развитых стран мира, уменьшилось число публикаций и исследований, посвященных проблемам конкуренции и конкурентоспособности национальной экономики.

Хотя напрямую Указ Президента РФ от 7 мая 2018 г. № 204 «О национальных целях и стратегических задачах развития Российской Федерации на период до 2024 года» не направлен на повышение конкурентоспособности страны, его относят к числу основных институтов, на которые возлагаются надежды в этой области. В нем поставлены амбициозные цели по реализации прорывного научно-технологического и социально-экономического и экологического развития страны.

¹⁰ Материалы XXIV съезда КПСС. М., Политиздат, 1971. С. 29–30.

¹¹ docs.cntd.ru/document/901764271.

¹² 4 января 2019 г. Премьер-министр РФ Д. Медведев упразднил Совет по конкурентоспособности и предпринимательству при Правительстве РФ.

Проблемы и риски.

1. С 2002 г. в качестве главного ориентира социально-экономической стратегии нашей страны принята концепция устойчивого развития. Особенность этой концепции состоит в применении системного подхода к общественному развитию, при котором экономическое развитие рассматривается не изолированно, а в совокупности с другими системами – экологической, социальной и т.д. Хотя в тексте Указа Президента РФ от 7 мая 2018 г. № 204 отмечено, что тринадцать национальных проектов носят комплексный характер и направлены на обеспечение сбалансированности всех трех структурных компонентов устойчивого развития – экономического, социального и экологического, в целом они не составляют собой сбалансированную систему и явно недооценивают экономические и экологические факторы. Из данных, приведенных в табл. 3, можно увидеть приоритеты социально-экономического развития, расставленные Правительством страны на ближайшие годы.

Таблица 3

Структура бюджетных ассигнований на финансовое обеспечение реализации национальных проектов в 2019–2021 гг., в % к итогу по годам

№ п/п	Наименование национального проекта/ федерального проекта	2019	2020	2021	Итого: 2019– 2021
	ВСЕГО на реализацию национальных проектов	100,00	100,00	100,00	100,00
I	Национальный проект «Демография»	30,17	25,35	28,68	27,90
II	Национальный проект «Здравоохранение»	9,35	14,23	12,72	12,26
III	Национальный проект «Образование»	6,19	5,84	7,10	6,36
IV	Национальный проект «Жилье и городская среда»	6,14	5,01	5,77	5,60
V	Национальный проект «Экология»	3,54	4,32	6,78	4,90
VI	Национальный проект «Безопасные и качественные автомобильные дороги»	7,57	4,96	7,32	6,52
VII	Национальный проект «Производительность труда и поддержка занятости»	0,42	0,33	0,37	0,37
VIII	Национальный проект «Наука»	2,16	2,04	2,94	2,37
IX	Национальная программа «Цифровая экономика Российской Федерации»	6,30	5,88	9,48	7,19

№ п/п	Наименование национального проекта/ федерального проекта	2019	2020	2021	Итого: 2019– 2021
X	Национальный проект «Культура»	0,76	0,66	0,91	0,77
XI	Национальный проект «Малое и среднее предпринимательство и поддержка индивидуальной предпринимательской инициативы»	3,53	1,81	2,70	2,62
XII	Национальный проект «Международная кооперация и экспорт»	5,03	3,55	6,61	5,00
	Комплексный план модернизации и расширения магистральной инфраструктуры	18,85	15,31	20,62	18,12

Источник: рассчитано автором по: Материалам круглого стола «Финансовое обеспечение реализации национальных проектов», 24 декабря 2018 г. council.gov.ru/media/files/eRjqJ4EwAzlRJOu52zLkHoj9aNFUTopi.pdf.

Из 13 проектов только один «Комплексный план модернизации и расширения магистральной инфраструктуры» непосредственно относится к экономической компоненте устойчивого развития. На его развитие выделено около пятой части всех бюджетных средств¹³. Он же относится к наиболее капиталоемким проектам из всех 13. Национальный проект «Экология» не рассматривается, к сожалению, как приоритет. На его нужды выделяется порядка 4–7%, правда, с тенденцией к росту. На финансирование четырех первых проектов «Демография», «Здравоохранение», «Образование», «Жилье и городская среда», которые относятся к социальным, в 2019 г. выделено 51,85%; в 2020 – 50,43%; в 2021 – 54,27%; в целом за три года – 52,12%.

2. Эффективность исполнения совокупности национальных проектов значительно повышается, если она разработана в качестве непротиворечивой и активной составной части общей стратегии социально-экономического развития, каждый подраздел которой логически подчинен целям и задачам общей направленности стратегии. В условиях отсутствия общей стратегии на долгосрочную перспективу разработанные национальные проекты не снимают ограничений выхода экономики на позитивные тренды, не позволяют закончить процесс ее идентификации и не балансируют социально-экономические условия. А поскольку разбалансированность эконо-

¹³ Это достаточно знаковая пропорция, если вспомнить принцип Парето, который в наиболее общем виде формулируется как «20% усилий дают 80% результата, а остальные 80% усилий – лишь 20% результата».

мики имеет воспроизводственный характер, то и меры по «излечению» этой болезни могут быть только системными. Здесь уместно привести высказывание Ф. Энгельса: «Пока мы рассматриваем вещи как покоящиеся и безжизненные, каждую в отдельности, одну рядом с другой и одну вслед за другой, мы, действительно, не наталкиваемся ни на какие противоречия в них.... Но совсем иначе обстоит дело, когда мы начинаем рассматривать вещи в их движении, в их применении, в их жизни, в их взаимном воздействии друг на друга» [9, с. 123]. Иными словами, повышение сбалансированного развития российской экономики, необходимость которого заметно нарастает, невозможно вне достижения сбалансированного взаимодействия и взаимосвязи отдельных мер.

В этой связи, говоря о взаимодействии при проведении государственной политики в области национальных проектов и повышения конкурентоспособности экономики, целесообразно обеспечивать взаимосвязь как внутри отдельных блоков нацпроектов, так и между их различными блоками. Подобная связь обеспечивает большую возможность для получения желаемых результатов, которые предполагаются с исполнением запланированных проектов. Но если каждый из этих национальных проектов будет рассматриваться отдельно, если не будет взаимосвязи между ними как элементами общей системы, тогда будет упущена возможность эффективного развития страны. Таким образом, одна из задач государственной политики при разработке и реализации национальных проектов должна быть направлена на то, чтобы организовать взаимосвязь между ними.

3. Одной из болезненных проблем выполнения поставленных ранее задач всегда были проблемы финансирования обязательств. Анализ опыта выполнения национальных проектов и программ последних лет показывает, что подавляющее большинство из них проходило в следующем формате: «принимаются – не финансируются или неполностью финансируются – сокращаются – опять принимаются», и его невозможно было переформатировать. Сейчас обнадеживает заявление премьер-министра России Д. Медведева: «У России достаточно ресурсов для реализации своих национальных проектов, намеченных президентом России В. Путиным на ближайшие пять лет»¹⁴. Только не очень понятно, о каких ресурсах идет речь. Кроме финансовых ресурсов необходимы, например, специалисты, в соответствующем количестве и соответствующего профессионального уровня и качества, ориентированные на решение перспективных задач. На сегодняшний день наблюдается дефицит кадров и в здравоохранении, и в системах

¹⁴ У России достаточно ресурсов для реализации национальных проектов. Источник: Xinhuanet.com, Ereport.ru, 27.03.2019.

школьного, среднего и высшего образования. Откуда же они возьмутся, если в национальном проекте «Образование» упор сделан на профессиональное образование, а в национальном проекте «Здравоохранение» финансирование через «Федеральный проект «Обеспечение медицинских организаций системы здравоохранения квалифицированными кадрами» составляет порядка 3–4%?

4. Важнейшим условием конкурентоспособности, по мнению М. Портера, и современной проблемой российской экономической действительности остается сочетание политики макроэкономической и финансовой стабильности и инновационной научно-технологической политики. Острая необходимость технологического обновления экономики страны предполагает значительные изменения в макроэкономической парадигме и в системе финансирования за счет усиления ассигнований на Национальный проект «Наука» и Национальной программы «Цифровая экономика Российской Федерации». Анализ структурных составляющих этих двух проектов свидетельствует о достаточно серьезных намерениях их разработчиков.

По мнению автора, ключевой задачей, решение которой необходимо сейчас для становления и развития новой экономики, является смена приоритетов финансирования в сторону повышения доли средств, выделяемых на исследования и разработки в общей структуре затрат на науку, поскольку именно они запускают весь научно-технологический цикл. Вместе с тем они могут и нарушить устоявшуюся макроэкономическую стабильность.

В 2019 г. эксперты ВЭФ использовали новую методологию при расчетах ранга конкурентоспособности стран для создания своего ежегодного доклада. Использование новой методологии при расчетах ранга конкурентоспособности было необходимо, чтобы отразить сдвиги, произошедшие в мире под влиянием форсированного внедрения во все виды экономической деятельности результатов шестого технологического уклада.

В результате Россия оказалась на 43 месте в списке самых конкурентоспособных стран. Она набрала 65,6 балла из ста и поднялась сразу на две строчки вверх в сравнении с прошлым годом. В новом индексе Всемирного экономического форума (ВЭФ) – индексе инклюзивного развития (Inclusive Development Index; IDI) Россия заняла 13-е место среди 78 развивающихся стран.

Ранг национальной конкурентоспособности ныне все больше определяют новые факторы, относящиеся к инновационным, появившиеся в связи с так называемой Четвертой промышленной революцией. Россия, по расчетам экспертов ВЭФ, в 2019 г. занимает около 40-го места среди развивающихся стран по уровню развития цифровизации в стране (см. табл. 4).

Тенденции и динамика цифровой конкурентоспособности отдельных стран в индексе международной конкуренции, по данным IDI

Страны	Место в рейтинге цифровой конкурентоспособности по годам				
	2014	2015	2016	2017	2018
США	2	2	2	3	1
Сингапур	1	1	1	1	2
Швеция	3	5	3	2	3
Дания	7	8	8	5	4
Швейцария	5	7	7	8	5
Норвегия	9	11	9	10	6
Финляндия	4	3	6	4	7
Канада	8	4	5	9	8
Нидерланды	6	6	4	6	9
Великобритания	12	12	12	11	10
Китай	38	33	35	31	30
Казахстан	35	35	43	38	38
Таиланд	44	42	39	41	39
Россия	42	41	40	42	40

Источник: worldcompetitiveness.imd.org/rankings/digital.

Среди факторов, тормозящих процессы становления интегрированной системы цифровизации экономики и общества, можно выделить:

- внешние (для цифровизации) – недостаточность и неравномерность выделения средств, необходимых для финансирования практически всех составляющих инновационной системы (образования; научных исследований и разработок, обеспечивающих взаимосвязь производства с научными и ИТ-исследованиями и др.), во многом связанное с короткими (трехлетними) горизонтами бюджетирования, даже применительно к долгосрочным проектам; слабость материальной и научно-технической и технологической базы образовательных и научных организаций, производящих цифровое оборудование; отсутствие системы мотиваций как со стороны потребителя цифровых услуг, так и их производителя;
- внутренние – преобладание вертикальных связей и вертикально ориентированных потоков информации; ведомственная замкнутость; слабость межсекторальных взаимодействий; ориентация на сло-

жившиеся методы и коммуникации; отсутствием преемственности научных направлений; сложность согласования позиций и интересов участников цифрового пространства; доминирование текущих, а не долгосрочных стратегических целей развития системы и др.

В этой связи национальная программа «Цифровая экономика Российской Федерации» пользуется особым вниманием государства. Ее доля в финансовых бюджетных ассигнованиях относительно велика и имеет тенденцию к увеличению. Вхождение экономики в цифровое «измерение» требует масштабных подготовительных работ, в том числе и финансовых затрат, которые необходимо произвести до того как новый инструмент фундаментальных изменений в общественной жизни начнет приносить ожидаемые позитивные результаты (см. табл. 5).

Таблица 5

Структура бюджетных расходов на финансовое обеспечение реализации национальной программы «Цифровая экономика Российской Федерации» в 2019–2021 гг., млн руб. в % от итога года

№ п/п	Наименование национального проекта/федерального проекта	2019	2020	2021	Итого: 2019–2021 гг.
IX	Национальная программа «Цифровая экономика Российской Федерации»	100,00	100,00	100,00	100,00
1	Федеральный проект «Нормативное регулирование цифровой среды»	0,25	0,21	0,15	0,19
2	Федеральный проект «Информационная инфраструктура»	38,61	38,92	38,18	38,51
3	Федеральный проект «Кадры для цифровой экономики»	9,72	10,77	12,60	11,29
4	Федеральный проект «Информационная безопасность»	4,46	4,50	2,76	3,73
5	Федеральный проект «Цифровые технологии»	19,87	20,60	23,37	21,61
6	Федеральный проект «Цифровое государственное управление»	27,10	25,00	22,94	24,66

Источник: рассчитано автором по материалам Круглого стола «Финансовое обеспечение реализации национальных проектов», 24 декабря 2018 г. council.gov.ru.

По замыслу правительства, национальные проекты послужат формированию новой структуры экономики, новой модели регулирования, создадут основу для новых инструментов в решении стратегических, научно-технологических, социально-экономических и экологических задач устойчивого развития, стоящих перед страной.

Выводы

За последние полвека регулярно происходят мутационные изменения в концептуальных подходах к роли конкурентоспособности в экономическом развитии страны, ее структурных составляющих и стратегических целях. Рост конкурентоспособности заявлен в качестве основной цели долгосрочного развития ведущих стран мира и Евразии. Претворение в жизнь выдвинутой этими странами цели базируется на увеличении объемов инвестиций в инфраструктуру и высокие технологии. Хотя напрямую Указ Президента РФ от 7 мая 2018 г. № 204 «О национальных целях и стратегических задачах развития Российской Федерации на период до 2024 года» не направлен на повышение конкурентоспособности страны, его относят к числу основных проектов, на которые можно возложить надежды по повышению научно-технологического и инфраструктурного уровня страны. Таким образом, несмотря на значительные особенности национальных социально – экономических моделей разных стран, постепенно, в результате длительных трансформаций и эволюции института конкурентоспособности происходит формирование общих подходов к его концепции, расчетам, механизмам и структурным характеристикам.

ЛИТЕРАТУРА

1. Клепач А. Трудный путь вверх // Российская газета, 15 мая 2019. № 102
2. Куренков Ю. Конкурентоспособность России в мировой экономике // Вопросы экономики. 2001. № 6. С. 36–49.
3. Гельвановский М.И., Жуковская В.М., Трофимова И.Н. и др. Национальная конкурентоспособность: понятие, факторы, показатели // Вопросы статистики. 1994. № 12. С. 15–21.
4. Андрианов. В. Конкурентоспособность России в мировой экономике // Мировая экономика и международные отношения. 2000. № 3. С. 47–57.
5. Вархолова Т., Дубовицка Л. Стратегии Европейского союза: акцент на конкурентоспособности // Научный диалог. 2015. №1 (37). С. 160–170.
6. Гельвановский М.И. Повышение конкурентоспособности российской экономики в условиях глобализации: концептуальные и правовые проблемы // Современная конкуренция. 2007. № 1.
7. Дробышевский С.М., Трунин П.В., Божечкова Л.В. Долговременная стагнация в современном мире // Вопросы экономики. 2018. № 11. С. 125–141.
8. БСЭ, Изд. 3-е. М., Советская энциклопедия, 1974. Т.18. С. 570–571.
9. Маркс К., Энгельс Ф. Соч. Т. 20.

ABOUT THE AUTHOR

Kurnysheva Irina Romanovna – Doctor of Economic Sciences, , Head of Sector of the Federal State Budgetary Institution of Science – the Institute of Economics of the Russian Academy of Sciences (the RAS), Moscow, Russia.

kurnysheva@yandex.ru

COMPETITIVENESS OF THE RUSSIAN ECONOMY: EVOLUTION, STRUCTURE AND PROSPECTS

One of the most pressing topics of modern economic research, conducted by leading international organizations, such as the UN, OECD, EEF, the International Institute of Management, etc., is the issue of national competitiveness of the countries of the world. The article explores how fundamental structural changes in the sectoral, social and institutional spheres of the global economy transform the concept, objectives, purpose and competitiveness factors of national economies. The main directions of the strategy of a new global economic system are analyzed through the prism of the concept of sustainable development and an of inclusive economy, which form the challenges of Russian competitiveness. Actual aspects of the economy in the implementation of new principles in management and approaches to competitiveness factors are highlighted.

Keywords: *competitiveness, concept, methodology, rating, structure, strategy, sustainability, macroeconomics, inclusive economy.*

JEL: E20, H11, L40, L41, L50, K21, O10.

А.И. АМОСОВ

доктор экономических наук, главный научный сотрудник
ФГБУН Институт экономики РАН

О РОЛИ ИНСТИТУТОВ ПЛАНИРОВАНИЯ И РЫНКОВ В РЕШЕНИИ ЗАДАЧ РАЗВИТИЯ ОТЕЧЕСТВЕННОЙ ЭКОНОМИКИ¹

Статья посвящена исследованию роли институтов централизованного планирования и управления в создании рынков средств производства и предметов потребления для массовых потребителей. Раскрывается связь индустриального развития с формированием в ведущих странах, включая СССР, институтов социального государства. Выявлены тенденции и противоречия эволюции рынков для массовых и привилегированных потребителей в современной России.

Ключевые слова: институты рынка, долговременные контракты, массовое и привилегированное потребление, регулирование, управление, планирование.

JEL: B25, L50, L52, L81, O20, P30.

DOI: 10.24411/2073-6487-2019-10045

Понятие «институт» пришло в общественные науки из практики управления государством. На стадии индустриального развития, когда государственное управление усложнилось, под институтами стали подразумевать «совокупность норм права и неформальных ограничений, регулирующих одно общественное отношение или несколько отношений, связанных друг с другом, например, институт брака» [1, с. 254]. Как отмечал нобелевский лауреат Д. Норт, обычное право трансформировалось в «неформальные ограничения – такие, как общепринятые условности и кодексы поведения». По Норту, институты включают в себя, наряду с формальными правовыми нормами, неформальные правила поведения [2, с. 18–19].

Благоприятные условия для реализации институциональных норм возникают лишь при наличии дееспособных организаций, обеспечивающих контроль за соблюдением принятых законов и неформальных правил. В функции исполнительных органов власти входит контроль за соблюдением буквы и духа законодательства о предприниматель-

¹ Статья подготовлена в рамках государственного задания по теме «Структурная модернизация российской экономики в контексте формирования новой модели развития».

стве, о правах и ответственности эффективных собственников, о бюджетной, налоговой, финансовой, кредитно-денежной, экологической и иной политике. На практике пренебрежение требованиями единства функций принятия и исполнения законов ведет к тому, что одни законодательные целевые установки и положения неукоснительно исполняются, а другие носят декларативный характер и под разными предлогами не выполняются.

В абстрактных идеологических доктринах институты планирования противопоставляются институтам рынка. При этом предполагается, что на саморегулируемом рынке продавцы и покупатели сами регулируют спрос, предложение и цены без вмешательства регуляторов со стороны власти. В марксизме при критике капитализма саморегулируемый рынок назывался «стихийным». С этим нельзя согласиться. Стихийными являются лишь неподвластные человеку природные процессы, а экономические и социальные отношения подвластны ему. В случае проведения в стране политики дерегулирования функции регулирования цен переходят не к покупателям и продавцам, а к монопольным, спекулятивным, теневым и иным структурам. Монополисты, спекулянты и «теневики» устанавливают на «свободном» рынке жесткий порядок монопольно-спекулятивного ценообразования.

В естественных науках в трактовке феномена саморегулирования оговариваются или подразумеваются рамки внешних воздействий. В управлении экономическими отношениями сложнее провести границу между внешним регулированием и саморегулированием. Саморегулирование в чистом виде не существует ни в естественных, ни в общественных процессах. Оно всегда имеет лишь относительный характер. Поэтому и саморегулирование рынка не носит абсолютного характера и не является главным методом регулирования. При компетентном исследовании всегда можно найти внешнего регулятора любого процесса. В силу этого понятие саморегулируемого рынка едва ли имеет содержательный смысл.

В России после отмены институтов социально ориентированного государственного планирования и последовавшего за этим разрушения сложившихся в советский период институтов социально ориентированных рынков для массовых потребителей сформировалось несколько разнородных видов институтов рынка. Среди них доминирующими являются институты рынка для привилегированных потребителей и противостоящие им слабо развитые институты рынка для массовых потребителей. И те, и другие рынки функционируют на основе институтов либерального государственного планирования и регулирования. Отметим, что противоречия между интересами привилегированного меньшинства и массовыми потребителями обо-

стрились в последние годы и в странах Запада. Западные политики все чаще отказываются от риторики, связанной с социальным характером хозяйства и государства.

Любая современная экономика является одновременно и плановой, и рыночной. Основоположник теории социального хозяйства в Западной Германии, нобелевский лауреат В. Ойкен, предлагал использовать научное понятие «экономический порядок». По В. Ойкену, экономический порядок устанавливается на основе своеобразного «сплава» товарно-денежных механизмов с индивидуальным и централизованным планированием [3, с. 72–74].

Российская империя и Советский Союз проходили те же стадии индустриализации, что и США, и другие развитые индустриальные страны, но в разных исторически сложившихся условиях. Поэтому институты централизованного и индивидуального планирования в СССР и в США принимали разные формы. Различия форм планирования обуславливались также различиями общественного устройства.

Существует идеологический стереотип, что СССР впервые в мире начал планировать экономику, а США и другие капиталистические страны, с якобы «рыночной» экономикой, затем использовали этот опыт. Действительно, США, входя в число стран-лидеров по использованию интеллектуального опыта зарубежных стран, в послевоенный период многое заимствовали из советской практики планирования. Но опережая СССР в индустриальном развитии, США до середины 1930-х годов опережали нашу страну и в создании институтов централизованного стратегического и программно-целевого планирования. Первый пятилетний план был принят в США на несколько месяцев раньше, чем в СССР – в 1928 г. В американском пятилетнем плане рассчитывались директивные показатели по развитию гражданской авиации. Дальнейшее развитие программно-целевое планирование в США получило в 1933 г. в рамках реализации Нового курса Ф. Рузвельта. Для выхода из кризиса 1929–1933 гг. в США приняли и реализовали масштабную Программу электрификации долины реки Теннесси. В ходе ее разработки и реализации были отработаны процедуры и создана правовая база для перевода программно-целевого планирования на самый высокий уровень. Согласно принятым в конечном итоге законам и процедурам, Конгресс США стал шесть месяцев в году заниматься программно-целевым планированием в рамках обсуждения бюджета страны. Пик развития централизованного планирования в США пришелся на 1960-е годы, когда программно-целевое планирование охватило все виды деятельности.

В послевоенный период Японии, Южной Кореи, ФРГ, Франции и другим странам удалось войти в число стран – лидеров социального и технико-экономического развития именно благодаря созданию

высокоразвитых институтов централизованного планирования. Распространение централизованного планирования на все области деятельности было неразрывно связано с феноменом развития социальных государств.

Накануне отказа от социализма, в середине 1980-х годов, различия между советским и демократическим социализмом были гораздо меньшими, чем это представлялось и до сих пор представляется противникам СССР. Вопреки придуманным в постсоветское время мифам о якобы несостоявшейся в СССР «косыгинской рыночной реформе», Госплан СССР и система централизованного планирования не тормозили создание рынков для массовых потребителей средств производства и предметов потребления. В советской экономической терминологии предпочитали употреблять вместо слова рынок такие термины, как оптовая и розничная торговля, реализация продукции и т. п. Что касается выражения «косыгинская реформа», то оно в решениях советского правительства в принципе не допускалось.

Алексей Николаевич Косыгин (1904–1980) как личность отличался силой воли, способностями к управлению и государственным мышлением. Под его руководством в начале 1960-х годов были разработаны и законодательно утверждены такие масштабные документы долгосрочного стратегического планирования, как Энергетическая стратегия СССР, Программа развития тракторного и сельскохозяйственного машиностроения, Программа химизации народного хозяйства. Этот опыт использовался при разработке и реализации масштабных программ и других плановых документов в 1960–1980 гг. – вплоть до горбачевской «перестройки».

После ухода Н.С. Хрущева в 1964 г. А.Н. Косыгин впервые вышел из тени официальных первых лиц и стал Председателем Совета Министров СССР. В марте 1965 г. был проведен Пленум ЦК КПСС «О неотложных мерах по дальнейшему развитию сельского хозяйства СССР». Хотя об этом пленуме сейчас помнят только специалисты, он имел решающее историческое значение для преодоления отставания отечественного сельского хозяйства от США и других развитых индустриальных стран. Согласно его решениям, впервые за годы советской власти сельскому хозяйству были выделены капитальные вложения в объеме, достаточном для завершения перехода на индустриальные технологии производства. Впервые значительные средства сельскохозяйственных предприятий разрешалось использовать для строительства жилья и объектов социальной инфраструктуры села.

Также впервые в истории страны были установлены закупочные цены на сельскохозяйственную продукцию, обеспечивающие рентабельное ведение хозяйства в десятках тысяч индустриальных сельскохозяйственных предприятий. Это позволило на 20% увеличить произ-

водство и потребление продукции сельского хозяйства в 1965–1970 гг. Был сделан важный шаг в преодолении социально-экономических различий между городом и деревней, что являлось признаком построения социального хозяйства (по социал-демократической терминологии), или развитого социализма (по советской терминологии).

К сожалению, в следующей пятилетке темпы роста производства в сельском хозяйстве и в связанных с ним отраслях снизились. Причиной этих явлений в 1970-х годах стало «перевыполнение» решений сентябрьского (1965 г.) пленума ЦК КПСС «О совершенствовании планирования и усилении экономического стимулирования промышленного производства». Доклад на этом пленуме делал А.Н. Косыгин, поэтому постановление правительства по решениям пленума впоследствии и стали называть «косыгинской экономической реформой».

Между политическими решениями пленумов ЦК и их экономическим содержанием была большая разница. Существовали объективные противоречия между интересами государства, министерств и ведомств, республик, областей, предприятий, социальных слоев. Согласование этих интересов требовало публичного обсуждения в независимом научном экспертном сообществе и в комиссиях законодательных органов власти. Практически решения об экономических реформах принимались в узком кругу «верхушки» Политбюро, состоящей из 2–3 человек, включая Генерального секретаря ЦК КПСС. Затем проводилось принятие постановлений путем формального голосования на пленуме ЦК и на заседаниях правительства. Открытое обсуждение реформ государственного масштаба с привлечением компетентных экспертов и специалистов носило необязательный характер. Материалы экспертов использовались лишь частично – они были востребованы для написания декларативной части принимаемых постановлений в виде ни к чему не обязывающих обещаний и политических лозунгов.

В воспоминаниях одного из соратников А.Н. Косыгина говорится, что в комиссию по подготовке решений сентябрьского Пленума 1965 г. привлекли «лучшие научные силы». Но кто отбирал членов комиссии и по каким критериям? Самое главное – реформы подобного масштаба не должны обсуждаться на закрытой комиссии с привлечением специально подобранных «научных сил». Научно-экспертное сообщество располагает институтами соблюдения строгих процедур открытого объективного обсуждения экономических механизмов, технологических проблем и иных вопросов. Эти процедуры были проигнорированы при принятии постановлений об экономических реформах в СССР.

Автору этой статьи, как и многим другим экспертам по планированию и управлению, с самого начала было ясно: решения Пленума

ЦК по стимулированию промышленности в отличие от решений пленума по сельскому хозяйству не принесут декларируемых результатов. Дело в том, что развитие сельского хозяйства осуществлялось без повышения цен на продовольственные товары. По решениям мартовского пленума 1965 г. государственные закупочные цены на зерно, мясо и молоко устанавливались неизменными на 5 лет и их не разрешалось повышать.

Иное содержание имели меры «по стимулированию» промышленных предприятий. Машиностроительные и другие промышленные министерства «выбили» для своих предприятий разрешение не только повышать цены, но и использовать прибыль по своему усмотрению. А.Н. Косыгин не мог пропустить пункт о повышении цен без оговорки, что это повышение допускается только для стимулирования выпуска новой продукции. На практике предприятия изменяли модель, например, мужского пиджака, оставляя вместо трех пуговиц две, и затем увеличивали цену на 30%. Еще большей «изобретательностью» обладали машиностроители. Цены на «новые» модели тракторов и уборочных комбайнов выросли в 2 раза. В промышленности и в строительстве развернулась погоня за «валом».

В биографии А.Н. Косыгина, написанной А. Андрияновым, приводится следующий эпизод. В середине 1970-х годов специалисты Госплана провели исследование и представили доклад председателю Госплана СССР Н.К. Байбакову и председателю Совета Министров СССР А.Н. Косыгину. В этом докладе приводились расчеты, показывающие, что примерно половина средств от товарооборота по реализации продукции легкой и пищевой промышленности обеспечивалась за счет ухудшения ее качества либо скрытого повышения цен [4, с. 292–294]. Еще большие манипуляции с ценами совершались в машиностроении, в химической промышленности и других отраслях. В строительстве в разы увеличились объемы незавершенного производства.

В 1970-х годах ученые и специалисты госплановских, отраслевых и академических институтов, включая Институт экономики АН СССР, разрабатывали масштабные комплексные программы социально-экономического и научно-технического развития для страны в целом, в разрезе крупных регионов и межотраслевых комплексов. В какой-то мере эти программы принимались и реализовывались. Однако полноценный переход на программно-целевое планирование на высшем уровне власти постоянно откладывался. В частности, по инициативе ученых был создан Комитет по науке и технике. Под его руководством в конце 1970-х годов была разработана Комплексная программа научно-технического прогресса СССР. Для ее реализации требовалось постановление пленума ЦК КПСС по проблемам научно-технического прогресса, материалы для проведения которого были

направлены в ЦК КПСС и согласованы с Отделом науки ЦК КПСС. Однако неожиданно были объявлены пленумы по проведению экономических экспериментов по дальнейшему расширению самостоятельности предприятий.

Лоббисты политики расширения самостоятельности предприятий, «пробившие» эти пленумы, распространяли слухи о том, что застой в развитии экономики произошел якобы из-за того, что Госплан СССР тормозил «рыночные» экономические реформы. В этой связи следует более подробно остановиться на роли Госплана СССР и других органов государственного управления в создании эффективных институтов денежного обращения, в согласовании спроса и предложения, в регулировании рыночных цен.

В советском марксизме, наряду с правильными положениями, сохранялась догма о неизбежности и целесообразности отмирания государства. Одним из отрицательных последствий этого стало недостаточное внимание к серьезным научным публикациям по централизованному планированию. Этим воспользовались критики такого планирования, представлявшие его в карикатурном виде. Например, на научных обсуждениях в годы «перестройки» приходилось слышать эпатажные предложения от либерально настроенных экономистов: «пора прекратить планирование Госпланом из центра, сколько иголок надо производить».

Прежде чем говорить «об иголках», остановимся на вопросе о функциях Госплана СССР на пике индустриального развития в 1965–1980 гг. Советское централизованное планирование в то время было неразрывно связано с индивидуальным планированием сотен тысяч индустриальных предприятий. Госплан сам по себе не в состоянии был разрабатывать плановые задания для каждого предприятия. Централизованным планированием на уровнях выше предприятия, наряду с Госпланом СССР, занимались сотни и тысячи функциональных, отраслевых и территориальных министерств, ведомств, снабженческо-сбытовых и торговых организаций. Методические указания к разработке государственных планов экономического и социального развития СССР, опубликованные в 1980 г., разрабатывали не только специалисты Госплана СССР, но и компетентные сотрудники ЦСУ СССР, министерств и ведомств. В работе над Методическими указаниями участвовали также компетентные научные сотрудники госплановских и академических научно-исследовательских институтов и вычислительных центров². Вот лишь одно из ключевых методических указа-

² Объем методических указаний составляет 776 страниц мелкого шрифта, в том числе три страницы занимает список авторов, участвовавших в разработке и написании отдельных разделов.

ний по функциям централизованного планирования в СССР: «Планы производства должны обеспечивать выполнение обязательств, вытекающих из договоров о длительных хозяйственных связях, договоров поставки, нарядов сбытовых организаций и заказов-нарядов внешне-торговых организаций, а также выполнения заданий по межотраслевым поставкам и кооперированным связям» [5, с. 176].

Абстрактный термин «рынок» в приведенной выше цитате не используется. Вместо него употребляются более конкретные рыночные термины «хозяйственные связи», «договора поставок» и др. Из приведенного текста можно сделать однозначный вывод: плановые задания Госплана и других органов централизованного планирования для предприятий сферы производства носили рыночный характер. По сути дела, Госплан СССР занимался планированием самых мощных в мире и передовых по используемым инструментам и механизмам рынков средств производства и предметов потребления. Безусловно, в число объектов советского централизованного планирования входили также и социальная сфера, наука, образование, здравоохранение и многое другое. Таким образом, Госплан СССР не только никогда не был тормозом для развития внутреннего рынка, но и выполнял функции главного организатора долгосрочных контрактов, являющихся основой для функционирования всех видов рынков.

На практике Госплан СССР никогда не занимался разработкой планов по производству «иголок». Этим занимались компетентные специалисты оптовой торговли и предприятий. Так, Галантерейный Союзторг организовывал ежегодные ярмарки, на которых в числе множества иных договоров заключались договоры поставок иголок между ним и предприятиями. Договоры поставок заключались с учетом информации о спросе от розничной торговли, от швейной промышленности и от иных потребителей. Сбором и обработкой информации занимались высококвалифицированные товароведы и профильные специалисты, которых готовили институты и техникумы Министерства торговли. Галантерейный торг, как и «торги» по другим видам товаров, будучи государственной организацией, работал на принципах хозрасчета, и бюджетное финансирование ему не требовалось.

По крупным группам товаров связи между товаропроизводителями и торговлей планировались и на более высоких уровнях. В союзных и республиканских министерствах и Госпланах балансы спроса и предложения в увязке с производственными мощностями и платежеспособностью рассчитывались по агрегированным показателям. Например, на пике развития легкой промышленности СССР отечественная обувная промышленность производила 700 млн пар кожаной обуви. Министерство легкой промышленности и другие ведомства занимались балансовой увязкой производственных мощностей

обувной промышленности с объемами производства кожи (и соответственно с животноводством), с мощностями по производству оборудования, с расчетами цен и платежеспособного спроса.

Подобная увязка по крупным группам товаров осуществлялась также на уровне Госплана СССР. В Госплане СССР в 1960-е годы был создан мощный Вычислительный центр, где рассчитывали несколько сотен балансов по группам жизненно важных товаров, включая укрупненные виды обуви. Следует отметить, что в начале 1980-х годов в профильном отделе Госплана СССР уже рассчитывались не только балансы производства и потребления в натуральных единицах измерения, но и балансы поставок и потребления в денежном выражении с учетом плановых вариантов доходов населения и цен. В Вычислительном центре Госплана СССР уже готовы были программы для проведения подобных расчетов на ЭВМ. Однако в результате «перестройки» все расчеты по планированию рынков были прекращены.

В 1986 г. по указанию М.С. Горбачева был вынесен «на всенародное обсуждение» проект Закона о предприятии, который, по существу, разрушал систему централизованного планирования а также долговременных хозяйственных связей и долгосрочных контрактов. На инициированном директором Института экономики АН СССР Л.И. Абалкиным общем собрание научных сотрудников института было принято отрицательное заключение по данному законопроекту. Все выступившие авторитетные ученые высказались категорически против. Докладная записка, в которой содержалось предупреждение о недопустимости отказа от централизованных плановых заданий, предусматривающих получение ресурсов по государственным ценам и реализацию продукции по долгосрочным контрактам, была направлена в ЦК КПСС, но ее проигнорировали. И в июне 1987 г. Закон «О государственном предприятии (объединении)» был принят Верховным Советом СССР.

Отмена плановых заданий в 1987 г. привела к тому, что предприятия, лишившись плановых заказов, обеспеченных финансовыми и материальными ресурсами, вынуждены были прекратить заключение долговременных контрактов на поставки. Заключенные до 1987 г. контракты по поставкам комплектующих нарушались с целью получения прибыли за счет повышения в разы цен на комплектующие изделия. Это вело к общему росту цен. В 1988 г. впервые со «сталинских времен» повысили государственные цены на энергоносители и на инвестиционные ресурсы. Это привело к сокращению или к прекращению обновления основных фондов в сельском хозяйстве и в других отраслях. Пока лишенный полномочий Госплан СССР еще работал, какие-то поставки по инерции еще осуществлялись с помощью «контрольных цифр» и «государственных заказов». Ликвидация Госплана СССР вместе с дру-

гими государственными органами управления означала окончательную ликвидацию успешно функционировавших в СССР мощных рынков средств производства и предметов потребления.

На разрушение внутреннего рынка оказала большое влияние начавшаяся в 1987 г. либерализация внешнеэкономических связей. При государственной монополии природная рента от реализации энергоносителей и сырьевых товаров принадлежала государству. Государство использовало выручку от экспорта не только для расширения ассортимента потребительского рынка, но и для закупок по импорту машин, оборудования и других инвестиционных товаров. В результате либерализации природная рента стала собственностью нефтяных, газодобывающих и иных компаний. Это привело к сокращению доходов бюджета от экспорта, к вывозу капитала за рубеж, к распространению коррупции, к усилению криминальных и теневых структур.

Либерализация импорта также имела определенные отрицательные последствия. При государственной монополии импорта товары, завозившиеся из-за рубежа, продавались в розничной торговле по государственным внутренним ценам. Государственная торговля могла себе это позволить, поскольку валютный курс рубля к доллару, установленный сталинским правительством в 1950 г., сохранялся до конца существования советского государства. После того как этого государства не стало, валютный курс стал быстро расти. Это было выгодно экспортерам нефти и газа, но невыгодно компаниям-импортерам.

Из сказанного можно сделать вывод, что по уровню организации внутреннего рынка СССР опережал США и другие страны. Об этом свидетельствует факт сохранения в СССР в течение всего послевоенного периода постоянных государственных цен на хлеб, мясо, молочные продукты, одежду, обувь, книги, газеты, журналы, билеты в кино и театры, транспортные тарифы, коммунальные услуги.

После упразднения в 1992 г. Госплана и других органов управления народным хозяйством централизованное планирование в Российской Федерации опустилось до уровня слаборазвитых стран. Если планирование Госплана, гражданских министерств и ведомств отличалось открытостью и публичностью, то планирование и управление после 1992 г. имели закрытый, «кулуарный» характер. Планы правительства перестали выносить, как это принято в мировой практике, на научно-экспертное и политическое обсуждение. Решения по вопросам среднесрочной и долгосрочной экономической политики разрабатывались и принимались кулуарно и затем оформлялись в виде указов Президента России, законов и постановлений Правительства России по экономической политике.

В настоящее время все еще действует одобренная российским правительством в 2008 г. Концепция социально-экономического развития

до 2020 г. В декларирующей части Концепции в качестве свидетельства успехов в экономике приводится факт увеличения удельного веса импорта и экспорта в экономике страны. «Внешнеторговый оборот составил 47,6% ВВП (2006 г.), что является одним из наиболее высоких показателей для стран с развитой экономикой»³. Между тем в крупных развитых индустриальных странах внутренний рынок должен преобладать по сравнению с внешней торговлей. Чрезмерно высокий удельный вес импорта и экспорта свидетельствует лишь о том, что производство товаров и услуг для внутреннего рынка уменьшилось в разы, отечественная экономика превратилась в сырьевой придаток мирового рынка. В СССР удельный вес внешней торговли в ВВП составлял 10%. В США этот показатель также колеблется около 10%. Ориентация на вывоз сырья и импорт продукции и услуг с высокой долей добавленной стоимости привела к недопустимому сокращению занятости и росту безработицы.

Укрепление платежного баланса в развитых странах используется для проведения макроэкономической политики, направленной на развитие отечественной экономики и социальной сферы. В Отделении общественных наук РАН, а также экспертами российского бизнеса были подготовлены предложения по проведению долговременной экономической политики. Разработки ученых и экспертов были учтены в Указе Президента РФ от 7 мая 2012 г. «О долгосрочной государственной экономической политике»⁴. Среди других целевых установок этим указом предусматривалось создание и модернизация 25 млн высокопроизводительных рабочих мест к 2020 г. и увеличение объемов инвестиций до 25% внутреннего валового продукта к 2015 г. и до 27% к 2018 г. И хотя указ за прошедшие годы фактически не был выполнен, он не отменен, а актуальность достижения названных целевых показателей только возросла. Таким образом, в России для решения задач роста производства, создания миллионов высокопроизводительных рабочих мест, увеличения инвестиций требуется практически заново создавать не только институты планирования, но и институты рынка [6, с. 19–26].

³ Распоряжение Правительства от 17 ноября 2008 г. № 1662-р «О Концепции долгосрочного социально-экономического развития РФ на период до 2020 года». base.garant.ru/194365.

⁴ Указ Президента РФ от 7 мая 2012 г. № 596 «О долгосрочной государственной экономической политике» base.garant.ru/70170954/.

ЛИТЕРАТУРА

1. Словарь иностранных слов / Под ред. И.В. Лехина и Ф.Н. Петрова, 3-е издание. М.: Государственное издательство иностранных и национальных словарей, 1949.
2. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики / Пер. с англ. М.: Фонд экономической книги «Начала», 1997. 180 с.
3. Ойкен В. Основные принципы экономической политики / Пер. с нем. М.: Прогресс, 1995.
4. Андриянов В.И. Косыгин. Жизнь замечательных людей: Сер. биогр. 2-е изд. М.: Молодая гвардия, 2004.
5. Методические указания к разработке государственных планов экономического и социального развития СССР. М.: Экономика, 1980.
6. Амосов А.И. Как преодолеть отставание в развитии // Экономист. 2013. № 4. С. 19–26.

ABOUT THE AUTHOR

Amosov Alexander Ilyich – Doctor of Economic Sciences, Chief Scientific Associate of the Federal State Budgetary Institution of Science – the Institute of Economics of the Russian Academy of Sciences (the RAS), Moscow, Russia.
genesis1943@mail.ru

ON THE ROLE OF PLANNING INSTITUTIONS AND MARKETS IN SOLVING THE PROBLEMS OF THE DEVELOPMENT OF THE DOMESTIC ECONOMY

The article is devoted to the study of the role of central planning and management institutions in creating markets for means of production and consumer goods for mass consumers. The connection between industrial development and the formation of social state institutions in leading countries, including the USSR, is revealed. The trends and contradictions in the evolution of markets for mass and privileged consumers in modern Russia are revealed.

Key words: *market institutions, long-term contracts, mass and privileged consumption, regulation, management, planning.*

JEL: B25, L50, L52, L81, O20, P30.

КОЗЛОВА С.В.

доктор экономических наук, ведущий научный сотрудник, зав. сектором
ФГБУН Институт экономики РАН

ГРИБАНОВА О.М.

научный сотрудник ФГБУН Институт экономики РАН

ФОРМИРОВАНИЕ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ СРЕДЫ УПРАВЛЕНИЯ КАЗНОЙ В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ

Проблема учета и эффективного использования государственной и муниципальной собственности приобретает в настоящее время особую актуальность. Решение этой проблемы важно для пополнения бюджета, для структурной перестройки российской экономики, полноценной реализации социальных задач, для ответа на стратегические вызовы. В современной России федерального закона о казне нет, но формирование институциональной среды на уровне субъектов РФ происходило в течение достаточно длительного периода времени. Анализ данных процессов важен для поиска путей повышения качества государственного управления государственным (муниципальным) имуществом, для выработки целей, общих принципов и механизмов управления им.

Ключевые слова: *имущественная казна, государственное имущество, управление казной, закон о казне, региональная казна.*

JEL: H82, H57, H72, L33.

DOI: 10.24411/2073-6487-2019-10046

Федеральный уровень управления казной

Принятое толкование термина «казна» нашло отражение в Гражданском кодексе (ГК) Российской Федерации. В соответствии со ст. 214 и 215 ГК можно дать определение не только федеральной, но и субфедеральной и муниципальной казны, что важно для проводимого нами исследования. Казну края, области, города федерального значения составляют средства бюджета и иное государственное имущество, не закрепленное на праве хозяйственного ведения и оперативного управления за государственными предприятиями и учреждениями. Средства местного бюджета и иное муниципальное имущество, не закрепленное за муниципальными предприятиями и учреждениями, составляют муниципальную казну соответствующего образования.

При рассмотрении казны важно учитывать позиции государства в экономической системе. В любом регионе оно юридически и экономически выступает как субъект определенных имущественных прав и интересов. Государство является собственником финансовых ресурсов и других активов казны, не закрепленных за государственными предприятиями и учреждениями. Именно использование института казны позволяет государству наравне с другими субъектами права быть непосредственным участником регулируемых законодательством гражданских правоотношений по поводу формирования и использования значительной части государственной собственности. Институт казны позволяет учесть не только специфику разных активов казны и права государства на них, но и раскрывает всю систему финансово-экономических отношений по поводу использования государственного имущества.

Но определяя состав казны, статья 214 ГК РФ не дает представления о порядке наполнения казны, о движении составляющих ее активов, а также о целом ряде других специфических моментов функционирования данного института. Поэтому важно регламентировать порядок поступления, учета, выбытия имущества из казны, принятия решений о распоряжении ее объектами. Регулирование этих процессов возможно на основе закона о казне. Так сложилось, что развитие правового поля института казны в современной России осуществляется на уровне субъектов РФ (регионов) и муниципалитетов: в конце 1990-х годов стало формироваться региональное законодательство об управлении государственным (муниципальным) имуществом, в том числе стали приниматься законы о казне. Однако федерального закона о казне до настоящего времени не существует¹.

Становление системы управления казной происходило в рамках развития системы управления всей государственной собственностью. В этом процессе можно обозначить несколько главных этапов: приватизация; концепция управления государственной собственностью и принятие региональных законов о казне и региональных законов об управлении собственностью; государственная программа «Управление федеральным имуществом».

В 1999 г. на федеральном уровне принимается Концепция управления государственным имуществом и приватизации в РФ. Как отмечают исследователи в данной области, «По существу это была первая

¹ Мы не можем сказать точно, почему сложилась такая ситуация с правовым полем управления казной. Но хочется провести аналогию по развитию правовой базы государственно-частного партнерства, когда на протяжении долгого времени принимались законы субъектами РФ, а федеральный закон о ГЧП был принят только в конце 2015 г. (см., например, анализ ситуации с формированием институциональной среды ГЧП в [5]).

Концепция по управлению государственным имуществом и приватизации, в которой утверждался новый подход к управлению государственным имуществом... В документе была четко сформулирована цель государственной политики в области приватизации – кардинальное повышение эффективности функционирования республиканских предприятий и народно-хозяйственного комплекса в целом» [7, с. 92]. Концепция определила основные цели, задачи и принципы государственной политики России в сфере использования государственного имущества.

На наш взгляд, Концепция включала в себя достаточно большой потенциал для развития экономики страны, который, к сожалению, в значительной степени не был реализован.

Во-первых, увеличение доходов за счет более эффективного использования государственного имущества и получения дополнительных доходов, с одной стороны, и оптимизация расходов на управление им, с другой, позволили бы развивать экономику в целом, в том числе и экономику регионов, муниципалитетов, городов, снижать налоги предприятий. Можно было бы значительную часть полученных доходов от использования имущества реинвестировать в национальную экономику, прежде всего в ее реальный сектор, направить на структурную перестройку российской экономики и развитие ее производственного потенциала.

Во-вторых, последовательная, планомерная и системная реализация Концепции могла бы стать основой для качественного улучшения инвестиционного климата, что особенно важно для развития регионов.

Полная инвентаризация и классификация государственного имущества, находящегося в стране и за рубежом, вовлечение его в гражданский оборот – все это позволяет сформировать достоверный баланс имущества государства, что является важным условием выполнения задач привлечения инвестиций путем предоставления гарантий не только за счет бюджета, но и за счет реальных активов, характеризующихся экономическими показателями – стоимостью, ликвидностью, и правовым режимом, обеспечивающим адекватный потребностям порядок их использования.

В-третьих, необходимым шагом в использовании потенциала, заложенного в Концепции, могло бы стать совершенствование оценки и отбора инвестиционных проектов (программ), которые финансируются за счет средств бюджета развития РФ или под реализацию которых предоставляются государственные гарантии. Также перспективным является развитие проектов государственно-частного партнерства (ГЧП) с использованием имущества казны.

Создавая правовые и организационные механизмы реализации Концепции, необходимо было ориентироваться на перспективные

стратегические экономические интересы России, на переход российской экономики на новый, более высокий технологический уклад, на производство продукции с высокой долей добавленной стоимости. Но, несмотря на правильно поставленные в Концепции цели и задачи по управлению государственным имуществом и приватизации и законодательскую работу, они не были достигнуты и реализованы, а казна как объект управления в Концепции не рассматривалась. С 2014 г. на федеральном уровне начинается новый этап в управлении государственным имуществом, в том числе и в управлении казной – утверждение государственной программы Российской Федерации «Управление федеральным имуществом», включающая подпрограмму 1 «Повышение эффективности управления федеральным имуществом и приватизации» (далее – Программа)².

Параллельно с процессами управления федеральным имуществом идет процесс развития законодательной базы по управлению имуществом субъектов РФ (так называемый региональный уровень). В связи с этим заслуживает внимания анализ региональных законов о казне в контексте развития правового поля управления государственной собственностью в целом.

Развитие регионального законодательства о казне

Для анализа были выбраны законодательные акты о казне следующих субъектов РФ: Свердловская область, Краснодарский край, Красноярский край, Алтайский край, Приморский край, Читинская область, г. Москва. Выбор именно этих субъектов РФ был обусловлен принципом преемственности: в 2007 г. один из авторов принимал участие в исследовании особенностей становления регионального законодательства о казне [1]. По прошествии более чем десятилетия стало очевидным, что управление отношениями по поводу использования государственного имущества может либо способствовать развитию российской экономики, либо наоборот. Так, дисфункции управления имущественными отношениями, частые изменения нормативно-правовых актов, регулирующих их, непрозрачность институциональной среды управления госсобственностью отталкивают потенциальных инвесторов (например, даже в жилищном строительстве, несмотря на высокую потенциальную привлекательность данного сегмента экономики).

² Постановление Правительства РФ от 15.04.2014 N 327 (ред. от 29.03.2019) «Об утверждении государственной программы Российской Федерации "Управление федеральным имуществом"» www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_162192/ (дата обращения: 29.07.2019).

Качество управления имущественными отношениями в сфере использования государственной собственности во многом определяет стабильность социально-экономических региональных систем, а также возможности их перехода в фазу устойчивого роста. Государственные имущественные отношения (при наличии определенных условий) могут стать мощным фактором экономического развития и социальных преобразований территорий, в том числе за счет реализации национальных проектов. Вместе с тем возможно и отрицательное, дестабилизирующее воздействие на экономические системы, которое появляется в случае неэффективного использования государственного имущества при вовлечении его в хозяйственный оборот без учета национально-государственных интересов России. Результат – серьезные социальные потрясения, кризис доверия со стороны населения, а также инвесторов к государственным проектам, возникновение дополнительных экономических рисков или повышение уровня существующих.

«Одна 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» [2, с. 59].

По мере развития цивилизованного оборота казенного имущества продуманное использование активов казны создает возможности регионам, территориальным образованиям и экономической системе в целом получать экономические эффекты. Основными из них являются:

- развитие рынка, позволяющего концентрировать капитал на территории региона (муниципалитета), осуществлять его перелив в доходные отрасли, в инвестиционные проекты;
- создание привлекательного инвестиционного имиджа региона;
- активизация предпринимательской деятельности, в том числе на базе государственного (муниципального) имущества в проектах государственно-частного партнерства;
- совершенствование налогообложения за счет адекватной рыночной оценки земельных участков и недвижимости в целом; пополнение регионального (городского) бюджета.

При наличии таких эффектов повышается капитализация как региона в целом, так и отдельных предприятий, появляется возможность получения средств от выпуска и реализации дополнительных акций, создаются условия для привлечения инвестиций путем залога недвижимости и иного имущества субъекта РФ.

Результаты проведенного нами анализа законодательной базы функционирования института казны в выбранных для исследования

субъектах РФ позволили структурировать ключевые моменты и проблемы, по которым позиции регионов в той или иной степени расходятся.

Выбор законодательной базы управления казной

Анализ законодательной базы выбранных для изучения субъектов РФ показал, что за период 2006 – 2018 гг. в большинстве данных субъектов РФ (Приморский край, Алтайский край, Свердловская область, Краснодарский край, г. Москва) были сохранены в качестве самостоятельных законы о казне – они работают параллельно с законами об управлении государственной собственностью, в них вносятся дополнения и изменения (см. табл.). В то же время в некоторых регионах законы о казне были отменены, а управление казной стало осуществляться на основании закона о государственной собственности. Так, в нашей выборке Красноярский край и Забайкальский край отказались от отдельного закона о казне. Закон о казне Красноярского края был принят одним из первых (в октябре 1996 г.), но он утратил силу с 08 апреля 2011 г. в связи с принятием закона об управлении государственной собственностью Красноярского края. В этом законе проблемы управления государственной казной Красноярского края были выделены в одну статью (ст. 4. Государственная казна Красноярского края). В данной статье был указан состав казны и каким образом принимаются решения по распоряжению казной. Если буквально, то следующее: «1) Государственную казну Красноярского края (далее – казна края или краевая казна) составляют средства краевого бюджета, иное имущество, находящееся в государственной собственности края и не закрепленное за краевыми унитарными предприятиями и краевыми учреждениями. 2) Решения, связанные с распоряжением объектами краевой казны, принимаются при наличии экономического обоснования».

Вероятно, все остальное по казне не отличается от принципов и механизмов управления государственной собственностью в целом.

Закон о казне Читинской области просуществовал всего 4 года, но также был упразднен после принятия в декабре 2009 г. закона об управлении и распоряжении государственной собственностью Забайкальского края.

Обе позиции (наличие специального закона о казне или его отсутствие) имеют под собой определенные основания. Управление государственной собственностью в соответствии с законами является целенаправленным воздействием государства на объекты его собственности, в том числе на объекты казны. Ими же устанавливаются правила владения, пользования и распоряжения данным имуществом. Те

**Законодательные акты субъектов РФ
в области управления государственным имуществом
(по состоянию на первую половину 2019 г.)**

Наименование субъекта РФ	Законы об управлении государственной собственностью субъектов РФ	Законы о казне субъектов РФ
Приморский край	Закон Приморского края от 9 августа 2000 г. №99-КЗ «Об управлении собственностью Приморского края» (в редакции от 06.03.2019 г. №466-КЗ)	Закон Приморского края «О казне Приморского края» принят Законодательным Собранием Приморского края 28 января 2004 г. (в редакции законов Приморского края от 02.02.2016 г. №759-КЗ)
Алтайский край	Закон Алтайского края от 14 сентября 2006 г. №98-ЗС «О порядке управления и распоряжения государственной собственностью Алтайского края» (в редакции от 06.06.2018 г. №35-ЗС)	Закон Алтайского края от 12 ноября 1997 г. №62-ЗС «О казне Алтайского края» (в редакции Законов Алтайского края от 04.09.2001 г. №45-ЗС; от 07.05.2010 г. №33-ЗС; от 13.05.2015 г. №40-ЗС; от 01.11.2017 г. №87-ЗС)
Красноярский край (закон о казне утратил силу)	Закон Красноярского края от 3 марта 2011 г. №12-5650 «Об управлении государственной собственностью Красноярского края» (с изменениями на 4 июня 2019 г.)	Закон о казне Красноярского края от 10 октября 1996 г. №11-341 утратил силу с 08 апреля 2011 г. на основании Закона Красноярского края от 3 марта 2011 г. №12-5650
Забайкальский край (ранее – Читинская область) (закон о казне утратил силу)	Закон от 23 декабря 2009 г. №326-ЗЗК «Об управлении и распоряжении государственной собственностью Забайкальского края», принят 16 декабря 2009 г. Законодательным Собранием Забайкальского края	О казне Читинской области от 1 декабря 2005 г. №741-ЗЧО О казне Читинской области. Принят Читинской областной Думой 16 ноября 2005 г. (утратил силу в декабре 2009 г. на основании Закона Забайкальского края от 18.12.2009 г. №314-ЗЗК НГР: ru92000200901214)

Наименование субъекта РФ	Законы об управлении государственной собственностью субъектов РФ	Законы о казне субъектов РФ
Свердловская область	Закон Свердловской области от 10 апреля 1995 г. №9-ОЗ «Об управлении государственной собственностью Свердловской области» (в редакции Областного закона от 12 февраля 1998 г. №5-ОЗ; Областного закона от 22 июля 2002 г. №32-ОЗ) (с изменениями на 3 ноября 2017 г.) (редакция, действующая с 1 июня 2018 г.)	Закон Свердловской области от 22 ноября 1999 г. №31-ОЗ О государственной казне Свердловской области (с изменениями на 29 июня 2017 г.)
Краснодарский край	Закон Краснодарского края от 13 мая 1999 г. № 180-КЗ Об управлении государственной собственностью Краснодарского края (с изменениями на 5 июля 2019 г.)	Закон Краснодарского края «О казне Краснодарского края», принят Законодательным Собранием Краснодарского края 28 сентября 2005 г. (в редакции от 08.08.2016 г. №3469-КЗ)
Москва	Закон г. Москвы от 19 декабря 2007 г. №49 «Об основах управления собственностью города Москвы»	Закон г. Москвы «Об имущественной казне города Москвы»

Источник: составлено авторами.

регионы, в которых действуют отдельные законы о казне, фиксируют особенности этих процессов применительно к региональному уровню государственной власти.

Понятие казны (состав казны)

Во всех рассмотренных региональных законодательных актах в состав казны включены помимо имущества денежные средства, т. е. казна формируется из финансовой и нефинансовой частей. Это означает, что в названных регионах регулируются отношения по поводу казны как единого целого. Исключение составляет закон города Москвы «Об имущественной казне города Москвы», который регулирует отно-

шения, связанные с формированием имущественной казны города Москвы (далее – имущественная казна), содержанием объектов имущественной казны, распоряжением объектами имущественной казны, а также устанавливает порядок учета объектов имущественной казны, контроля за их состоянием и использованием. Поэтому одно из основных понятий, используемых в законе, – это «имущественная казна, под которой понимается движимое и недвижимое имущество, находящееся в собственности города Москвы и не закрепленное за государственными унитарными предприятиями города Москвы, казенными предприятиями города Москвы или государственными бюджетными или автономными учреждениями города Москвы, за исключением средств бюджета города Москвы и потребляемых вещей»³.

Таким образом, анализ нормативных актов (законодательства) о казне различных регионов Российской Федерации показал, что в настоящее время приоритетной является позиция включения в состав казны финансовой и имущественной составляющих. Если же рассматривать казну только как имущественную составляющую государственной собственности, то тем самым будут нарушены взаимосвязи между финансовыми потоками и нефинансовыми активами, что не позволит повысить качество государственного управления развитием социально-экономической системы на всех уровнях. На наш взгляд, данная позиция может считаться предпочтительной и в содержательном смысле, так как она отражает комплексный подход к управлению государственной собственностью через управление казной. Но только при одном очень важном условии – в законе о казне должен быть прописан механизм взаимосвязи между всеми составляющими казны. При отсутствии такого механизма (или – институционального правила) остается неясным, каким образом в данном случае будет осуществляться управление этими составляющими. Поэтому и различия между законами о казне и законами об имущественной казне будут носить формальный характер.

Рассматривая теоретические подходы специалистов в данной области, отметим, что Г. Мальгинов и А. Радыгин в своей работе ука-

³ В нашу выборку не включено законодательство города Санкт-Петербурга по управлению собственностью, но тем не менее хотелось бы отметить, что в Санкт-Петербурге как такового закона, посвященного только казенному имуществу, нет. Имеется, например, Административный регламент администрации района Санкт-Петербурга по исполнению государственной функции по осуществлению полномочий собственника государственного имущества Санкт-Петербурга, расположенного на территории района Санкт-Петербурга, в части обеспечения содержания нежилых зданий, а также помещений в таких зданиях, являющихся имуществом казны Санкт-Петербурга и не переданных по договорам третьим лицам (утвержден распоряжением Комитета имущественных отношений Санкт-Петербурга от 16 января 2018 г. №4-р).

зывают следующие блоки казны: «...в структуре казны РФ можно выделить три основных блока: (1) бюджетные средства (за отчетный период или на определенную дату); (2) акции (доли, паи) хозяйственных обществ, находящиеся в федеральной собственности; (3) все прочее движимое и недвижимое имущество, из которого в зависимости от степени детализации выделяются земельные участки» [6, с. 23]. При этом мы не можем согласиться с их позицией по вопросу того, «...что на протяжении почти всего периода рыночных реформ *имущественный комплекс казны, замкнутый в границах собственно третьего блока, практически не рассматривался* как самостоятельный объект в рамках процесса управления государственным имуществом» [6, с. 23]. Закон об имущественной казне города Москвы тому подтверждение.

Исследуя понятие казны в региональных законах, нельзя не провести параллель с формированием институциональной среды института государственно-частного партнерства – там также до принятия федерального закона отсутствовал единый подход в законодательных актах субъектов РФ к составу казны, отсутствовала единая позиция к понятию ГЧП (см. более полный анализ в [5]).

Субъекты системы управления казной

Эффективное управление казной предполагает четкое разграничение полномочий в этой сфере между исполнительной и законодательной ветвями власти. Этот очень важный ракурс управления позволяет обеспечивать безопасность и стабильность развития регионов. Поэтому в ряде региональных законов ему уделено повышенное внимание, например, в законах Краснодарского края и в Свердловской области.

Анализ регионального законодательства в области распределения полномочий между законодательной и исполнительной ветвями власти в сфере управления казной, существовавшего ранее – более 10 лет назад, позволил выделить три типа управления:

1-й тип управления казной предполагал четкое разделение функций управления казной между исполнительной и законодательной властями с наделением последней определенными контрольными полномочиями. Именно четкое распределение полномочий в управлении казной позволяет обеспечивать безопасность этих регионов и контролировать экономическую составляющую их развития. В региональных законах первого типа был представлен механизм достижения властного консенсуса, в первую очередь в отношении управления значимым для региона имуществом. К регионам с данным типом управления были отнесены Свердловская область, Краснодарский и Красноярский края.

2-й тип управления казной фактически осуществлялся администрацией края или области (и через них – уполномоченными органами).

При этом функции региональной законодательной власти расписаны нечетко, поэтому создается впечатление, что они носят урезанный характер. В результате этого могут возникнуть сложности и ситуация может стать уязвимой. К регионам со вторым типом управления были отнесены Приморский край и Читинская область.

3-й тип управления казной осуществлялся в Алтайском крае. В этом варианте отраслевые органы управления администрации края и другие специально уполномоченные государственные организации ведут учет состояния и движения объектов краевой казны в соответствующей сфере управления экономики края.

В настоящее время анализ регионального законодательства указывает на смещение рычагов управления органами исполнительной власти.

Вопросы учета активов казны, контроля за их движением и сохранностью

Учет и инвентаризация активов казны являются эффективными инструментами управления ею, позволяющими повышать эффективность ее использования. Кроме того, рациональная организация системы учета, хранения и содержания казенного имущества, использование всех активов казны для решения социально-экономических задач могут повысить рейтинг (в том числе и инвестиционный) любого региона или города.

Учету подлежат и финансовые, и нефинансовые составляющие казны. При этом обязательным условием является то, что учет финансовых составляющих и их потоков должен быть всесторонним и прозрачным. Что касается нефинансовых составляющих, то для их учета требуется подключение таких инструментов, как единый реестр государственной и муниципальной собственности, земельный кадастр и сводный баланс движения собственности в областях и городах.

Во всех регионах, хотя и с некоторыми различиями, в общих чертах определены следующие вопросы оценки казенного имущества:

- основа для оценки (например, рыночная стоимость имущества – как в Приморском варианте закона о казне);
- проведение переоценки имущества в связи с тем, что со временем его балансовая стоимость и рыночная цена меняются: если да, то в каких случаях (например, об этом упоминается в Краснодарском варианте).

Учет объектов казны осуществляют органы исполнительной власти, специально уполномоченные для управления ими, с внесением соответствующих записей в единый Реестр собственности. Адекватная оценка всех объектов, включаемых в казну, важна и для определения уровня накоплений в казне, и для поиска вариантов ее наилучшего использования. При этом следует иметь в виду, что казенная собственность может

быть использована для рыночной купли-продажи, залога, страхования, налогообложения, аренды и т. д. Здесь требуется не просто располагать рыночной оценкой казенного имущества и иных ценностей, а обновлять данную оценку. В связи с этим, во-первых, необходимо организовать мониторинг рыночных цен объектов казны, прежде всего на недвижимость. Во-вторых, следует четко поставить вопрос о независимой оценке объектов собственности в казне.

Проведенное исследование показало, что в законах о казне до сих пор нечетко прописаны механизмы контроля. Особое внимание следует обратить на невозможность органов исполнительной власти контролировать самих себя. Поэтому нельзя исключать возможность при уполномоченном органе сформировать общественный совет, выполняющий контрольно-консультационные функции; подключить представительные органы власти для контроля и утверждения принимаемых решений по поводу казны.

Вопросы инвентаризации для субъектов Федерации, владеющих огромными объемами недвижимости, приобретают особую актуальность. Однако инвентаризация (ее периодичность, формы проведения, особые случаи и пр.) не выделена отдельной статьей во всех региональных законах.

С учетом положительных тенденций на федеральном уровне по вопросам совершенствования учета и инвентаризации было бы целесообразным ввести самостоятельную статью об инвентаризации и отразить периодичность проведения плановой инвентаризации, а также указать случаи, когда необходима внеплановая инвентаризация. Также имеет смысл обозначить круг органов, имеющих право проводить инвентаризацию, либо принимать участие в инвентаризациях – плановых и внеплановых.

Во всех рассмотренных вариантах законов о казне не нашли отражение долгосрочные проблемы управления казной, что важно учитывать при разработке и совершенствовании концепции управления государственным имуществом в целом.

Налаживание взаимосвязей между финансовой и нефинансовой частями казны требует составления баланса движения ее имущества. В настоящее время существует реестровый и бюджетный балансовый учеты казны, но они несовершенны. Нужны регистры движения бюджетных средств, реестры казенного имущества, информация о его использовании и о долговых обязательствах. Они должны соответствовать международным стандартам учета, быть прозрачными и понятными для всех пользователей информации о казне регионов. Данные о казне субъекта Федерации составляют основу для формирования инвестиционной привлекательности региона, создавая при этом достаточно полную картину его платежеспособности.

Правильный учет активов казны позволяет не просто классифицировать имущество, находящееся на территории региона, но и обеспечивает возможность оценить стоимость различных объектов региональной собственности, правильно и эффективно расходовать государственные средства на ее содержание, наводить порядок в разграничении собственности на землю. Главное же – создается возможность наладить управление движением казны: баланс должен служить не только информацией о составе казны в денежном выражении, но и быть инструментом анализа и контроля движения территориального имущества.

Как в первоначально проведенном исследовании, так и сейчас, мы не можем не отметить высокий уровень подготовки *закона о казне Свердловской области, использование положительного опыта* которой способствовало бы в немалой степени совершенствованию управления казной как на федеральном уровне, так и в регионах. Управление казной нацелено на получение наибольшего комплексного эффекта от всей совокупности ее объектов, что требует поиска оптимального соотношения в использовании ее финансовой и нефинансовой составляющих. В связи с этим, с одной стороны, необходим ежегодный отчет перед представительной властью о степени использования казны как единого целого (а не отдельных составляющих), а, с другой – необходима оценка различных вариантов (реализованных и перспективных) управления казной по следующим критериям:

- получение доходов;
- разница между возможными доходами и реальными (в конце года);
- минимизация социальных рисков;
- соответствие стратегии развития региона (города) как единой системы.

В законе о казне Свердловской области управление казной детально расписано по отдельным составляющим финансовой и нефинансовой ее частей. Это позволяет учесть специфику регулирования отношений по поводу разных видов имущества, включенных в казну. Особое внимание уделено формированию резервных фондов, государственных резервов и запасов, что должно обеспечивать безопасность региона; выбытие объектов из нефинансовой части казны рассматривается и оценивается с точки зрения расходов капитального и текущего характера; распоряжение имуществом казны регулируется в двух направлениях: а) при его выбытии из казны; б) при отсутствии выбытия.

* * *

Отмечая необходимость поиска форм и методов эффективного управления казной, следует подчеркнуть, что решение данной проблемы наталкивается на ряд трудностей. Важнейшая из них – про-

блема разграничения федеральной и региональной государственной собственности. Пока оно не будет проведено до конца, реализовать в полной мере даже хорошо отработанные законы не представляется возможным.

Вторая трудность – разграничение региональной и муниципальной собственности. От этого зависит решение по крайней мере следующих вопросов: будет ли информация об имуществе казны достоверна? насколько наполнение казны будет различаться на региональном и муниципальном уровнях? посредством каких механизмов будет происходить движение имущества казны? за счет каких источников будет функционировать система управления казной? Это очень сложные вопросы, требующие концептуального осмысления и разных подходов к их решению, а также разных механизмов регулирования.

Проведенное исследование различных подходов к управлению казной позволяет сделать следующие выводы.

1. В законодательном порядке должны быть разработаны долгосрочные аспекты управления активами государственной (муниципальной) казны.

2. При управлении казной как единым целым важно придерживаться принципа непротиворечивого решения социальных и экономических задач, поиска консенсуса интересов развития государства, субъектов РФ, отдельных территориальных образований, населения и бизнеса.

С этим принципом тесно связан другой принцип – обеспечение безопасности всего государства и его субъектов. При этом механизм, обеспечивающий эту безопасность, на наш взгляд, должен быть зафиксирован в самом законе о казне разных уровней власти. Один из вариантов – определить и зафиксировать оптимальную величину долговых обязательств, обеспеченных казенным имуществом без ущерба для социально-экономической безопасности территориальных образований.

3. На наш взгляд, в законе о казне любого территориального образования должен быть четко прописан порядок (механизм) включения имущества в казну, его использования и выбытия, а также возможные ограничения. При этом необходимо четко разделить и прописать функции законодательной и исполнительной ветвей власти.

Таким образом, основной целевой установкой создания и использования института казны, на наш взгляд, должно быть непротиворечивое решение социальных, экономических, финансовых и экологических задач, что будет способствовать не только наполнению бюджета за счет неналоговых поступлений, но и, эффективно управляя государственной собственностью, минимизировать различного рода риски. Такая установка позволит решать вопросы структурной перестройки

экономики, обеспечить возможности для перехода на новый, более высокий уровень технологического уклада, повысить инвестиционную привлекательность территориальных образований и активность бизнеса. Как отмечает Смотрицкая И.И., «Растущая неэффективность сложившейся модели государственного управления выступает одним из ключевых факторов, препятствующих стабилизации и росту российской экономики» [3, с. 46]. Поэтому «Построение инновационной экономики в сложной экономической ситуации требует ...пересмотра принципов и приоритетов в области управления и распоряжения государственной собственностью, совершенствования институтов и механизмов государственного контроля и регулирования в государственном секторе экономики» [4, с. 71].

В целях повышения качества управления государственной (муниципальной) казной в настоящее время необходимо:

Создание комплексной законодательной базы о казне федерального уровня, уровня субъектов РФ и территориальных образований. При этом необходимо формирование целой системы нормативно-правовых актов, включающих цели использования института казны, структуру и состав ее активов, правила и механизмы включения разных объектов в казну и их выбытия, а также бюджетов разных уровней власти. Решение первой задачи может осуществляться двумя путями: принятием отдельного закона о казне или управление ею в соответствии с отдельными статьями в составе закона об управлении государственной собственностью.

Формирование достоверной информационной базы о состоянии и движении различных частей казны, совершенствование учета и инвентаризация всех ее объектов, предполагающие дальнейшее развитие норм бухгалтерского бюджетного учета с выделением особенностей учета казны (в системе национальных счетов, в соответствии с международными стандартами).

Соответствие целей функционирования института казны основным стратегическим государственным программам и концепциям государственной политики России – стратегии развития экономики страны, ее экономической безопасности.

ЛИТЕРАТУРА

1. Юшина Т.В., Кудинова Е.В., Козлова С.В. Управление государственным имуществом посредством казны // *Финансы*. 2007. № 6. С. 7–11.
2. Козлова С.В., Братченко С.А. Совершенствование системы управления государственной собственностью: уроки прошлого и направления развития // *Российский экономический журнал*. 2018. № 4. С. 56–67.
3. Смотрицкая И.И. Стратегические подходы к повышению эффективности институтов государственного управления // *ЭТАП: Экономическая теория, анализ, практика*. 2018. № 1. С. 45–60.

4. Грибанова О.М. Роль казны в составе государственной собственности // МБА. 2018. № 3. С. 67–74.
5. Козлова С.В. Институциональная среда развития государственно-частного партнерства в России // Экономические науки. 2009. №9 (58). С.27–30.
6. Мальгинов Г., Радыгин А. Управление имуществом государственной казны РФ: некоторые актуальные тенденции // Экономическая политика. 2015. Т. 10. № 4. С. 20–46.
7. Грибанова О.М. Концепция управления государственным имуществом: оценка и перспективы развития // Вестник Института экономики Российской академии наук. 2017. № 4. С. 90–97.

ABOUT THE AUTHOR

Kozlova Svetlana Vyacheslavovna – Doctor of Economic Sciences, Head of the Sector of Institutions and Mechanisms of State Regulation of the Federal State Budgetary Institution of Science Institute of Economics of the Russian Academy of Sciences (the RAS), Moscow, Russia
svk1020@mail.ru

Ggibanova Olga Mihailovna – Research Fellow of the Institute of the Federal State Budgetary Institution of Science Institute of Economics of the Russian Academy of Sciences (the RAS), Moscow, Russia
erast707@gmail.com

FORMATION OF INSTITUTIONAL ENVIRONMENT FOR TREASURY MANAGEMENT IN MODERN RUSSIA

The problem of accounting for and effective use of state and municipal property is now of particular relevance. The solution of this problem is important for the replenishment of the budget, for the structural restructuring of the Russian economy, the full implementation of social tasks, to respond to strategic challenges. In modern Russia, there is no Federal law on the Treasury, but the formation of the institutional environment at the level of the subjects of the Russian Federation occurred for a fairly long period of time. Analysis of these processes is important for finding ways to improve the quality of public administration of state (municipal) property, to develop goals, General principles and mechanisms of its management.

Key words: *property Treasury, state property, Treasury management, law on Treasury, regional Treasury.*

JEL: H82, H57, H72, L33.

Г.Х. БАТОВ

доктор экономических наук, профессор, ведущий научный сотрудник
ФГБУН Институт информатики и проблем регионального управления
Кабардино-Балкарского научного центра РАН

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКИ В МАКРОРЕГИОНЕ

В настоящее время в большинстве стран мира наблюдается стремительное развитие цифровой экономики. Этот процесс требует решения целого ряда вопросов теоретического и практического характера. В РФ принята программа по развитию цифровой экономики, но не определены место и задачи отдельных регионов в реализации этой программы. В связи с этим существует необходимость оценить возможности и перспективы макрорегионов по переходу на формат цифровой экономики, исходя из достигнутого ими уровня развития информационно-коммуникационных технологий.

Ключевые слова: макрорегион, цифровая экономика, информационные и компьютерные технологии, цифровая трансформация, СКФО.

JEL: O33, R10, L86.

DOI: 10.24411/2073-6487-2019-10047

В мировом экономическом и социальном пространствах происходят кардинальные изменения, основными «зачинщиками» которых выступают нематериальные ресурсы. Уже сейчас ясно, что предстоящее столетие будет цифровым и стоит ожидать новых существенных трансформаций во многих отраслях и видах социально-экономической деятельности, в основе которых будут лежать цифровые технологии. Получат развитие и сетевые пространства, основанные на платформах и экосистемах.

Многочисленные публикации специалистов разных профилей деятельности свидетельствуют о том, что цифровые технологии оказывают огромное влияние на эволюцию всей социально-экономической системы. Поэтому прежде всего необходимо понять, что из себя будут представлять эти изменения, с какими технологиями и ресурсами будут связаны и какие результаты и последствия можно ожидать. По всей вероятности, большинство существующих институтов в новых условиях не будут востребованы, часть из них в новом цифровом пространстве будет трансформирована, а также появятся совершенно новые их формы.

Кроме того, «продолжающееся усложнение общественных структур и отношений, основой которых все чаще выступают современные цифровые технологии, вызывающие экспоненциальный рост потоков данных и информации, выдвигает на первый план вопрос о закономерностях функционирования современных социально-экономических систем, где доминирующее значение приобретают отношения по поводу производства, обработки, хранения, передачи и использования увеличивающегося объема знаний и информации» [1].

Для того чтобы не отстать от мировых тенденций, необходимо изучить характерные особенности цифровой экономики: как она развивается? Какие институты и какая инфраструктура будут необходимы в ходе ее становления и функционирования?

Проблемы, связанные с формированием цифровой экономики, требуют прежде всего четкого определения самого понятия «цифровая экономика». Понятие «цифровая экономика» было введено американским исследователем Н. Негропonte в 1996 г., а затем в 1999 г. более детально раскрыто канадским ученым Д. Тапскоттом в книге «Электронно-цифровое общество». С тех пор прошло достаточно много времени, но полной определенности в том, что из себя представляет цифровая экономика, пока еще нет. С точки зрения теории, а тем более с позиции методологического подхода и практического воплощения результатов и выгод цифровизации, такая неопределенность не способствует повышению эффективности хозяйствующих субъектов в экономике и развитию общества в целом.

При исследовании цифровой экономики прежде всего необходимо рассмотреть отличие, которое имеется между «аналоговой» и «цифровой» экономиками. Аналоговая экономика представляет собой хозяйственную деятельность, которая осуществляется посредством воспроизводственного процесса (производства, распределения, обмена, потребления), происходящего с обязательным участием материальных ресурсов.

В цифровой экономике в процессе хозяйственной деятельности отдельные стадии воспроизводственного процесса осуществляются с использованием информации и цифровых технологий¹.

По представлениям В. Иванова и Г. Малинецкого, «в современном понятии «цифровая экономика» речь идет об изменении технологической базы экономики, что позволит автоматизировать рутинные операции. Это значительно меняет скорость реализации многих процессов, предоставляет новые возможности, но не меняет базовых основ

¹ Хотим отметить, что такое разделение является условным и используется для более полного понимания сути цифровой экономики. В реальности же имеет место их взаимодействие, взаимосочетание, взаимодополнение.

экономики. Наверное, правильнее было бы говорить о компьютерной экономике. Но чтобы не создавать путаницы, будем говорить о «цифровой», имея в виду компьютерную экономику» [2, с. 6].

Высокая скорость изменений в экономике, особенно в хозяйственной деятельности, осуществляемой с участием цифровых продуктов и технологий, обуславливает существование большого разнообразия подходов к определению цифровой экономики.

Так, канадский исследователь Д. Тапскотт в 90-х годах прошлого века сформулировал основные положения и функции цифровой экономики, обозначил 12 главных ее аспектов и дал ей следующее определение: «это экономика, базирующаяся на использовании информационных компьютерных технологий» [3]. Некоторые из этих аспектов получили большее развитие, некоторые меньшее, но все они и сейчас, спустя более 20 лет, существуют на практике. Другой исследователь, Т. Мезенбург, выделил основные компоненты и особенности цифровой экономики [4].

Российские исследователи начали более плотно заниматься цифровой экономикой лишь в последние годы. Пик публикаций приходится на 2015–2017 гг. Однако большинство исследований носит точечный характер, во многих из них излагаются отдельные случаи использования цифровых и информационных технологий в различных отраслях, которые затем интерпретируются как цифровая экономика, само же понятие цифровой экономики рассматривается узко или в общих чертах.

Такой позиции придерживается А. Кунцман, по мнению которого цифровая экономика представляет собой «современный тип экономики, характеризующийся преобладающей ролью информации и знаний как определяющих ресурсов в сфере производства материальных продуктов и услуг, а также активным использованием цифровых технологий хранения, обработки и передачи информации» [5]. В интерпретации автора цифровая экономика сводится к информации и цифровым продуктам, и представляется субъектом, не имеющим материальной основы. Получается так, что цифровая экономика существует отдельно, а материальная сфера отдельно.

Более узкого подхода придерживается Б. Паньшин, который отмечает, что «формируется экономика, основанная на сетевых сервисах, то есть цифровая, или электронная» [6, с. 17]. Он считает, что основным предназначением цифровой экономики является «обслуживание» транзакционного сектора, к которому относятся: «государственное управление, консалтинг и информационное обслуживание, финансы, оптовая и розничная торговля, а также предоставление различных коммунальных, персональных и социальных услуг» [6, с. 17]. При этом в работе нет четкого определения понятия «цифровая экономика».

А. Зубарев, опираясь на имеющиеся результаты исследований в данной области, предлагает следующее определение предметной области цифровой экономики: «цифровая экономика – это системная совокупность экономических отношений по поводу производства, распределения, обмена и потребления товаров и услуг техноцифровой формы существования. Техноцифровая природа экономических отношений является ключевым отличительным признаками цифровой экономики. Таким образом, если новая экономика – это закономерная форма проявления постиндустриальной экономики, то цифровая экономика – это одна из эволюционных форм проявления новой экономики. Следовательно, как «форма формы» цифровая экономика содержит не только набор признаков новой экономики, но и содержит ряд отличительных сторон, характеризующих качественную определенность цифровой экономики» [7, с. 178].

Большинство исследователей сводят цифровую экономику к цифровым технологиям, сервисам, к различным типам экосистем и платформ, считая цифровую экономику виртуальной.

Во многих статьях авторы ссылаются на формулировку, которая дается в Указе Президента Российской Федерации от 9 мая 2017 г. № 203 «О Стратегии развития информационного общества в Российской Федерации на 2017–2030 годы», где отмечается, что «цифровая экономика – хозяйственная деятельность, в которой ключевым фактором производства являются данные в цифровом виде, обработка больших объемов и использование результатов анализа которых по сравнению с традиционными формами хозяйствования позволяют существенно повысить эффективность различных видов производства, технологий, оборудования, хранения, продажи, доставки товаров и услуг» [13, с. 4].

Это определение в России принято считать официальным. Оно акцентирует внимание на информации (данных) в цифровом формате и по крайней мере не мешает правильному пониманию сути дела. Кроме того, это определение в целом не противоречит образу, созданному в сознании специалистов благодаря книге Тапскотта и другим публикациям, развивающим те же идеи. В то же время необходимо отметить, что многие исследователи не согласны с данным определением, полагая, что оно не дает полного и четкого представления о цифровой экономике [8; 9].

В зарубежной литературе, касающейся цифровой экономики, некоторые исследователи делают акцент на производственной деятельности с использованием данных в цифровой форме, считая ее основным фактором. В частности, Дж. Киртон, Б. Уоррен отмечают, что «под цифровой экономикой понимаются различные виды экономической деятельности, в которых использование цифровой информации и знаний играет роль ключевого фактора производства, совре-

менные информационные сети становятся важной сферой деятельности, а эффективное применение информационно-коммуникационных технологий (ИКТ) выступает в качестве важной движущей силы повышения результативности и оптимизации структуры экономики» [10, с. 21–22].

Интересное определение цифровой экономике дают Р. Бухт и Р. Хикс. Они используют концепцию интенсивного и экстенсивного применения ИКТ. С их точки зрения, «интенсивное применение ИКТ подразумевает интенсификацию – в некотором роде усовершенствование – существующих видов экономической деятельности. Экстенсивное применение увеличивает многообразие видов экономической деятельности» [11, с. 153]. Применив данный подход, они получают следующее определение цифровой экономики: «совокупность всех примеров экстенсивного применения ИКТ и создание данных технологий» [11, с. 154], а также «часть общего объема производства, которая целиком или в основном произведена на базе цифровых технологий фирмами, бизнес-модель которых основывается на цифровых продуктах или услугах» [11, с. 155].

По мнению этих исследователей, определение, данное в Программе «Цифровая экономика Российской Федерации», отличается от других тем, что рассматривает «процесс расширения сферы применения цифровых технологий в экономике отдельно от собственно «цифровой» экономики» и включает его «в рамки более широкой «цифровизированной» экономики. Измерение масштабов цифровой экономики осложняется трудностью определения ее границ, недостатком достоверных данных, проблемами ценообразования и «незаметностью» большинства видов цифровой экономической активности» [12, с. 161].

Многочисленные определения, которые даются «цифровой экономике», порой основаны на каком-то отдельном элементе или факторе. Например, если имеет место электронная торговля, то это цифровая экономика, если используются отдельные элементы цифровых технологий, то это тоже цифровая экономика. По нашему мнению, выхватывание отдельных частей или элементов из анализируемой системы в большинстве случаев не дает правильного представления о ней, в данном случае – о цифровой экономике. Наличие большого количества определений цифровой экономики с различным содержанием этого понятия говорит о несформированности понятийного аппарата научных исследований цифровой экономики.

Методологически более правильным является определение сути цифровой экономики на основе использования какого-то определенного подхода, например, ресурсоориентированного, процессного или поточного, структурного, бизнес-ориентированного, системного. Каждый из перечисленных подходов имеет свои достоинства и недостатки,

свои особенности. В данной работе мы не рассматриваем разные стороны этих подходов – это тема отдельной статьи.

Проведенный автором предварительный анализ этих подходов показывает, что для каждого из них характерно доминирование отдельного элемента (ресурса, потока информации, структуры, модели, системы), а эти элементы не в полной мере выявляют предметную область цифровой экономики, делая акцент на деталях, несмотря на то, что цифровая экономика является более содержательным и конкретным формированием.

Позиция автора по данному вопросу состоит в том, что цифровая экономика является экономикой, сочетающей в себе объектность, субъектность, виртуальность и проектность, где производственные, социальные и экономические взаимодействия, отношения и связи регулируются с участием и под воздействием цифровых технологий, и которая помимо традиционных функций, реализуемых в аналоговой экономике, способна создавать совершенно новые технологии и виды экономической деятельности, а также обладающая способностью совместно с реальной экономикой осуществлять процессы цифровизации и перехода на новый уровень функционирования социально-экономической системы.

Множество элементов, которые участвуют в формировании цифровой экономики, а также разнообразие получаемых результатов говорят о том, что феномен цифровой экономики требует комплексного подхода, который объединяет процессы, основы и элементы перечисленных подходов.

Необходимость комплексного подхода обуславливается также и тем, что цифровая экономика привносит в жизненное пространство другие технологии, новые нормы, новые организационные структуры и бизнес-модели, новые ценности (методологический индивидуализм), создает новую среду существования социума, при которых вырабатываются новые формы государственного управления и политики.

Цифровая экономика призвана ускорить процессы, происходящие в обществе и экономике, посредством изменения экономических отношений, основу которых составляют информационные продукты, расширить пространство для бизнес-моделей, углубить и усилить связи с традиционной экономикой. Она может участвовать в создании нового материального продукта или новой услуги, а услуга, как известно, является, в какой-то степени, невидимой, виртуальной.

Исходя из вышеизложенных представлений о цифровой экономике, оценим потенциал, которым располагает Северо-Кавказский федеральный округ (СКФО) для формирования цифровой экономики. Для этого проанализируем масштабы использования информационных и коммуникационных технологий в СКФО (см. табл. 1).

Использование информационных и коммуникационных технологий в субъектах СКФО в 2015–2017 гг., %

Регион	Персональные компьютеры			Использование сети Интернета с широкополосным доступом			Число персональных компьютеров на 100 работников с доступом в Интернет			Затраты на ИКТ, млн руб. РФ – трлн руб.		
	2015	2016	2017	2015	2016	2017	2015	2016	2017	2015	2016	2017
РФ	92,3	92,4	92,1	79,5	81,8	83,2	31	32	33	1184,1	1249,2	1487,6
СКФО	94,6	94,9	89,4	80,9	81,6	80,3	25	26	28	15368,6	9899,9	8832,7
РД	93,9	91,8	72,5	70,3	69,1	63,5	18	21	21	3150,8	908,5	905,9
РИ	100,0	100,0	100,0	76,9	94,9	92,7	27	25	26	943,1	220,3	379,7
КБР	89,4	93,9	91,5	79,2	84,9	81,1	28	29	24	1005,8	519,8	515,3
КЧР	83,9	86,9	92,3	76,7	79,7	85,5	26	27	30	943,1	590,3	515,3
РСОА	90,7	86,7	90,7	79,4	85,0	75,0	23	25	25	983,1	834,0	700,0
ЧР	98,1	99,3	96,9	79,7	73,3	85,5	23	24	27	676,7	1277,1	1423,0
СК	99,1	98,4	98,1	89,8	90,6	91,2	28	29	32	7666,1	5549,9	4323,6

Источник: Регионы России. Социально-экономические показатели, 2018.

Данные выборочного обследования организаций субъектов СКФО на предмет использования ими информационных технологий показывают, что в 2017 г. 89,4% организации имели персональные компьютеры, 40,7% пользовались специализированными компьютерами или серверами, 48,2% имели локальные вычислительные сети и 86,2% организации пользовались глобальной информационной сетью. Эти показатели ниже показателей предыдущего года, а также ниже среднероссийского уровня.

Значение Интернета в современном обществе трудно переоценить – он стал ключевым фактором формирования и развития нового общества, важнейшим атрибутом в деятельности организаций разных уровней, необходимым элементом в повседневной жизни человека. Почти 90% организаций субъектов СКФО в своей деятельности используют сеть Интернета, а в Республике Ингушетия все обследованные организации пользовались сетью. Важно не только использовать Интернет, но и иметь широкополосный доступ, который позволяет с большей скоростью передавать и получать информацию. Не все организации субъектов СКФО имеют подобный доступ, что отражается на эффективности их деятельности.

Несколько хуже обстоит дело с наличием веб-сайтов. Всего 47,4% организаций в СКФО имеют веб-сайт. Их количество с каждым годом увеличивается, но темпы роста остаются низкими. Основной причиной является нехватка финансовых средств и низкий уровень подготовки кадров, которые должны использовать данный ресурс.

Эффективность современных производственных процессов зависит от того, в какой степени специалисты и работники могут использовать ресурсы цифровых, информационных и коммуникационных технологий. В СКФО все предприятия и организации, занимающиеся производством продукции и оказывающие производственные и непроизводственные услуги, уделяют пристальное внимание компьютерному вооружению своих работников. В субъектах округа число компьютеров на 100 человек (работающих) составляет 43 единицы (в среднем по России показатель составляет 50 единиц), то есть остается на низком уровне, хотя уровень доступа к сети Интернет увеличивается.

Здесь можно отметить, что в России на 100 работников приходится 50 компьютеров, в европейских странах 75–80, а в США данный показатель приближается к 90 единицам. Это говорит о степени нашего отставания от других стран в плане информатизации.

Многие вопросы, связанные с использованием информационных технологий, в округе решаются медленно и неэффективно. Основные причины связаны с недостаточным объемом финансирования. Так, 2017 г. по сравнению с 2016 г. затраты на ИКТ возросли в целом по РФ почти на 20% (19,1%), а по СКФО они снизились 10,8%, что было обусловлено последствиями кризиса 2008–2009 гг.

В своей деятельности все больше предприятий и организаций СКФО уходят от бумажных вариантов взаимодействия с другими акторами и переходят к электронным формам документооборота. Это касается как внутрипроизводственных связей, так и взаимоотношений с внешними структурами. Электронная форма связи с разными субъектами становится основным видом коммуникации, которая со временем станет преобладающей.

Что касается субъектов СКФО, то в 2017 г. только 58,2% организации округа в своей деятельности использовали систему электронного документооборота. Однако этот показатель ниже среднероссийского. Среди субъектов СКФО Республика Дагестан и Чеченская Республика имеют наиболее низкие показатели.

Бесспорно, что развитие информационных технологий является необходимым условием формирования цифровой экономики и нового общества. В таком обществе естественным и в то же время необходимым становится использование всего набора полезных свойств, которыми обладают цифровые и компьютерные технологии, в том числе и в домашнем хозяйстве.

В целом по РФ 74,4% домашних хозяйств имеют персональные компьютеры, а в СКФО данный показатель равняется 66,0%. Пользуются Интернетом и имеют широкополосный доступ к нему в округе 69,3%, что меньше, чем в среднем по России на 3,3%. В данном случае мы можем говорить о неравенстве в использовании информационных технологий, в том числе определенными группами граждан. Информационное неравенство можно классифицировать по возрастному, территориальному, имущественному, образовательному, культурному признакам. Как социальное неравенство, так и цифровое неравенство, приводят к еще большому расслоению регионов России, которое и сейчас находится на высоком уровне. Устранение цифрового неравенства является важной государственной задачей сегодняшнего дня.

Как было отмечено, в стране разработана Программа «Цифровая экономика Российской Федерации» [13]. Однако в субъектах СКФО пока нет своих программ. В своей деятельности по переходу на формат цифровой экономики они ориентируются на правительственную программу. Однако в федеральной программе задачи отдельных регионов по формированию цифровой экономики не прописаны: предполагается, что сами регионы разработают свои программы, исходя из своих особенностей и возможностей.

В настоящее время разработан план мероприятий с указанием ответственных за их выполнение, источников и объемов финансирования. План мероприятий утверждаться на три года, с ежегодным его обновлением.

В соответствии с Программой мероприятия должны быть завершены к 2024 г. В табл. 2 проводится сравнение отдельных показателей Программы с возможными решениями субъектов СКФО по достижению индикаторов программы.

В Программе поставлены трудные задачи, но они должны быть выполнены, чтобы обеспечить нашей стране переход на новый, более высокий уровень экономического развития.

Подводя итог проведенному исследованию, необходимо отметить, что округ, который не обладает большими запасами полезных ископаемых, функционирует по сырьевой модели, характеризуется аграрной специализацией с убывающей отдачей и имеет в своем составе группу национальных республик с разным менталитетом, в современных условиях может поднять конкурентоспособность своей экономики лишь путем ускоренного формирования цифровой экономики и использования ИКТ.

Субъектам СКФО необходимо разработать региональные программы развития цифровой экономики, коррелирующие с федеральной программой «Цифровая экономика Российской Федерации» и учитывающие особенности своих регионов.

Таблица 2

Сравнение запланированных мероприятий по Программе «Цифровая экономика Российской Федерации» с возможными решениями в СКФО

Программа РФ : результаты к 2024 г.	Возможные решения субъектов СКФО к 2024 г.
Успешное функционирование не менее 10 компаний-лидеров (операторов экосистем), конкурентоспособных на глобальных рынках [12, с. 16]	В СКФО за этот период вряд ли возможно подготовить такого лидера, но наметить компанию или компании, на основе которых возможно создание платформ и экосистем цифровой экономики в долгосрочной перспективе вполне возможно.
Успешное функционирование не менее 10 отраслевых (индустриальных) цифровых платформ для основных предметных областей экономики (в том числе для цифрового здравоохранения, цифрового образования и «умного города») [12, с. 17]	В СКФО создание таких платформ не только возможно, но уже началось осуществление мероприятия по переходу на платформу «умный город» в Махачкале (Республика Дагестан), Нальчике (Кабардино-Балкарская Республика), Ставрополе (Ставропольский край).
Успешное функционирование не менее 500 малых и средних предприятий в сфере создания цифровых технологий и платформ и оказания цифровых услуг [12, с. 17]	В каждом субъекте округа имеются предприятия, которые способны создавать цифровые технологий, они сосредоточены в образовательных и исследовательских организациях, но им нужна финансовая (грантовая) и кадровая поддержка.
Количество выпускников образовательных организаций высшего образования по направлениям подготовки, связанным с информационно-телекоммуникационными технологиями, – 120 тыс. человек в год [12, с. 17]	В учебных заведениях КБР, КЧР, РД, СК открыты отделения и факультеты по подготовке специалистов по цифровым и информационно-телекоммуникационным технологиям.
Количество выпускников высшего и среднего профессионального образования, обладающих компетенциями в области информационных технологий на среднемировом уровне, – 800 тыс. человек в год [12, с. 17]	Субъекты округа характеризуются трудоизбыточностью, здесь много молодежи с высоким уровнем образования, они могут составить кадровый потенциал для подготовки или переподготовки нужных специалистов.
Доля домашних хозяйств, имеющих широкополосный доступ к сети «Интернет» (100 мбит/с), в общем числе домашних хозяйств – 97% [12, с. 7]	Сейчас доля домашних хозяйств, имеющих широкополосный доступ к сети «Интернет» составляет 72,6%, к 2024 г. может составить 93–100%.

Источник: составлено автором.

Нужно в ближайшее время подготовить почву для создания экосистем и платформ с участием технопарков, научно-исследовательских организации и учебных заведений, промышленных предприятий макрорегиона, наметить предприятия, где возможно начать цифровизацию производственных процессов.

При составлении программ необходимо разработать мероприятия, позволяющие перейти от доминирующих в экономике третьего и четвертого технологических укладов на платформы пятого и шестого укладов.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Семьячков К.А.* Цифровая экономика и ее роль в управлении современными социально-экономическими отношениями // *Современные технологии управления*. ISSN2226-9339. №8 (80). Номер статьи: 8001. sovman.ru/article/8001 (дата публикации: 28.08.2017).
2. *Иванов В.В., Малинецкий Г.Г.* Цифровая экономика: мифы, реальность, возможности. М.: Российская академия наук, 2017.
3. *Танскотт Д.* The Digital Economy. 1995 г. dontapscott.com/books/the-digital-economy/.
4. *Mesenbourg T.L.* Measuring the Digital Economy, US Bureau of the Census, Suitland, MD, 2001. www.census.gov/content/dam/Census/library/working-papers/2001/econ/umdigital.pdf (дата обращения: 01.06.2018).
5. *Кунцман А.А.* Трансформация внутренней и внешней среды бизнеса в условиях цифровой экономики // *Управление экономическими системами: электронный научный журнал*. 2016. № 11(93). elibrary.ru/download/elibrary_27339315_13204934.PDF.
6. *Паньшин Б.Н.* Цифровая экономике: особенности и тенденции развития // *Наука и инновации*. 2016. № 3 (157).
7. *Зубаев А.Е.* Цифровая экономика как форма проявления закономерностей развития новой экономики // *Вестник ТОГУ*. 2017. № 4(47). С. 177–184.
8. *Козырев А.Н.* Цифровая экономика и цифровизация в исторической ретроспективе. medium.com/cemi-ras/.
9. *Ластович Б.* ИКТ-инфраструктура цифровой экономики. Простые истины // *ИКС*. 2017. № 07-08. www.iksmedia.ru/articles/5458966-Mirovye-trendy-v-regulirovanii-IKT.html.
10. *Киртон Дж., Уоррен Б.* Повестка дня «Группы двадцати» в области цифровизации // *Вестник международных организаций*. 2018. Т. 13. № 2. С. 17–47. DOI: 10.17323/1996-7845-2018-02-02.
11. *Бухт Р., Хикс Р.* Определение, концепция и измерение цифровой экономики // *Вестник международных организаций*. 2018. Т. 13. № 2. С. 143–172. DOI: 10.17323/1996-7845-2018-02-07.
12. Программа «Цифровая экономика Российской Федерации», принята распоряжением Правительства РФ 28 июля 2017 г. № 1632-р.
13. «О Стратегии развития информационного общества в Российской Федерации на 2017–2030 годы». Указ Президента Российской Федерации от 9 мая 2017 г. № 203.

ABOUT OF AUTHOR

Batov Gumar Khasanovich – Doctor of Economic Sciences, Professor, Leading Scientific Associate of the Department of knowledge economy and advancing regional development of the State Budgetary Institution of Science – Institute of Informatics and Problems of Regional Management of Kabardino-Balkar Scientific Center of the RAS (RAS KBSC IIPRO).
gumarbatov@mail.ru

PROSPECTS FOR THE DEVELOPMENT OF THE DIGITAL ECONOMY
IN THE MACRO- REGION

Currently, in most countries of the world a rapid development of the digital economy is observed. This process requires the solution of a whole number of issues of theoretical and practical nature. A program for the development of the digital economy has been adopted in the Russian Federation, but the place and tasks of individual regions in the implementation of this program have not been determined. In this regard, there is a need to assess the opportunities and prospects of macro-regions for the transition to the digital economy format, based on their level of development of information and communication technologies.

Key words: *Macro-Region, digital economy, information and computer technologies, digital transformation, North-Caucasian Federal District.*

JEL: O33, R10, L86.

Е.В. ОРЛОВ

кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры экономики
и управления ФГБУ ВО «Костромской государственный университет»

НЕКОММЕРЧЕСКАЯ КОНЦЕССИЯ КАК ИНСТРУМЕНТ РАЗВИТИЯ ПРОИЗВОДСТВА В РЕГИОНАХ РОССИИ

В статье рассмотрено применение некоммерческой концессии для активизации производственной деятельности в субъектах Российской Федерации. На примере Костромской области показан процесс выбора приоритетной отрасли, на развитии которой необходимо сосредоточиться органам управления регионального и местного уровней. Рассмотрены приоритетные задачи применения некоммерческих концессий: социальное и инфраструктурное развитие территорий, наполнение бюджетов, повышение степени переработки сырья, развитие сопутствующих видов предпринимательской деятельности, повышение благосостояния населения.

Ключевые слова: *некоммерческая концессия, регион, муниципалитет, развитие производства, государственное и муниципальное предпринимательство.*

JEL: R11, R53, R58.

DOI: 10.24411/2073-6487-2019-10048

Целый ряд существующих в настоящее время проблем функционирования вертикали власти связан с тем, что в начале 1990-х годов система органов государственного управления претерпела существенную трансформацию и муниципальный уровень управления получил статус самостоятельного. Это было подкреплено ратификацией Российской Федерацией международных документов и соответствующей нормативной базой. Развитие субъектов РФ и страны в целом сложно направить по единому вектору, определяемому на высших уровнях управления, а складывающаяся внешнеполитическая и внутренняя ситуации требуют и быстрых реакций на возникающие вызовы, и согласованного решения задач социально-экономического развития России.

Решением указанных проблем, не нарушающим при этом правовых норм, может стать заключение договоров между органами муниципального и регионального уровней, обеспечивающих их более тесную взаимосвязь и способствующих более равномерному развитию

территорий, получению ими целевых ресурсов для поддержки приоритетных (проблемных) сфер жизнедеятельности местных социумов.

Одним из вариантов построения системы взаимодействия субъектов Российской Федерации и муниципальных образований является некоммерческая концессия – аналог франчайзинга (коммерческой концессии), без его коммерческой составляющей. Органы управления субъекта РФ в этом случае выполняют функции «правообладателя», а органы муниципального уровня становятся «операторами». Однако извлечение и максимизация прибыли не входят в число приоритетных направлений их деятельности – главными целями становятся социальные.

Некоммерческая концессия не является апробированным инструментом развития регионов Российской Федерации и муниципальных образований. Тем не менее сегодня уже разработаны теоретические вопросы ее создания и определены контуры применения [5]. Некоммерческая концессия – это форма сотрудничества органов государственного управления субъекта Российской Федерации и органов местного самоуправления, основанного на договорных отношениях. В процессе этого сотрудничества, направленного на повышение качества жизни населения, стороны объединяют усилия путем оптимизации структуры и взаимодействия органов управления, перераспределения обязанностей по оказанию услуг и обеспечивающей деятельности, общего планирования и развития реального сектора экономики.

Перспективность использования такого инструмента регионального развития, как некоммерческая концессия, обусловлена: во-первых, его универсальностью, то есть применимостью в условиях практически всех регионов России; во-вторых, повышением управляемости региональных и муниципальных социально-экономических систем; в-третьих, повышением равномерности развития всех использующих его субъектов. Эти преимущества невозможно получить при проведении текущей региональной и муниципальной политики.

Целями некоммерческой концессии, выявленными в ходе исследований, являются следующие: (1) обеспечение населения и хозяйствующих субъектов государственными и муниципальными услугами единого качества на всей территории субъекта Российской Федерации; (2) унификация структур органов местного самоуправления и муниципальной нормативной базы во всех муниципалитетах, вступивших в отношения некоммерческой концессии; (3) снижение потребности в кадровых ресурсах на муниципальном уровне; (4) реализация региональных проектов развития экономики; (5) создание условий для организации новых производств, привлечения инвестиций и туристических потоков на территорию региона.

Определение общих направлений развития регионов

На примере двух последних из указанных целей рассмотрим более подробно, как развитие предприятий с государственным и муниципальным участием будет содействовать достижению главной цели некоммерческой концессии – повышению благосостояния населения.

Сегодня количество субъектов РФ и муниципальных образований, которые имеют достаточное количество свободных средств для вложения в собственное развитие, крайне мало. По этой причине помощь коммерческим хозяйствующим субъектам не может быть оказана в должных объемах (например, в Костромской области доля получателей всех видов поддержки не превышает 0,3% от общего количества субъектов предпринимательства, из них единицы получают существенную финансовую помощь).

Органы государственной власти субъектов РФ сегодня не имеют возможности комплексно воздействовать на развитие всей территории региона, у органов муниципального управления тоже недостаточно ресурсов для реализации масштабных проектов, им, в соответствии с действующим законодательством, крайне сложно объединить усилия для решения наиболее важных задач. При использовании некоммерческой концессии указанные уровни системы управления могут преодолеть данное ограничение. Значимым становится выбор инструментов, позволяющих осуществить комплексное развитие территорий.

В рамках некоммерческих концессионных соглашений осуществляется деятельность в следующих направлениях: развитие инфраструктуры, необходимой частным производственным предприятиям (строительство и восстановление дорог, предоставление услуг в сфере водного коммунального хозяйства и содействие в осуществлении поставок других коммунальных ресурсов), прямая поддержка частнопредпринимательской инициативы путем предоставления льгот, грантов, субсидий и использования других подобных инструментов. Но одним из главных инструментов поддержки становится создание и/или развитие действующих предприятий с государственным и муниципальным участием в капитале, которые помимо предоставления рабочих мест населению еще и взаимодействуют с частными предприятиями и индивидуальными предпринимателями, способствуют их развитию, увеличивая спрос на поставляемые ими товары, услуги.

Таким образом, наиболее значимую роль в развитии территорий получают государственные, муниципальные, смешанные предприятия, действующие на основе местных или близко расположенных ресурсов, имеющие перспективы развития и нацеленные на получение прибыли.

Краткий анализ сложившейся ситуации

В настоящее время, по данным официальной статистики¹, в значительном количестве субъектов Российской Федерации наблюдается не только спад инвестиционной активности, но и падение объемов реального производства в денежном выражении. Учитывая более высокий, чем официально регистрируемый, уровень инфляции, можно говорить о существенном сокращении выпуска промышленной продукции.

Так, в 14 регионах в 2016 г. по сравнению с 2015 г. наблюдался спад инвестиционной активности. В 14 регионах спад продолжался в 2014–2016 гг. В семи регионах эта тенденция имела место в течение 3 лет (2013–2016 гг.). В одном регионе падение происходит четвертый год подряд. Эти данные не учитывают регионы, где происходило снижение инвестиционной активности в предшествующие 2–3 года, а прирост, полученный в 2016 г., был в некоторых случаях техническим, обеспеченным эффектом «низкой базы». Аналогичная ситуация наблюдается в динамике валового регионального продукта: в 32 субъектах Российской Федерации его объем снизился в 2015 г., в семи регионах он снижается в течение двух лет, в трех регионах – в течение трех лет. При этом необходимо отметить, что есть регионы, где положительные значения получены только в последний год наблюдения, а до этого в них также наблюдался спад, или же цепочка негативных результатов была прервана в году, предшествующем последнему году наблюдения.

Изложенное выше является результатом внешнеэкономической ситуации, когда большинству регионов сложно привлечь сторонних инвесторов на свою территорию. Владельцы действующих на территории предприятий под давлением внутренних рисков, политико-экономической неопределенности и проблем с привлечением кредитных ресурсов тоже не спешат вкладывать средства в их развитие. В научной литературе, в том числе и зарубежной [15], указывается, что привлечение частных капиталов на территорию, в отличие от государственных, более проблематично.

Таким образом, практически единственными реальными игроками на региональном рынке инвестиций становятся органы управления субъектов Российской Федерации и муниципальных образований. К тому же, как показывает отечественная и мировая практика, на каждую денежную единицу вложенных в развитие территории (или действующих на ней хозяйствующих субъектов) бюджетных средств дополнительно привлекается от 3 до 10 денежных единиц частных инвестиций.

¹ Регионы России. Социально-экономические показатели. 2017: Стат. сб. / М.: Росстат, 2017.

Инструменты регионального развития

Проблемным моментом сложившейся сегодня ситуации является отсутствие в большинстве региональных и в подавляющей части муниципальных бюджетов средств для осуществления вложений в развитие территориальных образований. Однако в распоряжении органов местного самоуправления имеется ряд инструментов, применение которых не требует расходования бюджетных средств. К таким инструментам можно отнести:

- повышение эффективности использования государственного и муниципального имущества;
- возврат налогов, зачисляемых в соответствующие бюджеты, получаемых с вновь созданных предприятий (которые без такой меры не будут созданы);
- развитие действующих предприятий с государственным и муниципальным участием, в том числе за счет повышения эффективности управления и перераспределения прибыли;
- построение взаимовыгодных связей с частными субъектами предпринимательской деятельности (с обязательным контролем корпорационной составляющей).

Первый из перечисленных пунктов предполагает в том числе и создание новых государственных и муниципальных предприятий, передачу им имущества на правах хозяйственного ведения, оперативного управления или аренды (в зависимости от типа предприятия: простое унитарное, казенное или хозяйственное общество). Третий пункт подразумевает подобные действия по отношению к действующим субъектам рынка с государственным и муниципальным участием. В целях развития указанных предприятий, получения ими прибыли они наделяются помимо социально значимых функций еще и правом получения прибыли, причем даже в случае конкуренции с предприятиями частного сектора по соответствующим видам деятельности. Нельзя исключать и полное репрофилирование предприятий, владельцами которых являются регионы и муниципалитеты, поскольку некоторые из них сегодня существуют только «на бумаге», деятельности не ведут и являются «лишним грузом» для органов управления.

Утверждение о неэффективности государственного и муниципального предпринимательства, по сравнению с частным, не подтверждается практическим опытом, который свидетельствует о том, что приватизация в большом количестве случаев не приводила к повышению эффективности деятельности предприятий, а иногда вела и к их полному уходу с рынка. К таким выводам приводит, например, анализ тенденций развития водного коммунального хозяйства в общемировом масштабе [2]. Об этом также свидетельствуют исследования Дж. Стиглица. Он отме-

чает, что «примеры государственной некомпетентности велики в глазах народа, примеры неэффективности в частном секторе не привлекают такого внимания». При этом результативность производства в основной и сопредельных сферах деятельности государственных и муниципальных субъектов экономики в случае построения эффективной системы контроля выше, чем в частном секторе [6, с. 192–193].

Так, В.В. Овчинников [4] на примере руководимого им государственного предприятия доказывает, что организации такой формы могут быть эффективными. Согласны с этим и зарубежные авторы [9; 14]. Более того, в результате анализа деятельности предприятий со значительным государственным участием ряд авторов [1; 7; 8; 10; 12] приходит к выводу не только о возможности их существования, но и о необходимости такового, особенно в периоды нестабильности мировой экономической системы. Далее, на основе результатов анализа опыта государств и регионов Латинской Америки [11] сделан вывод, что неолиберальная экономическая модель не соответствует текущему положению дел, а следовательно, возникает необходимость создания и развития предприятий с приоритетным государственным участием.

Практически в каждом субъекте Российской Федерации определены отрасли, развитие которых может обеспечить в будущем значительное повышение благосостояния. В отношении тех регионов, где не нашлось подобных отраслей (отрасли, служившие локомотивами развития в предшествующие периоды, не выдержали ударов «рыночной стихии»), необходимо рассмотреть вопрос о присоединении (возможно, с предварительным дроблением) к более экономически развитым соседям.

Базисом для развития сохраняемых (укрупненных) регионов должны служить отрасли, основные используемые ресурсы которых расположены в непосредственной близости от мест производства. Это также могут быть отрасли, использующие концентрацию ресурсных потоков, идущих с географически отдаленных территорий, но имеющие близко расположенные и значительные по объемам рынки сбыта.

В дальнейшем можно также развивать новые перспективные отрасли хозяйствования, основанные в том числе на использовании нано-био-инфо-когнитивных технологий. Такие примеры в России сегодня уже существуют. Однако даже в передовых по уровню развития регионах наблюдаются существенные различия. Это создает дополнительные проблемы и на тех территориях, которые развиваются опережающими темпами, и на тех, которые начинают безнадежно отставать в развитии, несмотря на то, что они расположены в непосредственной близости от лидеров. Это закладывает под основы нашего государства такие «бомбы замедленного действия», как, например, обезлюдение территорий, что в условиях Российской Федерации ведет к утрате контроля над простран-

ствами. Данный тезис подтверждают и зарубежные авторы [17]. С другой стороны, это приводит к перенаселенности городов, расслоению их жителей на «высший» и «низший» классы и на приезжих, что в результате ведет к социальной напряженности и социальным взрывам.

Учитывая невысокие (по сравнению с другими развивающимися странами) текущие темпы развития нашей страны, следует изучить негативные результаты такой политики у ближних и дальних соседей. Необходимо принять меры к тому, чтобы самые негативные сценарии не были реализованы на территории Российской Федерации. И чем раньше будут начаты активные действия в направлении их нейтрализации, тем меньшим количеством серьезных потрясений они будут сопровождаться.

Текущая ситуация и приоритеты развития Костромской области

Основная часть полученных в ходе исследования некоммерческой концессии результатов [5] апробирована в Костромской области. Данный регион не обеспечен собственными минеральными ресурсами, промышленность не демонстрирует существенных темпов развития, на территории области отсутствуют важные транспортные узлы. Значения показателей развития ставят регион во вторую половину большинства рейтингов, а по некоторым показателям (например, отношение долга к объему бюджета) область периодически попадает в антилидеры. Сходные проблемы в той или иной степени являются актуальными для большинства субъектов Российской Федерации.

Отраслью, которая сегодня дает до 3/4 объемов экспорта области и имеет существенный потенциал развития на основе использования местных ресурсов, является лесная. Приоритетность опоры на внутренние ресурсы в целях регионального развития подтверждают и зарубежные авторы [13; 16]. Важнейшими источниками развития производственной деятельности называются следующие: сырье, рабочая сила, транспорт, энергия, топливо, вода, рынки [15, с. 54]. Указанные ресурсы в полном объеме присутствуют в регионе только в рамках лесопромышленного комплекса.

Область занимает лидирующие позиции в ЦФО по таким показателям, как «площадь земель лесного фонда» (2 место), «лесистость территории» (1 место), «общий запас древесины» (2 место), «число предприятий в отрасли» (2 место), «численность работников» (1 место), «производство древесины» (1 место и 12 место в целом по РФ)².

² Костромская область и регионы Центрального федерального округа России: Стат. сб. Кострома: Тер. орган Федеральной службы гос. статистики по Костромской обл. (Костромастат), 2016.

Лесопромышленный комплекс является единственной отраслью Костромской области, на базе которой сегодня можно построить полноценный кластер [3]. Показатели ее развития (в отличие от всех остальных бывших базовых отраслей) уже в 2002 г. превысили значения 1991 г. и в дальнейшем практически ежегодно повышались, несмотря на кризисные явления в экономике страны³. Успешность политики концентрации ресурсов, направляемых на развитие территорий, подтверждается опытом других государств [18].

В ходе проведенного анализа в качестве отраслей с меньшим потенциалом были выделены следующие: пищевая отрасль (в том числе извлечение и розлив минеральной и питьевой воды), отдельные отрасли сельского хозяйства (животноводство и выращивание адаптированных к местным условиям культур, в том числе технических), промышленность строительных материалов (имеющая много точек соприкосновения с лесопромышленным комплексом), а также химическая промышленность (например, производство удобрений).

Одним из основных инструментов развития в условиях некоммерческой концессии, как было указано выше, становится предприятие с государственным и муниципальным участием в капитале, действующее в выделенной приоритетной отрасли.

Такое предприятие может быть создано как «с нуля», так и на базе действующего государственного предприятия. По данным, представленным на портале государственных органов Костромской области, по состоянию на 01.08.2017 в собственности региона было государственное предприятие Костромской области «Костромахозлес»⁴.

По информации, представленной на сайте Федеральной налоговой службы⁵, указанное предприятие находится в стадии ликвидации. Причем, учитывая разницу в подходах к банкротству в отечественной и западной практике, где подобные процедуры ведут к финансовому оздоровлению, можно предположить, что предприятие будет ликвидировано в обозримой перспективе. Между тем есть виды деятельности, которые ГПКО «Костромахозлес» могло осуществлять в соответствии с уставом, – это лесоводство и лесохозяйственная деятельность, предоставление услуг в области растениеводства, охота, отлов и отстрел диких животных, деятельность лесопитомников, лесозаготовки, сбор

³ Костромская область. Статистический ежегодник. В 2-х т. Т. 2.: Стат.сб. / Кострома-стат. Кострома, 2015.

⁴ Портал государственных органов Костромской области. adm44.ru/economy/predpriyatiya_sob/index.aspx.

⁵ Сайт Федеральной налоговой службы. egrul.nalog.ru/download/D4F87D3B8CF2D76F98254C45035E5C8BF0DA884C6FFC9C2D0D9D706744E8C6A42FB508BFCB7A91476A95D6E154F9E3902AACB9EB0C745140DA60523102C287A8BCCE9C51535444EC9-93F36B91CE8C63F.

и заготовка недревесных лесных ресурсов, производство пиломатериалов, производство деревянных строительных конструкций и столярных изделий, производство прочих деревянных изделий, оптовая и розничная торговля лесоматериалами и строительными материалами. Как можно понять, указанные виды деятельности, с учетом обеспеченности ресурсами и близости рынков сбыта, являются перспективными для осуществления на территории Костромской области. Уставный капитал ГПКО «Костромахозлес» составлял 5,2 млн руб.

Таким образом, при наличии управленческой воли со стороны учредителя, при назначении заинтересованного в развитии предприятия руководства и в случае предоставления предприятию дополнительных ресурсов можно было бы говорить о развитии указанного субъекта экономики области. В рамках некоммерческой концессии после перевода предприятия в форму хозяйственного общества в качестве участников общества выступили бы муниципальные образования, на территории которых предприятие ведет деятельность. Необходимо отметить, что филиальной сетью предприятия были охвачены практически все районы Костромской области. Органы управления муниципальных образований также могли бы передать в качестве вклада в капитал предприятия денежные средства и иное имущество.

Учитывая складывающуюся ситуацию, сегодня возможным вариантом развития отрасли является создание аналогичного нового предприятия, наделенного перспективными видами деятельности в лесопромышленной сфере. В условиях некоммерческой концессии органы регионального управления (правообладатель) могут настоятельно порекомендовать органам местного самоуправления (операторам) принять участие в формировании капиталов предприятия, ускорить процедуры прохождения его документов, предоставить иные преференции. Наделение предприятия государственным и муниципальным имуществом дает ему возможность под залог этого имущества привлекать кредитные ресурсы, необходимые для финансирования программ развития и текущей деятельности.

Рассмотрим задачи, стоящие перед лесопромышленным предприятием, в капитале которого принимают участие регион и муниципалитеты. Как и для любого коммерческого предприятия, одной из целей деятельности данного хозяйствующего субъекта является получение и максимизация прибыли. Указанная цель не является абсолютным приоритетом на начальном этапе деятельности организации, поскольку в этот период главными целями являются ускоренное развитие основных видов деятельности и реализация инфраструктурных проектов. Но даже в этом случае такой параметр, как прибыльность, должен учитываться при оценке деятельности предприятия в целом, в том числе и профессионализма его руководства (что должно влиять

на уровень оплаты труда), во избежание превращения его в «планово-убыточное». Часть прибыли, пороговое значение которой может быть установлено на уровне 1% (или менее) от уставного капитала, по предложению балансовой комиссии, советом акционеров может направляться на реализацию социальных программ для работников.

В дальнейшем, после решения основных задач по развитию и построению наиболее значимых объектов социальной и коммунальной инфраструктуры, более существенные объемы прибыли могут распределяться в определяемых акционерами пропорциях на поддержку работников, на развитие материально-технической базы (в т. ч. на замещение устаревающих и выбывающих компонентов производственных цепочек) и на выплату дивидендов акционерам. В целях повышения заинтересованности в результатах труда часть акций может быть в дальнейшем распределена между действующими работниками предприятия, при сохранении в руках региона и муниципалитетов контрольного пакета.

Важной задачей предприятия, коррелирующей с целью внедрения некоммерческой концессии, является повышение социальной стабильности в местностях, где оно ведет деятельность, и в регионе в целом. В рамках решения этой задачи можно указать наиболее приоритетные подзадачи:

- расширение штата сотрудников на базе местных трудовых ресурсов (преимущественно за счет увеличения количества рабочих и инженерно-технических вакансий; на начальном этапе деятельности в качестве целевого ориентира может выступать значение 10 % в год), с предоставлением технически оснащенных рабочих мест с высокой оплатой труда и с возможностью повышения квалификации и переобучения;
- создание и развитие социальной инфраструктуры, в том числе лечебных и общеобразовательных учреждений, учреждений дополнительного образования, культуры и спорта, средних специальных и высших учебных заведений;
- создание и развитие коммунальной и дорожной инфраструктуры, в том числе генерирующих (извлекающих) мощностей и распределительных подстанций, сетей, мостов, путепроводов и дорожного полотна, особенно в местностях, значимых для развития предприятия.

Плановым уровнем ввода в эксплуатацию объектов социальной и коммунальной инфраструктуры может являться значение этого показателя в количестве 2–3 единиц в год. Такой уровень устанавливается для того, чтобы не подрывать экономическую базу деятельности предприятия, – при превышении возможны негативные последствия для основной деятельности и получения прибыли. При этом используются сред-

ства не только самого предприятия, но и получаемые в результате участия в федеральных, региональных и местных проектах и программах.

Следующей задачей предприятия является наполнение бюджетов всех уровней путем своевременной (и в полном объеме) уплаты налогов, а регионального и местных бюджетов – еще и путем выплаты дивидендов. Указанные средства также обеспечивают поддержку социальной и других сфер в тех муниципальных образованиях региона, где предприятие еще не ведет своей деятельности. Поскольку средства попадают в распоряжение органов управления опосредованно и в ограниченных объемах, предприятию, как любому другому хозяйствующему субъекту, разрешается использовать определенные Налоговым кодексом инструменты снижения объемов уплачиваемых налогов (в том числе путем использования различных систем налогообложения для разных видов деятельности) или их возврата (например, НДС при поставках продукции за рубеж).

Поскольку деятельность предприятия предполагает вырубку леса, логичным является возложение на него функций по восстановлению лесов. Целевым ориентиром при этом является показатель 100% от площади рубок. При этом восстановление может идти с использованием более ценных пород деревьев, чем те, которые были вырублены. Деятельность питомника может приносить дополнительные доходы за счет реализации части выращенной продукции сторонним организациям и гражданам. Для этого среди культивируемых пород, адаптированных к местным условиям, должны быть представлены не только те, которые являются ценными для промышленного использования древесины, но и фруктово-ягодные, а также декоративные. Их состав можно определить после изучения спроса на подобную продукцию. Предприятие также будет выполнять лесоохранные функции на выделенных ему территориях.

Две следующие тесно взаимосвязанные задачи – это освоение технологий глубокой переработки ресурсов и комплексное использование сырья. Первая предполагает отсутствие среди поставляемых на рынок товаров круглого леса и продуктов начальной стадии его переработки. На рынок должны поставляться готовые к использованию конечным потребителем товары или полуфабрикаты, которым на месте использования необходимо пройти только один производственный цикл (например, элементы мебели, которые преобразуются конечным продавцом в соответствии с пожеланиями заказчика). Это также предполагает отслеживание мировых тенденций в использовании древесных волокон (например, в производстве тканей) и проведение собственных научно-исследовательских работ. Комплексное использование сырья предполагает превращение всех отходов заготовительных и производственных процессов в реализуемые на рынке продукты: от топливных

гранул и удобрений до детских игрушек и сувениров. Целью в данном случае является безотходное производство. Решение указанных задач лежит в сфере постоянного совершенствования материально-технической базы предприятия и повышения квалификации кадров.

Наконец, одной из основных целей создания и деятельности лесопромышленного предприятия (с преимущественным участием в капитале региона и муниципалитетов) является развитие предпринимательства в его непосредственном окружении. Так, предприятие может пользоваться услугами сторонних организаций в тех видах деятельности, которые нецелесообразно осуществлять собственными силами (например, уборка помещений или доставка продукции). Решение о передаче функций на аутсорсинг принимается только после проведения сравнительных расчетов или при необходимости направить ресурсы на какое-либо другое направление.

С машиностроительными предприятиями Костромской области необходимо налаживать взаимодействие в сферах разработки, производства и дальнейшего обслуживания лесозаготовительной и лесоперерабатывающей техники. Исследования в сферах разработки новых технических средств и новых видов продукции из наличного сырья целесообразно осуществлять на базе действующих в регионе учебных заведений с перспективой создания научных школ и даже отдельных научных учреждений по наиболее значимым проблемам работы предприятия и отрасли в целом. Еще одним аспектом деятельности предприятия является содействие развитию видов бизнеса, обеспечивающих сотрудников товарами и услугами повседневного спроса (при контроле за ценовой политикой малого предпринимательства и отказе от его услуг в случае завышения расценок или снижения качества).

Деятельность подобного предприятия и осуществление им всех указанных функций становится наиболее эффективным в условиях использования некоммерческой концессии, поскольку органы государственного и муниципального управления, связанные концессионными отношениями, не только являются получателями дивидендов и налоговых платежей, решают многие социальные, инфраструктурные и иные проблемы, поддерживая проекты, реализуемые предприятиями, или привлекая для них дополнительные средства, но и как совладельцы заинтересованы в его дальнейшем развитии, получают значительный рычаг экономического развития и снижения социальной напряженности.

Предприятие становится существенным элементом системы стратегического планирования, используемой в рамках некоммерческой концессии, соисполнителем отраслевых программ, принимаемых в рамках региональной и муниципальной стратегий. Благодаря некоммерческой концессии и совместному владению регионом и муниципалитетами предприятием, в его деятельности учитываются интересы

и потребности всех территорий региона, упрощается принятие решений собственников, направленных на развитие предприятия (на основании стратегических документов и решений государственно-муниципальных рабочих групп), а также решений руководства предприятия, направленных на развитие территорий, где оно ведет свою деятельность, и региона в целом.

Изложенное выше позволяет говорить о том, что некоммерческая концессия, не вступая в противоречие с действующим законодательством, способна стать эффективным инструментом регионального развития. Полностью вписываясь в правовое поле, она позволяет нивелировать ограничения, налагаемые нормативной базой на регионально-муниципальные взаимодействия. В результате органы управления указанных уровней начинают согласованно действовать в интересах социально-экономического развития соответствующих территорий. Более подробно с правовыми и иными аспектами некоммерческой концессии можно ознакомиться в монографии [5] и других работах автора.

Таким образом, одним из важнейших для региона результатов применения некоммерческой концессии становится развитие производства. Производственная деятельность, в свою очередь, позволяет достичь главной цели использования некоммерческой концессии – повысить благосостояние населения путем предоставления высокооплачиваемых рабочих мест, собираемости налогов, благотворительной деятельности, развития коммунальной и другой инфраструктуры.

ЛИТЕРАТУРА

1. Абучакра Р., Хури М. Эффективное правительство для нового века. М.: Олимп-Бизнес, 2018. 256 с.
2. Котов Д.А. Рыночное реформирование водного коммунального хозяйства. Некоторые аспекты зарубежного опыта // Региональная экономика: теория и практика. 2009. № 1. С. 46–53.
3. Мамон Н.В., Орлов Е.В., Калинина Е.П. Определение потенциала и формирование региональных промышленных кластеров // Региональная экономика: теория и практика. 2014. № 16. С. 7–20.
4. Овчинников В.В. Манифест правильного чиновника. Как заставить госпредприятие приносить прибыль городу. М.: Эксмо, 2017.
5. Орлов Е.В. Некоммерческая концессия: теоретические основы и практическое применение: монография. Ярославль: Филигрань, 2017. 150 с.
6. Стиглиц Дж.Ю. Экономика государственного сектора /Пер. с англ. М.: Изд-во МГУ: ИНФРА-М, 1997. – 720 с.
7. Bacchu K., Chakraborty K. Financial Performance Analysis of Select Public Sector Enterprises in India // IUP Journal of management research. 2015. Vol. 14. № 4. Pp. 72–84.
8. Bernier L. Public enterprises as policy instruments: the importance of public entrepreneurship // Journal of economic policy reform. 2014. Vol. 17. № 3. Pp. 253–266.
9. Bernier L. Public Enterprises Today: Missions, Performance and Governance. Brussels, Belgium: P.I.E-Peter Lang S.A., Éditions Scientifiques Internationales, 2015.

10. *Bhardwaj P.J.* From half way light house than white elephants to maharatna: the expectations and reality of public sector enterprises in India //CLEAR International journal of research in commerce & management. 2016. Vol. 7. № 3. Pp. 86–92.
11. *Draibe S., Riesco M.* Social policy and development in Latin America: the long view // Social policy & administration. 2009. Vol. 43. № 4. Pp. 328–346.
12. *Greiling D., Grüb B.* Sustainability reporting in Austrian and German local public enterprises //Journal of economic policy reform. 2014. Vol. 17. № 3. Pp. 209–223.
13. *Mamat M.Z., Ng B.-K., Azizan S.A., Chang L.W.* An attempt at implementing a holistic inclusive development model: Insights from Malaysia's land settlement scheme //Asia pacific viewpoint. 2016. Vol. 57. № 1. Pp. 106–120.
14. *Muhairwe W.T.* Making public enterprises work: from despair to promise – A turn around account. London: Iwa publishing, 2009.
15. *Nelson J.R., Rudelius W.* The search for industry: identifying regional manufacturing opportunities //California management review. 1972. Vol. 14. № 4. Pp. 52–62.
16. *Perucca G.* The role of territorial capital in local economic growth: evidence from Italy // European planning studies. 2014. Vol. 22. № 3. Pp. 537–562.
17. *Polèse M., Shearmur R.* Why some regions will decline: A Canadian case study with thoughts on local development strategies // Papers in regional science. 2006. Vol. 85. № 1. Pp. 23–46.
18. *Wint E.* Sustainable communities, economic development, and social change: two case studies of 'garrison communities' in Jamaica // Community, work & family. 2002. Vol. 5. № 1. Pp. 85–101.

ABOUT THE AUTHOR

Orlov Evgeniy Vladimirovich – Candidate of Economic Sciences, Associate Professor, Associate Professor of Department of Economics and Management of the Federal State Budgetary Educational Institution of Higher Education «Kostroma State University». ev_orlov@rambler.ru

NON-PROFIT CONCESSION AS A TOOL FOR THE DEVELOPMENT OF PRODUCTION IN THE REGIONS OF RUSSIA

The article discusses the use of non-profit concessions to enhance production activities in the constituent entities of the Russian Federation. On the example of the Kostroma region, the process of choosing a priority industry is shown, on the development of which it is necessary to focus for governing bodies of regional and local levels. Priorities for the application of non-profit concessions are considered: social and infrastructural development of territories, filling budgets, increasing the degree of processing of raw materials, developing related types of entrepreneurial activity, improving the welfare of the population.

Key words: *non-profit concession, region, municipality, development of production, state and municipal entrepreneurship.*

JEL: R11, R53, R58.

МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА И МЕЖДУНАРОДНЫЕ ОТНОШЕНИЯ

М.М. СОКОЛОВ

доктор экономических наук, ведущий научный сотрудник
Центра инновационной экономики и промышленной политики
ФГБУН Институт экономики РАН

ПЕРСПЕКТИВЫ ПОТРЕБЛЕНИЯ НЕФТИ В МИРЕ И ДИНАМИКА МИРОВЫХ ЦЕН НА НЕЕ

В статье рассматриваются изменения структуры мирового энергобаланса и динамика мировых цен на энергоресурсы, обусловленные появлением новых технологий и экологическими проблемами. Нефть как энергоисточник постепенно утрачивает свою ведущую роль, уступая место электроэнергии, природному газу, возобновляемым видам энергии в виде солнца, ветра, биоорганики. Существенное сокращение темпов потребления нефти и других углеводородов на основе увеличения их разведанных запасов, пригодных к разработке, привело к избытку предложения энергоресурсов на мировом рынке, к торможению роста мировых цен на них, а в перспективе – к их снижению.

Ключевые слова: добыча и потребление углеводородов, возобновляемые виды энергии, капитализация нефтегазовых компаний, структура мирового энергетического баланса, ценообразование на нефть и природный газ.

JEL: Q29, Q30, Q40, Q41.

DOI: 10.24411/2073-6487-2019-10049

В мировом объединенном балансе потребляемых энергоресурсов на сегодняшний день нефть продолжает оставаться доминирующим источником энергии в мире, однако в динамике за последние годы ее доля постоянно сокращается. Так, если еще сорок лет назад (1980 г.) доля нефти в мировом энергобалансе составляла 46,2%, то к 2018 г. она сократилась на 12 процентных пунктов – до 34,2% (см. табл. 1). Если еще десять лет назад (2009–2013 гг.) среднегодовой темп роста ее потребления в мире составлял 1,7%, то в 2016–2017 гг. он упал до 1,4%, а в индустриальных странах (ОЭСД) – до 0,7%. По большинству прогнозов, темпы роста потребления нефти в мире уже в ближайшее

десятилетие тоже должны сократиться до 0,7%, а в развитых странах – стать нулевыми.

Сегодня при производстве тепловой и электрической энергии нефть активно заменяется более дешевым углем (особенно в развивающихся странах) и более экологичным природным газом¹, а также возобновляемыми видами энергии в виде солнца, ветра и биоорганики (ВИЭ) с нулевыми выбросами парниковых газов. За последние 15 лет (2004–2017 гг.) темпы роста потребления нефти были самыми низкими – 119%, по сравнению с природным газом – 130%, углем – 128%, гидроэнергией – 145% и ВИЭ – 641%, за исключением атомной энергии – 95,4% (см. табл. 1).

Кроме того, важными путями к сокращению потребления нефти становится повышение эффективности использования нефтепродуктов на транспорте, а также замена автомобилей с двигателями внутреннего сгорания (ДВС) на электромобили. Если сегодня электромобили уступают ДВС по стоимости на 20–30%, то, по всем прогнозам, к 2025 г. здесь будет достигнут паритет.

Снижение значимости нефти для мировой экономики

Наряду со статистикой сокращения темпов потребления нефти, одним из ярких свидетельств того, что она безвозвратно теряет свои позиции в топливно-энергетическом балансе мира и в целом в мировой экономике, является потеря ведущими нефтедобывающими компаниями мира лидерства по капитализации по отношению к компаниям, связанным с IT-технологиями, финансами, страхованием, фармацевтикой, торговлей, информацией. По мнению многих экономистов, уровень капитализации компаний, формируемый на фондовых рынках, служит сегодня одним из важнейших индикаторов революционных процессов, происходящих в мировой экономике.

Так, еще двенадцать лет назад (2007 г.) такие нефтегазовые компании, как ExxonMobil, British Petroleum, Shell, Total, Газпром и др., стояли во главе списка десяти самых крупных компаний в мире по капитализации, а к 2018 г. эти компании не только потеряли лидерство, но и серьезно сократили свою капитализацию – в среднем в 1,4 раза [1]. В значительной степени это связано, с одной стороны, с повышением капиталоемкости и издержек добычи нефти из-за роста производства трудноизвлекаемой нефти и нефти, добываемой со дна морей и океанов, с другой стороны, технический прогресс в добыче, транспортировке и использовании углеводородов привел к превышению их пред-

¹ При сжигании одной тонны нефтепродуктов в атмосферу выбрасывается 2,8 т CO₂, а при сжигании газа – 1,6 т CO₂.

ложения на мировом рынке по отношению к спросу, что отразилось на ценах всех углеводородов в сторону их снижения и, как результат, к сокращению прибыльности их производства.

В настоящее время нет проблем с приобретением углеводородов на мировом рынке – были бы деньги, а возможности их заработать, особенно с развитием фондовых рынков, многократно возросли. Общая капитализация акций компаний, присутствующих на фондовых рынках мира, за последние 30 лет возросла в 9 раз – с 9,4 трлн долл. в 1990 г. до 84 трлн долл. в 2018 г., составив 97% от общего ВВП всех стран мира в этом году².

Анализ нефтегазовой отрасли США, проведенный на основе публикаций Financial Times, показал, что если в 2010 г., на пике высоких мировых цен на нефть, доля суммарной рыночной капитализации нефтегазовых компаний, оцениваемой фондовым рынком, в общей капитализации 500 крупнейших компаний составляла 10,1%, то уже в 2015 г. она сократилась в 1,8 раза – до 5,7% [2].

Свидетельством того, что добыча нефти теряет свою привлекательность, служит и обвальное сокращение объема капитальных вложений в нее в последние годы, что привело к свертыванию целого ряда проектов по ее добыче, в первую очередь на шельфе Северного моря, Нигерии и Мексиканского залива. С рекордных показателей 2010 г. общие капитальные затраты нефтегазовых компаний мира сократились на 50% – с 875,1 до 443,5 млрд долл. в 2018 г. [3, 7]. Нефтяные компании стали избегать проектов, которые окупаются в течение 10 лет и более, что раньше было отраслевым стандартом. Сокращение прибыльности добычи и избыток предложения нефти на мировом рынке привели к тому, что теперь ее производство стало концентрироваться на месторождениях с наиболее низкой себестоимостью, что повлекло за собой торможение роста мировых цен на нее.

Еще одним ярким свидетельством того, что углеводороды теряют свое прежнее значение для приложения капитала, является сегодня политика Норвегии, направленная на распродажу своих активов, связанных с добычей углеводородов. В ноябре 2017 г. Суверенный фонд Норвегии, активы которого превышают 1 трлн долл., сообщил о своем намерении отказаться от вложений в нефтегазовый сектор и выставить на продажу принадлежащие ему акции нефтегазовых компаний мира на 35 млрд долл. Норвегия посчитала, что вложение денежных средств в нефтегазовую сферу в современных условиях стало малоэффективным [4, с. 21]. К продаже нефтяных активов Норвегию подтолкнул рост доходов от вложения средств Фонда в акции и облигации международных компаний с быстро растущей капитализацией, таких как Apple,

² knoema.ru/atlas/topics/ Финансовый сектор капитала. 24.04.2019.

Таблица 1

**Структура и динамика потребления первичной энергии
в мире по видам энергоресурсов в 2004–2017 гг., в млн т н. э.**

Наименование энергоресурса	2004	2009	2013	2016	2017	Среднегодовые темпы прироста, в %				Темпы роста 2004– 2017, %
						2004– 2009	2009– 2013	2013– 2017	2016– 2017	
Общее энергопотребление в мире, общая доля, %	0554	1550	2829	3259	3511	+3,5	+2,7	+1,3	1,9	128
Нефть, доля в общем потреблении, %	3871	4078	4359	4557	4622	+1,3	+1,7	+1,5	1,4	119
Газ, доля в общем потреблении, %	2432	2661	2903	3073	3164	+2,3	+2,2	+2,2	+2,7	130
Уголь, доля в общем потреблении, %	2914	3447	3865	3706	3732	+4,3	+2,9	-0,8	+0,7	128,0
Атомная энергия, доля в общем потреблении, %	625	614	564	591	96,4	-0,4	-1,3	+1,4	+0,9	95,4
Гидроэнергия, доля в общем потреблении, %	635	737	862	913	18,6	+3,2	+3,9	+1,6	+0,7	145
Возобновляемые источники энергии (ВИЭ), доля в общем потреблении, %	76,0	43,7	82,6	417	86,8	17,4	24,6	14,6	16,8	641

Источник: составлено автором по: «BP Statistical Review of World Energy» за 2005–2018 гг.

Microsoft, Berkshir Hathaway и др.³ В 2017 г. эти вложения принесли Норвегии доход в размере 63 млрд долл., в то время как чистый доход в виде налоговых поступлений в бюджет государства, в том числе от продажи нефти и природного газа, составил 46 млрд долл.⁴

Необходимо отметить, что снижение капитализации затронуло не только зарубежные нефтегазовые компании, но и российские. При этом сокращение капитализации российских нефтегазовых компаний можно охарактеризовать как обвальное. Так, за 2007–2017 гг. в Газпроме

³ Среднегодовая доходность участников фондового индекса Standard & Poor,s Global Ratings 500 за 1965–2017 гг. составила 9,9%, а прибыль Berkshir Hathaway, возглавляемой Уорреном Баффетом, в 2017 г. составила 45 млрд долл., и в расчете на акцию за этот год она возросла на 19,1%. www.rbk.ru/economics/25/02/2018/5a91f87b9a7947.

⁴ www.rbk/economics/04.03.2018/.

она упала в 4,7 раза – с 246 до 51,8 млрд долл., в Лукойле в 1,6 раза – с 73,5 до 44,6 млрд долл., в Роснефти в 1,4 раза – с 88,5 до 62,4 млрд долл., в Сургутнефтегазе в 2,8 раза – с 51,3 до 18,5 млрд долл. [5, с. 73].

Сравнительное исследование динамики капитализации зарубежных и российских нефтегазовых компаний показало более сильное ее снижение у российских компаний, что в первую очередь связано с ростом себестоимости добычи нефти и капитальных затрат по освоению новых ее месторождений в Сибири и районах Крайнего Севера, с сильнейшей зависимостью развития отечественной нефтегазовой отрасли от зарубежных поставок оборудования и технологий, с введенными США и странами ЕС санкциями по этим поставкам, а также с низкими темпами роста российской экономики.

Влияние научно-технологического прогресса на снижение потребления нефти в мире

Рассматривая проблемы развития той или иной отрасли, мы часто обращаем внимание на события, происходящие сегодня и игнорируем те, которые происходят постоянно в течение долгого времени. Однако если последние спрессовать по времени, то окажется, что они повлияли как на темпы потребления энергоресурса, так и на его цены в гораздо большей степени, чем, например, такое разовое мероприятие, как соглашение, заключенное странами ОПЕК и России в 2017 г. о сокращении добычи нефти на 1,5 млн барр./сутки.

Проиллюстрируем это следующим расчетом. В 2017 г. в мире было потреблено 4,6 млрд т нефти, из которых 2,6 млрд т, или 57%, было использовано на транспорте в виде бензина, дизельного топлива, керосина. За 1980–2017 гг. эффективность использования горючего увеличилась на 50%, а если бы эффективность не росла, то потребность в нефти за эти годы должна была возрасти на 1,9 млрд т и составить не 4,6, а 5,7 млрд т, или 115,3 млн барр./сутки против 88,4 млн барр./сутки сегодня. Следовательно, по состоянию на 2017 г. только за счет повышения эффективности использования горючего потребность в нефти с 1980 г. сократилась на 26,9 млн барр. в сутки, что в 18 раз превышает сокращение объема добычи нефти, осуществленное нефтедобывающими странами в 2017 г. Если бы этого не произошло, то можно предположить, что цены на нефть сегодня были бы заоблачными и составляли свыше 200 долл./барр. По прогнозам, к 2040 г. удельное потребление бензина должно снизиться с существующих 6 л на 100 км до 3 л, что опять будет воздействовать на сокращение спроса на нефть [10, с. 18–19].

Следующим фактором, связанным с научно-техническим прогрессом, который быстро набирает силу по своему воздействию на темпы потребления нефти и мировых цен на нее в сторону их сокращения,

является производство электромобилей. Только за последние восемь лет (2011–2018 гг.) их производство в мире возросло в 18 раз – с 57 тыс. до 1 млн шт., ежегодно прирастая на 24%. Предполагается, что общее число электромобилей уже к концу 2020 г. составит 13 млн шт., а к 2030 г. 130 млн шт. Лидером по использованию электромобилей сегодня выступает Китай. В этой стране на 2020 г. планируется продать 2 млн электромобилей и гибридов, к 2025 г. – 7 млн, что будет соответствовать 20% всех продаж автомобилей в стране.

Ключевую роль в производстве электромобилей играет стоимость аккумуляторных батарей. В последнее десятилетие целому ряду стран удалось добиться заметного ее снижения. Так, если в 2009 г. каждый кВт.ч. емкости батареи стоил 1000 долл., то к 2018 г. этот показатель упал почти в пять раз – до 209 долл., на 25% ежегодно уменьшая их стоимость. При таком темпе снижения стоимости аккумуляторных батарей их цена к 2028 г. составит 73 долл., что позволит электромобилям успешно конкурировать с ДВС, а значит и к взрывному росту их продаж. В этом случае уже к 2028 г. можно ожидать, что парк электромобилей в общем объеме всех эксплуатируемых автомобилей составит около 10%, что неминуемо должно отразиться на темпах потребления нефти, – произойдет очередное их сокращение как минимум до 0,5%. А если заглянуть за пределы 2028 г., когда в результате стремительного роста производства электроэнергии на основе ВИЭ, дальнейшего роста эффективности использования горючего ДВС и замене нефти газом при обогреве помещений, а также появления новых технологий в химической промышленности, то следует ожидать абсолютного сокращения потребления нефти, как это уже произошло с углем. В 2014 г. его производство сократилось на 14 млн т н. э., в 2015 г. на 105, в 2016 г. на 231 млн т н. э. [11, р. 38].

Технологическая обеспеченность нефтегазовых отраслей в России

В течение долгого времени, в период высоких мировых цен на углеводороды, обилие денег у российских нефтегазовых компаний позволяло им безболезненно оплачивать услуги зарубежных сервисных компаний и приобретение необходимого оборудования по импорту. Такое состояние безмятежности, как со стороны нефтегазовых компаний, так и власти, закончилось после падения мировых цен на нефть, резкого подорожания доллара к рублю и введения санкций со стороны Запада на поставку высокотехнологичного оборудования для нефтегазового комплекса.

По оценке Минпромторга РФ, сегодня примерно 52% потребностей нефтегазовых компаний в осуществляемых ими закупках оборудова-

ния и технологий приобретается по импорту. При этом статистика четко показывает, что чем оборудование проще в изготовлении, чем более оно металлоемко, тем выше в России обеспеченность отечественной продукцией, и наоборот, чем продукция более технологична, тем мы больше зависим от импорта. Так, например, по оборудованию для добычи углеводородов на шельфе, по гидроразрыву пласта, по добыче трудноизвлекаемой нефти, по модернизации нефтеперерабатывающих заводов, по программному обеспечению зависимость от импорта составляет 90% и более. То есть та продукция, которая в перспективе только и может обеспечить успешное развитие нефтегазового комплекса России, в стране производится в минимальном объеме [6, с. 35].

В конце 2014 г. Министерство промышленности и торговли совместно с Минэнерго разработали и утвердили 12 направлений по импортозамещению в нефтегазовом комплексе, на осуществление которых было выделено 10 млрд руб. Наряду с государством, к импортозамещению активно подключились и многие нефтегазовые компании, т. к. отечественное оборудование и технологии часто в несколько раз дешевле зарубежных. Так, например, «Газпромнефть» и «Роснефть» начали совместно с научно-исследовательскими институтами осуществлять финансирование разработки и производства на своих нефтеперерабатывающих заводах в Омске и Ангарске катализаторов, большая часть которых сегодня закупается по импорту.

Несмотря на активную поддержку импортозамещения как со стороны государства, так и нефтегазовых компаний, в целом объем инвестиций в нефтегазовое машиностроение пока заметно не растет, а по некоторым видам оборудования даже наблюдается их сокращение. Это происходит в силу того, что сегодня государство испытывает серьезные трудности с наполнением бюджета и не может все машиностроительные предприятия, обслуживающие нефтегазовый комплекс, наделить льготами и преференциями (что вполне естественно), которые в лучшем случае достаются максимум пятой части от общего количества предприятий.

Ограниченность средств у государства заставляет его делать выбор среди предприятий, принимающих участие в импортозамещении, а это всегда приводит к появлению личных пристрастий, кумовства, коррупции. Рыночные же отношения предполагают равные права для всех его участников к доступу к финансовым средствам. Если такого равноправия нет, то это уже не рынок, а «ручное управление» экономическими процессами, которое, как показывает практика, только на короткое время может отодвинуть решение проблемы, но не может решить ее кардинально.

Поэтому, по нашему мнению, нельзя ожидать успешного решения проблемы импортозамещения без снижения налоговой нагрузки

и существенного наращивания на этой основе объема инвестиций в основные фонды на всех без исключения предприятиях машиностроительного комплекса.

За два года (2016–2017 гг.) инвестиции в основные фонды по машиностроительной отрасли страны сократились в 2,1 раза – с 112 до 52,3 млрд руб. [9, с. 93]. Расчеты, сделанные в Институте экономики и организации промышленного производств СОРАН, показывают, что при сложившемся состоянии основных фондов в российском машиностроении, для того чтобы его изделия довести до уровня, способного конкурировать с западными образцами, ежегодные инвестиции в эту отрасль должны быть увеличены как минимум в 20 раз и составлять 1,2 трлн руб. [8, с. 40].

Если Россия хочет решить проблему импортозамещения кардинально, то необходимо отказаться от создания «островков благополучия» с помощью избирательных льгот и преференций для отдельных предприятий, а действовать системно, с использованием для этого сложившейся международной практики путем освобождения прибыли предприятий от налогообложения, расходуемой на инвестиционные цели.

В перспективе ситуация с сохранением уровня добычи нефти в России и объема налоговых поступлений от нее может заметно обостриться и по другим причинам. Дело в том, что постепенно идет истощение ресурсной базы и растут издержки добычи нефти на традиционных ее месторождениях в Западной Сибири, Татарстане, Самарской области. Так, в крупнейшем нефтедобывающем районе страны (ХМАО) за последние 10 лет добыча нефти упала на 41 млн т. Кроме того, идет нарастание добычи нефти из месторождений, расположенных на Севере, на шельфе и в районах Восточной Сибири, которые для своего освоения требуют огромных капитальных затрат.

В целом по стране только за один 2018 г. эксплуатационные затраты добычи нефти возросли на 30%, а удельные капитальные затраты – на 40%. В этих условиях государству приходится постоянно наращивать льготы по добыче нефти на целом ряде месторождений, чтобы обеспечить рентабельность ее производства. В результате доля льготированной нефти в стране увеличилась с 1% в 2006 г. до 43% в 2017 г. [9, с. 8]. Именно по этим причинам Россия уже в ближайшие десятилетия может столкнуться как с сокращением доходов от нефти, так и с падением ее добычи в стране. По мнению целого ряда ведущих российских аналитиков, занимающихся топливным комплексом России, Института энергетических исследований РАН, Центра энергетики Сколково, VYGON Consulting, Министерства энергетики РФ, главы «Роснефти» И. Сечина, добыча нефти в стране на имеющихся мощностях и на вновь вводимых месторождениях, даже без учета внешних ограничений, к 2035 г. должна снизиться в 1,6–1,8 раза – с существующих 558,8 млн т до 300–350 млн т [13, с. 6].

Основные факторы, воздействующие в настоящее время на динамику мировых и внутренних цен на нефть

В 2014 г. после десятилетнего периода небывало высоких цен на нефть, достигавших на пике их роста более 140 долл./барр., они рухнули до 33, затем подросли до 50–60 и, наконец, стабилизировались в 2018 г. на 60–66 долл./барр. (см. табл. 2).

Такая динамика мировых цен на нефть в последние годы во многом обусловлена договоренностью стран ОПЕК и России о сокращении ее добычи. Однако эта стабилизация цен довольно зыбка ввиду того, что целый ряд нефтедобывающих стран, не присоединившихся к этой договоренности, активно наращивают добычу нефти для реализации ее на мировом рынке. К этим странам следует отнести Иран, Ирак, Ливию и США.

Среди названных стран наибольшим «возмутителем» мирового рынка нефти сегодня выступают США. Эта страна за счет разработки месторождений сланцевой нефти за последние 10 лет увеличила общую ее добычу в 2 раза – с 305 до 600 млн т в 2018 г., сократив тем самым не только импорт нефти, но и впервые за многие годы став крупным ее экспортером. По экспорту нефти и нефтепродуктов в 2018 г. США вышли на первое место в мире, поставив за рубеж 450 млн т, в т. ч. нефти – 160 млн т. и нефтепродуктов в виде бензина, керосина и дизельного топлива – 290 млн т⁵.

Важно отметить, что США не только нарастили производство сланцевой нефти, но и в кратчайшие сроки сумели снизить издержки ее добычи. Так, средние сроки бурения на нефтяных сланцевых месторождениях за последние 15 лет сократились в 6 раз – с 2 месяцев до 10 дней. Буровые бригады сегодня работают как такси, по вызову, т. к. большинство их не являются стационарными, – они мобильны. Впервые в мировой практике при добыче нефти в США все большее распространение получает «фабричный» подход к ее добыче, проявляющийся в автоматизации всех процессов при ее осуществлении.

По последним данным, на вновь вводимых скважинах в США, разрабатывающих сланцевые пески, удельные капитальные затраты на баррель дополнительной добычи за 2011–2017 гг. сократились более чем в 2 раза – с 70 до 30 долл./барр., в результате чего уровень цены в 40 долл./барр. стал приемлемым для большинства скважин.

Можно ожидать, что уровень издержек производства сланцевой нефти в США будет и дальше снижаться. Гарантом этого выступает политика по наращиванию инвестиций в ее добычу со стороны таких нефтегазовых грандов, как ExxonMobil, Chevron, Shell – в 2017 г. они

⁵ www.vestifinance.ru/articles/111785.13.12.2018.

составили 10 млрд. долл. Многократное снижение издержек производства сланцевой нефти в США позволило не только нарастить ее добычу и экспорт, но и вдвое увеличить запасы нефти, пригодные для рентабельной добычи, а усовершенствование методов добычи тяжелых нефтей позволило утроить ее запасы в Канаде и Венесуэле [10, с. 18–19].

Все отмеченные нами новшества внесли существенные коррективы в существующую практику формирования мировых цен на нефть. Если раньше, в случае дефицита нефти на мировом рынке, для его устранения часто требовались годы (минимум 5–7 лет), то теперь на это уходят месяцы. Иначе говоря, инвестиционный цикл в нефтедобыче США многократно сократился по времени.

Если раньше, до сланцевой революции в добыче нефти, воздействие на динамику мировых цен со стороны США осуществлялось опосредованно путем закупки в огромных количествах нефти по импорту, то теперь это воздействие должно усилиться в связи с превращением страны в крупнейшего экспортера нефти и нефтепродуктов на мировой рынок, с возможностью быстрого наращивания добычи сланцевой нефти, увеличивая тем самым превышение предложения нефти на мировом рынке над ее спросом. Можно предположить, что издержки добычи сланцевой нефти в США станут тем репером, на который будут ориентироваться мировые цены на нефть.

Наряду с техническим прогрессом, важнейшей причиной стремительного роста добычи сланцевой нефти и газа в США явилось снижение налоговой нагрузки на компании, специализирующиеся в этой сфере. Если в России и большинстве нефтедобывающих стран у нефтегазовых компаний изымается 60–70% их доходов в виде различного рода налогов, то власти США сегодня забирают у нефтяников примерно 22%, а у операторов сланцевых проектов всего около 10%. *Уровень цены на углеводороды теперь стал формироваться на минимальном ее превышении над издержками, который позволяет хозяйствующему субъекту нормально развиваться и функционировать.*

При такой налоговой политике государство теряет на налоговых поступлениях от нефтегазовых компаний, но одновременно наделяет их денежными средствами для финансирования научных изысканий, производства новых видов оборудования и внедрения прогрессивных технологий, которые сегодня выступают залогом успешной и рентабельной добычи углеводородов.

За 2005–2017 гг. цена на газ на внутреннем рынке США снизилась в 3,5 раза – с 316 до 90 долл./1000 м³, а цены на нефть в 2 раза – с 98 до 50,8 долл./барр. (см. табл. 2). Существенное снижение цен на нефть и газ в этой стране привело к росту прибыльности химических предприятий, использующих их в качестве химического сырья, к повы-

шению конкурентоспособности их продукции на мировых рынках и к возврату на родину из Китая и Мексики целого ряда химических предприятий, переведенных туда ранее.

Динамика внутренних цен на газ и нефть в США за последнее десятилетие показывает, что эта страна отказалась по топливно-энергетическому комплексу от получения от него доходов в бюджет в виде «ресурсной ренты», когда цена реализации углеводородов потребителям многократно превышает издержки их производства и часть этого превышения государство забирает в виде налогов.

Такая новая политика США по отношению к ценам на первичные энергоресурсы позволила сократить их долю по стоимости в ВВП США до 1,5%, в то время как в ЕС она составляет 3%. Кроме того, такая политика свидетельствует, что страна, наращивая производство углеводородов, ориентируется в первую очередь не на увеличение доходов от нефтегазовых отраслей, а на удешевление продукции обрабатывающих отраслей и расширение ее реализации на внутреннем и международных рынках и получение на этой основе возросших налоговых поступлений в бюджет страны.

В отличие от США и стран ЕС Россия в ценообразовании на углеводороды продолжает придерживаться политики, основанной на извлечении с помощью налогов «ресурсной ренты», не сокращая, а увеличивая разрыв между издержками производства энергоресурсов и внутренними ценами на них. Так, за 2000–2017 гг. цены производителей нефти в нашей стране возросли в 11,3 раза, природного газа – в 22,4 раза, а цены для потребителей – в 5,5 и 11 раз соответственно. При этом темпы их роста за эти же годы существенно опережали рост цен как на машины и оборудование, которые повысились в 6,3 раза, так и в целом на все промышленные товары – соответственно в 7 раз (см. табл. 2).

В результате такой политики стоимость затрат на энергию в ВВП России растет и составляет 11%. Россия по этому показателю является почти абсолютным рекордсменом, занимая 166 место среди 192 стран мира. Доля энергоемких отраслей в России составляет 70% и в последние годы не снижается. Сегодня в России на 1 долл. добываемых углеводородов приходится всего 2 долл. добавленной стоимости в виде готовых изделий, а в США 10 долл. [14, с. 31].

Если перед Россией поставить задачу по удвоению ВВП на ближайшие 10 лет, при существующей структуре экономики и уровне энергоемкости в стране, то все экспортируемые сегодня за рубеж энергоресурсы в виде нефти, нефтепродуктов и природного газа придется направить исключительно на внутреннее потребление. В этом случае федеральный бюджет будет обескровлен – он потеряет 46% всех его доходов.

В 2018 г. в России пополнение бюджета путем наращивания «ресурсной ренты» только усилилось – цены производителей на полезные

Таблица 2

Динамика цен на нефть и природный газ в мире и России за 2000–2017 гг.

Вид энергоресурса	Единица измерения долл.	2000	2005	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	Индекс роста цены 2018 г. к 2013 г., %
Мировые цены:													
Нефть, Brent	долл./барр.	28,2	54,5	79,5	111,3	112,0	108,7	99,0	46,1	43,7	55,6	69,8	64,2
Природный газ, – средняя импортная цена в Германии	1000 м ³	104,8	210,9	289,1	378,0	393,4	386,3	328,0	241,9	177,4	185,0	230,0	59,6
СПГ, импортная цена в Японии	1000 м ³	169,9	217,8	392,8	530,3	603,0	582,0	587,9	371,2	249,8	221,0	288,0	49,5
США –внутренние цены:	в долл.												
– природный газ*	1000 м ³	152,3	316,4	158,0	144,4	99,4	133,6	156,6	93,6	88,6	90,0	103,7	77,6
– нефть**	барр.	30,4	56,6	79,5	95,0	94,1	98,0	93,3	48,7	43,3	50,8	64,6	65,9
Россия – внутренние цены:	в руб.												
– природный газ***	1000 м ³	468	1436	3081	3562	4062	4638	4666	5205	5055	5137	5240	113,0
– нефть***	т	4152	6569	11045	12417	12797	14414	9832	12325	18180	22697	28825	200,0

* Henry Hub, ** спотовая цена West Texas, *** средняя цена для потребителей.

Источники: составлено автором по: «BP Statistical Review of World Energy» за 2005–2018 гг. «BP Statistical Review of World Energy» за 2005–2017 гг.; Российский статистический ежегодник и статистический сборник Росстата за разные годы. www.calc.ru/dinamika-VPI.date-2018.

ископаемые возросли на 25%, а вслед за ними и цены на продукцию обрабатывающих производств выросли на 10,3%. Доля доходов бюджета в розничной цене бензина сегодня составляет 71%, а в 2019 г. она увеличится до 75%. В результате роста цен на керосин, доля которого в издержках авиаперевозчиков составляет 22%, прибыли такой компании, как «Аэрофлот», в 2018 г. сократились в 10 раз [12, с. 28]. В целом же российские авиакомпании завершили 2018 г. с общим убытком по операционной деятельности в 50 млрд. руб. В ответ на жалобы «Аэрофлота» и других авиационных компаний на высокие цены на авиатопливо Минфин РФ предложил им «оригинальное» решение – сократить флот самолетов. Такое предложение (из-за уменьшения пассажиропотока и снижения на этой основе выручки) обязательно приведет к еще большему снижению рентабельности деятельности компаний.

В результате действующей в России налоговой и ценовой политики, направленной на опережающий рост в экономике внутренних цен на энергоресурсы и повышение на них налогов, выигрывает бюджет страны, но при этом проигрывают производители готовой продукции, потребляющие энергоресурсы, – их товары становятся более дорогими и менее конкурентоспособными, а уход от сырьевой направленности развития экономики превращается в недоступную мечту. Такая политика не улучшает экономическую ситуацию в стране, а загоняет ее в тупик.

Наглядным результатом такой политики явился отказ нефтедобывающей компании «Роснефть» в мае 2019 г. от согласованного ранее с Правительством строительства мощного нефтехимического комплекса стоимостью в 1,3 трлн. руб. в г. Находка на Дальнем Востоке, на котором предполагалось перерабатывать 12 млн т нефти в год. Данный проект стал нерентабельным из-за роста налога в виде НДС на поставляемую нефть для комплекса при одновременном принятии правительством решения о заморозке цен на продукцию комбината в виде бензина, дизельного топлива и керосина⁶.

Заключение

Сегодня экономисты еще не успели до конца осознать все последствия произошедшей технологической революции в добыче нефти, а мировой нефтегазовый комплекс стоит уже на пороге новой технологической революции, связанной с внедрением так называемых «цифровых» технологий, которые позволяют существенно уменьшить издержки и повысить производительность труда при добыче нефти и природного газа, выводить их мощности на режим максимальной

⁶ www.rbc.ru/business/13/05/2019/5cd984b09a7947266d593ee4#ws

загрузки, предвидеть и предотвращать возможные ЧП. России необходимо не остаться в стороне от этих новых существенных преобразований в добыче углеводородов.

Следует отметить, что политика по ограничению добычи нефти со стороны ОПЭК и России и стабилизация цен на этой основе на уровне 50–70 долл./барр. имеет для нашей страны положительные последствия в краткосрочном плане и явно отрицательные – в перспективе. Когда мировые цены на нефть упали ниже 40 долл./барр., добыча сланцевой нефти в США тут же упала на 20%, что привело к сокращению ее поставок на внешний рынок, уменьшив тем самым давление на мировые цены нефти в сторону их снижения. Но как только мировые цены стали повышаться и превысили отметку в 50 долл./барр., добыча сланцевой нефти в США снова стала расти, и уже в 2018 г. ее объем превысил пик, наблюдавшийся в 2014 г. В результате этого давление на мировые цены на нефть снова возросло, и следует ожидать возможного их падения со всеми отрицательными последствиями для бюджета России.

Мы придерживаемся мнения, что обвальное падение мировых цен на нефть более чем в 2 раза, произошедшее в 2014 г., нельзя объяснить только одним техническим прогрессом в ее добыче. Мировые цены на нефть на протяжении 2000–2014 гг. были оторваны от своих фундаментальных основ – издержек производства, спроса и предложения – и находились долгое время под сильнейшим влиянием финансовой олигархии США, обогащавшейся за счет торговли бумажной нефтью по завышенным на нее ценам⁷. США в этот период проигрывали, приобретая нефть по импорту, но затем с лихвой компенсировали эти потери на торговле бумажной нефтью и резко возросшими продажами своих ценных бумаг и товаров нефтедобывающим странам. В 2014 г. США решили пожертвовать данными доходами ради политических целей в надежде компенсировать их за счет наращивания собственного экспорта нефти и природного газа. И вполне естественно, что власти США решили использовать возможности своего влияния на эту торговлю, как наиболее действенного дополнения к своей санкционной политике против России.

Поэтому нельзя назвать случайностью совпадение по времени обвального падения мировых цен на нефть в 2014 г. и решения Правительства США о введении начиная с 2014 г. нового порядка в торговле бумажной нефтью путем ужесточения правил ее осуществления с помощью увеличения нормы капитала при совершении рискован-

⁷ Более подробно о торговле «бумажной нефтью» можно ознакомиться в статье М. Соколова «О новых реалиях в торговле нефтью на мировом рынке // Общество и экономика. 2018. № 1. С.117–126.

ных сделок и введения запрета для своих системообразующих банков использовать собственные средства для торговли ценными бумагами и производными инструментами. Данные меры привели к резкому снижению спекулятивной деятельности в биржевой торговле нефтью и, как следствие, к резкому снижению давления на ее цену в сторону роста. Спекулятивный навес на цены исчез, и их уровень снова стал формироваться под влиянием издержек производства, спроса и предложения товара на рынке.

Однако возникает вопрос: можно ли в будущем ожидать возврата к спекулятивным завышенным мировым ценам на нефть? По нашему мнению, это нельзя исключить по следующим обстоятельствам.

Во-первых, в связи с тем, что американские банки и пенсионные фонды, контролирующие 95% мирового рынка финансовых деривативов и зарабатывавшие ранее на торговле бумажной нефтью огромные деньги, попытаются на законодательном уровне ослабить контроль за их участием в ее торговле на бирже, как это они сделали в 1999 г., продавив через Конгресс отмену закона Гласса-Стиголла, запрещавшего инвестиционным банкам участвовать в торговле на биржах.

Во-вторых, в случае ослабления холодной войны между США и Россией, постепенно в США должно возобладать стремление к росту мировых цен на нефть не только со стороны финансовых организаций, но и со стороны ее производителей, потому что страна, превратившись в одного из экспортеров углеводородов, будет объективно заинтересована, как и любой производитель углеводородов, в росте цен на них.

В-третьих, не заинтересованы в низких мировых ценах на нефть и ненефтегазовые корпорации США, так как от низких цен в гораздо большей степени выигрывают основные их конкуренты в лице Китая и Западной Европы – у них на потребление углеводородов в среднем приходится 5–7% общих затрат, а в США только 1,5%.

Кроме того, не следует думать, что США в долгосрочной перспективе останутся крупнейшим экспортером сырьевой продукции в виде сырой нефти и природного газа. Вся экономическая практика развитых стран показывает, что эффективность экспорта продукции, полученной на основе переработки нефти и природного газа, многократно выше, чем экспорт сырой нефти и газа. Если Саудовская Аравия это поняла и в последние годы вкладывает огромные средства в создание производств по переработке нефти, то США, с их практической хваткой и умением считать свою выгоду, вряд ли будут стремиться к наращиванию экспорта сырой нефти и природного газа, когда у них есть все возможности для глубокой их переработки и получения на этой основе выгоды, многократно большей по сравнению с их экспортом.

По мнению целого ряда специалистов, сложившаяся сегодня мировая цена на нефть на относительно высоком уровне в 60–70 долл./барр.

пока во многом обязана картельному сговору стран ОПЕК+, которому подконтрольно более 70% всей мировой ее добычи и 80% экспорта. Однако несмотря на то, что мировой рынок нефти сегодня достаточно уравновешен по спросу на нее и предложению, эта сбалансированность может в любой момент нарушиться.

Это может произойти, как сегодня любят выражаться экономисты, под влиянием «черных лебедей». Один из них может проявить себя в виде быстрого наращивания добычи и экспорта нефти в США, в результате чего цена ее пойдет вниз. Другой «лебедь» также приходит из этой страны в виде санкций против Ирана и Венесуэлы – цена в этом случае немного прирастает. Не исключено, что цена нефти может начать повышаться и из-за возможных политических неурядиц в Нигерии и Ливии. И самым грозным «черным лебедем», опять со стороны США, может оказаться утверждение в Конгрессе этой страны законопроекта о снятии иммунитета от судебного преследования зарубежных стран за картельный сговор стран ОПЕК и России о сокращении добычи нефти. Принятие такого законопроекта, уже одобренного Судебным комитетом Конгресса в марте 2019 г., может привести к распаду ОПЕК, перепроизводству добычи нефти в мире, перенасыщению ею мирового рынка и обрушению цен на нее как минимум до 30–40 долл./барр.⁸

Поэтому, если Россия намерена сохранить свое место на мировом нефтяном рынке, конкурировать в будущем с американской сланцевой нефтью и дешевой нефтью Ближнего Востока, то ей необходимо быть готовой к любой ситуации. Для этого необходимо пересмотреть действующую стратегию в нефтяной отрасли, направленную в основном на освоение новых месторождений с высокими капитальными затратами и высокими издержками добычи и транспортировки нефти до потребителя, уделять большее внимание увеличению коэффициента извлечения нефти на уже действующих месторождениях (с существующих 23% до достигнутого за рубежом уровня в 40–50%), уменьшить зависимость от импорта оборудования и технологий; повысить глубину переработки нефти, увеличив выпуск продукции с высокой добавленной стоимостью в виде пластмасс, полимеров, конструкционных углеродсодержащих материалов и др., доведя их долю в общей выручке нефтегазовых компаний до показателей ведущих зарубежных компаний; перестать до бесконечности откладывать проведение налоговой реформы в отрасли и оценивать деятельность компаний по финансовому результату.

⁸ www.vestifinance.ru/articles/116121/.

ЛИТЕРАТУРА

1. Шимко О.В. Современные особенности оценки стоимости нефтегазовых корпораций сравнительным подходом. М.: ИД «Международные отношения», 2018.
2. Financial Times US 500. FT-Mode of access. [im.ft-static.com/content/images/b72531fs-169d-11e5-b07f-00144feabdc0](https://www.ft.com/content/images/b72531fs-169d-11e5-b07f-00144feabdc0).
3. Рейвел Д.Ш.Э. Вопросы жизни и смерти // Нефтегазовая Вертикаль. 2018. № 13–14. С. 100.
4. Нефтегазовая Вертикаль. 2018. № 2.
5. Нефтегазовая Вертикаль. 2018. № 10.
6. Андрианов В. Ростки позитива // Нефтегазовая Вертикаль. 2017. № 7–8.
7. Миловидов К. Инвестиции в нефтегаз: восстановление после кризиса // Нефтегазовая Вертикаль. 2018. № 15–16. С. 95–102.
8. Алексеев А. Новая индустриализация: оценка потребности в накоплении // Экономист. 2016. № 3.
9. Тихонов С. Вектор развития налогообложения в нефтяной отрасли // Нефтегазовая Вертикаль. 2018. № 21.
10. Грушевенко А.В. «Точка бифуркации» для мирового рынка нефти // Экологический вестник России. 2019. № 3.
11. BP Statistical Review of World Energy. 2018.
12. Тихонов С. Курс на революцию, или топливное обострение // Нефтегазовая Вертикаль. 2018. № 22.
13. Грушевенко Д.А., Грушевенко Е.В. Российская нефтяная отрасль: что будет в 2035 г.? // Экологический вестник России. 2019. № 5.
14. Нефтегазовая Вертикаль. 2017. № 12.

ABOUT THE AUTHOR

Sokolov Mikhail Mikhailovich – Doctor of Economic Sciences, Leading Scientific Associate of the Center for Innovation Economics and Industrial Policy of the Federal State Budgetary Institution of Science – the Institute of Economics of the Russian Academy of Sciences (the RAS), Moscow, Russia
mistra-36@mail.ru

PROSPECTS FOR WORLD OIL CONSUMPTION AND DYNAMICS OF WORLD PRICES FOR IT

The article discusses changes in the structure of the global energy balance and the dynamics of world energy prices due to the emergence of new technologies and environmental problems. Oil as an energy source is gradually losing its leading role, giving way to electricity, natural gas, renewable forms of energy in the form of the sun, wind and bioorganics. A significant reduction in the rate of consumption of oil and other hydrocarbons on the basis of an increase in their proven reserves, suitable for development, led to an oversupply of energy resources on the world market, to a slowdown in the growth of world prices for them, and in the long term – to their reduction.

Keywords: *hydrocarbon production and consumption, renewable energy, capitalization of oil and gas companies, structure of the world energy balance, pricing for oil and natural gas.*

JEL: Q29, Q30, Q40, Q41.

И.А. КВАШНИНА

кандидат экономических наук, ведущий научный сотрудник
ФГБУН Институт экономики РАН

НОВЫЕ ТЕНДЕНЦИИ В ГЛОБАЛЬНЫХ ПОТОКАХ ПРЯМЫХ ИНВЕСТИЦИЙ

В статье рассматриваются изменения потоков и направлений глобальных прямых инвестиций, которые происходят в мире в посткризисный период. Изучение прогнозов ЮНКТАД относительно объемов и направления движения прямых иностранных инвестиций показывает, что «поведение» ПИИ в текущем десятилетии является непредвиденным для международного экспертного сообщества. Анализируя значительные колебания потоков ПИИ и их падение, на фоне положительной динамики других макроэкономических показателей, автор высказывает предположение, что в основе происходящих процессов лежат две группы факторов. Первая из них связана с общеэкономическими и технологическими изменениями, вторая – находится в плоскости геополитических и институциональных перемен последних лет. Отмечается, что хотя приток инвестиций в РФ и зависит от внешних условий, его динамика, в силу ряда причин, не всегда коррелируется с общемировыми тенденциями.

Ключевые слова: *прямые инвестиции, протекционизм, МНК, цепочки стоимости.*

JEL: F21, F23.

DOI: 10.24411/2073-6487-2019-10050

Принято считать, что прямые инвестиции как форма трансграничного перемещения капитала в наименьшей степени подвержены циклическим колебаниям и достаточно устойчивы к кризисам. Между тем на протяжении последних лет на фоне относительно устойчивого роста мировой экономики наблюдается обвальное падение глобальных прямых инвестиций, в результате которого их совокупный объем снизился до минимальных значений периода мирового экономического кризиса 2008–2009 гг. Такая динамика кардинально расходится с другими макроэкономическими показателями: темпами ВВП, объемами торговли, инвестициями в основной капитал. Она также не согласуется с наблюдающимися тенденциями в перемещении других трансграничных потоков капитала и вряд ли может объясняться только в терминах «новой нормальности», «хрупкого экономического равновесия», «геополитической неопределенности» и пр.

* * *

В ходе упомянутого кризиса приток мировых ПИИ два года подряд снижался более чем на 20% и опустился с рекордных почти 2 трлн долл. до 1,19 млрд. Последовавший далее восстановительный рост в 2010–2011 гг. вновь сменился падением в 2012 и 2014 г. (см. табл. 1). Сокращение инвестиций в этот период пришлось на развитые страны, главным образом США (в них прошло несколько крупных единичных сделок по изъятию инвестиций) и страны еврозоны, которые затронула вторая волна кризиса, вызванного долговыми проблемами.

Таблица 1

Динамика мирового ВВП, торговли и инвестиций за 2010–2018 гг., %

	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
ВВП	4,1	2,9	2,4	2,5	2,6	3,5	3,2	3,8	3,7
Внешняя торговля	12,5	7,2	3	3,6	3,8	2,8	2,2	5,2	4,2
Инвестиции в основной капитал	5,7	5,5	3,9	3,2	2,9	2,8	2,7	3,7	5,5
Прямые иностранные инвестиции (фактические)	5	21	-18	9	-16	38	-2	-23	-19
Прямые иностранные инвестиции (прогноз)	16	16–30	0	-9	10	11	-25	5	10

Источник: составлено автором по: WorldInvestmentReport 2009–2018 / UNCTAD, unctad.org IMF data, www.imf.org/en/Data.

Посткризисный максимум мировых ПИИ был достигнут в 2015 г. и составил 1,76 млрд долл., не намного меньше, чем было зафиксировано в 2007 г. Основным фактором глобального оживления, как принято считать, стал резкий рост суммы сделок международных слияний и поглощений (СиП), связанный с реструктуризацией корпоративных финансов. Особенно интенсивно такого рода операции проходили в США и Европе и сопровождались переходом налогоплательщиков транснациональных корпораций в юрисдикции с более низкой ставкой корпоративного налога. На такого рода инверсионные сделки пришлось 23% из 38% прироста ПИИ. Оставшиеся 15% (что, безусловно, немало) в том числе обеспечили и масштабные инвестиции в новые проекты. Приток ПИИ в развитые страны по итогам года увеличился в два раза, благодаря чему их доля в мировом ввозе ПИИ поднялась до 55%. Таким образом, был развернут тренд предыдущих пяти лет, когда регионы развивающихся стран и стран с переходной экономикой были основными получателями глобальных ПИИ.

После трехлетнего спада увеличился и вывоз капитала из развитых стран, а Европа стала крупнейшим в мире регионом – экспортером капитала (см. табл. 2). Снижение в этот период ПИИ в страны с формирующимися рынками и развивающимися странами отчасти связано с их коррекцией относительно высоких докризисных уровней, а также с падением цен на биржевые товары, увеличением бремени частной задолженности, геополитическими конфликтами и возросшими политическими рисками.

После резкого всплеска инвестиций в 2015 г. сокращение глобальных потоков на 2% в 2016 г. выглядело не таким драматичным. Продолжился рост инвестиций в развитые страны (на них пришлось еще больше совокупных потоков инвестиций – 59%), сокращение ПИИ в Европе было компенсировано притоком в Северную Америку и др. развитые страны. После двух лет падения значительно увеличился приток капитала в государства с переходной экономикой, в то время как развивающиеся страны вместе взятые, на фоне низких цен на сырьевые товары и замедления экономического роста, сдавали свои позиции (см. табл. 2).

Вопреки прогнозируемому в 2017 г. пятипроцентному росту глобальных прямых инвестиций (до 1,8 трлн долл.) произошло сокращение их объема на 23% (см. табл. 1). Вклад в снижение инвестиций внесли как сделки по слияниям и поглощениям (-22%), так и вложения в новые проекты (-14%) [1, р. 7]. Падение инвестиций наблюдалось во всех секторах: сокращение СиП затронуло первичный сектор, промышленность и сферу услуг. Уменьшение заявленных новых проектов в 2017 г. в основном коснулось третичного сектора. Резкое падение ПИИ в указанном году находилось в противофазе с движением других потоков капитала. По данным ЮНКТАД совокупный ввоз капитала в 2017 г. вырос с 5,6 до 6,9% ВВП за счет увеличения портфельных и прочих инвестиций, представленных в основном банковскими кредитами [1, р. 10].

В то время как приток ПИИ в развивающиеся страны оставался на прежнем уровне, развитые страны потеряли 37% капитала. Таким образом, резко оборвалась тенденция роста ПИИ 2015 и 2016 гг., когда ежегодный приток инвестиций в развитые страны превышал 1 трлн долл. США (см. табл. 2). Ключевую роль в этом процессе сыграли Соединенное Королевство, прямые инвестиции в которое снизились после исключительно крупных по стоимости слияний и поглощений 2016 г., а также Соединенные Штаты, где власти принимали меры по борьбе с налоговой инверсией. Вывоз ПИИ из развитых стран оставался на уровне 2016 г. На фоне неопределенной геополитической ситуации и вялой инвестиционной активности в первичном секторе на 27% упали инвестиции в страны с переходной экономикой.

Ввоз и вывоз прямых иностранных инвестиций (млрд долл.)

	Ввоз						Вывоз				
	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2013	2014	2015	2016	2017
Мир	1425	1339	1921	1868	1 30	1188	1381	1262	1622	1473	1430
Развитые страны	693	597	1141	1133	712	451	890	732	1184	1042	1009
Европа	350	274	595	565	334	100	388	240	728	526	418
Соединенное Королевство	52	25	33	196	16	н. д.	41	-151	-84	-22	99
США	201	202	466	457	275	226	303	295	263	281	342
Япония	2	12	3	11	10	н.д.	136	131	134	145	161
Развивающиеся страны	649	685	744	670	671	694	415	458	406	407	381
КНР и Гонконг	198	241	310	251	241	254	188	247	217	256	207
Страны с переходной экономикой	84	57	36	64	47	44	76	72	33	25	40
Россия	54	22	12	37	25	2*	71	64	27	27	36

* БанкРоссии www.cbr.ru/statistics/?PrId=svs.

Источник: составлено автором по: World Investment Report 2018. //UNCTAD, New York and Geneva.-2018. Table 1. unctad.org; Global foreign investment dip to lowest levels in decade – UNCTAD. unctad.org/en/pages/newsdetails.aspx?OriginalVersionID=1980.

На 2018 г. ЮНКТАД вновь прогнозировал нестабильный рост глобальных инвестиций на 10%, тем не менее в 2018 г. международная статистика (по предварительным данным) зафиксировала их падение почти на 19% (до 1,2 трлн долл.). В итоге совокупный объем инвестиций опустился до минимальных значений периода кризиса 2008–2009 гг., а для Европы, где приток инвестиций упал почти в 3 раза, он вернулся на уровень 90-х годов [2]. Продолжили падение и рынки с переходной экономикой, в то время как развивающиеся страны показали в плане поступления инвестиций положительную динамику, в том числе и за счет существенного увеличения сделок по слияниям и поглощениям и заявленных новых проектов. Как и в период кризиса, развивающиеся страны вновь превратились в главных импортеров капитала, увеличив свою долю в совокупном объеме поступающих инвестиций до 58% (см. табл. 2).

Таким образом, можно констатировать, что в текущем десятилетии потоки прямых иностранных инвестиций оказались подвержены необычайно сильным колебаниям. Такая волатильность не характерна для других макроэкономических показателей, в частности, для прироста ВВП, инвестиций в основной капитал, стоимостных объемов внешней

торговли. Более того, имевшее в 2017–2018 гг. место почти 40%-ое снижение ПИИ происходило на фоне существенного увеличения указанных выше экономических индикаторов (см. табл. 1). Очевидно, что непредсказуемое поведение иностранных инвестиций стало неожиданностью и для специалистов. Если сравнивать прогнозы (в данном случае взяты краткосрочные годовые прогнозы ЮНКТАД) и фактические итоги года, то достоверным прогноз был только в отношении в 2011 г. Все последующие прогнозные значения, как по динамике притока-оттока прямых иностранных инвестиций, так и по их объемам, как видно из табл. 1, кратно отличаются от фактических результатов, а в пяти случаях имеют противоположный вектор направленности. В этой связи напрашивается предположение, что сложившаяся модель трансграничного перемещения прямых инвестиций переживает определенные изменения. Этот процесс, на наш взгляд, обусловлен рядом факторов.

Первая группа факторов связана с происходящей в мире экономико-технологической трансформацией. Четвертая промышленная революция, «цифровая» революция, как ее не назови, уже оказывает воздействие на внешнеэкономические связи и вносит изменения в процессы глобализации. В частности, наблюдается торможение оборотов в рамках глобальных цепочек стоимости, эксперты предсказывают сокращение длины таких цепочек, их децентрализацию и в существенной степени дематериализацию. То есть физические цепочки поставок и производства будут все больше замещаться потоками данных, обменом оцифрованными товарами и услугами, технологиями, интернетом вещей и ценностей [3, с. 15]. Об этом свидетельствует превышение в последние 5 лет среднегодовых темпов роста роялти и лицензионных сборов над темпами роста товарооборота и ПИИ [4, с. 110].

Еще одним трендом является рост доли услуг как в распределении мирового ВВП, так и в инвестициях. Спецификой сферы услуг является многообразие видов и секторов, которые стремительно множатся и зачастую имеют размытые границы. Отсутствие четких границ между различными отраслями экономики, большая доля неторгуемых позиций, а также особенность функционирования ТНК и МНК непосредственным образом сказываются на методологии учета объемов перемещаемых иностранных инвестиций. В стоимости товаров увеличивается доля R&D, инжиниринга, маркетинга, финансовых и прочих услуг. При этом все чаще поставщик этих услуг оказывается за рубежом, заменяя и вытесняя внутренних производителей. В самом производстве также внедряются новые форматы и модели ведения бизнеса, связанные с использованием услуг, например, лизинг, подписка и др. Согласно опросам ВЭФ, к 2030 г. по крайней мере один крупнейший автопроизводитель будет получать больше доходов от интернет-торговли данными и услугами в области передвижения, чем

от самой продажи автомобилей и частей к ним. Статистика не учитывает трансграничные потоки бесплатных цифровых услуг, включая услуги электронной почты, видеоконференций, социальных сетей и мессенджеров, интернет-видеоканалов и пр., которые создают для их пользователей стоимость, но не имеют цены.

Следует отметить, что в современных условиях, когда в мире повсеместно распространяются цифровые платформы, компании могут продавать товары и услуги без осуществления крупных зарубежных капиталовложений. При такой модели зарубежные филиалы наращивают объемы продаж в два раза быстрее, чем активы и численность персонала [1]. По каналам интернета осуществляется до 12% мировой торговли товарами и до 50% – услугами. Международные игроки этого вида бизнеса (Alibaba, E-Bay (ретейл), Uber (автоперевозки), AirBnB (размещение туристов), Facebook (медиа) и др.) присутствуют на всех крупных рынках и генерируют огромные прибыли при сравнительно небольших вложениях.

Принятие решения об инвестициях в ту или иную страну в 90-е годы и в начале 2000-х в значительной степени исходило из стоимости рабочей силы, особенно когда речь шла о трудоемких производствах и услугах. Масштабная и разносторонняя роботизация решает этот вопрос и является одной из причин перевода зарубежных производств МНК в материнскую юрисдикцию. Сейчас, по оценкам экспертов McKinsey Global Institute, в подавляющем большинстве случаев компании ориентируются на наличие квалифицированной рабочей силы, близость к потребителю и доступность инфраструктуры, а не на стоимость рабочей силы [5, p. 8].

Изменилась и норма прибыли на вложенный капитал: с 2012 по 2017 гг. она (по данным ЮНКТАД) уменьшилась в среднем с 8,1% до 6,7%. Хотя в развивающихся странах и странах с переходной экономикой показатели доходности в среднем по-прежнему остаются выше, понижательная тенденция затронула и эти регионы. Отказ от арбитража по стоимости рабочей силы и снижение доходности инвестиционных проектов негативно отражается на потоках капитала. В этом же направлении действует и падение цен на топливные и сырьевые товары: оно, в свою очередь, спровоцировало снижение вложений в капиталоемкие отрасли первичного сектора.

Вторая группа факторов связана с институциональными изменениями, которые имеют место в последнее десятилетие. Несмотря на заявленный странами Большой двадцатки курс на снижение протекционизма в торговой политике, в реальности с 2008 по 2016 гг. число протекционистских практик в три раза превысило количество либерализационных мер [6, с. 12]. Определенное усиление протекционизма наблюдалось и в отношении иностранных инвестиций. Первая волна

увеличения ограничительных мер пришлось на период 2010–2013 гг., вторая началась с осени 2017 г., когда в течение полугодия были приняты новые инвестиционные меры, треть из которых носила ограничительный или регулирующий характер. Указанные меры, как правило, имели отношение к вопросам национальной безопасности или же касались прав собственности на землю и природные ресурсы. К примеру, по соображениям национальной безопасности были отменены некоторые сделки по СИП в сфере предоставления финансовых, телекоммуникационных, цифровых и пр. услуг. Характерно, что в 2017 г. впервые число расторгнутых международных инвестиционных соглашений (МИС) превысило число заключенных, а количество последних опустилось до уровня 80-х годов.

Особенно наглядно протекционистский тренд в отношении торговли и инвестиций проявляется в современной политике США. Они, кстати, и являются лидером по числу аннулированных сделок, о которых упоминалось выше, а отказы, как правило, получают компании из КНР. Торговая война, которую начал президент Д. Трамп, порождает у инвесторов чувство неопределенности и побуждает их к переносу производства продукции. Сильное воздействие на бизнес оказала и налоговая реформа, вступившая в силу в США с 2018 г. Помимо снижения налога на прибыль корпораций с 35 до 21%, она предусматривает льготное налогообложение зарубежной прибыли при условии ее репатриации в США. Когда в 2005 г. Соединенные Штаты проводили схожую кампанию по безналоговому возврату доходов, было репатрировано 300 млрд долл., или $\frac{2}{3}$ от накопленной прибыли. Сейчас, по данным ЮНКТАД, совокупный объем зарубежной нераспределенной прибыли американских МНК превышает 3 трлн долл. [1, р. 17]. Возврат даже части этих средств на родину серьезно отразится на потоках капитала и окажет зеркальное воздействие на страны-реципиенты. Этот процесс был запущен в 2018 г., вызвав отток капитала, от которого больше всего пострадали европейские страны. В свою очередь в начале 2019 г. Совет Европейского союза утвердил новую нормативную базу для проверки прямых иностранных инвестиций из третьих стран.

Вопреки предположениям на статистике прямых инвестиций последних лет не отразился предполагаемый выход Соединенного Королевства из ЕС. Более того, по итогам 2016 г. (года проведения референдума) входящие ПИИ в Великобританию увеличились в 6 с лишним раз (см. табл. 2). Такой рост обеспечили четыре крупные сделки, которые готовились еще до объявления о «брекзите». Изъятие капитала из Великобритании пока происходит по линии финансового сектора и больше отражается на портфельных и прочих инвестициях.

Возникает вопрос: как колебания в движении глобальных мировых инвестиций отражаются на потоках капитала в нашу страну?

После окончания мирового экономического кризиса объем прямых иностранных инвестиций в экономику России и из страны резко возрос и достиг своего пика в 2013 г.; по этим показателям мы вошли в пятерку стран-лидеров. В 2014 г. объем входящих инвестиций в РФ упал более чем в 2 раза, в то время как в целом по миру их снижение составило 16% (см. табл. 1, 2). В 2015 г., когда развитые и развивающиеся страны показывали уверенный рост, ввоз и вывоз капитала из России продолжал падать, и, наоборот, в 2016 г. наблюдалась противоположная тенденция. Заметное сокращение объемов трансграничного перемещения капитала в 2017 г. особенно не отразилось на входящих¹ и исходящих ПИИ из нашей страны, а вот в 2018 г. в России, также как и во всем мире и в Европе, импорт прямых инвестиций опустился до минимальных значений, снизившись при этом более чем в 10 раз.

На сегодняшний день в отношении РФ помимо указанных выше объективных факторов действует также и ряд субъективных, которые отражаются на трансграничном движении капитала. К их числу относятся: резкое обострение геополитической обстановки вокруг России; введение соответствующих санкций и ответные российские действия, ведущие к определенной экономической изоляции; возведение прямых и косвенных барьеров для внешнего финансирования; сохранение угрозы введения новых ограничительных мер, как в отношении компаний и физических лиц, так и секторов экономики. Надо отметить, что субъекты экономики пытаются приспособиться к такого рода внешнему давлению, находя благоприятные временные «окна», страновые и отраслевые ниши для более интенсивного внешнеэкономического обмена, что обуславливает всплески притока инвестиций. Еще одной специфической особенностью перемещения прямых инвестиций в/из России, которая также объясняет волатильность их движения, является очень большая доля кругового оборота отечественного капитала с использованием разного рода юридических схем [7].

Суммируя изложенное, можно отметить, что за посткризисный период, несмотря на достаточно благоприятные макроэкономические условия, мировые потоки прямых инвестиций испытывают серьезные колебания. В наибольшей степени они касаются развитых стран и государств с переходной экономикой. В основе волатильности трансграничных перемещений капитала лежат как объективные, вызванные экономико-технологической трансформацией факторы, так и субъективные, связанные с институциональными ограничениями и особенностями геополитики. И те и другие, вероятнее всего, будут сохраняться в ближайшее время, оказывая негативное внешнее воздействие, в том числе и на Россию.

¹ Без учета сделки по продаже пакета акций компании «Роснефть» в 2016 г.

ЛИТЕРАТУРА

1. World Investment Report 2018 // UNCTAD, New York and Geneva. 2018.
2. Global foreign investment dipto lowest levels in decades – UNCTAD. unctad.org/en/pages/newsdetails.aspx?OriginalVersionID=1980.
3. *Спартак А.С.* Современные трансформационные процессы в международной торговле и интересы России. М.: ВАВТ/Издательство ИКАР, 2018.
4. *Кравченко Ю.Б.* Важный фактор развития промышленного производства // Российский внешнеэкономический вестник. 2019. № 1. С. 103–115.
5. McKinsey Global Institute. Globalization in transition: the future of trade and value chains. www.mckinsey.com/.
6. *Хейфец Б.А.* Метаморфоза экономической глобализации. М.: Институт экономики РАН, 2018.
7. *Головнин М.Ю.* Новые тенденции участия России в международном движении капитала // Вестник Института экономики Российской академии наук. 2018. № 6. С. 9–22.

ABOUT THE AUTHOR

Kvashnina Irina Anatolyevna – Candidate of Economic Sciences, Leading Scientific Associate of the Federal State Budgetary Institution of Science – the Institute of Economics of the Russian Academy of Sciences (the RAS), Moscow, Russia
irina.kvashnina@gmail.com

NEW TRENDS IN THE GLOBAL FLOWS OF DIRECT INVESTMENTS

The article discusses the changes in flows and directions of global direct investment that occur in the world in the post-crisis period. A study of UNCTAD forecasts, regarding the volume and direction of foreign direct investment flows shows that the “behavior” of FDI in the current decade is unforeseen for the international expert community. Analyzing significant fluctuations in FDI flows and their decline, against the background of positive dynamics of other macroeconomic indicators, the author suggests that two groups of factors are at the heart of the processes. The first of them is associated with general economic and technological changes, the second is in the plane of geopolitical and institutional changes in recent years. It is noted that although the influx of investments in the Russian Federation depends on external conditions, its dynamics, for several reasons, does not always correlate with global trends.

Key words: *direct investments, protectionism, MLS, value chains.*

JEL: F21, F23.

А.А. МИГРАНЯН

доктор экономических наук, профессор, ведущий научный сотрудник
Центра постсоветских стран ФГБУН Институт экономики РАН

КАЗАХСТАН В ЕАЭС: ТОРГОВО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ЭФФЕКТЫ

В статье анализируются основные результаты и каналы влияния евразийской интеграции на экономику Казахстана, в т. ч. торговое и инвестиционное сотрудничество. Показано стабилизирующее и стимулирующее воздействие взаимной торговли Казахстана и стран ЕАЭС на экономику республики на различных стадиях циклического развития экономики в условиях нестабильности внешних рынков. Проведен структурный анализ и определены факторы, обуславливающие динамику и направленность торговых потоков для Казахстана. Исследованы основные показатели инвестиционного сотрудничества Казахстана с ЕАЭС, оценены общие макроэкономические эффекты влияния интеграционного взаимодействия между странами Союза.

Ключевые слова: *евразийская экономическая интеграция, взаимная и внешняя торговля стран ЕАЭС, эффекты общего рынка товаров и услуг, инвестиционное сотрудничество, влияние интеграций на экономику.*

JEL: F15, F21, F40, F43.

DOI: 10.24411/2073-6487-2019-10051

Четырехлетний рубеж функционирования Евразийского экономического союза, инициатором и идейным вдохновителем которого считается первый президент Казахстана Н.А. Назарбаев, позволяет оценивать качество и степень удовлетворенности казахстанской стороной результатами сотрудничества. При этом накопленный эмпирический опыт интеграционного взаимодействия Казахстана с основными партнерами по ЕАЭС стоит отсчитывать гораздо раньше – с 2010 г., т. е. с момента образования Таможенного союза между тройкой учредителей евразийских интеграционных процессов.

Этапы формирования экономического союза между партнерами по блоку (Россией, Беларусью, Казахстаном, Арменией и Киргизией) можно охарактеризовать как образец классической интеграции со свойственными поэтапными процессами углубления (движение от свободной торговли к общим рынкам товаров, услуг, капитала и трудовых ресурсов) и расширения экономического блока посредством формирования новых форм интеграционных партнерств ЕАЭС. При этом

именно в казахстанской экспертной среде на протяжении последних четырех лет работы евразийской интеграционной группы в формате экономического союза раздавались чаще всего недовольства качеством и результатами интеграции.

Причин этому несколько: прежде всего это сложность и моноцентричность евразийской интеграции, ориентированной в основе своей на российский рынок; несопоставимость масштабов экономик участников и невысокий уровень эффективности наднациональной институциональной структуры ЕАЭС; противоречивость целей и ожиданий стран от участия в интеграционном процессе; конкуренция по ряду товарных позиций на общем рынке и неготовность к компромиссам по ряду принципиальных позиций, связанных с членством в ВТО и сотрудничеством с третьими странами; но самая главная – неудовлетворенность уровнем достижения первоначальных ожиданий (целей) от участия Казахстана в ЕАЭС.

Несмотря на то что лидер Казахстана Н.А. Назарбаев еще в 1994 г. представил свои идеи о необходимости формирования евразийской интеграции¹, реальное воплощение его идей началось лишь в конце 2009 г., когда пострадавшие в результате кризиса 2008–2009 гг. экономики стран ядра (России, Беларуси и Казахстана) почувствовали необходимость в объединении экономического потенциала. Для экономики Казахстана, ослабленной падением экспорта нефти, жесткой чередой банкротств в банковском секторе и кризисным спадом в финансовом секторе, возникновением дефицита государственного бюджета и инвестиционных ресурсов, евразийская интеграция на тот период рассматривалась как спасительный круг выхода из кризиса. На момент создания Таможенного союза Казахстан рассчитывал использовать потенциал емкого рынка России для замещения экспортных потерь на внешних рынках, а также транзитный потенциал ТС и сырьевые, финансовые и технологические возможности стран-партнеров для реализации амбициозных программ по модернизации и индустриализации своей экономики [16].

К подписанию Договора о создании Евразийского экономического союза к концу 2014 г. Казахстану не удалось существенно нарастить свой экспорт на общем рынке ЕАЭС, несмотря на устранение торговых барьеров, из-за невысокого уровня конкурентоспособности и ограниченной ассортиментной линейки казахстанских производителей. Это отразилось на качестве подписанного документа в мае 2015 г. По настоянию именно казахстанской стороны формат Союза был ограни-

¹ Официальный сайт ЕАБР. Презентации по докладу ЕАЭБР «Интеграционный барометр 2017». eabr.org/upload/iblock/1bb/EDB-Centre_2017_Report-46_EDB-Integration-Barometer_Presentation_RUS_1.pdf.

чен только экономическими отношениями, исключая политическое, гуманитарное и культурное взаимодействие. Последние два аспекта с течением времени, к концу 2018 г., Казахстан стал рассматривать как предмет дальнейшего углубления интеграционного взаимодействия в ЕАЭС. В силу сложной экономической обстановки, сложившейся в Казахстане к моменту подписания Договора, оценка эффектов евразийской интеграции для республики остается актуальной и по сей день, а вопрос о несоответствии достижений первоначальным ожиданиям от членства республики в евразийском интеграционном блоке постоянно обсуждается экспертным сообществом.

Оценка результатов участия Казахстана в ЕАЭС: общественное мнение

По результатам исследований Евразийского банка развития, осуществляемых на основе ежегодного мониторинга общественного мнения «Интеграционный барометр» [11], данные опроса населения республики характеризуются наиболее высокими значениями по сравнению с другими странами – членами интеграционного блока, но с выраженным устойчивым трендом снижения лояльности к Союзу (см. табл. 1). Снижению позитивного восприятия членства в ЕАЭС в общественном восприятии Казахстана способствует неутрачивающая дискуссия на экспертном уровне по поводу эффектов евразийской интеграции, хотя общественное восприятие остается довольно позитивным.

Таблица 1

Показатели оценки притягательности ЕАЭС для казахстанцев

Годы	Положительное отношение к функционированию единого рынка товаров и услуг в рамках ЕАЭС, %	Перспективы сближения стран ЕАЭС И СНГ (положительно, %)
2012	80	53
2013	73	51
2014	84	63
2015	80	59
2016	74	52
2017	76	50

Источник: составлено автором по: eabr.org/upload/iblock/1bb/EDB-Centre_2017_Report-46_EDB-Integration-Barometer_Presentation_RUS_1.pdf.

На экспертном уровне также остаются дискуссионными следующие аспекты интеграционных процессов:

- неудовлетворенность низкими темпами интеграционного сближения в реальном секторе, связанные с формированием общей (единой) или скоординированной политики в промышленности и сельском хозяйстве, в отраслевом разрезе;
- высокий уровень сохраняющихся ограничений в свободе продвижения услуг, особенно в финансовом сегменте, на что болезненно реагируют в республике в связи с позиционированием в Астане финансового центра ЕАЭС;
- ограничения участия в государственных закупках (особенно в российском сегменте);
- высокая доля сохраняющихся изъятий по торговле товарами в связи с вступлением Казахстана в ВТО (при вступлении Казахстана в ВТО из-за разницы в уровне таможенных пошлин в 2015 г. было 3512² изъятий из ЕТТ, в конце 2018 г. осталось 2475 изъятий³;
- волатильность российского рубля и падение конкурентоспособности казахстанской продукции (потеря ценовой конкурентоспособности национальной продукции);
- ощутимый негативный эффект «заражения» кризисом в 2015–2016 гг.;
- высокий уровень бюрократизации регулирования таможенных процедур (особенно по вопросам регулирования качества в связи с введением технических регламентов, закрытостью российского рынка для широкой ассортиментной линейки алкогольной продукции);
- ограничения, связанные с реэкспортом китайской продукции (особенно по автомобилям).

Несмотря на указанные факторы, обуславливающие экспертный дискурс, очевидны положительные эффекты влияния евразийской интеграции на состояние национальной экономики Казахстана. Свобода торговли на общем рынке ЕАЭС способствовала многократному росту взаимной торговли Казахстана со странами ЕАЭС, что позволило существенно снизить негативные факторы кризисного спада в 2015–2016 гг. и обеспечить конкурентоспособность товарных позиций казахстанских производителей на рынках партнеров; расширить потенциал и масштабы приграничного экономического сотрудничества Казахстана со странами ЕАЭС; нарастить инвестиционное сотрудничество в рамках интеграционного блока; усилить положительные эффекты в процессе макроэкономической конвергенции.

² www.eurasiancommission.org/ru/nae/news/Pages/11-01-2016-1.aspx.

³ kgd.gov.kz/sites/default/files/wto/379.pdf.

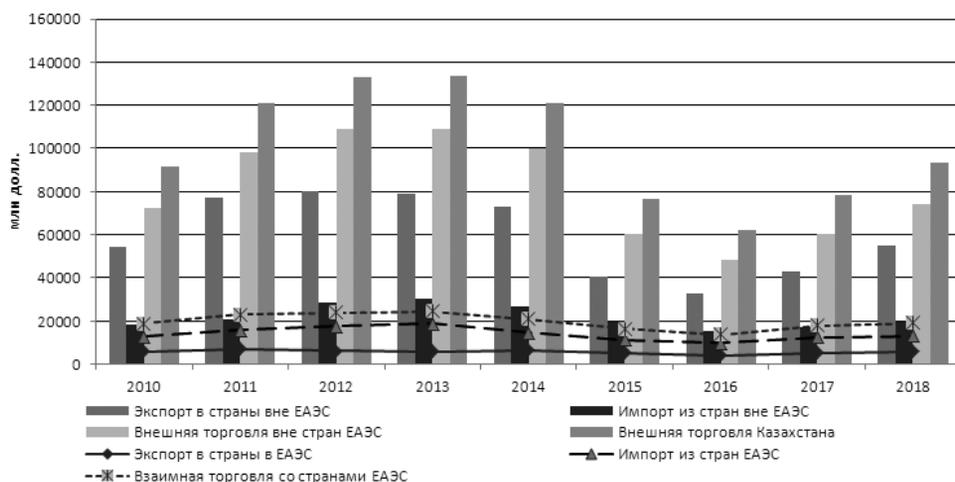
Указанные достижения всесторонне изучены в научных работах российских и казахстанских авторов, которые посвящены анализу общих экономических эффектов, полученных от ЕАЭС, процессу евразийской интеграции (Я.Д. Лисоволик [15], М.Ю. Головнин, А.В. Захаров, Д.И. Ушкалова [6], О.В. Король [13], С.М. Асансеитова, Э.В. Ковалева, В.Г. Свиныхов [3], И.В. Андропова [2], О. Буторина, А. Захаров [4], О.В. Буторина [5]); информационному сопровождению и общественному обсуждению преимуществ участия в Союзе Казахстана (Н.М. Тернов [19]); торгово-экономическому сотрудничеству Казахстана и расширению сотрудничества с партнерами по интеграции (Е.Г. Господарик, М.М. Ковалев [7], С.Н. Алпысбаева, Ш.Ж. Шунеев [1], А.К. Кусаинов [14], А.Б. Темирова А.Ш. Абдимомынова [20]); отраслевому сотрудничеству и формированию общих рынков отдельных продуктов и отраслей (А.О. Жунусов [10], К.Б. Сафинов, М.С. Кульмамирова [18]). Представленные в данной статье результаты исследования в большей степени направлены на анализ и оценку влияния евразийской интеграции на макроэкономические параметры и структуру казахстанской экономики.

Взаимная и внешняя торговля Казахстана: эффекты общего рынка

Для экспортно ориентированной экономики Казахстана внешняя торговля имеет определяющее значение и оказывает влияние на ее основные макроэкономические параметры. Отношение объемов внешнеторгового оборота к ВВП республики составляло 61,7% в 2010 г. и 54,8% в 2018 г., с характерным трендом снижения в период кризисных спадов (начиная с 2013 г. – 56,4% и до 41,5% в 2015 г.), с последующей стабилизацией и ростом. Торговое сальдо Казахстана на протяжении всего периода исследования остается положительным, но при высокой доле импорта чистый экспорт составлял лишь 19,7% ВВП в 2010 г. и 16,7% в 2018 г. (в 2015 г. 8,3%), что обусловлено товарной структурой внешнеторговых потоков и их географией, спецификой экономической модели республики.

Объем внешней торговли Казахстана (см. рис. 1) составлял в 2010 г. 91 397,5 млн долл. и в 2018 г. 93 489,7 млн долл. (темп роста к базисному 2010 г. в 2018 г. составил 102,6%). При этом объемы экспорта и импорта изменились незначительно (60 270,8 млн долл. и 60 956,2 млн долл. – экспорт; 31 126,7 млн долл. и 32 533,5 млн долл. – импорт, соответственно по годам), что свидетельствует об отсутствии качественных сдвигов в товарной и отраслевой структуре внешнеторгового потока, следовательно и в структуре национальной экономики. Также следует отметить снижение уровня экспорта (в % к ВВП) в период 2010–2018 гг.

с 40,7% до 35,7% и уровня импорта с 21% до 19,1%, свидетельствующее о незначительном сокращении доли торговли в производстве валового продукта РК⁴.



Источник: www.eurasiancommission.org/ru/act/integr_i_makroec/dep_stat/tradestat/tables.

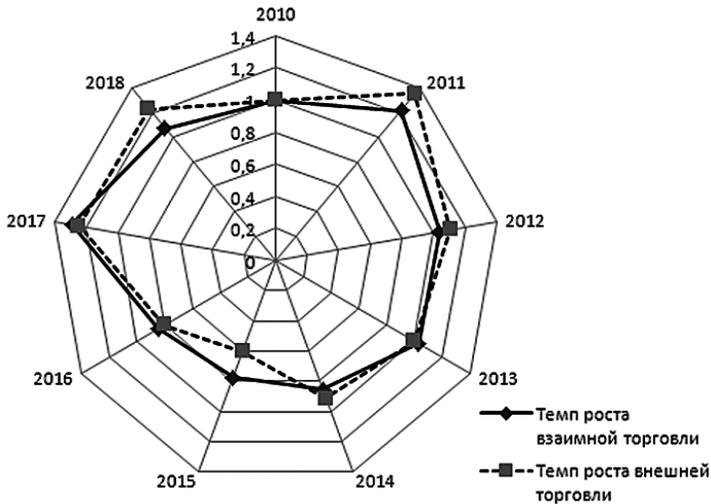
Рис. 1. Показатели внешней торговли Казахстана в 2010–2018 гг. (млн долл.)

За исследуемый период взаимная торговля Казахстана со странами ЕАЭС изменилась незначительно – с 18 898,7 млн долл. в 2010 г. до 19 114,5 млн долл. в 2018 г. (прирост 1,1%), при этом эффект масштаба торговли был наиболее ощутим в 2012–2013 гг., когда прирост торговли составил 30,2 % (24 603,7 млн долл.). Циклический характер взаимной торговли Казахстана со странами – партнерами по ЕАЭС обусловлен волатильностью рынка (кризисными спадами спроса, совмещенными с общемировыми трендами), товарной структурой торговли и флуктуациями валютного курса национальных валют стран Союза, включая тенге, что оказывало прямое влияние на уровень ценовой конкурентоспособности национальной продукции на общем рынке стран-участниц.

В структуре взаимной торговли Казахстана с ЕАЭС на протяжении всего периода исследования сохраняется отрицательный торговый баланс, при котором объем импорта из стран ЕАЭС в Казахстан составляет 12 899,5÷13 222,5 млн долл. (прирост к базисному 2010 г. – 2,5%), а экспорта – \$ 5999,2÷5892 млн долл. в 2010 и 2018 гг. соответственно

⁴ Расчеты автора по: www.eurasiancommission.org/ru/act/integr_i_makroec/dep_stat/tradestat/tables; stat.gov.kz/faces/homePage/homeDinamika.pokazateli?_afzLoop=4736285131568721#%40%3F_afzLoop%3D4736285131568721%26_adf.ctrl-state%3Dz7lz0pom2_4.

(сокращение к базисному 2010 г. – 1,8 %). Именно этот факт и служит причиной отрицательного дискурса в экспертной полемике в Казахстане, так как снижение объема экспорта на общий рынок ЕАЭС в корне противоречит первоначальным целям республики: нарастить экспорт на общем рынке и существенно поднять конкурентоспособность национальной экономики РК за счет свободы торговли. Однако анализ показывает, что динамика взаимной торговли Казахстана со странами ЕАЭС, несмотря на свою цикличность и пролонгированный период спада (2014–2016 гг.), ниже темпов падения в период кризиса внешней торговли республики со странами, не входящими в ЕАЭС (см. рис. 2).



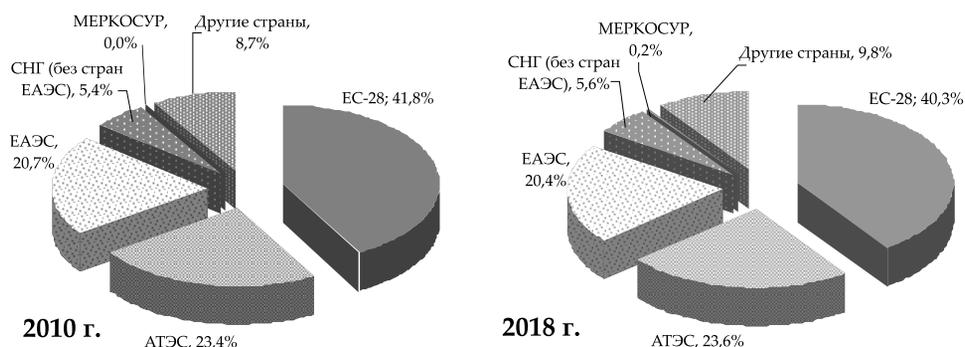
Источник: составлено автором по: www.eurasiancommission.org/ru/act/integr_i_makroec/dep_stat/tradestat/tables.

Рис. 2. Динамика внешней торговли Казахстана в 2010–2018 гг., (в % к предыдущему году)

График показателей цепного темпа роста объемов внешней торговли и взаимной торговли Казахстана со странами ЕАЭС показывает выраженный тренд роста внешней торговли со странами, не входящими в ЕАЭС, в 2011, 2017 и 2018 г., то есть в периоды восстановления спроса на мировых рынках энергоресурсов и сырья и роста цен на эти ресурсы, что, с учетом доминирования в экспорте нефти и нефтепродуктов, металлов и прочих сырьевых ресурсов, в полной мере объясняет ускоренный рост в размере 135,5, 124,8 и 123,3% соответственно по годам. При этом опережающий рост в период стабилизации и подъема мировых рынков сопровождается опережающим падением темпов внешней торговли Казахстана: в 2015 и 2016 г. падение темпов внешней торговли со странами вне ЕАЭС составило 39,6

и 19,7% против 22,3 и 15,5% падения темпов взаимной торговли со странами в ЕАЭС соответственно по годам. Следовательно, несмотря на невысокие темпы прироста взаимной торговли Казахстана со странами ЕАЭС в 2018 г. по сравнению с базисным 2010 г. экономическое взаимодействие в исследуемом периоде являлось фактором компенсации внешних потерь и нивелирования негативных трендов. Данный фактор подтверждается динамикой роста взаимной торговли по цепному индексу, который показывает устойчивые тенденции развития взаимной торговли республики в соответствии с характером интеграционных процессов в ЕАЭС.

На первом этапе формирования Таможенного союза в 2011 г. рост взаимной торговли составил 121,9%, что было обусловлено эффектом торговли (снятия торговых барьеров) и на общем рынке Союза в 2017 г. на 128,9% – восстановительный рост за счет эффекта масштаба. На темпы роста взаимной торговли влияет макроэкономическая ситуация в Казахстане. Так как именно во взаимной торговле РК со странами ЕАЭС преобладает импорт, то фактор ценовой конкурентоспособности продукции и уровень платежеспособного спроса являются основными драйверами, определяющими темпы роста торговли. Экспортный потенциал Казахстана в большей степени реализуется на внешних рынках за пределами ЕАЭС, что собственно и определяет структуру укрупненной блоковой географии внешнеторговой деятельности республики (см. рис. 3).



Источник: www.eurasiancommission.org/ru/act/integr_i_makroec/dep_stat/tradestat/tables; stat.gov.kz/faces/homePage/homeDinamika.pokazateli?_afzLoop=4736285131568721#%40%3F_afzLoop%3D4736285131568721%26_adf.ctrl-state%3Dz7lz0pom2_4.

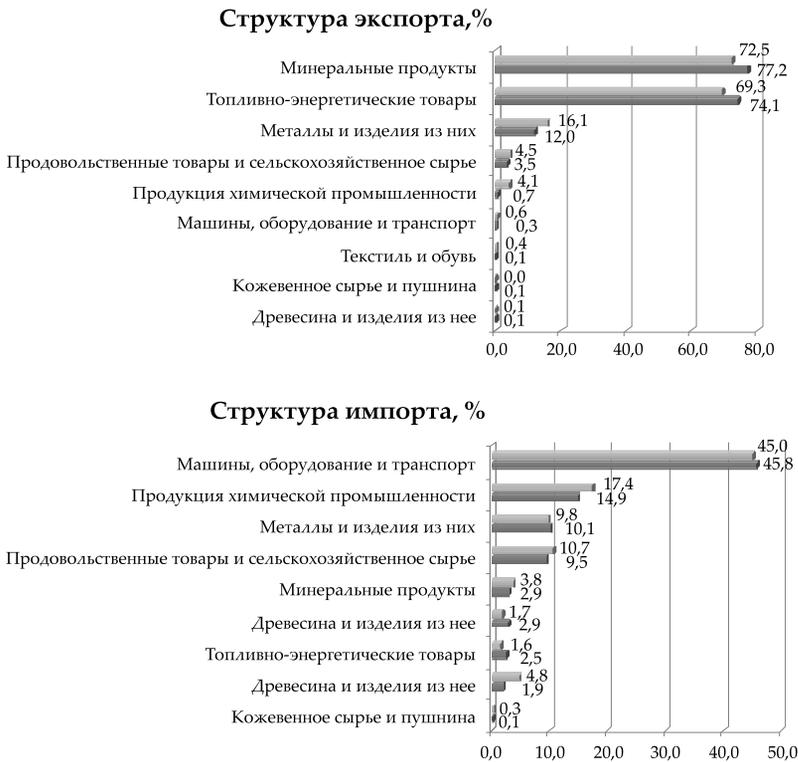
Рис. 3. Географическая структура внешней торговли Казахстана по укрупненным группам в 2010–2018 гг., в % к итогу.

По данным официальной статистики Республики Казахстан, существенных изменений по торговле товарами не наблюдается ни по

одному из векторов внешнеэкономического сотрудничества (изменения на десятые доли процента), что свидетельствует об инерционном характере развития внешнеторговой деятельности в Казахстане и об отсутствии ощутимого влияния интеграционных или разновекторных предпочтений республики во внешнеэкономической политике и скорее свидетельствует о прямой зависимости внешней торговли республики от конъюнктуры мирового рынка.

Взаимная торговля Казахстана со странами ЕАЭС сохранялась на уровне 20% в среднем за весь период исследования (максимальный удельный вес торговли внутри Союза был достигнут в 2017 г. – 22,8% и минимальный – 17,4% в 2014 г., что было связано с кризисным спадом спроса и цен на основные продукты экспорта на общем рынке).

В данном контексте наиболее актуален анализ товарной структуры внешнеторговых потоков Казахстана (см. рис. 4), которая демонстрирует выраженный устойчивый тренд преобладания группы сырьевой продукции в экспорте республики (89,3% в 2010 г. и 89,6% в 2018 г., не



Источник: составлено автором по: www.eurasiancommission.org/ru/act/integr_i_makroec/dep_stat/tradestat/tables.

Рис. 4. Товарная структура внешней торговли Казахстана по укрупненным группам в 2010–2018 гг., в % к итогу

считая экспорта зерновых – 3,5 и 4,5% соответственно по годам) и продукции с высоким уровнем переработки в импорте (72,7% в 2010 г. и 77,1% в 2018 г.). В казахстанском экспорте в 2010–2018 гг. преобладают поставки топливно-энергетических товаров – 74,1 и 69,3%, а в импорте – машины, оборудование и транспортные средства – 45 и 45,8% соответственно по годам. Данная структура по укрупненным товарным группам предопределяет прямую зависимость от конъюнктуры спроса и цен на основные экспортные сырьевые ресурсы и объясняет истоки такой зависимости.

Товарная структура взаимной торговли Казахстана с партнерами по ЕАЭС практически дублирует товарную структуру внешней торговли с поправкой на объемы и большую степень дифференцированности по товарным позициям. В 2010 г. казахстанский экспорт в страны существовавшего на тот момент Таможенного союза был представлен металлургическими рудами (30,9%), минеральными энергетическими ресурсами (26,9%), металлами и изделиями из них (12,3%), – в совокупности 70% от всего объема экспортных поставок в ТС. Импорт в Казахстан из стран – партнеров по ТС в 2010 г. составляли преимущественно следующие товарные позиции: топливо (бензин разных фракций) – 26,9%, машины и оборудование – 15%, черные металлы и прокат – 12,3%, совокупная доля этих позиций в импорте из ТС – 44,2%⁵.

В 2018 г. товарная структура по взаимной торговле Казахстана со странами ЕАЭС изменилась в большей степени, чем структура внешней торговли с третьими странами. Основные экспортные поставки в ЕАЭС были произведены по следующим позициям: минеральное энергетическое сырье – 36,6% (из них топливно-энергетические поставки – 14,8%), металлы и изделия из них – 30,7%, продукция химической промышленности, пластмассы – 15,1%, продовольственные товары – 9,1% и машины и транспортные средства – 6,4%, т. е. сырьевая структура экспорта составила 67,3%, доля переработанных изделий – 30,6%. Особым достижением казахстанского экспорта в ЕАЭС к 2019 г. является рост доли продукции с высокой степенью переработки (готовых изделий – машин, оборудования и транспортных средств), что существенно повышает потенциал конкурентоспособности.

Товарная структура импорта из стран ЕАЭС в 2018 г. изменилась в меньшей степени: доля импорта машин и оборудования, ввезенного из ЕАЭС, составила 27,4%, металлов и изделий из них – 15,5%, химической промышленности – 15,5%, минеральных продуктов – 14,6% (из

⁵ www.eurasiancommission.org/ru/act/integr_i_makroec/dep_stat/tradestat/analytics/archive/Documents/Analytics_2011.pdf.

них топливно-энергетические товары – 10,9%), продовольственных товаров – 13,2%⁶.

Таким образом, за период 2010–2018 гг., несмотря на преобладание в экспорте Казахстана в страны ЕАЭС сырьевых товаров, можно констатировать рост несырьевого экспорта, что создает необходимые условия для развития конкурентного потенциала реального сектора. Несырьевой казахстанский экспорт в ЕАЭС только в 2018 г. по сравнению с 2017 г. вырос на 12,5%, что практически сопоставимо с приростом общего объема экспорта (12,4%) [8]. С учетом того, что по той же группе товаров рост в экспорте во внешней торговле со странами вне ЕАЭС составлял только 3,3% [8] при общем росте экспорта на 30,4%, следует особо подчеркнуть приоритет взаимной торговли для Казахстана и его влияние на формирование и развитие индустриального сектора республики, а следовательно, и определяющей роли в выполнении государственных программ индустриализации и в развитии конкурентоспособности национальной экономики.

Кроме того, именно в структуре взаимной торговли по сравнению с внешней торговлей в целом Казахстан демонстрирует гораздо более высокий уровень диверсифицированности. Показатель сводной диверсификации экспорта во взаимной торговле в 2018 г. составил 18% при уровне концентрации по товарным группам во внешней торговле 69% [8]. Следовательно, уровень диверсификации экспорта по товарным позициям в ЕАЭС в два раза выше по сравнению с экспортом вне интеграционного блока. Диверсификация в экспорте на общий рынок ЕАЭС достигается за счет наращивания поставок продовольственных товаров, транспортных средств, сельскохозяйственного сырья, руд и проката из них и древесины (изделий из нее). В экспорте в ЕАЭС существенно ниже доля поставок газа, нефтесырья, шоколадных изделий, которые лидируют при экспорте на рынок стран вне ЕАЭС, что свидетельствует о значимости общего рынка ЕАЭС для экономики РК.

Таким образом, по характеру развития динамики и структуры внешней торговли Казахстана можно констатировать рост значимости торговых связей республики с партнерами по ЕАЭС с точки зрения эффекта влияния взаимной торговли на качественные параметры национальной экономики (стимулирование и рост промышленного производства, развитие технологичности и прирост доли добавленной стоимости в экспорте), что в целом отвечает задачам наращивания конкурентного потенциала страны и способствует целевым программам развития.

⁶ stat.gov.kz/faces/wcnav_externalId/homeNumbersCrossTrade?_afzLoop=4934323069880491#%40%3F_afzLoop%3D4934323069880491%26_adf.ctrl-state%3Dv20r66eay_64.

Инвестиционное взаимодействие в рамках ЕАЭС и развитие потенциала финансового центра

Инвестиционный фактор развития экономики Казахстана сохраняет свою значимость для реализации программ индустриального развития, но при этом характер динамики прямых инвестиций, поступающих в страну, совпадает с общим трендом основных макроэкономических показателей, сокращается в период кризисного спада и растет в период восстановления, а тренд оттока ПИИ из страны наоборот – растет в период кризисных спадов и сокращается при экономическом росте (см. табл. 2). Соответственно, инвестиционное поведение в Казахстане находится в тренде основных макроэкономических мотиваторов роста доходности и скорости отдачи, а также снижения рисков возврата финансовых вложений.

В том же ключе развиваются взаимные прямые инвестиции Казахстана со странами – партнерами по ЕАЭС, но с более выраженными пропорциями притока (в 2015 г., в период наибольшего экономического спада величина притока и оттока взаимных ПИИ практически сравнялись – 510,1 млн долл. и 419,7 млн долл.) и большим разрывом доли оттока в сравнении с общим потоком инвестиций с тенденцией устойчивого роста. Доля притока ПИИ из ЕАЭС в Казахстан в общем объеме прямых инвестиций составляла в 2010 г. 4,37%, затем в течение нескольких лет выросла до 7,4%, в 2015 г. упала до 3,9%, а в 2018 г. вновь увеличилась до 7,1%. Сокращение притока прямых инвестиций связано с финансово-экономической стабильностью и инвестиционной обеспеченностью финансовыми ресурсами стран – кредиторов по ЕАЭС. Удельный вес оттока прямых инвестиций из Казахстана в ЕАЭС имел устойчивый рост – с 1,8% в 2010 г. и до 36% в 2018 г., что связано со стремлением диверсифицировать риски казахстанскими инвесторами при условии большей доступности рынка партнеров по ЕАЭС и с большей отдачей финансовых проектов.

Основным кредитором Казахстана в общем объеме прямых инвестиций являются такие страны как Нидерланды, США, Швейцария, Россия и Китай (по убыванию). По итогам 2017 г. совокупный объем инвестиций из них составил 72% от общего объема валового притока инвестиций в страну. Первые три страны в основном инвестируют в топливно-энергетический и банковский сектора республики, Россия имеет более дифференцированную структуру инвестиций, Китай – в инфраструктуру энергосектора и в развитие транспортной инфраструктуры в целом. Из Казахстана финансовые потоки поступают в такие страны как Багамские острова, Россия, Нидерланды, Каймановы острова, что составляет 68 % всего валового объема оттока из республики (данные 2017 г.). При этом стоит особо отметить, что

Таблица 2

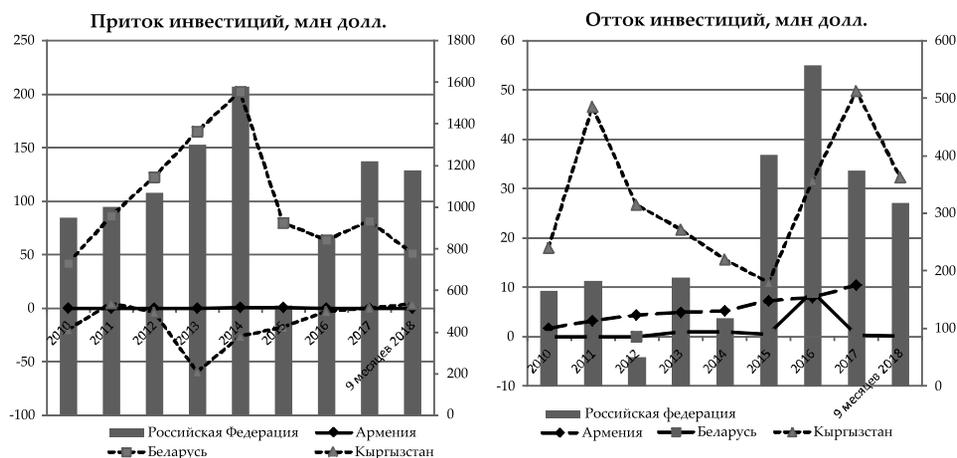
Показатели притока и оттока прямых инвестиций Казахстана, млн долл.

	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	9 месяцев 2018 г.
Валовый приток прямых инвестиций	22 246	26 467	28 885	24 098	23 726	15 170	21 046	20 899	17 339
Валовый отток прямых инвестиций	10 490	8 034	3 021	8 691	3 355	6 930	4 290	1 993	974
Чистые прямой инвестиции	11 756	18 433	25 863	15 408	20 371	8 240	16 757	18 907	16 365
Валовый приток прямых инвестиций из ЕАЭС	973,1	1 090,6	1 187,7	1 404,7	1 756,2	590,1	928,0	1 300,0	1 233,2
Валовый отток прямых инвестиций в ЕАЭС	184,1	232,4	80,5	216,1	139,9	419,7	606,7	434,4	350,7
Чистые прямой инвестиции из ЕАЭС	788,9	1 107,1	1 107,1	1 188,6	1 616,4	170,5	321,3	865,7	882,5
Доля чистых инвестиций ЕАЭС в общем объеме ПИИ, %	6,7	6,0	4,3	7,7	7,9	2,1	1,9	4,6	5,4

Источник: составлено автором по: www.nationalbank.kz/?docid=680&switch=russian.

финансовый отток в офшорные зоны (Багамы и Кайманы) составляет 41% от валового оттока и 62% от объема экспортируемых финансовых ресурсов Казахстаном в указанные страны назначения, причем эти денежные ресурсы из островов обратно не возвращаются в страну. В Нидерланды казахстанский капитал инвестируется в финансовую и страховую сферы, в биржевые операции. Из Казахстана в Россию инвестиции идут в реальный сектор несырьевого сегмента экономики РФ. Направления инвестиционных потоков Казахстана свидетельствуют о наличии следующих трендов в экономике: реальный сектор республики (а точнее ее наиболее высокодоходная часть – энергетический сектор и инфраструктура, поддерживающая экспорт страны) финансируется главным образом основными потребителями этих ресурсов, являющихся одновременно держателями активов в данном секторе. Казахские инвестиции направлены на сохранение финансовых активов и выводятся в офшоры или в краткосрочные финансово-торговые операции с высокой скоростью оборота и высокой рентабельностью.

Доля взаимных прямых инвестиций из ЕАЭС в общем объеме прямых инвестиций (чистый приток) снизилась с 6,7% в 2010 г. до 5,4% в 2018 г. Пиковые значения были достигнуты в 2014 г. – 7,9% и минимальные в 2016 г. – 1,9%, удельный вес валового оборота инвестиций, наоборот, рос с 5,6% до 11,3 % с 2014 г. по 2017 г. При этом доля накопленных запасов взаимных ПИИ колебалась в пределах 2–2,5% от общих ПИИ в Казахстан. Структура притока и оттока взаимных прямых инвестиций по странам-партнерам приведена на рис. 5.



Примечание: правая ось – значения потоков с РФ.

Источник: составлено автором по: www.nationalbank.kz/?docid=680&switch=russian.

Рис. 5. Взаимные прямые инвестиции Казахстана со странами ЕАЭС, млн долл.

Нетто-кредитором Казахстана по взаимным инвестициям является Россия – 951,6 млн долл. в 2010 г. и 1218,3 млн долл. в 2017 г., а также страной назначения казахстанских инвестиций – 164,6 и 318,3 млн долл. соответственно, что составляет 97–98 % всего валового объема инвестиционного потока. 50–70% инвестиционного притока в Казахстан из России составляют прямые долговые инструменты и 30–45% – участие в капитале, в то время как структура оттока характеризуется ростом участия в капитале от 20 до 50%, а оставшаяся часть приходится на долговые инструменты. По видам экономической деятельности взаимные прямые инвестиции стран ЕАЭС (России) направлялись в добычу полезных ископаемых (уран и металлы – около 80%), в обрабатывающую промышленность (их обработка – около 18%)⁷. Таким образом, фактический рост инвестиционных потоков Казахстана из/в страны ЕАЭС не оказал существенного влияния на изменение отраслевой структуры экономики республики и, соответственно, на имел влияния на качественные параметры взаимной торговли. При этом Казахстан возлагает большие надежды на развитие экономического сотрудничества в финансовом секторе общего рынка ЕАЭС и создание в Астане финансового центра Союза.

Институциональная подготовка к использованию инвестиционного потенциала в Казахстане ведется с большим размахом. В июне 2014 г. законом «О внесении изменений и дополнений в некоторые законодательные акты Республики Казахстан по вопросам совершенствования инвестиционного климата» был существенно изменен порядок входа на национальный рынок для иностранных инвесторов⁸. Данный законодательный акт обеспечивает высокий уровень либеральных свобод для инвестиционной активности в Казахстане: освобождение от уплаты ряда налогов при инвестировании в приоритетные отрасли (на период от 8 до 10 лет), последующая компенсация до 30% капитальных вложений в активы. Однако стимулирование инвестиционной активности в ЕАЭС в целях развития конкурентоспособности национальной экономики требует комплексного подхода к развитию общих рынков и условий взаимного сотрудничества между партнерами по Союзу.

Таким образом, характер движения финансовых потоков в Казахстане не дает оснований прогнозировать существенный инвестиционный приток в республику, несмотря на предпринимаемые усилия институционального характера. Проблемы заключаются в структуре экономики, которая из-за сохранения привлекательности добывающих отраслей и низкого уровня рентабельности промышленной пере-

⁷ www.eurasiancommission.org/ru/act/integr_i_makroec/dep_stat/fin_stat/statistical_publications/Documents/finstat_5/finstat_5_2017.pdf.

⁸ online.zakon.kz/Document/?doc_id=31565328#pos=214;-25.

работки не позволяет стимулировать инвестиционный поток в страну. Следовательно, наиболее реалистичным выглядит привлечение инвестиций на условиях совместного их использования (освоения) с инвесторами при государственной программе существенной поддержки и софинансирования, что в большей степени возможно с партнерами из стран ЕАЭС в силу большей степени интегрированности с этими странами.

Макроэкономические эффекты евразийской интеграции

Для комплексной оценки торгово-финансового взаимодействия Казахстана со странами ЕАЭС необходимо понимание основных факторов, влияющих на экономические результаты сотрудничества. По результатам проведенного анализа итогов экономического сотрудничества Казахстана с ЕАЭС были сформулированы следующие выводы [12]: несмотря на ускоренный рост торговли со всеми странами ЕАЭС, неизменным остается доминирование России во взаимной торговле и инвестициях. При этом основополагающим фактором, определяющим интенсивность и объемы торговых и инвестиционных потоков, а также уровень конкурентоспособности экспортных товарных позиций, являются курс и стабильность национальных валют (особенно российского рубля) и уровень цен (соответственно и спроса) на них на мировых товарных рынках.

Экономический кризис 2014–2015 гг., обусловивший «эффект заражения кризисом» казахстанской экономики, привел к возникновению ряда негативных последствий на макроэкономическом уровне. Обвал российского рубля создал условия ценового превосходства в конкурентной борьбе на общем товарном рынке ЕАЭС, что спровоцировало смещение спроса как на российском, так и на национальном рынке Казахстана на российскую продукцию и расширение сегмента российских производителей в ущерб казахстанским. На этом фоне наблюдался взрывной рост «серого» импорта в приграничной зоне России и Казахстана. Одновременно наблюдался рост импорта продукции с более высокой добавленной стоимостью и глубиной переработки (большей технологичностью) на рынок Казахстана, при росте экспорта сырьевой продукции из республики (сокращение экспорта по статье машины, оборудование и транспортные средства), что в совокупности существенно ухудшило качественную структуру торговых потоков в ЕАЭС для Казахстана. Структурные сдвиги взаимной торговли привели к падению объемов производства казахстанских производителей и соответственно объемов ВВП, что в конечном итоге привело к смещению направленности движения инвестиционного

капитала Казахстана (отток инвестиций в Россию стал расти опережающими темпами по сравнению с ростом внутренних инвестиций). Таким образом, наложение торговых и инвестиционных эффектов обусловили экономический спад, при одновременном росте доступности российской продукции конечного потребления для населения и инвестиционных товаров для реального сектора экономики Казахстана, что создает дополнительные возможности для экономического развития республики.

Эти выводы в полной мере коррелируют с результатами проведенного анализа, текущих статистических наблюдений и факторного анализа Евразийской экономической комиссии. В частности, анализ стоимостных показателей (индекса цен) и физических объемов торговых поставок, по данным ЕЭК, в 2015 г. (период наибольшего спада взаимной торговли РК с ЕАЭС) сокращение экспорта в ЕАЭС из Казахстана было вызвано резким снижением цен на 21,2%, что обусловило 68% падения экспорта, а снижение физического объема экспорта на 9,2% обусловило 32% сужения экспорта [9, с. 21]. В 2018 г. годовой рост казахстанского экспорта в ЕАЭС вырос на 7,5% за счет роста физического объема поставок на 60% (прирост 7,2 %) и 40% – за счет роста цен (прирост индекса цен 4,8%) [8]. Следовательно, во взаимной торговле между Казахстаном и ЕАЭС (в частности, с РФ) действуют эффекты обратного влияния макроэкономических показателей: в условиях кризисного спада, в силу сырьевой структуры, определяющую роль имеют ценовые факторы, и наоборот, в восстановительный период определяющим фактором становятся физические объемы поставок. Что же касается внешней торговли, то воздействие указанных факторов имеет прямое влияние: падение цен обуславливает снижение объемов торговли и приводит к параллельному снижению спроса (физического объема продаж), что собственно и привело у ускоренному падению внешней торговли в 2015 г. на 56% (падение цен на 23,3% обусловило снижение объемов торговли на 61% и падение физического объема на 26,4% – на 39%) [9, с. 21]. В 2018 г. рост цен на 18,8% обеспечил прирост торговли на 66%, а физического объема (9,7%) – на 34% [8].

Таким образом, макроэкономические эффекты от внешней торговли показывают необходимость наращивания объемов взаимной торговли между Казахстаном и ЕАЭС за счет изменения товарной структуры экспорта с целью снижения влияния фактора цен на эффективность торговли и повышение уровня конкурентоспособности. В случае перехода от экстенсификации торгового валового оборота к стратегии интенсификации экономического сотрудничества на основе формирования совместных производственных платформ возможно кратное увеличение макроэкономических эффектов от торгового и инверсионного сотрудничества. По прогнозным расчетам

казахстанского Института экономических исследований, по оптимистическому сценарию наращивания объемов торговли и инвестиций с расширением производственного взаимодействия ожидаются к 2030 г. для Казахстана следующие макроэкономические эффекты от Евразийской интеграции: прирост ВВП на душу населения на 2,2 тыс. долл. (по ППС), прирост объемов несырьевых товаров на 13,5%, доли взаимной торговли на 2,3%, производительности труда на 7,3% и совокупный эффект прироста ВВП на 7,3% [1].

Заключение

Таким образом, членство Казахстана в ЕАЭС создало необходимые условия и инструменты для качественного сдвига в развитии национальной экономики. Этому способствовали следующие факторы:

Несмотря на небольшую значимость (долю) взаимной торговли Казахстана с ЕАЭС, именно этот фактор обусловил потенциал противостояния казахстанской экономики негативным последствиям кризисного спада спроса на мировых рынках на основные экспортные позиции республики во внешней торговле;

Товарная структура экспорта и импорта Казахстана обуславливает ее зависимость от ценовых факторов (в том числе и волатильности национальных валют основного партнера по ЕАЭС – России). Поэтому крайне важно повышение эффективности макроэкономических регуляторов на валютном и финансовом сегментах;

Решение проблемы повышения конкурентоспособности казахстанской продукции (в том числе и ценовой) зависит не только от инвестиционного потенциала, но и от координации макрорегулирования на общем рынке ЕАЭС всеми участниками, от формирования взаимовыгодных платформ производственной кооперации с целью наращивания доли добавленной стоимости в продукции.

Соответственно, несмотря на продолжающуюся в экспертном сообществе полемику о результатах членства Казахстана в ЕАЭС, следует отметить, что положительные факторы влияния интеграции при необходимом уровне государственной поддержки, способны принести национальной экономике республики больше преимуществ, чем рисков, без которых невозможно экономическое сотрудничество в принципе.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Алтысбаева С.Н., Шунеев Ш.Ж.* Моделирование долгосрочных макроэкономических эффектов интеграции Казахстана в ЕАЭС // Торговая политика. 2018. № 1/13. С. 11–22.
2. *Андропова И.В.* Евразийский экономический союз: потенциал и ограничения для регионального и глобального лидерства // Вестник международных организаций: образование, наука, новая экономика. 2016. Т. 11. № 2. С. 7–23.
3. *Асансеитова С.М., Ковалева Э.В., Свиных В.Г.* Оценка влияния экспорта и прямых иностранных инвестиций на ВВП на примере стран – членов ЕАЭС // Вестник НГИЭИ. 2018. № 9 (88). С. 60–70.
4. *Буторина О., Захаров А.* О научной основе Евразийского экономического союза // Евразийская экономическая интеграция. 2015. № 2(27). С. 52–68.
5. *Буторина О.В.* Особенности евразийской модели экономической интеграции // Современная Европа. 2016. № 2 (68). С. 28–32.
6. *Головнин М.Ю., Захаров А.В., Ушкалова Д.И.* Экономическая интеграция: уроки для постсоветского пространства // Мировая экономика и международные отношения. 2016. Т. 60. № 4. С. 61–69.
7. *Господарик Е.Г., Ковалев М.М.* ЕАЭС–2050: глобальные тренды и евразийская экономическая политика: Монография. Минск: Издательский центр БГУ, 2015.
8. Доклад «О состоянии взаимной торговли между государствами – членами ЕАЭС в 2018 г.». Официальный сайт ЕЭК. www.eurasiancommission.org/ru/act/integr_i_makroec/dep_stat/tradestat/analytics/Documents/report/Report_2018.pdf#pagemode=bookmarks.
9. Доклад «О состоянии взаимной торговли между государствами членами ЕАЭС в 2015-2016 г.». Официальный сайт ЕЭК. www.eurasiancommission.org/ru/act/integr_i_makroec/dep_stat/tradestat/analytics/Documents/report/Report_2015-2016.pdf#pagemode=bookmarks.
10. *Жунусов А.О.* Драйверы развития инфраструктуры: цифровая повестка // Инновации транспорта. 2018. № 1(31). С. 6.
11. Интеграционный барометр-2017. Доклад ЕАБР // Официальный сайт ЕАБР. eabr.org/analytics/integration-research/cii-reports/integratsionnyu-barometr-eabr-2017/.
12. Казахстан в евразийском экономическом союзе: эффекты интеграции. Астана: АО «Институт экономических исследований», 2017.
13. *Король О.В.* Синергетические финансово-экономические эффекты интеграции в ЕАЭС как главный фактор эффективности функционирования всего союза // Экономика и банки. 2017. № 2. С. 16–21.
14. *Кусаинов А.* Эволюция экономической политики Казахстана в рамках ЕАЭС // В сб.: Вызовы евразийской интеграции: экономика, политика, гуманитарная сфера. М., 2017. С. 18–35.
15. *Лисоволик Я.Д.* Геоэкономика и наследие евразийцев // Россия в глобальной политике. 2016. Т. 14. № 6. С. 61–68.
16. *Мигранян А.А.* От Туркестана к Центральной Азии // М.: Научный эксперт, 2016. С. 46–80.
17. *Назарбаев Н.А.* Когда мысль материальна. М.: Художественная литература. 2012. С. 28–35.
18. *Сафинов К.Б., Кульмамирова М.С.* Участие Казахстана в энергетической интеграции ЕАЭС // Инновации и инвестиции. 2017. № 3. С. 90–95.

19. Тернов Н.М. Общественное обсуждение ЕАЭС в Казахстане// В сб.: Евразийская интеграция на постсоветском пространстве и западные сценарии регионализации. Материалы международной научно-практической конференции. 2018. С. 116–117.
20. Темирова А.Б., Абдимомынова А.Ш. Конкурентоспособность экономики Казахстана в рамках ЕАЭС // Торговая политика. 2018. № 1 (13). С. 23–32.

ABOUT THE AUTHOR

Migranyan Aza Ashotovna – Doctor of Economic Sciences, Professor, Leading Scientific Associate of the Center of the post-Soviet countries of the Federal State Budgetary Institution of Science- the Institute of Economics of the Russian Academy of Sciences (the RAS), Moscow, Russia

e-mail: n.migranyan@yandex.ru

KAZAKHSTAN IN THE EAEU: TRADE AND ECONOMIC EFFECTS

The article analyzes the main results and channels of the influence of Eurasian integration on the economy of Kazakhstan, including trade and investment cooperation. The stabilizing and stimulating effect of mutual trade between Kazakhstan and the EAEU countries on the economy of the republic at various stages of the cyclical development of the economy, in conditions of instability of foreign markets, is shown. A structural analysis was carried out and factors, determining the dynamics and direction of trade flows for Kazakhstan, were determined. The basic indicators of investment cooperation between Kazakhstan and the EAEU were examined, the general macroeconomic effects of the impact of integration interaction between the countries of the Union were evaluated.

Keywords: *Eurasian economic integration, mutual and foreign trade of the EAEU countries, effects of the common market of goods and services, investment cooperation, the impact of integrations on the economy.*

JEL: F15, F21, F40, F43.

А.В. ЗИМАКОВ

кандидат экономических наук,
научный сотрудник Центра европейских исследований Национального
исследовательского Института мировой экономики и международных
отношений им. Е.М. Примакова РАН

ЕВРОПЕЙСКИЕ МОДЕЛИ ЭКОЛОГИЧНОЙ ЭЛЕКТРОЭНЕРГЕТИКИ: СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ

Построение низкоуглеродной электроэнергетики к 2050 г. является одной из главных целей долгосрочной экологической политики ЕС. Несмотря на многообразие действующих европейских энергосистем, можно выделить две основные модели экологичной электроэнергетики, широкое использование которых позволит достичь цели долгосрочной экологической политики ЕС. Модель «безуглеродной» энергетики предполагает отказ от ископаемых видов топлива и создание электроэнергетики, основанной практически полностью на зеленой генерации, например, на развитой гидроэнергетике. Кроме того, ряд стран ЕС наращивает мощности ветрогенерации и солнечной генерации с целью построения безуглеродной энергосистемы на переменных возобновляемых источниках энергии (ВИЭ). Вместе с тем, для ее реализации необходима трансформация сетевой инфраструктуры, при отсутствии которой страны вынуждены прибегать к квазиэкологизации – замещению угольных ТЭС газовыми, что может иметь право на существование в случае развития технологии захоронения CO₂. Инфраструктурные ограничения в меньшей степени значимы для второй модели низкоуглеродной энергетики, предполагающей наряду с ВИЭ использование АЭС. Атомная энергетика способна решить проблемы стран, не располагающих ресурсами ВИЭ, а также имеющих высокую долю угля в генерации. Несмотря на преимущества, модель реализуема лишь при общественном консенсусе. В долгосрочной перспективе низкоуглеродная электроэнергетика той или иной модели будет характерна для большинства стран ЕС, что необходимо учитывать при разработке долгосрочных стратегий внешнеэкономического взаимодействия со странами Евросоюза.

Ключевые слова: Энергетика ЕС, атомная энергетика, экологическая политика Евросоюза, ВИЭ, экологизация электроэнергетики, низкоуглеродная энергетика.

JEL: F62, F63, O13, O52, P48, Q42, Q43.

DOI: 10.24411/2073-6487-2019-10052

В начале нового тысячелетия страны Евросоюза сделали осознанный выбор в пользу экологизации своих экономик. Был принят ряд программных документов, содержащих конкретные целевые параметры по достижению экологических целей 2020, 2030 и 2050 годов. Это касается

таких показателей, как снижение уровня выбросов парниковых газов в атмосферу, увеличение доли зеленой энергетики в конечном потреблении, повышение энергоэффективности [1]. Вместе с тем структура экономики и энергетики разных стран Евросоюза существенно различаются, и это обстоятельство, безусловно, учитывается при установлении конкретных целевых показателей по странам. Однако даже скорректированные на страновую специфику цели не означают единства подходов по их достижению. Более того, различия в структуре экономики предполагают неодинаковые пути трансформации структур и реализацию различных моделей для решения современных экологических проблем.

Сказанное в равной степени относится к энергетическому сектору, как одному из наносящих наибольший вред окружающей среде. По оценкам МЭА¹, доля вредных выбросов предприятиями энергетики в мировом масштабе составляет 68%. Тепловые электростанции стабильно занимают верхние строчки в антирейтинге наиболее грязных предприятий стран Евросоюза [2, с. 132]. Поэтому неудивительно, что именно энергетика оказалась в фокусе внимания европейской экологической политики.

Стратегии и долгосрочные прогнозы и сценарии развития, разрабатываются государственными органами стран ЕС и исследовательскими институтами, исходя из возможностей достижения конкретных экологических параметров в случае применения тех или иных механизмов стимулирования процесса экологизации².

Вопрос долгосрочных стратегий экологизации энергетики стран Евросоюза представляет безусловный интерес, поскольку итогом процесса трансформации должна стать та или иная модель низкоуглеродной электроэнергетики, а реализованная в конечном итоге модель будет определять потребность в тех или иных энергоресурсах, и, следовательно, внешнеэкономические отношения стран Европы с соседними государствами, включая Россию. Понимание внутренней логики процесса экологической трансформации энергетического хозяйства европейских стран и ее ожидаемых результатов позволяет учитывать этот фактор при разработке долгосрочных национальных стратегий развития и внешнеэкономического взаимодействия.

В данной работе анализируются долгосрочные национальные стратегии, а также динамика экологической трансформации в странах ЕС и модели низкоуглеродной электроэнергетики, которые будут осуществлены в разных странах. Выбор той или иной модели экологичной электроэнергетики в качестве цели будет определять основные черты и характер процесса трансформации.

¹ CO₂ Emissions From Fuel Combustion Highlights 2017. OECD/IEA, 2017. С. 9.

² Например, объединенный сценарий ENTSO-ЕиENTSO-Gдо 2040 г. (ENTSO-E, ENTSO-GTYNDP 2018 Scenario Report. <http://tyndp.entsoe.eu/tyndp2018/>).

Низкоуглеродная энергетика как основная задача экологической политики ЕС

Основные требования к европейской модели чистой энергетики будущего сформулированы в опубликованной в 2011 г. «Дорожной карте на пути к конкурентной низкоуглеродной экономике 2050». Долгосрочная стратегия ЕС фиксирует достаточно амбициозные цели по сокращению выбросов в атмосферу парниковых газов на 60% к 2040 г. и 80% к 2050 г. Электроэнергетике отводится особая роль в этом процессе, поскольку, согласно позиции Еврокомиссии, этот сектор имеет наибольший потенциал по снижению выбросов углекислого газа в атмосферу – до 68% к 2030 г. и до 99% к 2050 г. Согласно «Дорожной карте» 2011 г., через тридцать лет выбросы парниковых газов в атмосферу при производстве электроэнергии в Европе должны снизиться практически до нуля. Достичь этих целей предполагается в первую очередь за счет увеличения доли низкоуглеродных технологий в энергомиксе европейских стран. Согласно ожиданиям Еврокомиссии, доля низкоуглеродной генерации должна составить около 80% в 2030 г. и почти 100% к 2050 г.³

Таким образом, целевая модель европейской электроэнергетики будущего предполагает практически полный переход на низкоуглеродные технологии, что должно сопровождаться соответствующей перестройкой сетевого хозяйства. Такие жесткие требования к электроэнергетике обусловлены тем, что экологизация других секторов – транспорта и теплоснабжения – представляет собой более сложную задачу. Ожидается, что решаться она будет за счет перевода части потребления этих секторов на электроэнергию.

Задавая целевые параметры экологичной энергетики будущего, Еврокомиссия не предписывает странам единых решений по их достижению. Стратегия Еврокомиссии последовательно придерживается принципа технологической нейтральности и воздерживается от каких-либо предписаний, касающихся состава странового энергомикса. Странам ЕС предоставлена возможность самим определять, как они будут двигаться по пути снижения уровня выбросов вредных веществ и какой будет итоговая модель экологичной энергетики. Вместе с тем при всем многообразии, наблюдаемом в локальных процессах трансформации энергетики в ЕС, можно выделить общие закономерности, обусловленные выбранной целевой моделью низкоуглеродной энергетики будущего.

³ Energy Roadmap 2050. Communication From The Commission 885 final. Brussels, 15.12.2011. eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/PDF/?uri=CELEX%3A52011DC0885&from=EN.

Модель безуглеродной энергетики

Среди низкоуглеродных технологий генерации электроэнергии особое место занимают технологии, основанные на возобновляемых источниках энергии. За исключением биомассы, это наиболее экологичные и практически безуглеродные технологии, не требующие ископаемых энергоресурсов. В этой связи ряд европейских стран поставили себе амбициозную задачу построить энергетическую систему, основанную исключительно на возобновляемых источниках – на различной комбинации ветровых, солнечных, геотермальных электростанций, ТЭС на биомассе и биогазе, а также на гидроэнергетике. Такую идеальную целевую модель зачастую называют «безуглеродной», так как предполагается, что процесс генерации электроэнергии не будет сопровождаться выбросами углекислого газа. Процесс трансформации традиционной энергетики к «безуглеродной» модели предполагает последовательный отказ от тепловых электростанций на угле, мазуте и природном газе, а также от использования атомной энергии. Постепенное вытеснение мощностей традиционной энергетики должно компенсироваться ростом электростанций ВИЭ. Перевод ТЭС на сжигание биомассы рассматривается как допустимый вариант экологизации, несмотря на то, что при сжигании биотоплива все же происходит выделение парниковых газов. В данном случае используется принцип «углеродной нейтральности».

Вопрос практической реализуемости данной модели в условиях разных стран достаточно давно занимает европейских ученых и политиков [3]. В Европе уже есть примеры низкоуглеродных энергосистем, которые подтверждают возможность создания «безуглеродной» модели. Прежде всего, это энергосистемы двух стран Европейской экономической зоны: Норвегии и Исландии.

Энергосистема Норвегии основана на развитой гидроэнергетике, обеспечивающей около 95% всего производства электроэнергии⁴. Еще 3% приходится на ветроэнергетику и лишь 2% на ТЭС. Стоит отметить, что газовые когенерационные ТЭС, построенные во второй половине 2000-ых годов для обеспечения электроэнергией и горячим паром промышленных производств, постепенно закрываются в связи не востребованностью горячего пара, а без теплофикационного цикла газовые ТЭС в Норвегии не выдерживают конкуренции с гидроэнергетикой. Так, ТЭС Монгстад была вынуждена прекратить свою работу в конце 2018 г.⁵ При этом Норвегия является нетто-экспортером элек-

⁴ По данным за 2018 г. Норвежского ведомства статистики. Statistis ksentralbyrås. www.ssb.no/en/statbank/table/08583/tableViewLayout1/.

⁵ Statoil is phasing out the combined heat and power plant at Mongstad. www.equinor.com/en/news/phasing-out-combined-heat-power-plant-mongstad.html.

троэнергии (около 15 ТВт в 2017 г.). Объем ее экспорта варьируется от года к году, исходя из наличия доступных гидроресурсов, зависимых от годового количества осадков. Норвегия также лидирует в торговле «зелеными сертификатами» ВИЭ. Согласно методике оценки доли ВИЭ в национальной энергетике Директивы ЕС 2009/28/ЕС, показатель для электроэнергетики Норвегии составляет 104%.

Гидроэнергетика является наиболее зрелой среди технологий возобновляемой энергетики. Помимо собственно генерации она предоставляет возможность по накоплению энергии посредством гидроаккумуляторов ГАЭС. Этот потенциал в Норвегии также достаточно хорошо развит – страна располагает половиной всего европейского объема гидроаккумуляторов. Развитая способность накапливать энергию является ключевой для переменных источников возобновляемой энергетики, зависящих от внешних природных факторов – ветровой и солнечной. Норвегия, несколько с запозданием приступившая к строительству ветровых и солнечных электростанций, в настоящий момент находится в активной фазе реализации этих проектов. Таким образом, несмотря на высокий уровень экологичности производства, Норвегия активно модернизирует систему, адаптируя сетевое хозяйство под диверсификацию энергомикса с учетом интеграции переменной генерации ВИЭ.

Экологичные энергосистемы, основанные на развитой гидроэнергетике, также характерны для таких европейских стран, как Исландия (95% ВИЭ⁶) и Австрия (72% ВИЭ). Возможности по реализации данной модели наглядно продемонстрировала страна – кандидат на вступление в ЕС Албания, нарастившая долю ВИЭ с 70% в 2009 г. до 90% в 2017 г. Гидроэнергетика по своим качествам достаточно близка к традиционной тепловой генерации, поэтому не требует серьезной трансформации сетевого хозяйства. Вместе с тем необходимой предпосылкой для подобной энергосистемы является наличие достаточного объема гидроресурсов, а при их отсутствии модель «безуглеродной» электроэнергетики может быть основана на ВИЭ, зависимых от природно-климатических факторов.

Примером может служить Дания, являющаяся одним из лидеров ЕС по развитию зеленой энергетики. Дания обладает хорошим ветроэнергетическим потенциалом и потому активно наращивает строительство ветровых электростанций. По состоянию на 2017 г. их мощности составляли 5,5 ГВт, при этом доля в производстве электроэнергии в 2017 г. равнялась 43,2%. С учетом биомассы и солнечных электростанций на долю зеленой энергетики приходилось 63,7% всей произведен-

⁶ По методике оценки доли ВИЭ в национальной энергетике Директивы ЕС 2009/28/ЕС. ec.europa.eu/eurostat/web/energy/data/shares.

ной электроэнергии в стране в 2017 г.⁷ Одновременно сокращается доля угольных ТЭС. Если в 2010 г. она составляла 43,7%, то к 2015 г. снизилась до 24,5%. Еще в 2011 г. правительство Дании провозгласило цель перевести к 2035 г. всю генерацию электроэнергии и теплоснабжение на возобновляемые источники, а к 2050 г. вся энергетика должна быть основана на ВИЭ.

Большинство исследователей считают модель, основанную на ВИЭ реализуемой при условии соответствующей трансформации сетевой инфраструктуры [4]. Однако без развития достаточных мощностей накопления энергии и межсистемных соединений, а также цифровизации энергосетей полноценный отказ от тепловых электростанций затруднителен. Фактически ускоренный отказ от традиционной энергетики приводит к периодическому дефициту электроэнергии, особенно в периоды пикового потребления. В связи с этим модель «безуглеродной» энергетики на переменных ВИЭ пока что остается труднодостижимой целью [5]. Несмотря на постепенное закрытие угольных ТЭС, их мощности не всегда могут замещаться ВИЭ. К тому же статистика за последние несколько лет показывает рост газовой генерации.

Помимо Дании серьезный прогресс по последовательному наращиванию доли ветроэнергетики и солнечной фотовольтаики можно увидеть в Португалии, Ирландии, Германии, Испании, Великобритании, Франции, Италии и Бельгии. Можно сказать, что в большей или меньшей степени этот процесс затрагивает практически все европейские страны, за редким исключением. Однако лишь часть из них стремится к построению низкоуглеродной энергосистемы, основанной только на возобновляемых источниках. Альтернативная модель предполагает комбинацию ВИЭ и атомной энергии.

Модель экологичной энергетики с атомной составляющей

Атомная энергетика рассматривается экологической политикой ЕС как важный компонент, призванный обеспечить достижение европейских целевых экологических параметров. Эта технология позволяет вырабатывать электроэнергию при незначительных выбросах парниковых газов в атмосферу и при этом обеспечивает наличие стабильной базовой генерации. По сути, до сих пор наибольшая часть низкоуглеродной электроэнергии в ЕС производится на АЭС.

Противники атомной энергетики зачастую приводят аргумент, что АЭС в силу своей инертности неспособны гибко реагировать на коле-

⁷ Danish Energy Agency Energistatistik. 2017. Copenhagen, 2018. P. 3. ens.dk/sites/ens.dk/files/Statistik/pub2017dk.pdf.

бания спроса и несовместимы с зеленой генерацией, имеющей непостоянный и флуктуирующий характер. Это утверждение в целом справедливо, но касается в большей степени тех АЭС, которые создавались под традиционную энергосистему, в которой основная часть электростанций (АЭС и угольные ТЭС) работает в режиме базовой нагрузки, а остальные (например, газовые ТЭС) в гибком режиме реагируют на пиковые колебания спроса. Однако, например, во Франции, где до 77% электроэнергии производится атомными электростанциями, часть АЭС работает в гибком режиме. Ряд АЭС Германии, как показывает исследование 2009 г. [6, р. 14], также были способны работать в гибком режиме, достаточном, чтобы успешно сосуществовать с зеленой генерацией в рамках одной энергосистемы. Таким образом, при наличии соответствующих технических решений на проектном уровне модель, построенная на комбинации зеленой и атомной энергетики, вполне реализуема.

Несмотря на репутационные потери, понесенные атомной отраслью в результате катастрофы на АЭС Фукусима-2 в 2011 г., в целом АЭС остаются важным элементом энергетических систем стран ЕС, где эта технология используется в настоящий момент [7]. Эти реалии нашли свое отражение в том числе в анализе различных сценариев развития европейской энергетики на период до 2050 г., где доля атомной энергии колеблется в пределах 16–20%, и только в сценарии широкого отказа от строительства новых реакторов доля АЭС в генерации снижается до 3,5%. Последнее обновление 2016 г. Референсного сценария ЕС по развитию энергетики, транспорта и эмиссии парниковых газов до 2050 года»⁸ исходит из 18% доли атомной энергии в энергомиксе 2050 г.

В качестве примера страны, реализовавшей энергосистему, основанную на сочетании атомной энергетики и ВИЭ, можно назвать Швейцарию. В 2017 г. 60% электроэнергии в этой стране обеспечивала гидроэнергетика, 32% было произведено АЭС, 6% составила доля прочих ВИЭ и лишь 2% газовые ТЭС⁹. Другим примером является Швеция, где энергомикс состоит из 39% атомной, 40% гидроэнергетики, 11% ветровой, 6% биомассы и лишь 3% ТЭС на ископаемых видах топлива (данные за 2017 г.¹⁰).

Хрестоматийным примером страны, следующей по траектории модели с большой долей атомной составляющей, является Франция. Основные контуры целевой модели ее энергосистемы заложены в мас-

⁸ EU Reference Scenario 2016. Energy, Transport and GHG Emissions Trends to 2050. European Commission, 2016. P. 66. ec.europa.eu/energy/sites/ener/files/documents/20160713%20draft_publication_REF2016_v13.pdf.

⁹ Schweizerische Elektrizitätsstatistik 2017. <https://www.bfe.admin.ch/bfe/de/home/versorgung/statistik-und-geodaten/energiestatistiken/elektrizitaetsstatistik.html>.

¹⁰ Energy in Sweden – Facts and Figures 2019. www.energimyndigheten.se/en/news/2019/energy-in-sweden---facts-and-figures-2019-available-now/.

штабной правительственной программе по экологизации французской экономики, нашедшей свое отражение в Законе о трансформации энергетики в целях зеленого роста, который устанавливает целевые показатели экологизации в различных сферах экономики в горизонте 2025–2050 гг. Согласно поставленным в законе целям, энергомикс Франции в 2030 г. будет состоять преимущественно из комбинации зеленой энергетики и атомной в отношении 40% и 50%. Для достижения этого параметра будут, с одной стороны, значительно наращены мощности зеленой генерации, а с другой – ограничен суммарный уровень мощности АЭС, часть из которых при этом будут закрыта.

Вместе с тем, несмотря на декларирование снижения доли АЭС, вопрос о скорейшем закрытии реакторов в повестке сегодняшнего дня не стоит. Правительство Франции демонстрирует достаточно прагматичный подход: сокращение доли АЭС не должно нарушить надежность энергоснабжения, не должно привести к увеличению выбросов парниковых газов тепловыми электростанциями, а также не должно привести к удорожанию электроэнергии.

Среди стран, выбравших модель с атомной составляющей, можно назвать Болгарию, Словакию, Чехию, Швецию, Финляндию, Испанию, Венгрию, Великобританию, Румынию, Словению. Модель экологизации электроэнергетики с атомной составляющей дает возможность добиться необходимых целевых показателей низкоуглеродной экономики при отсутствии природных ресурсов, достаточных для производства зеленой электроэнергии из ВИЭ в объемах, необходимых для замещения мощностей традиционной тепловой генерации [8]. Это особенно важно в странах, электроэнергетика которых основана на использовании местного угля. Например, Польша активно рассматривает вопрос строительства АЭС для решения проблемы замещения угольных ТЭС, вырабатывающих свыше 80% электроэнергии в стране.

Большое значение при экологизации энергетики атомная энергия будет играть в Чехии, которая получает больше половины (54%¹¹) всей производимой электроэнергии с угольных ТЭС. Очевидно, что замещение таких объемов мощностей ТЭС представляет собой непростую задачу. Государственная энергетическая политика, принятая чешским правительством в мае 2015 г., предусматривает сокращение доли угольных ТЭС к 2040 г. за счет увеличения доли ВИЭ и атомной энергетики. В Словакии – второй стране ЕС по доле атомной энергии в генерации – «Энергетическая политика», опубликованная в 2014 г., предусматривает постепенное сокращение доли ТЭС на ископаемых

¹¹ Согласно данным Министерства промышленности и торговли Чешской Республики. *Vývoj hrubé výroby elektřiny podle paliv a technologií*. www.mpo.cz/assets/cz/en/energetika/statistika/elektrina-a-teplo/2017/10/Hruba-vyroba-elektriny-2010-2016.pdf.

видах топлива (19% в 2016 г.¹²) при одновременном росте генерации ВИЭ. Словакия однозначно сохраняет и даже наращивает атомную составляющую, а перспективы ТЭС на углеводородном сырье и развитие зеленой генерации в настоящее время лишь обсуждаются.

Факторы выбора модели экологизации электроэнергетики

Обобщая преимущества использования атомной энергетики для построения низкоуглеродной энергосистемы, можно отметить, что эта модель позволяет заместить существующие ТЭС на углеводородном сырье вне зависимости от наличия природных ресурсов ВИЭ и в достаточно короткие сроки. Немаловажным фактором является отсутствие необходимости в полномасштабной перестройке сетевой инфраструктуры – неотъемлемой предпосылки для работы энергосистемы, основанной на переменной генерации ВИЭ. Кроме того, наличие постоянного гарантированного источника электроэнергии приобретает особую ценность в условиях роста мощностей непостоянной возобновляемой энергетики.

Вместе с тем перечисленные выгоды модели с атомной составляющей далеко не так очевидны для стран, где отсутствует широкий общественный консенсус о приемлемости ядерной энергетики. Ряд европейских стран реализуют программы по выходу из атомной энергетики именно в силу ее социально-политического неприятия, несмотря на сопряженные с этим сложности по экологизации национальной энергосистемы. Примером может служить Бельгия, где в 2003 г. было принято решение о постепенном отказе от АЭС: последние атомные реакторы в стране будут остановлены в 2025 г. Одновременно Бельгия отказалась от угля, пройдя путь сокращения его доли с 27% в 1990-е годы до нуля к 2016 г. Закрытие Бельгией угольных ТЭС и АЭС вместе с тем еще не означает построения экологичной электроэнергетики. Сокращение доли угольных ТЭС происходило преимущественно за счет строительства газовых электростанций. Наоборот, ряд исследований показывает, что без атомной энергии Бельгии будет сложно достичь европейских страновых целевых экологических показателей 2030 и 2050 гг. [9].

Еще один достаточно парадоксальный пример страны, отказавшейся от атомной энергетики в условиях доминирования угольных электростанций, являет собой Германия. Энергомикс Германии достаточно диверсифицирован, хотя уголь играет ведущую роль: наибольшая доля

¹² По данным сетевого оператора. sepsas.sk/Dokumenty/RocenkySed/ROCENKA_SED_2016.pdf.

в производстве электроэнергии у ТЭС на буром (22,7%¹³) и каменном угле (14,3%) – суммарно 37%. Положение усугубляется также политическим решением Германии отказаться к 2022 г. от атомной энергетики, ранее составлявшей около 20% энергомикса. Тем не менее правительство ФРГ ставит себе еще более амбициозные задачи по экологизации, чем предписывает ЕС. Добиться снижения выбросов CO₂ на 40% Германия намерена на десять лет раньше – к 2020 г., а к 2030 г. снизить на 55%, чтобы к 2050 г. практически полностью (80–95%) отказаться от углеводородов [10]. Согласно программе, разработанной специальной комиссией правительства ФРГ¹⁴, к 2038 г. в Германии должны быть закрыты все угольные ТЭС. При этом страна является среди европейских стран лидером по мощностям возобновляемой энергетики и темпам их прироста: общая мощность всего парка ветровых электростанций в Германии составляет внушительные 59 ГВт¹⁵. Таким образом, Германия в условиях доминирования угольных ТЭС отказалась от атомной энергетики и фактически выбрала «безуглеродную» модель в качестве целевой.

Столкновение взглядов на различные модели экологизации энергетики наглядно продемонстрировал саммит ЕС в мае 2019 г. в г. Сибиу, на котором восемь стран во главе с Францией предложили инициативу, направленную на достижение более жестких экологических целей к 2050 г. – полной декарбонизации энергетики. Несмотря на традиционную поддержку экологических инициатив, Германия была вынуждена отклонить это предложение, поскольку достичь данных экологических целей к 2050 г. для этой страны, отказавшейся от атомной энергетики, достаточно затруднительно. В свою очередь Австрия, занимающая выраженную антиядерную позицию, подвергла инициативу проатомной Франции жесткой критике, в очередной раз озвучив тезис о необходимости отказа от атомной энергетики в Европе.

Помимо политической составляющей при выборе низкоуглеродной модели энергетики достаточно существенным является вопрос финансирования. Строительство АЭС требует крайне высоких первоначальных капитальных затрат, причем стоимость современных реакторов растет с учетом повышенных требований к их безопасности [11]. Вместе с тем в ходе последующей эксплуатации затраты не так велики, особенно с учетом срока службы АЭС (порядка 40–50 лет). Тем не менее отсутствие средств для первоначальных инвестиций может стать пре-

¹³ Приводится по данным AG Energiebilanzen: Bruttostromerzeugung in Deutschland, 2018.

¹⁴ Kommission für Wachstum, Strukturwandel und Beschäftigung.

¹⁵ Wind Energy in Europe in 2018. Annual combined onshore and offshore wind energy statistics. WindEurope, 2019. С. 9. windeurope.org/wp-content/uploads/files/about-wind/statistics/WindEurope-Annual-Statistics-2018.pdf.

пятствием для реализации атомной генерации. Подобную ситуацию можно наблюдать в Польше и Литве.

Роль газа в экологизации энергетики ЕС – третий путь?

Процесс трансформации энергетики в ЕС движется по двум основным траекториям, имеющим своими конечными целями две модели экологичной энергетики. Существует ли третий путь? Ответ на этот вопрос может быть одновременно и положительным, и отрицательным. Связано это с целым комплексом вопросов.

Прежде всего, процесс экологизации энергетики предполагает достаточно глубокую структурную перестройку парка генерирующих мощностей и сетевого хозяйства. Это требует значительных объемов инвестиций, которые могут оказаться не под силу всем членам ЕС. В странах, находящихся в сложном экономическом положении, реализация мер, направленных на сокращение выбросов вредных веществ в атмосферу, оказывается непростой задачей. Например, в Греции, которая недавно балансировала на грани дефолта и выхода из еврозоны.

Особенностью энергетики Греции является высокая доля в генерации бурого угля. Вместе с тем нужно отметить, что, согласно статистике греческого оператора рынка электроэнергии, доля угля в производстве электроэнергии все же снижается. Если в 2014 г. на долю угля приходилось 56%, то в 2016 г. этот показатель составил лишь 35,5%. Причем перераспределение произошло преимущественно за счет ТЭС на природном газе.

Фактически в ряде стран ЕС процесс трансформации традиционной энергетики к экологичной идет достаточно скромными темпами [12]. При этом экологизации, то есть структурных изменений в пользу повышения доли низкоуглеродной энергетики там практически не наблюдается. Замещение более вредных угольных ТЭС газовыми является лишь частичным решением проблемы. В этом случае можно говорить о паллиативном процессе, позволяющем за счет перераспределения долей генерирующих мощностей традиционной энергетики добиться улучшения экологических показателей. Этот процесс можно наблюдать в той или иной степени во многих странах ЕС, в том числе у лидеров экологизации, например, в тех же Австрии и Дании. Вместе с тем этот ресурс ограничен количеством угольных мощностей, которые можно заместить, и по мере их исчерпания, а также под давлением требований ЕС, ужесточающихся с течением времени, такие страны неизбежно окажутся перед выбором дальнейшего пути развития энергосистем, который, с большой долей вероятности, будет протекать по одной из двух модельных траекторий.

Причины прироста газовых ТЭС также следует искать в отставании процесса трансформации сетевой инфраструктуры, который должен создать условия для функционирования гибкой энергосистемы ВИЭ. Отсутствие межсетевых соединений и накопителей энергии, а также прочих предпосылок тормозит рост генерации ВИЭ и делает строительство газовых ТЭС более предпочтительной опцией. Кроме того, немаловажную роль продолжает играть газовая когенерация ТЭЦ, будущее которой тесно связано с вопросами экологизации теплоснабжения.

Страны, остающиеся приверженцами предприятий традиционной энергетики, много надежд возлагают на прогресс в развитии технологии улавливания и захоронения CO₂. Однако широкого применения данной технологии пока что не происходит [13]. Примечательно, что «Дорожная карта» ЕС предусматривает распространение этой технологии лишь начиная с 2040 г., то есть в достаточно отдаленной перспективе, и тогда мощности традиционной энергетики действительно получают шанс на существование. В таком случае можно будет говорить о третьей модели экологизации – модели с сохранением углеводородных источников генерации. Однако тот же документ рассматривает и иной вариант развития событий, если технология улавливания и захоронения CO₂ так и не получит широкой реализации. В этом случае двум целевым моделям низкоуглеродной электроэнергетики – «безуглеродной» и с атомной составляющей – нет альтернатив.

Таким образом, при всем многообразии структуры и путей развития энергетического хозяйства отдельных стран ЕС, в конечном итоге просматриваются контуры двух основных целевых моделей. Реализация обоих сценариев дает удовлетворительный результат и позволяет достичь целевых параметров, однако наличие разных возможностей и различающихся исходных условий предполагают разную степень свободы в выборе целевой модели экологизации электроэнергетики. Например, в богатой гидроресурсами Швеции ряд исследователей [14] обосновывают, что достижение более высоких показателей экологизации возможно как при сохранении имеющегося энергомикса, так и при отказе от АЭС. Аналогичные обоснования существуют даже для таких стран, как Франция и Великобритания [15]. Вместе с тем использование атомной энергетики имеет существенные преимущества, особенно в странах, не так богато наделенных ветровыми и гидроресурсами.

Выбор конкретной целевой модели экологизации энергосистем может определяться исходным укладом энергетического хозяйства, однако в ряде случаев при одинаковых исходных условиях страны выбирают различные целевые модели, несмотря на очевидную разницу в затратной составляющей. Решающим вопросом, как правило, является отношение в обществе к атомной энергии. В этом плане

показателен пример Швейцарии, имеющей практически образцовый энергомикс для модели с атомной энергетикой, но планирующей постепенно от нее отказаться.

Не все европейские страны сделали однозначный выбор в пользу той или иной модели экологизации электроэнергетики. Например, Нидерланды, принявшие в декабре прошлого года новое экологическое законодательство, планируют к 2050 г. построить углеродно-нейтральную энергосистему, однако наличие и масштабы атомной составляющей в ней пока что однозначно не просматриваются. В Польше пока не ведется строительства АЭС, несмотря на политические декларации о заинтересованности в их развитии. Наконец, многие страны вообще пока не готовы принять на себя обязательства по построению низкоуглеродных энергосистем и отказа от традиционной тепловой энергетики.

Вместе с тем имеющиеся в Европе положительные примеры функционирующих низкоуглеродных энергосистем доказывают их принципиальную реализуемость, а с другой стороны, последовательное развитие возобновляемой энергетики, сопровождаемое трансформацией сетевой инфраструктуры, постепенно меняет европейский энергорынок, все больше вовлекая в этот процесс энергосистемы всех европейских стран. В конечном итоге – к 2050 г. или позже – следует ожидать, что низкоуглеродная электроэнергетика будет характерна для большинства стран ЕС. Можно с большой степенью уверенности утверждать, что в странах, выбравших модель с атомной составляющей, низкоуглеродная энергосистема будет реализована раньше, чем это намечалось, что обусловлено технологическими преимуществами данной модели. С другой стороны, мощности атомной энергетики могут обслуживать сопредельные страны, компенсируя нехватку зеленой электроэнергии в случае ускоренного отказа от ТЭС, тем самым способствуя ускорению темпов экологической трансформации электроэнергетики.

В заключение хотелось бы отметить, что в целом модели экологизации достаточно близки, поэтому вне зависимости от выбранной стратегии развития перед странами ЕС встают проблемы общего характера, для решения которых необходимы совместные усилия. Обе целевые модели предполагают значительный прирост мощностей нестабильной зеленой генерации. Поэтому готовность сетевой инфраструктуры к новым условиям функционирования ВИЭ является фактором, лимитирующим прирост их. Наличие или отсутствие ветроэнергетического потенциала и гидроресурсов, в свою очередь, определяют территориальную неравномерность размещения предприятий возобновляемой энергетики, поэтому выравнивание эксплуатационных и региональных дисбалансов в энергоснабжении становится первоочередной задачей как в рамках отдельных стран, так и в Европе в целом.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Кавешников Н.Ю.* Стратегия ЕС в области климата и энергетики // Современная Европа. 2015. № 1. С. 93–103.
2. *Зимаков А.В.* Есть ли будущее для угольных ТЭС в Европе? // Вестник МГИМО Университета. 2017. № 5 (56). С. 130–150.
3. *Lund P.D.* Clean energy systems as mainstream energy options // International Journal Energy Research. 2016. № 40. Pp. 4– 12. doi: 10.1002/er.3283.
4. *Rącz V., Yadav P., Vestergaard N.* Integration of Wind Power into the Danish Power System. University of Southern Denmark. 2013. IME Report 14/13.
5. *Albadi M.H.* Overview of wind power intermittency impacts of power systems // Electric Power Systems Research. 2010. № 80. Pp. 627–632.
6. *Hundt M., Barth R., Sun N., Wissel S., Voß A.* Verträglichkeit von erneuerbaren Energien und Kernenergie im Erzeugungsportfolio. Institut für Energiewirtschaft und Rationelle Energieanwendung. Stuttgart, 2009. – 19 p.
7. *Зимаков А. В.* Атомная энергетика ЕС: экономика против экологии // Мировая экономика и международные отношения. 2014. № 9. С. 16–19.
8. *Davis L.W.* Prospects for Nuclear Power // Journal of Economic Perspectives. 2012. Volu. 26. № 1. Pp. 49–66.
9. Réussir la transition énergétique. PricewaterhouseCoopers, 2016. /www.forumnucleaire.be/assets/craft/docs/PwC-Rapport_FR.pdf.
10. *Меден Н.К.* Интеграция возобновляемой энергетики. Опыт Германии // Энергия: экономика, техника, экология. 2014. № 6. С. 25–32.
11. *Kendzioriski M., Paschke J., Kruckelmann J., Oei P.-Y.* Transition énergétique à la française – Dekarbonisierung mit oder ohne Atomumstieg? // Energiewirtschaftliche Tagesfragen. 2016. № 66. Jg. Heft 11. Pp. 81–85.
12. *Зубкова Я.Н.* Возобновляемая энергетика в системе формирующегося единого энергетического рынка ЕС // Надежность и безопасность энергетики. 2016. № 4 (35). С. 19–24.
13. *Dincer I., Acar C.* A review on clean energy solutions for better sustainability // International Journal Energy Research. 2015. № 39. Pp. 585– 606. doi: 10.1002/er.3329.
14. *Kihlström L.-M.* Can Sweden become fully renewable? // News from Vattenfall, 03.03.2016. news.vattenfall.com/en/article/can-sweden-become-fully-renewable.
15. *Lorenz C., Brauers H., Gerbaulet C., Hirschhausen C. von, Kemfert C., Kendzioriski M., Oei P.-Y.* Atomkraft ist nicht wettbewerbsfähig – Auch im Vereinigten Königreich und Frankreich ist Klimaschutz ohne Atomkraft möglich // DIW Wochenbericht. 2016. №. 44.

ABOUT THE AUTHOR

Zimakov Andrei Vladimirovich – Cand. Econ. Sci, Research Fellow in Cen-ter for European Studies, National Research Institute of World Economy and International Relations named after E.M. Primakov of the Russian Academy of Sciences (IMEMO of the RAS), Moscow, Russia
zimakov@newmail.ru

EUROPEAN MODELS FOR LOW-CARBON POWER TRANSITION

One of the most important goals of the EU clean energy transition is decarbonisation of power generation system.. Despite the diversity in current EU countries' energy systems two basic low-carbon end models can be traced. A "non-carbon" model targets a phase out

of fossil fuels in power generation and creation of a system based almost solely on renewables. This can be based on hydropower, other countries envisage a power system built on intermittent renewables. However, the growth of intermittent renewables power installations is limited by slow transformation of network infrastructure necessary to accommodate more renewable power. Driven by that handicap the countries have to use a halfway solution by replacing coal thermal stations with natural gas, what may become sustainable in case of broader CCS application. Infrastructural limitations are less relevant for the second model that foresees a nuclear power component along with renewables. It can provide solution to lack of renewables and to coal phase-out but it can be applied only if there is a social support. In the longer run low-carbon power system of either model will be deployed in most of EU countries and this factor should be taken into account when developing long-term international trade strategies with EU.

Keywords: *EU energy, nuclear energy, EU environmental policy, renewables, clean energy transition, low-carbon energy system.*

JEL: F62, F63, O13, O52, P48, Q42, Q43.

ПУБЛИКАЦИИ МОЛОДЫХ УЧЕНЫХ

А.Б. МАЛИХИН

ассистент, аспирант кафедры общей экономической теории
МШЭ МГУ им. М.В. Ломоносова

ПОСЛЕДСТВИЯ ВЫХОДА ВЕЛИКОБРИТАНИИ ИЗ СОСТАВА ЕС

В данной статье проанализированы возможные последствия выхода Великобритании из состава Европейского союза. Описаны исторические аспекты вступления Великобритании в ЕС. Также показаны характерные особенности положения Великобритании в ее бытность членом ЕС. Дана оценка последствиям Брексита для дальнейшего единства Европейского союза. Расписаны возможные варианты сотрудничества между Великобританией и ЕС после урегулирования всех вопросов по Брекситу.

Ключевые слова: *Брексит, Великобритания, ЕС, интеграционные процессы, дезинтеграция, торговые отношения, мировая экономика.*

JEL: F42.

DOI: 10.24411/2073-6487-2019-10053

В настоящее время в мире происходит множество различных геополитических процессов, большинство из которых в дальнейшем находят свое отражение в мировой экономике. Одним из таких процессов стал выход Великобритании из состава Европейского союза (Брексит). Этот процесс не был детально продуман и предрешен заранее – скорее всего, переменчивость курса европейской политики и различные представления о дальнейшем совместном сотрудничестве в составе Союза вынудили Великобританию на осуществление подобного шага.

Брексит – один из наиболее ярких результатов обострения противоречий среди сторонников и противников экономической интеграции в различных сферах общества. Раскол в правящих кругах Британии по вопросу об отношении к ЕС заставил премьер-министра Д. Кэмерона обратиться к форме прямой демократии – к референдуму – и вынести сложный вопрос на суд рядовых британцев, предложив им простой

ответ: «Да» или «Нет». Референдум расколол все общество, породил острые разногласия и внутривластную нестабильность.

Одним из первых, кто выступил с конкретной инициативой европейского объединения, был член парламента Великобритании, бывший премьер-министр Уинстон Черчилль. Британский премьер 19 сентября 1946 г. в г. Цюрихе озвучил идею реформирования Европы, чтобы люди жили в мире и безопасности. «Мы должны построить что-то вроде Соединенных Штатов Европы», – таков был смысл провозглашенного им принципа. При этом Черчилль отводил тогда Соединенному Королевству роль скорее покровителя, чем активного участника этой структуры: хотя Великобритания одной из первых предложила идею интеграции, сама она не вошла в число стран – основательниц Европейского экономического сообщества (ЕЭС). ЕЭС возникло в результате подписания Римского договора в 1957 г. Францией, Западной Германией, Италией, Бельгией, Нидерландами и Люксембургом без участия Великобритании, в которой большинство политиков выступало за национальную самобытность и полную независимость. После окончания Второй Мировой войны внешняя политика Великобритании была направлена на сохранение лидерства как в странах Британского Содружества, так и в Западной Европе. Однако по прошествии некоторого времени стало ясно, что это была ошибочная позиция. Великобритания начала постепенно менять вектор своего развития и ориентироваться на страны Западной Европы, что было более выгодно для Великобритании в экономико-политическом смысле [2, с. 78].

22 января 1972 г. Великобритания становится членом ЕЭС. Эта процедура была долгой и включала в себя переходный период, во время которого Великобритания должна была принять ряд мер.

Говоря об особенностях положения Соединенного Королевства в ЕС, стоит упомянуть, что неоспоримая заслуга Великобритании заключается в том, что именно она направила проект европейской интеграции в практическую плоскость. Как писалось ранее, британский политик У. Черчилль сумел подвигнуть Европу к конкретным действиям, призвав европейских лидеров к строительству Соединенных Штатов Европы на основе четырех свобод, а именно: свобода слова; свобода вероисповедания; свобода от нужды (обеспечение мира и здоровья); свобода от войны [3, с. 267].

Очевидно, что проект европейской интеграции отвечал многосторонним интересам западных держав по обе стороны Атлантики. Можно предположить, что, подталкивая европейских и американских политиков к созданию и поддержке европейского интеграционного блока, Великобритания искусно сыграла на совпадении этих интересов, преследуя при этом следующие стратегические задачи:

- сохранить большую часть мира свободной от советского и китайского влияния;
- не допустить создание Североатлантической зоны свободной торговли, которая превратила бы Великобританию в сателлита США;
- усилить через механизмы ЕС контакты с Восточной Европой и европейской частью России, чтобы расколоть монолитный коммунистический блок и обеспечить выход в Евразию;
- реализовать глобальную политику через «западноевропейский трамплин»;
- создать «всемирное правительство через создание всеевропейского правительства» [4, с. 138].

Одновременно со стратегическими задачами Великобритании решала также ряд тактических задач, связанных с проектом Объединенной Европы, к которым, в частности, можно отнести такие, как:

- сближение экономической валютной политики западных государств;
- дальнейшее привлечение западноевропейских капиталов в Лондонский Сити;
- получение доступа британских транснациональных корпораций (ТНК) к большому рынку ЕС;
- переориентация своих ядерных сил на координацию с Францией в случае ухудшения военного сотрудничества с США.

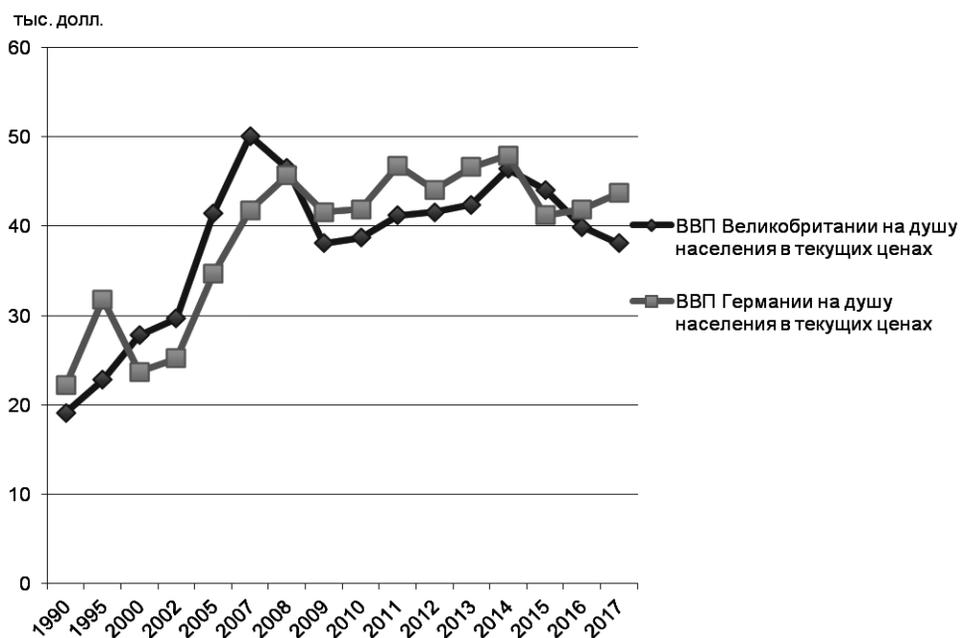
Однако и после вступления в ЕЭС Британия продолжала бойкотировать европейские интеграционные инициативы:

- выторговала для себя исключительное право корректировки взносов в общеевропейский бюджет в 1984 г.;
- не вступила в Шенгенскую зону (1985 г.);
- не подписала Хартию Европейского Союза об основных социальных правах (1989 г.);
- вышла из механизма обменных курсов Европейской валютной системы (1992 г.);
- санкционировала политику «несотрудничества» после запрета Евросоюзом импортировать британскую говядину (1996 г.);
- игнорировала Директиву 2003/88/ЕС о рабочем времени;
- отказалась вступить в зону Евро (2003 г.);
- отказалась участвовать в создании Бюджетного союза ЕС (2011 г.) и Европейского Банковского союза (2013 г.);
- провела референдум о членстве Британии в ЕС с известными результатами (2016 г.).

Уже в начале 1980-х годов Великобритания стала донором для ЕС в силу действовавшего порядка составления доходной и расходной частей бюджета Евросоюза. Поскольку преобладающая часть импорта

Великобритании поступает из стран, не входящих в Евросоюз, Британия платила в общий бюджет больше, чем сама получала от обложения импорта. Происходила перекачка средств из Британии – и она превратилась в нетто-донора «собственных ресурсов» ЕС.

На рис. 1 представлена динамика ВВП на душу населения Великобритании, свидетельствующая о тенденции экономического роста и уровне производительности труда с начала 90-х годов по 2017 г.



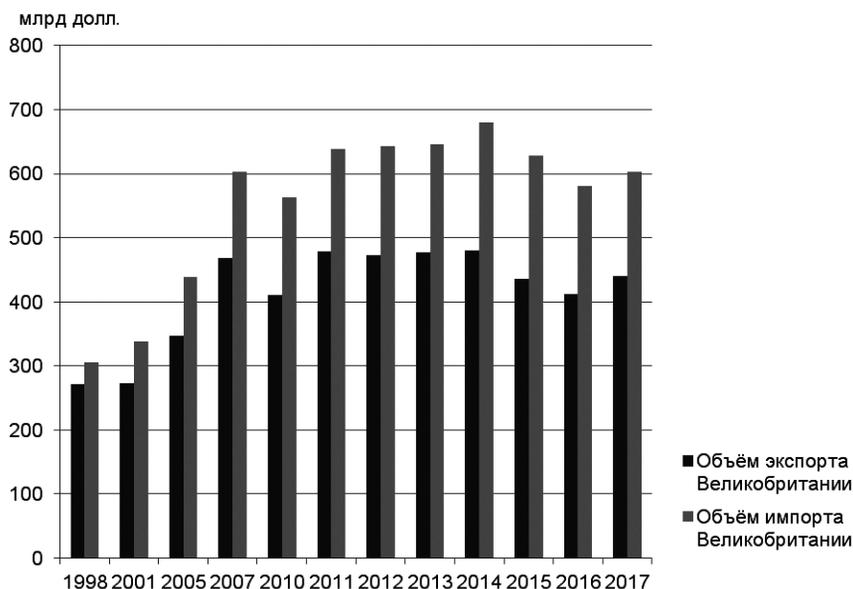
Источник: составлено автором по данным World Bank.

Рис. 1. Динамика ВВП Великобритании и Германии на душу населения в текущих ценах, тыс. долл.

Как видно из графика на рис. 1, наилучшие показатели у Великобритании были перед мировым финансовым кризисом 2008 г., от которого она пострадала больше, чем Германия, – ее ВВП упал почти на 20% по сравнению с докризисным временем. В 2014 г. в обеих странах опять показатели снижались. Но в Германии затем начался плавный рост ВВП на душу населения, а в Великобритании он продолжал по-прежнему снижаться.

Свобода торговли является одним из основополагающих принципов внешней политики Великобритании – она всегда с интересом смотрела на Североатлантическую зону свободной торговли (НАФТА). В отличие от Таможенного союза ЕС, участие в НАФТА не лишает страну права устанавливать торговые отношения с другими странами по своему усмотрению и в любое время.

Уже упоминалось о том, что ЕС имеет значительное положительное сальдо внешней торговли с Великобританией (68,5 млрд ф. ст. в 2015 г.). Кроме того, на ЕС приходится самая большая доля британских зарубежных активов – 40%, или 4,2 трлн ф. ст. в 2015 г., а вместе с остальной Европой – 47%, или 4,9 трлн ф. ст. (для сравнения, доля обеих Америк – 36 %, доля Азии – 12%). Таким образом, почти половина всех зарубежных активов Великобритании (4,9 трлн ф. ст.) инвестирована в экономику Европы [7].



Источник: составлено автором по данным Евростат.

Рис. 2. Объем экспорта и импорта Великобритании, млрд долл.

Очень важен тот факт, что с момента вступления в ЕЭС в 1973 г. Великобритания является его чистым донором. В бюджете ЕС на фискальный период 2007–2013 гг. размер британского нетто-взноса составил 57 млрд евро – второй по величине после Германии. В целом в период 1973–2015 гг. валовые взносы Британии в европейский бюджет составили 339 млрд ф. ст., в том числе чистый взнос – 127 млрд ф. ст. Чистый взнос Великобритании в бюджет ЕС составил в 2013 г. – 10,4 млрд ф. ст., в 2014 г. – 9,7 млрд ф. ст., в 2015 г. – 8,4 млрд ф. ст.

Таким образом, ЕС находится в существенной финансовой зависимости от денег британских налогоплательщиков [5]. Великобритания также весьма полезна для ЕС из-за той роли, которую она играет на мировой политической и экономической арене. Соединенное Королевство – один из пяти постоянных членов Совета Безопасности ООН, влиятельный член «Большой семерки» и «Большой двадцатки», НАТО,

МВФ, Всемирного банка, ЕБРР, Содружества наций и многих других ключевых международных организаций.

В свою очередь Британия в значительной степени зависима от европейского рынка. Доля британской продукции, продаваемой в страны ЕС, составляет 9,8 % ВВП. Для сравнения: доля британской продукции, закупаемой в США, составляет 3,4 %, а в Китае – 1 % британского ВВП. В структуре британского экспорта 10 % приходится на автомобили, при том что вся автомобильная промышленность Соединенного Королевства принадлежит иностранным инвесторам. Около половины автомобилей, производимых в Британии, поступают на европейский рынок.

В 1997 г. на другие страны ЕС приходилось 30 % от накопленного объема прямых иностранных инвестиций (ПИИ) в Великобритании, а в 2014 г. их доля возросла до 50 %. В 2015 г. стоимость активов британских банков в еврозоне была на 45 % выше стоимости британских банковских активов в США. И это несмотря на то, что экономика еврозоны составляет лишь 3/4 от американской экономики [8].

Кроме того, на общем европейском рынке Великобритания обладает сравнительными преимуществами в предоставлении финансовых и бизнес-услуг, а также в маркетинге, проектировании, инженерных и других услугах. ЕС предьявляет 2/5 иностранного спроса на услуги Великобритании (доля США – 17 %, стран БРИКС – 10 %). Направления экспорта Великобритании в целом очень различны. Большая их часть приходится на США, Германию и Китай.

Итак, экономические выгоды Британии в случае Брексита неочевидны. Финансовые и экономические потери от выхода из общего рынка ЕС, по разным оценкам, на первых порах могут составить от 1 до 4 % ВВП в год, что гораздо выше экономии на ежегодных взносах в общеевропейский бюджет (приблизительно 0,5 % британского ВВП).

Можно сказать, что с начала XXI-го века Европейский союз потерял свою значимость и исключительность: в мире все больше образовывается новых интеграционных группировок, включающих в себя самые различные страны. Дальнейшие кризисы, произошедшие на территории стран ЕС, только укрепили общественное мнение о том, что политику Евросоюза надо менять. В связи с этим очень показательно, как отреагирует Европарламент на выход Великобритании из состава ЕС. Если ЕС пойдет на многочисленные уступки и отмену таможенных барьеров, о которых так активно просит Великобритания, то это может послужить сигналом для других стран, таких как Дания, Ирландия, Швеция, для выхода из состава ЕС на выгодных для себя условиях. Если же Германия, которая является своеобразным локомотивом ЕС, вместе с Францией не пойдет на сделку с Великобританией и будет отстаивать свои интересы, то Великобритания

может очень сильно пожалеть о том, что в 2016 г. решила провести референдум о выходе из состава ЕС, так как для всех стран, входящих в состав ЕС, основным торговым партнером является именно ЕС. Великобритания, перестав быть членом ЕС, по-прежнему будет нуждаться в товарах и услугах, поступаемых из Еврзоны, как и страны Европы не могут представить свои рынки без товаров из Соединенного Королевства.

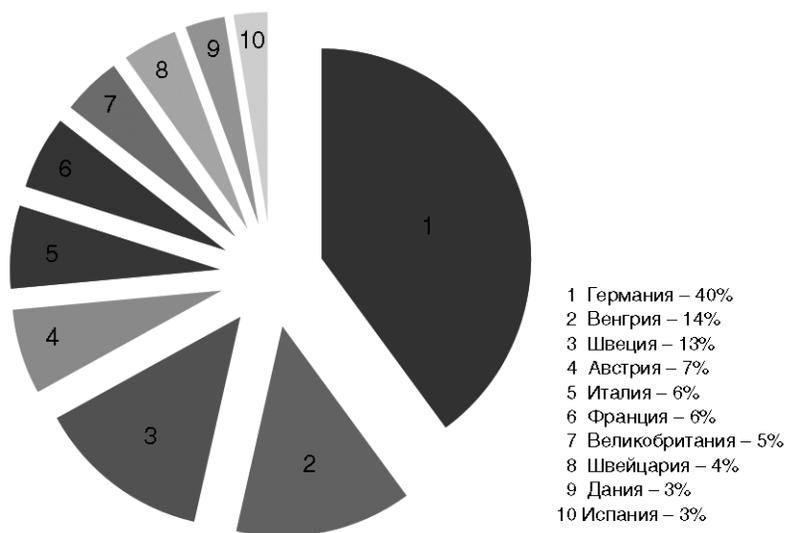
В сложившихся условиях конкретные параметры сотрудничества Лондона и Брюсселя после Брексита, скорее всего, претерпят минимум изменений. Примером для Великобритании может стать Дания, которая не признает нормы шенгенского законодательства и считает, что они должны быть международными; также она сохраняет позицию по Гренландии, оставляя ее за пределами ЕС. Со стороны Великобритании данное решение может быть распространено на Шотландию, Северную Ирландию и Гибралтар, которые хотели бы остаться в Евросоюзе.

Одним из основных «камней преткновения» между ЕС и Великобританией уже давно является социальная политика. В начале 2014 г. ЕС столкнулся с большим потоком мигрантов с территории Северной Африки и стран Ближнего Востока. Великобритания не разделяла позицию Брюсселя относительно приема мигрантов с предоставлением им жилья и рабочих мест. В связи с этим премьер-министр Великобритании Д. Кэмерон внес предложение о референдуме: во время своей предвыборной кампании на пост премьер-министра страны он обещал, что позиции Великобритании в ЕС будут пересмотрены в лучшую сторону.

Великобритания не согласна мириться с принципом ЕС о свободе передвижения рабочей силы. Данный принцип показал свои негативные стороны на фоне миграционного кризиса: в 2015 г., согласно данным Евростата, в Европу прибыло 1,25 млн беженцев, что более чем в два раза превысило уровень 2014 г. (562,68 тысяч). И это данные официальной статистики по тем, кто получил статус беженцев. Ниже, на рис. 3, приведены данные по количеству беженцев, прибывших в страны – члены ЕС в 2016 г.

Британия после проведения референдума о выходе из состава Европейского союза вознамерилась предпринять ряд мер по решению миграционного вопроса. Новый премьер-министр Тереза Мэй с самого начала своими решениями показала, что со стороны Великобритании будет и дальше проводиться ужесточение миграционной политики.

Соединенное Королевство не входит в Шенгенскую систему, и миграционный кризис не затрагивает ее столь же серьезно и глубоко, как, например, Германию (см. рис. 3).



Источник: составлено автором по данным Евростат.

Рис. 3. Доли стран – членов ЕС по количеству беженцев в 2016 г.

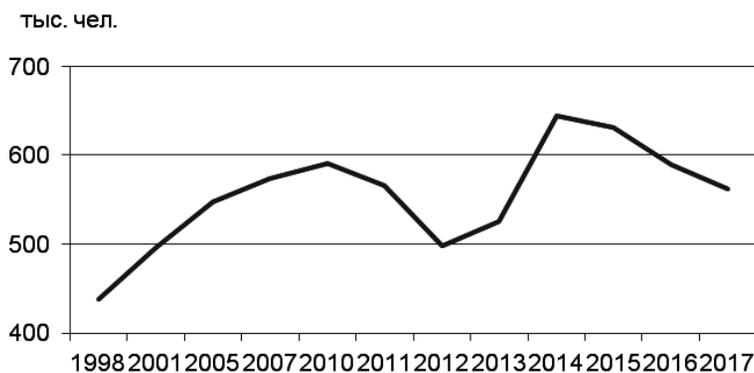
При этом следует отметить, что длительное время британское правительство приветствовало иммигрантов, в особенности из бывших колоний. Однако с конца 1960-х годов XX в. приток иммигрантов оказался настолько большим, что британцы перешли к политике ужесточения. Были подписаны нормативные акты в 1960–1970 гг., направленные в первую очередь на усиление пограничного контроля.

С начала 2019 г. произошло полномасштабное ужесточение миграционной политики в Британии, которое коснулось всех, начиная от студентов и заканчивая иммигрантами, переселяющимися по программам воссоединения семей. После референдума о Брексите иммиграция граждан ЕС начала постепенно сокращаться, как и иммиграция из Содружества. По крайней мере британское правительство старается закрепить этот тренд. По данным World Associated Press, общее количество беженцев, приезжающих на территорию Великобритании, уменьшилось на 35%¹. Для сравнения: в за этот же период (2016–2017 гг.), по данным того же издания, цифры иммиграции беженцев на территорию Германии и Франции – двух ведущих стран Еврзоны – остались приблизительно на уровне 2014 г., показав лишь небольшое падение в 1,5–2% [1]. Миграционная проблема на данный момент все еще является неразрешимой. В некотором роде это происходит из-за того, что мигранты не хотят вливаться в новое европейское общество. Иными словами, они, по большей части, не заинтересованы

¹ apnews.com/economy. 2016.

в работе. Они хотят получать пособие по безработице, которое в среднем по Европейскому союзу равняется 1 500–2 000 евро². Данная сумма не устраивает многие страны, но коллегиального решения по отмене выплат мигрантам пока нет.

На рис. 4 приведены данные по количеству мигрантов, переселившихся в Великобританию за период с 1998 по 2017 гг.



Источник: H&M Annual Report.

Рис. 4. Количество миграционного населения в Великобритании, тыс. человек

Учитывая пример, который подали британцы другим странам – членам ЕС, миграционный кризис можно рассматривать как одну из основных причин раскола Европейского союза, которая может в дальнейшем привести к его распаду.

К концу 2018 г. постепенно начинают определяться общие параметры выхода Великобритании из состава ЕС. Решимость премьер-министра Терезы Мэй приведет Великобританию к разводу с ЕС на условиях «жесткого Брексита». Последний означает, что Великобритания выбирает неформальный, а настоящий «развод» с остальными 27 членами ЕС, отказываясь от многих бонусов единого экономического пространства. В этой связи возникают закономерные вопросы о судьбе самой экономической интеграции в Европе. На взгляд автора, наиболее важными являются три аспекта:

- территориальные сдвиги в хозяйственной деятельности компаний на территории ЕС и Великобритании, обусловленные установлением новой экономической границы в Европе;
- возможные трансформации институциональной структуры ЕС и в целом положения интеграционной группировки в мире (как для минимизации негативного воздействия Брексита, так

² Сайт налогоплательщиков ЕС, 2014. immigrantinvest.com.

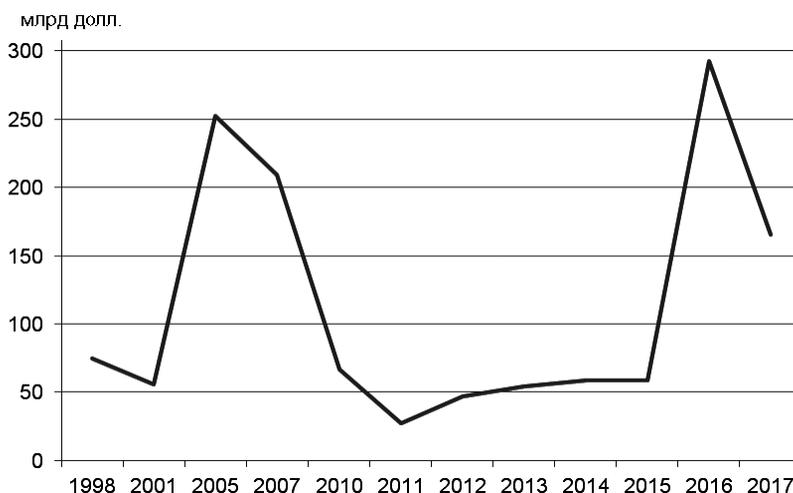
и в рамках реализации мер, которые раньше могла блокировать Великобритания);

- изменения в сфере миграции трудовых ресурсов (тем более что бесконтрольное перемещение мигрантов по территории ЕС было одной из основных причин поддержки британским населением выхода из интеграционной группировки) [4].

В ближайшие годы Великобритании ждут серьезные негативные последствия Брексита. Совершенно очевидно, что Великобритания будет отстранена от разработки новых экономических правил, действующих не только на пространстве ЕС, но и заметно влияющих на ее экономических партнеров, особенно соседей (ведь у Великобритании в 2016 г. 44% товарного экспорта и 54% импорта приходилось на ЕС).

Чем «жестче» будет Брексит, тем из большего количества наднациональных программ ЕС Великобритания будет исключена. Наиболее болезненными для Соединенного Королевства могут быть последствия отказа от наднациональной региональной политики («политики сплочения») и научно-технической политики. Великобритании будет особенно тяжело доказывать необходимость придать ей какой-либо комфортный особый статус, поскольку она уже, даже будучи членом ЕС, фактически отказалась от двух крайне важных направлений в европейской интеграции – Шенгенской зоны и зоны Евро.

Самым болезненным последствием Брексита для Великобритании может стать значительный отток из страны компаний-инвесторов. Эта тенденция заметна на графике (см. рис. 5), на котором приведены данные по прямым иностранным инвестициям, поступавшим на территорию Великобритании в период с 1998 по 2017 гг.



Источник: составлено автором по данным НМТ treasury analysis.

Рис. 5. Прямые иностранные инвестиции на территорию Великобритании, млрд руб.

Возможно, что после 2025–2030 гг. Великобритании удастся адаптироваться к новым условиям и вновь начать показывать более успешную экономическую динамику, чем во время ее нахождения в составе ЕС. Однако ЕС тоже должен будет справиться со стоящими перед ним экономическими вызовами (миграционным кризисом, проблемами бюджетной дисциплины и долговой нагрузки в ряде стран зоны Евро и др.).

Для ЕС выход Великобритании – тяжелый удар с точки зрения имиджа самой интеграционной идеи. Однако данный кризис не станет для ЕС смертельным, даже с учетом серьезных издержек Брексита. Среди них можно выделить общее уменьшение экономического и политического веса ЕС в мире, потерю части поступлений в общий бюджет ЕС и издержки по реорганизации административно-управленческих структур ЕС.

Благодаря Брекситу под вопросом на ближайшие несколько лет оказываются и мегарегиональные торгово-инвестиционные соглашения с участием ЕС. Не исключены конфликты и в рамках ВТО при вероятном выходе Великобритании из Таможенного союза ЕС (пока в ВТО все страны – члены ЕС входят в качестве единого участника).

Во время переговоров по Брекситу экономистами было сформировано несколько возможных вариантов дальнейших отношений Великобритании и ЕС.

Норвежский вариант: Великобритания выходит из состава ЕС и присоединяется к Европейской экономической зоне, что обеспечит ей доступ к единому европейскому рынку, за исключением части финансового сектора экономики. Это также освободит Британию от правил ЕС в сферах сельского хозяйства, рыболовства, права и внутренних дел.

Швейцарский вариант: Великобритания последует примеру Швейцарии, которая не входит ни в ЕС, ни в ЕЭЗ, а заключает отдельные договоры с Брюсселем по каждому сектору экономики.

Турецкий вариант: Великобритания может войти в таможенный союз с ЕС, что предоставит ее промышленности свободный доступ к европейскому рынку, но финансовый сектор такого доступа не получит.

Великобритания также может попытаться заключить всеобъемлющую договоренность о свободной торговле с ЕС по швейцарской модели, но с гарантиями доступа финансового сектора экономики к европейскому рынку, а также об определенной доле контроля над формулированием и исполнением общих торговых правил.

Великобритания может полностью разорвать свои отношения с ЕС и полагаться лишь на правила ВТО [6].

Многие из экспертов, которые выступали за выход Великобритании из ЕС, уверены, что Британии не подходит ни один из предложен-

ных выше вариантов. Британские экономисты считают, что Великобритании стоит заключить договор о свободной торговле с ЕС, выйти из-под юрисдикции Европейского суда, а также сохранить свободное передвижение британских граждан по территории ЕС. Отдельным пунктом указывается на то, что Великобритания будет освобождена от выплаты любых членских взносов.

Выход Великобритании из Евросоюза повлечет за собой изменения в сфере международной торговли. Будет пересмотрена многосторонняя торговая система, в рамках которой Великобритания была членом ЕС. По словам генерального директора ВТО Роберту Азеведу, «Великобритании предстоит длительная процедура переговоров по поводу новой конфигурации членства в ВТО со всеми участниками организации (162 члена), а также пересмотр большого числа преференциальных торговых соглашений с другими государствами»³.

Брексит лишает Великобританию преференциального доступа на рынки 58 стран в рамках 36 торговых соглашений. Британское правительство будет вынуждено повысить тарифы на импорт из этих государств, так как столкнется с повышением тарифов на британские товары за рубежом. Иными словами, пересмотру условий подвергнется практически весь объем внешней торговли Великобритании.

Великобритания по-прежнему хочет добиться безбарьерной торговли, как было раньше, когда она являлась членом ЕС. Сейчас же выход из ЕС повлечет за собой выход из Таможенного союза, после чего британским товарам станет очень тяжело конкурировать с европейскими на рынках Евросоюза. Торговые барьеры, таможенные пошлины на товары, ввозимые на территорию ЕС, усиление пограничного контроля, а также сокращение оказываемого Великобританией на территории ЕС количества услуг – все это является основными пунктами постоянных переговоров Великобритании и ЕС.

В заключение можно сделать вывод, что экономика Великобритании на момент референдума была не готова к тому, что страна перестанет быть частью одной из крупнейших мировых интеграционных группировок. После окончательного перехода от двусторонних соглашений с ЕС на введение торговых барьеров Великобритании потребуется не менее пяти лет, чтобы вывести свою экономику на уровень стадии подъема 2015 г. Следовательно, можно констатировать тот факт, что Великобритания в 2016 г., проводя референдум, не просчитала все возможные риски. Скорее всего, Соединенное Королевство надеялось на уступки со стороны Европейского союза. Но Европарламент занял жесткую позицию, и уступок не последовало. Прения между сторонами не прекращаются до сих пор. Постоянные переговоры между

³ wto.org/english/res_e/report181. 2017.

сторонами лишь это подтверждают. Королева Великобритании Елизавета II подписала законопроект о выходе страны из ЕС. Ожидалось, что он состоится в марте 2019 г. На сегодняшний день большая часть стран – членов ЕС готова поддержать решение об очередном переносе сроков выхода Великобритании из ЕС.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Авдонин Д.С.* Новые веяния Европы. М., 2016.
2. *Борко Ю.А.* Западная Европа: социальные последствия капиталистической интеграции. М., 1975.
3. *Громько И.А.* Из истории вступления Англии в ЕЭС. М., 1980.
4. *Липкин М.А.* Британия в поисках Европы. М., 2009.
5. *Carter M.* Europe: Yes or No. London, 2015.
6. *Kiljanski K.* Report of the EU economical partnership. Brussels, 2017.
7. *McShein J.* How the Britain leaves. London, 2015.
8. *Pirie M.* New levels of the capitalism. London, 2016.

ABOUT THE AUTHOR

Malikhin Alexander Borisovich – assistant, graduate student of the Department of General Economic Theory of Moscow School of Economics of M.V. Lomonosov Moscow State University (MSE MSU) Moscow, Russia
malihin@campus.mse-msu.ru

CONSEQUENCES OF UK WITHDRAWAL FROM THE EU

This article analyzes the possible consequences of Britain leaving the European Union. The historical aspects of the UK accession to the EU are described. The characteristic features of the position of Great Britain in its tenure as an EU member are also shown. The impact of Brexit on the further unity of the European Union is assessed. The possible options for cooperation between the UK and the EU are described after the settlement of all issues on Brexit.

Keywords: *Brexit, UK, EU, integration processes, disintegration, trade relations, world economy.*

JEL: F42.

О.Б. ЛЕМЕШОНОК

магистр экономики, ведущий научный сотрудник
Института нового индустриального развития им. С.Ю. Витте

ВЛИЯНИЕ КОРРУПЦИОННЫХ ФАКТОРОВ НА ЭКОНОМИКУ РОССИИ

В статье анализируются отдельные аспекты негативного влияния коррупции на развитие экономики России. Проанализированы такие формы коррупции как взяточничество, хищения и растраты государственных средств, показано, что эти формы оказывают разное влияние на деятельность экономических субъектов и поэтому имеют разные последствия для экономики и экономического развития. Вносятся предложения, направленные на уменьшение масштабов коррупции.

Ключевые слова: *коррупция, хищение, взяточничество, растраты государственных средств.*

JEL: Z00.

DOI: 10.24411/2073-6487-2019-10054

Коррупция как явление экономической жизни постперестроечной России становится одной из серьезных преград на пути перехода к инновационной модели развития российской экономики. При этом вопросы коррупции во все большей степени связываются со спецификой системы экономических отношений и общественных институтов, с особенностями экономической политики, а не только с некоторыми субъективными факторами экономико-правового или чисто юридического характера. По мнению автора, без существенного снижения уровня коррупции и сокращения тех огромных масштабов, которых она достигла в современных российских условиях, проводить эффективную экономическую политику очень сложно.

Мотивация деятельности экономических субъектов зависит от того, какие ресурсы находятся в их собственности. Соответственно, смена собственников влияет на общий уровень мотивации экономических субъектов. Так, С.Д. Бодрунов отмечает, что «экономические реформы 90-х годов, способствуя появлению узкой прослойки крупнейших собственников, получивших колоссальные активы за

минимальные деньги, и появлению максимально широкого слоя населения, фактически оторванного от реальной экономической жизни, не дали главного, чего следовало ожидать от реформ, – они не соединили получение высоких результатов деятельности экономических субъектов с осуществлением ими реального предпринимательства, необходимостью заниматься модернизацией активов... что фактически изменило предполагавшуюся систему мотивации деятельности экономических субъектов на противоположную» [2, с. 56]. К.А Хубиев пишет о том, что наряду с негативным отношением значительной части населения России к крупной частной собственности, полученной преимущественно в обход даже очень благоприятного для крупных собственников российского законодательства 1990-х годов, и к владельцам этой собственности, изменилась и система мотивации как у российского населения, так и у иностранцев к ведению бизнеса в России, что отрицательно сказалось и на трудовой деятельности, и на инвестициях [19, с. 35–36]

Результаты антикоррупционной кампании, которая ведется с разной степенью интенсивности, по данным исследователей, не демонстрируют высокой эффективности, о чем свидетельствуют размеры взяток и уровень коррупционных взаимодействий. Так, за 2017 г. общая сумма взяток только по нескольким уголовным делам в отношении крупных чиновников¹ составила 6,7 млрд руб. – более значительную величину по сравнению с прошлыми годами. Правда, в предыдущие годы и в последующем 2018 г. настолько резонансных коррупционных дел не было. Но даже без них число только зафиксированных коррупционных преступлений увеличилось². И это при том, что объем теневой экономики в 2018 г. составил порядка 20 трлн руб.³ То есть фиксируется и раскрывается очень малое число случаев коррупционных взаимодействий, как правило, на низких уровнях власти, с мелкими суммами (по сравнению с коррупционными делами в отношении крупных чиновников).

Коррупция подрывает эффективность работы отдельных предприятий и всей системы государственного управления. Взятничество и растраты государственных средств деформируют как отдельные механизмы функционирования экономической системы, так и всю ее в целом. Хищения и растраты государственных средств являются

¹ Сумма полученных в 2017 г. взяток достигла в России 6,7 млрд руб. РБК. www.rbc.ru/society/05/03/2018/5a9d2d1f9a794723d6b46737.

² Генпрокуратура рассчитала средний размер взятки в России в 2018 г. РБК. www.rbc.ru/society/18/12/2018/5c18cf2e9a79471a4d084c63.

³ Финансовая разведка оценила в 20 трлн руб. объем теневой экономики в России. РБК. www.rbc.ru/economics/22/02/2019/5c6c16d99a79477be70257ee.

одним из инструментов распределительных механизмов в современной России, что в условиях системной коррупции неизбежно оказывает влияние на мотивацию госслужащих, эффективная деятельность которых в рамках должностных обязанностей сводится к максимизации дохода, что также оказывает негативное влияние на благосостояние потребителей государственных услуг и общественных благ (на домохозяйства). Специалисты отмечают, что почти десятая часть бюджетных средств, расходуемых чиновниками, не создает новой стоимости, а от размеров средств, выделенных на госзакупки, сумма хищений составляет около 1/5 [12, с. 46–47].

В отличие от взяток, хищения государственных средств имеют непосредственное воздействие на функционирование системы государственного управления и влияют на общий уровень социально-экономического развития России, в т. ч. и на высокотехнологичные отрасли производства [18, с. 96–99].

Рассмотрим подробнее влияние взяток и хищений на активность хозяйствующих субъектов. Различные последствия существования одних из самых распространенных форм коррупции – взяточничества и хищений – предполагают разные ответы на вопросы об их взаимосвязи с экономическими процессами и о методах уменьшения их влияния на экономику. Главными здесь являются механизмы реализации частных экономических интересов в процессе распоряжения государственными средствами или получения взятки. При этом процесс осуществления личных интересов госслужащих дополняется их формальным согласованием с интересами государства, которое устанавливает приоритеты экономического развития и в соответствии с ними – определенные рамки экономической деятельности. Кроме того, происходит прямое или косвенное взаимодействие частных лиц с чиновниками при потреблении государственных услуг, а также в сфере перераспределения ресурсов (например, через налогообложение⁴).

Влияние на экономику хищений или растраты государственного имущества отличается от влияния взяточничества. Взятки «собираются» с коммерческих организаций и в большинстве случаев представляют для них дополнительные издержки, что увеличивает стоимость ведения экономической деятельности, приводит к снижению активности и, соответственно, замедляет экономический рост. Взятки также подрывают деятельность правоохранительной системы

⁴ Поскольку налоги, собираемые в госбюджет, перераспределяются и тратятся на производство и предоставление общественных благ, предполагается, что налогоплательщик получит в эквивалентном объеме соответствующие общественные блага и услуги. В случае же с коррумпированными чиновниками средства, выделяемые из налогов, не всегда и не в полном объеме тратятся на производство и предоставление общественных благ налогоплательщикам.

и судов, а в коммерческой сфере – увеличивают риски ведения деятельности, так как дача взятки госслужащему не всегда приводит к реализации договоренностей. Таким образом, «использование» взяток для коррупционера гораздо эффективнее и область их «применения» шире⁵.

В свою очередь растрата государственных средств непроизводительным способом или их использование в целях удовлетворения личных потребностей госслужащих не влияют непосредственно на производственную активность, хотя косвенно это также может замедлять экономический рост, уменьшая государственные инвестиции в производственную инфраструктуру и на социальные нужды [20].

Разное влияние взяточничества и растрат государственных средств можно проиллюстрировать на примере Китая, где ненадлежащее использование чиновниками госбюджета происходит в крупных масштабах⁶, и отношение государства к разным видам коррупции (взяткам и хищениям) различное. Так, существуют данные, на основе которых можно утверждать, что политические лидеры Китая сознательно терпят относительно небольшую растрату государственного бюджета, чтобы уменьшить стимулы для чиновников получать дополнительные доходы путем вымогательства. Даже «открытые» присвоения государственного имущества не всегда преследуются по закону, что позволяет избежать дорогостоящих усилий со стороны чиновников при попытках сокрытия преступления [20].

Однако в некоторых случаях менее негативной формой влияния коррупции на развитие экономики может быть именно взяточничество. Существует «коррупция с воровством», при которой чиновники собирают взятки вместо налогов, и «без воровства». [22, р. 599]. Первый случай выгоден обеим сторонам, если «цена» за оказание госуслуг устанавливается ниже, чем величина налога. Понятно, что за счет меньших издержек предприятия тратят больше средств на увеличение объемов производства. Не только на отечественном, но и на мировом рынках у таких предприятий существует возможность создать конкурентоспособное производство. Влияние перечисленных выше видов коррупции можно проследить и в сферах внутригосударственного регулирования. Так, если в экономике складывается ситуация «коррупции с воровством», при которой чиновники собирают взятки вместо налогов, то за счет меньших издержек предприятия тратят больше средств на увеличение объемов производства. Это в большинстве случаев приво-

⁵ На наш взгляд, это одни из причин, почему в официальной статистике случаи преступлений с дачей или получением взяток встречаются чаще.

⁶ По уровню восприятия коррупции в 2017 г. КНР находилась на 77-ой позиции, наряду с такими странами, как Индия, Сербия, Тунис.

дит к значительному падению налоговых поступлений и уходу многих предприятий в теневой сектор. [20, р. 5]

Любая форма проявления коррупции в конечном счете отрицательно влияет не только на экономику и экономическую активность коммерческих организаций в краткосрочной перспективе, но и на состояние всего общества в целом, на социально-экономическое развитие в долгосрочном периоде, которое определяется многими факторами, в т.ч. не лежащими в сфере чисто экономической деятельности. Согласно исследованию Всемирного экономического форума, один из основных факторов конкурентоспособности и технологической развитости нашей экономики – инновации – не реализуется должным образом, и во многом это является результатом значительной коррупционной составляющей в процессе взаимодействия экономических субъектов. По возможностям инновационного развития в 2017 г. Россия находилась на 65-м месте из 137-ми в общем рейтинге стран, но по доступу к современным технологиям и по их применению в организациях и на предприятиях – на 84-м и 72-м местах соответственно [23, с. 248-249]. Основным негативным фактором здесь является коррупция, которая заняла долю более 13% среди всех факторов, отрицательно влияющих на экономическую активность.

Список факторов, которые усложняют ведение хозяйственной деятельности в России, коррупцией (в частности, взятками) не ограничивается (см. табл.). Однако на многие из этих факторов, представленных в таблице, тоже влияет коррумпированность госслужащих самых различных уровней. Например, работники налоговых инспекций и сотрудники силовых структур, которые в идеале должны направлять свою деятельность на упреждение преступлений, участвуют в коррупционных взаимодействиях, нарушая установившиеся правила и сокращая стимулы к эффективной экономической деятельности. Также имеет значение низкое качество рабочей силы, которое определяется формированием и развитием человеческого капитала, а на это, в свою очередь, влияет социально-экономическая государственная политика, в частности, объем и реализация выделяемых на нее бюджетных средств. Хищение государственных средств влечет за собой неполное выполнение намеченных социально-экономических программ: сокращается объем средств, которые направляются на необходимое для повышения качества человеческого капитала обеспечение населения услугами образования, здравоохранения; нарушается реализация целей по оздоровлению окружающей среды, снижению уровня нищеты, по культурным программам и др. В отличие от хищений средств из госбюджета взятки, увеличивающие расходы организаций на ведение экономической деятельности, не оставляют им свободных средств на найм высококвалифицированного персонала, что

сокращает возможность получить соответствующую работу и делает невыгодным получение образования. Хищения средств из госбюджета, в свою очередь, напрямую на увеличение издержек предприятий не влияют, поэтому фирмы могут нанимать высококвалифицированные кадры и стимулировать население к получению высшего образования.

Таким образом, становится очевидной столь большая доля других, перечисленных в таблице факторов, наряду с собственно коррупцией.

Таблица

Негативные факторы экономической активности, %

Фактор	Доля в наборе факторов, %
Коррупция	13,1
Ставки налогов	13,1
Доступ к финансированию	10,2
Инфляция	10,1
Налоговое законодательство	9,3
Государственная бюрократия	6,1
Политическая нестабильность	5,5
Неэффективная корпоративная культура	5,2
Низкий уровень развития инфраструктуры	3,9
Возможность государственных переворотов	3,8
Возможности инновационного развития	3,3
Валютное регулирование	3,2
Неэффективное трудовое законодательство	2,4
Преступления и воровство	2,1
Неэффективное здравоохранение	1,4

Источник: The Global Competitiveness Report 2017–2018 [23, с. 249].

Негативные экономические эффекты коррупции выражаются не только в потере государственных средств и снижении эффективности деятельности бизнес-структур, они отражаются на всех субъектах экономической деятельности – на государстве, фирмах и домохозяйствах. В результате снижается ВВП.

Анализ фактов и статистических материалов по коррупции в научных исследованиях, в СМИ и в блогосфере⁷ говорят о том, что на

⁷ Борьба с коррупцией // Годовой отчет Интернет-библиотеки СМИ Rublic.ru. public.ru/corruption_2014/.

данном этапе коррупция стала обособленным институтом по ряду признаков: 1) существует распределение ролей между субъектами коррупционной деятельности; 2) коррупционные взаимодействия выполняют определенные функции, в частности, быстрее принимаются решения и предоставляются услуги, упрощаются отношения между участниками экономической деятельности, снижаются транзакционные издержки (например, при заключении контрактов), упрощаются экономические взаимодействия в результате снижения количества бюрократических процедур, повышается аллокативная эффективность редких ресурсов и др.⁸; 3) наличие установленных «правил игры», известных субъектам коррупционных отношений, следствием чего становится отрыв легальных форм координации от их реального содержания⁹; 4) так называемый «негативный отбор» среди госслужащих – честные чиновники вытесняются взяточниками и расхитителями и др.

Еще одной характерной чертой взаимодействия власти и бизнеса в рамках института коррупции в современной России являются неформальные общности, построенные на системе ролей (семейных, дружеских, клановых, корпоративных и т. п.). Формирование таких групп было зафиксировано еще в исследованиях 1990–2000-х годов¹⁰. Вместо одиночных коррупционеров появились неформальные «коррупционные сети», которые функционируют на основе собственных правил. Эти неформальные объединения могут иметь различные цели и заниматься разными видами деятельности. «С укреплением взаимного доверия между чиновником и предпринимателем их связь может плавно перерасти в длительное сотрудничество или неформальные “контракт-отношения”, где обмен услугами как таковыми по типу “ты – мне, я – тебе” вообще не обязателен. Речь идет о взаимной стратегической и тактической поддержке, сопровождающейся родственными или дружескими связями» [16, с. 167]. Коррупционные сети формируются даже в виде «псевдогомпаний», формально являющихся частными, но действующих прежде всего не в интересах акционеров или работников, а в интересах госчиновников [10].

Несмотря на то что в коррупционные отношения вступают индивиды с личными интересами, в процессе принятия решений они будут руководствоваться негласными правилами коррупционной сети, что

⁸ Подобные признаки институционализации были описаны ранее в зарубежных [21] и отечественных источниках ([8]).

⁹ Данный феномен А.Н. Олейник обозначил «бизнес по понятиям», охарактеризовав хорошо известную ситуацию взаимодействия представителей бизнеса друг с другом и третьей стороной посредством неформальных норм (см.: [14]).

¹⁰ См., например, [1; 3; 13; 16; 17].

принесет обеим сторонам свои выгоды. Так, если чиновник отдает часть взятки коллеге, а продавец делит неофициальные доходы с руководителем, у каждого из них уменьшается восприятие риска. И чем больше индивидов включено в такие коррупционные отношения, тем меньше чувство вины и тем меньше вероятность быть разоблаченным. То есть возникает «синергетический эффект», при котором ожидаемые издержки всех участников, связанные с риском коррупционных взаимодействий, стремятся к нулю, и коррупционные отношения становятся все менее безопасными и более эффективными.

Учитывая эти особенности взаимодействия бизнеса и госаппарата, некоторые исследователи приходят к выводу, что на современном этапе мы можем говорить не просто о коррупционных взаимоотношениях, а о сложившейся системе взаимодействия государства и бизнеса, в которой коррупция из монопольной ренты чиновников (как части издержек ведения бизнеса) превратилась в элемент дохода. Данное заключение применимо и к крупным госкорпорациям, и такую ситуацию было бы сложно контролировать длительное время без взаимосвязи интересов госслужащих и интересов руководителей крупного бизнеса. Кроме того, активно осуществляется ротация кадров между госслужбой и крупным бизнесом. Российская особенность данного явления состоит в том, что коррупция в подобных случаях является не только рентой госслужащего и не только издержками для бизнеса (в плане доступа к определенным активам или рынкам). Госслужащий в действительности является одним из участников неформального объединения, участвующего в распределении неофициальных доходов¹¹.

Президентом России В.В. Путиным в мае 2017 г. была утверждена Стратегия экономической безопасности РФ на период до 2030 г.¹² Согласно основным ориентирам, указанным в документе, Правительство должно обеспечить выполнение разработанных мер методического, нормативно-правового и организационного характера, необходимых для реализации Стратегии. Большинство из них касается акционерных обществ с госучастием, государственных компаний и государственных корпораций. В частности, планируется увеличить эффективность процессов управления в этих организациях. Также обозначены направления борьбы с теневой и криминальной экономикой, взятками и хищениями, нецелевым использованием государственных средств.

¹¹ Эти выводы как для России 1990-х годов, так и для современной ситуации, подтверждены тщательным анализом фактов в работах Р.С. Дзарасова, Д.В. Новоженова, А.А. Залетного, С.А. Долматовой (см. [6; 9; 7; 8]).

¹² См. Указ Президента Российской Федерации от 13.05.2017 г. № 208 «О Стратегии экономической безопасности Российской Федерации на период до 2030 года». publication.pravo.gov.ru/Document/View/0001201705150001.

Хотя и наблюдалось снижение среднего размера взятки, уровень коррупции в современной России до сих пор считается высоким и значительно снижающим эффективность экономических институтов, особенно институтов развития. Проблема коррупции и эффективного ведения хозяйственной деятельности усугубляется в условиях экономических санкций со стороны Запада. Неолиберальная экономическая доктрина, принятая в качестве императива при проведении реформ и по-прежнему преобладающая в социально-экономическом развитии, не снимает обостренные санкциями проблемы и не способствует укреплению национальной безопасности¹³. Коррупционная деятельность увеличивает дифференциацию населения по доходам, ослабляет энтузиазм и мотивацию к производительному труду, который сегодня так нужен для технологического «прорыва» [5; 11].

Коррупция как явление в экономике связана с проблемами государственного управления. На наш взгляд, в период социально-экономической трансформации корректирующие действия должно реализовывать государство как субъект, способный отстаивать национально-государственные интересы. Коррупция затрагивает все аспекты хозяйственного взаимодействия и предстает в разных формах – от взяток, которые прямо влияют на экономическую активность и стимулы к интенсивному развитию, до хищений, которые прежде всего затрагивают функционирование государства и опосредованно влияют на экономическую деятельность. Причем характер самих коррупционных взаимодействий и вовлеченности их участников раскрывается в процессе институционализации коррупции и функционирования коррупционных сетей, которые затрагивают в том числе процессы и субъекты, вовлеченные в модернизацию российской экономики.

Подход к изучению феномена коррупции, применявшийся в данной статье, можно использовать для выявления путей и принятия мер по снятию коррупционной составляющей. При этом важно их разделить на две группы: краткосрочные, влияющие на внешние признаки проявления коррупции, и долгосрочные, воздействующие на сокращение самих предпосылок возникновения и развития коррупции. Последние прямо с коррупционными действиями не связаны, однако их реализация приводит к изменениям в системе социально-экономических отношений, затрагивая не только производственные, но и неэкономические отношения, которые также являются составной частью многопланового процесса развития коррупции.

¹³ О реализации принципов социального государства в постсанкционной России, о возникающих в этом процессе социально-экономических проблемах и о системной коррупции подробно написано в статьях С.А. Долматовой (см. [7, 8]).

Первая группа мер направлена на противодействие реализации коррупционных экономических интересов. Сюда можно отнести сокращение чрезмерной регламентации экономической деятельности; устранение пробелов в регламентации социально-трудовых отношений; ускорение перехода к электронным системам обслуживания населения в процессе получения государственных услуг и развитие безналичных систем расчета, что повышает прозрачность деятельности органов власти и любых коммерческих структур. Долгосрочные же меры, влияющие на сокращение предпосылок возникновения и развития коррупции, базируются на системном понимании коррупции как результата неэффективного государственного управления. К ним можно отнести общую стабилизацию экономического развития, основанную на благоприятных структурных сдвигах в экономике, сокращение сырьевой направленности экономики и повышение ее конкурентоспособности. Кроме того, также следует создать такую систему стимулов, чтобы быть коррумпированным стало невыгодно: ввести люстрацию (невозможность занимать высокие посты), конфискацию имущества, увольнение с лишением права на привилегированную пенсию в случае коррумпированности. Необходим пересмотр не только ставок заработных плат, но и формирование более адекватной системы премирования и пенсионного обеспечения, которые должны снизить наблюдающийся сегодня разрыв в доходах и существенно повысить доходы беднейшей части населения, чтобы она могла иметь достойный уровень жизни.

Также необходима большая степень открытости, прозрачности экономической деятельности. Сегодня, в условиях формирования «Викиномики», как отмечает М.Ю. Павлов, быть «открытым» выгодно экономически [15]. Это сокращает возможность коррупционных взаимодействий и расширяет поле деятельности организаций, не связанных с коррупционными сетями и участвующими в них субъектами, а значит и увеличивает потенциальную прибыль.

Вышеперечисленные направления сокращения масштабов коррупционной деятельности, на наш взгляд, должны быть включены в систему институциональных изменений, поскольку лишь системный подход, связывающий воедино блоки экономической жизни, может обеспечить выход из нынешней ситуации. В этом плане долгий и активный процесс борьбы с коррупцией может стимулировать развитие правового государства, обеспечивать верховенство закона, способствовать соблюдению прав и свобод граждан и т. д.

ЛИТЕРАТУРА

1. Барсукова С.Ю. Коррупция: научные дебаты и российская реальность // *Общественные науки и современность*. 2008. № 5.
2. Бодрунов С.Д. Новая индустриализация и модернизация России. Институт нового индустриального развития (ИНИР). СПб., 2012.
3. Бузгалин А.В., Колганов А.И. Мы пойдем другим путем! От «капитализма Юрского периода» к России будущего. М.: Эксмо, 2009.
4. Бюджеты на разные годы. www.minfin.ru/ru/performance/budget/federal_budget/budgeti/2019/.
5. Гринберг Р.С. Размышления об экономике и геополитике // *Экономическое возрождение России*, 2016. № 2 (48).
6. Дзарасов Р.С., Новоженев Д.В. Крупный бизнес и накопление капитала в современной России. М.: Книжный дом «ЛИБРОКОМ», 2009.
7. Долматова С.А. Императив реализации принципов социального государства и проблемы системной коррупции в постсанкционной России // *Мир перемен*. 2016. № 2.
8. Долматова С.А. Системная коррупция в современной России как стержневая проблема постсоветского социально-экономического развития // *Экономика для человека: социально ориентированное развитие на основе прогресса реального сектора. Материалы Московского экономического форума / Под ред. Р.С. Гринберга, К.А. Бабкина, А.В. Бузгалина*. М.: Культурная революция, 2014.
9. Залетный А.А. Транспарентность как ключевая проблема российской экономики // *Философия хозяйства*. 2015. № 1.
10. Залетный А.А., Павлов М.Ю. Прогностическая функция экономической науки в современной российской переходной экономике // *Экономическое возрождение России*. 2015. № 1.
11. Клепач А.Н. Поворот к стратегическому планированию: тернии и перспективы // *Вопросы политической экономии*. 2016. № 1.
12. Красникова Е.В. Социально-экономический портрет российской модели капитализма. М.: ТиРУ, 2012.
13. Ойкен В. Основные принципы экономической политики. М.: Прогресс, 1995.
14. Олейник А.Н. Бизнес по понятиям: об институциональной модели российского капитализма // *Вопросы экономики*. 2001. № 5.
15. Павлов М.Ю. Креативная экономика: как остановить утрату знаний // *Социологические исследования*. 2018. № 3.
16. Радаев В.В. Формирование новых российских рынков. М., 1998.
17. Радыгин А., Сидоров И. Российская корпоративная экономика: сто лет одиночества // *Вопросы экономики*. 2000. № 5.
18. Сергеев Г.С. Строительство цифровой экономики в России: геополитэкономический аспект // *Экономическое возрождение России*. 2018. № 3 (57).
19. Хубиев К.А. Государственный фактор экономического развития и новой индустриализации // *Экономическое возрождение России*. 2017. № 1 (51).
20. Fan C.S., Line C., Treisman D. Embezzlement versus Bribery // *National Bureau of Economic Research*. Nov. 2010.
21. Left N. Economic Development trough Bureaucratic Corruption // *The American Behavioral Scientist*. 1964. VIII.
22. Shleifer A., Vishny R. Corruption // *Quarterly Journal of Economics*. 1993. Vol. 108.
23. The Global Competitiveness Report 2017–2018 // WEF Publication, 2018.

ABOUT THE AUTHOR

Lemeshonok Olga Borisovna – Master of Economics, Leading Scientific Associate at the Institute of the New Industrial Development named after S.Yu. Witte, Moscow, Russia.
o.lemeshonok@bk.ru

THE IMPACT OF CORRUPTION FACTORS ON THE ECONOMY OF RUSSIA

The article analyzes certain aspects of the negative impact of corruption on the development of Russia's economy. Such forms of corruption as bribery, theft and embezzlement of state funds are analyzed, it is shown that these forms have different effects on the activities of economic entities and therefore have different consequences for the economy and economic development. Proposals are being made to reduce the extent of corruption.

Keywords: *corruption, theft, bribery, embezzlement of public funds.*

JEL: Z00.

НАУЧНАЯ ЖИЗНЬ

И.В. КАРАВАЕВА

доктор экономических наук, профессор, руководитель сектора
экономической безопасности, главный научный сотрудник
ФГБУН Институт экономики РАН

М.Ю. ЛЕВ

кандидат экономических наук, профессор, ведущий научный сотрудник
ФГБУН Институт экономики РАН

РАЗВИТИЕ СТРАТЕГИИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ

*(итоги проведения ежегодной Международной
научно-практической конференции «Сенчаговские чтения»)*

DOI: 10.24411/2073-6487-2019-10055

В апреле 2019 г. в Москве состоялась III Международная научно-практическая конференция ученых, специалистов, преподавателей ВУЗов и аспирантов «*Экономическая безопасность России: методы оценки и управления*», организованная Институтом экономики РАН, Институтом проблем управления РАН им. В.А. Трапезникова и Секцией проблем макроэкономики и социального рыночного хозяйства Российской академии естественных наук.

Данная конференция, проведенная в рамках ежегодных научных конференций по экономической безопасности России начиная с 2017 г., была традиционно посвящена памяти создателя научной школы «*Экономическая безопасность России*», доктора экономических наук, профессора, академика РАН, заслуженного экономиста России Вячеслава Константиновича Сенчагова и включена в программу мероприятий к 90-летию Института экономики Российской академии наук.

В работе научно-практической конференции приняли участие российские и зарубежные ученые, представители научных и высших учебных заведений Москвы, Санкт-Петербурга, Белгорода, Воронежа, Екатеринбурга, Нижнего Новгорода, Казани, Костромы, Грозного, Оренбурга, Ульяновска, Череповца, Ярославля, Познани (Польша), Минска (Респуб-

лика Беларусь), Рудного (Республика Казахстан), адъюнкты и курсанты Московского университета МВД России им. В.Я. Кикотя, Военного университета Министерства обороны РФ, студенты и аспиранты Финансового университета при Правительстве Российской Федерации, Российского экономического университета им. Г.В. Плеханова, МГИМО МИД России, Московского финансово-промышленного университета «Синергия».

Число зарегистрированных участников составило 252 человека. На пленарном и секционных заседаниях конференции были заслушаны и обсуждены 85 научных докладов.

«Сенчаговские чтения» традиционно посвящены анализу и оценке уровня экономической безопасности России, ее регионов и отраслей экономики, концепции управления социально-экономическим развитием, механизмам оценки рисков и контроля угроз дестабилизации экономики, разработке методов их идентификации и нейтрализации. Поиск путей совершенствования стратегии экономической безопасности для современной России привлекает все большее внимание экономистов, как ученых, так и практиков. Направления работы отечественных исследователей в этой сфере четко координируются с задачами, сформулированными в Посланиях Президента Российской Федерации Федеральному Собранию 2018 и 2019 гг. и в Указе Президента Российской Федерации от 07.05.2018 г. № 204 «О национальных целях и стратегических задачах развития Российской Федерации на период до 2024 года».

Открывая III Международную научно-практическую конференцию ученых, специалистов и преподавателей ВУЗов, директор Института экономики РАН Елена Борисовна Ленчук отметила, что вопросы экономической и социально-экономической безопасности в мире приобретают в настоящее время все большую актуальность. Это обусловлено теми противоречивыми тенденциями в политическом, экономическом и социальном развитии, которые складываются под воздействием разнонаправленных трендов в развитии мирохозяйственных связей, новыми демографическими, технологическими, экологическими и др. вызовами.

Новыми гранями оборачивается процесс международной экономической глобализации, порождая как позитивные, так и негативные последствия. Постоянно усложняется геополитическая и геоэкономическая обстановка. Широким фронтом разворачивается санкционная война. Растет давление на Россию со стороны США, Великобритании и поддерживающих их государств, и вряд ли можно рассчитывать на дружеские отношения с Западом.

Чтобы выжить в этом турбулентном мире и занять достойное место в мировой экономической системе, Россия должна наконец преодолеть экономический застой и перейти к динамичному росту с темпами, опережающими мировые. В то время как наше правительство постоянно борется за поддержание стабильности, прежде всего финансовой, все

больше людей осознают, что реформирование ключевых сфер жизни в стране сейчас гораздо важнее.

Если обратиться к майскому Указу Президента РФ № 204, в котором определены основные целевые установки на предстоящий политический цикл, то становится ясно, что их достижение невозможно в рамках сложившейся экспортно-сырьевой модели развития. Нужен разворот к новой модели развития, который возможен только лишь в рамках четко сформулированной целостной экономической политики, конечной целью которой должно стать прорывное повышение уровня и качества жизни населения.

В таких условиях на первый план прежде всего выступает необходимость выстраивания комплекса стратегического управления, основанной на системе долгосрочных, среднесрочных и краткосрочных прогнозов и выборе приоритетов экономического развития, инструментов и механизмов их реализации. Нужна стратегия социально-экономического развития как базовый документ, а не просто как перечень амбициозных целей. Необходима структурная перестройка экономики в направлении возрождения и развития реального сектора экономики, осуществляемого на самой передовой технологической основе.

Как отметила Е.Б. Ленчук, все это лишь часть обозначенных проблем, которые необходимо решать для обеспечения экономической безопасности страны. Поиск ответа на перечисленные выше вызовы, безусловно, требует системного подхода в оценке вызовов и рисков экономической безопасности в России, выстраивания системы управления рисками в рамках государственной экономической политики, обеспечения нового качества управления и т. п.

В развитие этих постановок на пленарном заседании участники конференции выступили с актуальными докладами по вопросам экономической безопасности России. Основное внимание на конференции было уделено проблемам формирования новых действенных подходов к оценке и управлению рисками для предотвращения и парирования угроз социальному и экономическому развитию страны.

На конференции состоялось развернутое обсуждение вариантов включения программных элементов обеспечения экономической безопасности в системы стратегического планирования на федеральном и субфедеральном уровнях (доклад д.э.н., профессора, руководителя научного направления Института экономики РАН А.Е. Городецкого «Развитие стратегического планирования: опыт регионов» и доклад д.э.н., профессора, действительного члена РАЕН, директора Института экономической политики и проблем экономической безопасности Финансового университета при Правительстве РФ С.Н. Сильвестрова на тему «Стратегическое планирование развития России в условиях нарастающих внешних вызовов»).

В докладе д.э.н., профессора, руководителя сектора экономической безопасности Института экономики РАН, действительного члена РАЕН, *И.В. Каравановой* «Финансовая составляющая социально-экономической безопасности» на основе анализа действующей ограничительной бюджетной концепции было представлено авторское обоснование причин замедления экономического и социального развития в России после 2012 г. Охарактеризованы риски снижения темпов экономического роста и предложены варианты их оценки и регулирования. Данная позиция в обосновании причин стагнационного развития отечественной экономики нашла подтверждение также в докладе д.ф.-м.н., профессора, действительного члена РАЕН, директора Института экономики и управления Нижегородского государственного технического университета им. Р.Е. Алексеева *С.Н. Митякова* на тему: «Мониторинг как инструмент диагностики экономических кризисов».

Р.М. Нижегородцев, доктор экономических наук, зав. лабораторией Института проблем управления РАН, в своем докладе «Урок пессимизма: информационная подготовка вооруженной агрессии против России» наглядно продемонстрировал, как в последнее время углубляется поляризация экономического, социального, культурного, научно-образовательного пространства России. *Р.Т. Юлдашев*, д.э.н., профессор, генеральный директор Международного института исследования рисков, генеральный директор школы страхования бизнеса при МГИМО МИД России, действительный член РАЕН, подчеркнул необходимость развития института защиты интересов населения во всех вышеназванных направлениях в своем докладе «Организационные проблемы развития страхования».

С докладами на пленарном заседании также выступили: *А.Е. Варшавский*, д.э.н., профессор, заведующий лабораторией моделирования экономической стабильности Центрального экономико-математического института РАН, на тему: «Пространственное неравенство и центростремительное движение населения России: угрозы экономической, научно-технологической и национальной безопасности»; *В.П. Бауэр*, д.э.н., доцент, действительный член РАЕН, директор Центра стратегического прогнозирования и планирования Института экономической политики и экономической безопасности Финансового университета при Правительстве Российской Федерации, на тему: «К вопросу об оценке влияния угроз экономической безопасности России на решение задач в области обороны».

Участниками конференции были рассмотрены острые проблемы определения и оценки рисков и вызовов социально-экономической безопасности, обсуждение которых состоялось на трех секциях: «Развитие теории и методологии управления экономической безопасностью», «Обеспечение экономической безопасности в системе государственного управления экономикой», «Методы оценки, контроля и мониторинга экономической безопасности».

Наибольший интерес по данным направлениям вызвали следующие выступления:

По секции 1 «Развитие теории и методологии управления экономической безопасностью»:

- Ю.Г. Павленко, д.э.н., профессора, главного научного сотрудника Института экономики РАН, по теме: «Экономическая безопасность государства: выявление и анализ приоритетных факторов»;
- А.Г. Коломиец, д.э.н., ведущего научного сотрудника сектора экономической безопасности Института экономики РАН, по теме: «Уровень инфляции в системе показателей экономической безопасности». Автор обратил внимание на то, что имеет место определенная фетишизация целевого показателя уровня инфляции, которая затрудняет более взвешенное представление о стабильности денежно-кредитных отношений, учитывающее, в частности, динамику денежной массы (в широком понимании) и уровень процентных ставок по коммерческим кредитам;
- В.В. Водянова, д.э.н., доцента, профессора кафедры логистики Государственного университета управления, М.П. Заплетина, к.ф.-м.н., доцента, доцента кафедры общих проблем управления Московского государственного университета им. М.В. Ломоносова и М.А. Минченкова, начальника Центра инвестиционных проектов Национального института развития Отделения общественных наук РАН, с докладом «Двухконтурная валютно-финансовая система как основа экономического суверенитета страны», в котором они обосновали необходимость формирования финансовой системы денежного обращения, обеспеченной активами государственной системы резервов (ГСР) и новой методологией расчета мультивалютной базы;

По секции 2 «Обеспечение экономической безопасности в системе государственного управления экономикой» обратили на себя внимание участников конференции доклады:

- Е.М. Бухвальда, д.э.н., профессора, заведующего Центром федеративных отношений и регионального развития Института экономики РАН и А.В. Кольчугина, к.э.н., старшего научного сотрудника Центра федеративных отношений и регионального развития Института экономики РАН, «Поселенческий аспект пространственной безопасности для экономики России». В докладе авторы обосновывают, что переход к системе стратегического планирования требует качественно нового инструментария, правового и методического обеспечения государственной политики в отношении малых городов. Необходимо согласовать эту политику с единой системой приоритетов пространственного стратегирования для российской экономики, а также с использованием имеющихся институтов и инструментов политики регионального развития.

- Государственная политика в отношении малых городов должна ориентироваться не просто на восстановление хозяйственной деятельности на этих территориях, а на утверждение роли малых городов как «точек» устойчивого развития российской экономики;
- М.Ю. Льва, к.э.н., профессора, ведущего научного сотрудника сектора экономической безопасности Института экономики РАН, действительного члена РАЕН, по теме: «Зазеркалье ценообразования как фактор угрозы экономической безопасности России». В докладе делается вывод о необходимости формирования новых многофакторных подходов в рамках политики ценообразования, ориентированной на обеспечение экономической и социальной безопасности страны. Автор ставит вопрос о наличии в российской экономике явления «перевернутого ценообразования», выражающегося в отсутствии справедливо устанавливаемых цен, а также законодательно закрепленной государственной политики цен, критериев начисления на социально ориентированные товары и услуги регулируемых цен;
 - И.А. Кириченко, к.э.н., доцента, руководителя центра Всероссийской академии внешней торговли Минэкономразвития России, А.В. Смирнова, к.э.н., зав. лабораторией Всероссийской академии внешней торговли Минэкономразвития России, И.Н. Мигунова, к.э.н., заведующего лабораторией Всероссийской академии внешней торговли Минэкономразвития России, на тему «Нацеленность ключевых инструментов национальных проектов на обеспечение экономической безопасности России». Авторы считают, что введенный в практику государственного управления новый механизм реализации и система ключевых инструментов по достижению национальных целей потребует в ближайшее время актуализации всех ранее принятых документов стратегического планирования, включая основополагающий документ в области экономической безопасности;
 - С.В. Кайманакова, к.э.н., доцента Московского государственного университета им. М.В. Ломоносова, по теме «Об обеспечении внешнеэкономической безопасности России и не только». Автор уделил особое внимание модификации структуры и расширению географии российского экспорта, развитию форм и методов противодействия незаконному вывозу капитала из России.

По секции 3 «Методы оценки, контроля и мониторинга экономической безопасности» наибольший интерес вызвали доклады:

- С.В. Казанцева, д.э.н., профессора, главного научного сотрудника сектора экономической безопасности Института экономики РАН, действительного члена РАЕН, на тему «Вероятные зоны экономического давления на Россию». В докладе представлен анализ экономики современной России, которая унаследовала уязвимые для глобальной экономической агрессии зоны. Автор на основе прове-

денного анализа делает вывод, что от экономической войны и глобальноэкономической агрессии надо не только защититься, но и лишить агрессоров возможности и желания сражаться. Для этого следует по крайней мере защитить слабые места и нарастить мощь государства; – А.И. Хорева, д.э.н., профессора, заведующего кафедрой экономической безопасности и финансового мониторинга Воронежского государственного университета инженерный технологий, И.М. Подмолодиной, д.э.н., профессора, профессора кафедры, И.С. Фролова, соискателя кафедры, на тему «Выявление факторов экономической преступности в Российской Федерации». В докладе группой авторов представлен анализ современного состояния экономической преступности в Российской Федерации, который позволяет сделать вывод о том, что за последние пять лет тенденции к снижению числа выявленных преступлений коррупционной направленности не наблюдается. Проведенное эконометрическое исследование подтверждает высокий уровень социальных рисков, проявляющихся в углублении социально-классовой дифференциации общества, в усложнении социально-демографической ситуации в стране, снижении уровня и качества жизни населения. Для борьбы с негативными факторами, влияющими на рост экономической преступности, авторами предлагается политика уменьшения степени дифференциации населения по уровню дохода и представлены конкретные предложения.

По результатам работы III Международной научно-практической конференции ученых, специалистов, преподавателей ВУЗов и аспирантов «Экономическая безопасность России: методы оценки и управления», посвященной памяти доктора экономических наук, профессора, академика РАЕН, заслуженного экономиста России В.К. Сенчагова, была принята резолюция.

Участники конференции отметили, что выступления по докладам и их обсуждения позволили оценить риски и проблемы обеспечения социально-экономической безопасности Российской Федерации и наметить подходы к устранению сформировавшихся внешних и внутренних рисков с использованием планового, бюджетного, ценового и административного регулирования.

Были охарактеризованы и намечены направления парирования следующих глобальных рисков.

1. Риски влияния антироссийских санкций на экономическое и социальное развитие.

Было показано, что развитие российских хозяйственных структур на основе зарубежной техники, знаний, know-how и технологий ориентирует отечественный бизнес на привлечение в страну иностранной валюты для их покупки. Валюта поступает в результате экспорта, основу которого в современной России составляет вывоз топливно-энергетических

ресурсов и других минеральных ресурсов. Для их добычи применяются импортлируемые технологии, техника и материалы. В итоге формируется определенный замкнутый круг: большие масштабы импорта техники и технологий требуют расширения объемов продажи сырья. Для этого необходимо наращивать размеры его производства, что, в свою очередь, требует увеличения импорта техники и других товаров, используемых для добычи минерально-сырьевых ресурсов. Мы оказались в научно-технологической и финансовой зависимости от вышедших на передовые рубежи развития науки и техники государств, государственных и частных корпораций. Более того, мы продолжаем сохранять условия, способствующие поддержанию данной зависимости.

Сложившаяся ситуация непосредственно связана с выбором модели нового миропорядка. В этих условиях необходимо позиционировать Россию в качестве глобального игрока, а ее экономическая безопасность должна рассматриваться через призму формирования новых конфигураций многополярного мира. Говоря о перспективах развития российской экономики, необходимо четко отстаивать наши государственные интересы, учитывать различные тренды в развитии мировой экономики.

2. Риски технологического развития на макроуровне.

Действующая модель государственного управления наукой-технологиями-инновациями не дает принципиальных подвижек в реализации задач «прорывной модернизации». За исключением «контура национальной безопасности и обороны», прогресса в сфере военных технологий, серьезных изменений в деле ускорения научно-технического и технологического развития, перехода на инновационный тип экономики не происходит. Формальные заимствования инновационных институтов в том виде, как они сложились за рубежом, не дают ожидаемого эффекта. Недостаточно эффективно работают механизмы государственных программ. Бюджетная политика носит антиинновационный характер. Реформирование в сфере науки привело к потере серьезных направлений как в фундаментальной, так и прикладной науке, НИОКР. В то же время университетский и корпоративный секторы компенсировать развитие данных научных направлений не сумели.

Без принципиального изменения концепции развития и реформирования научной и научно-технической сферы Россия не сможет не только полноценно ответить на глобальные технологические вызовы эпохи, но и рискует превратиться в промышленную периферию рынков научных разработок и технологий.

3. Противоречия и риски политики стратегического управления, сдерживающие реализацию национального стратегического приоритета «экономический рост».

Серьезной проблемой экономической безопасности России является отсутствие Центра стратегического управления, планирования и приня-

тия стратегических решений, в том числе их конкретного финансового обеспечения. Бюджетная политика уже на протяжении ряда лет формирует условия для возникновения рисков социального и экономического развития современной России. Опыт функционирования трехлетних бюджетов и прогнозов социально-экономического развития обозначил серьезные вопросы и претензии к сложившейся бюджетной концепции. Практика последних лет показывает катастрофическое несовпадение прогнозных и фактических данных при реализации трехлетних бюджетов, формирование реальных угроз интересам предпринимательства, торможение в решении социальных проблем. Представляется целесообразным изменить порядок разработки бюджета и прогноза социально-экономического развития как параллельных документов. Сформулировать принципы создания единого трехлетнего финансового документа, включающего годовой федеральный бюджет на текущий период и прогноз социально-экономического развития страны на последующие два года. Необходимо изменение бюджетной политики в целом, а также экономической ограничительной направленности развития всей российской экономики. Необходимо создать условия для практической реализации положения Федерального закона от 28 июня 2014 г. № 172-ФЗ «О стратегическом планировании в Российской Федерации» и решить задачи ускорения экономического и социального развития страны, заложенные в Указе Президента Российской Федерации от 7 мая 2018 г. № 204.

4. Проблемные факторы реализации национальных проектов социальной направленности.

Реализации блока национальных проектов (программ): «Демография», «Здравоохранение», «Образование» среди всех национальных проектов, утвержденных Указом Президента Российской Федерации от 7 мая 2018 г. №204, придано особое значение. Именно эти три национальных проекта, имеющие четкую социальную направленность, призваны в наибольшей степени повлиять на улучшение качества человеческого капитала как основы экономического роста России. Необходимо учитывать, что финансирование мероприятий по данным направлениям, как правило, имеет отложенный во времени эффект. В основном это осуществляется путем выделения в рамках национальных проектов ряда федеральных проектов и включения их в уже осуществляющиеся государственные программы. Таким образом, увеличивается набор структурных элементов, составляющих государственные программы и подпрограммы.

Необходимо формирование возможностей парирования факторов неопределенности в реализации социальных национальных проектов. Если не будет создан эффективный механизм контроля за реализацией национальных проектов, то они превратятся в очередной структурный элемент государственного программирования, ориентированный на формальную отчетность для органов федеральной исполнительной власти.

5. *Риски развития фундаментальной науки как важной составляющей обеспечения экономической безопасности.*

Поддержание приоритетности фундаментальных научных исследований – необходимое условие обеспечения экономической безопасности в современных условиях. Расходы на гражданскую (фундаментальную и прикладную) науку не имеют статуса самостоятельного раздела в федеральном бюджете на 2019 г. Финансирование научных исследований, научно-технических и опытно-конструкторских работ за счет федерального бюджета осуществляется в рамках различных программ, имеющих разный статус (национальных, федеральных, государственных проектов), а также расходов на оборону, образование, здравоохранение и других статей. Все это создает значительные трудности при оценке как общих результатов расходов бюджета на науку, так и отдачи от отдельных программ и проектов. Такое положение усиливает риски неэффективного использования бюджетных ассигнований даже в тех случаях, когда казначейское сопровождение и контроль Счетной палаты обеспечивают строго целевое расходование средств распорядителями кредитов.

6. *Государственное регулирование цен в стратегии социально-экономической безопасности России.*

Важным инструментом обеспечения как экономической, так и социальной безопасности, становится сегодня государственное регулирование цен. Уровень рентабельности продаж в деятельности по добыче топливно-энергетических ресурсов в последние годы намного превышает уровень рентабельности продаж по России и, что особенно важно, уровень рентабельности продаж в отраслях инвестиционного комплекса. Эта разница (в 2–3 раза) объективно подрывает финансово-экономические основы для намечаемого ускорения экономического роста за счет «технологического рывка», в т. ч. и из-за неоправданного перераспределения финансовых ресурсов из отраслей инвестиционного комплекса в добывающие.

В настоящее время назрела потребность сформулировать государственную политику цен на энергоресурсы, целями которой должно стать всемерное ускорение экономического роста, содействие новой индустриализации России, повышение доходов населения и, как следствие, существенное повышение социально-экономической безопасности России. Получаемая вследствие разницы внутрироссийских и мировых цен ценовая рента должна оставаться важным внутренним источником финансирования экономического роста России (при условии серьезной борьбы с коррупцией и незаконным выводом финансовых ресурсов из страны).

7. *Монетарные отношения и кредитно-банковская система как возможные аспекты дестабилизации экономической безопасности.*

Исследование безопасности национальной кредитно-банковской системы показало, что важнейшие вызовы и угрозы в этой сфере способны дестабилизировать монетарные отношения и кредитно-банков-

скую систему в среднесрочном и долгосрочном периодах. В современных условиях первоочередное значение приобретает вопрос о взаимном влиянии и зависимости между качеством «экономических» институтов, индикаторов денежной стабильности и темпов роста.

В этом контексте необходимо рассматривать прежде всего угрозы, связанные с недостаточным объемом инвестиций в реальный сектор экономики, ограничением доступа к долгосрочным финансовым ресурсам и задачи «развития внутренних (национальных) источников долгосрочных финансовых ресурсов», которые указаны в Стратегии экономической безопасности РФ.

В целях практической реализации выводов и обоснований, отраженных в докладах пленарного и секционных заседаний, ее участники предложили:

- направить рекомендации III Международной научно-практической конференции «Сенчаговские чтения»: «Экономическая безопасность России: методы оценки и управления» во фракции Государственной Думы РФ, депутатам Государственной Думы, в Совет Федерации Федерального Собрания Российской Федерации, в Администрацию Президента РФ, Правительство РФ, Совет безопасности РФ, Министерство финансов РФ, Минэкономразвития РФ, Генеральную прокуратуру РФ, Счетную палату РФ, Общественную палату РФ, в законодательные (представительные) и высшие исполнительные органы государственной власти субъектов Российской Федерации;
- поддерживать постоянно ведущийся диалог между органами власти и государственного управления, с одной стороны, и академическим и вузовским сообществом, с другой стороны, по вопросам эффективности системы институтов обеспечения экономической безопасности, своевременного реагирования на динамично меняющийся набор современных вызовов, угроз, рисков, нейтрализации деструктивных тенденций в современной международной политике и глобальной экономике;
- развивать деятельность постоянно действующего методологического семинара Института экономики РАН и секции проблем макроэкономики и социального рыночного хозяйства РАЕН «Сенчаговские чтения», который функционирует как теоретическое сопровождение развития приоритетных направлений Стратегии экономической безопасности в системе национальной безопасности России;
- продолжить ежегодное проведение на базе Института экономики РАН, Института проблем управления РАН им. В.А. Трапезникова, других научных структур РАН и РАЕН Международной научно-практической конференции «Сенчаговские чтения» для обсуждения проблем экономической безопасности России и ее регионов, сфер и отраслей национальной экономики, расширяя тематику и состав участников заседаний.