

ВЕСТНИК ИНСТИТУТА ЭКОНОМИКИ РОССИЙСКОЙ АКАДЕМИИ НАУК

№ 6/2019

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

Караваева 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

№ 6/2019

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-uchrezhdeniye-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 12.12.2019.

Формат 70×100/16. Усл.-печ. л. 10. Тираж 300 экз.

Печать офсетная. Заказ № 3934-19

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

Смотрицкая И.И.	
Контрактная система закупок в контексте российских реформ	9
Ахапкин Н.Ю.	
Структурные изменения на российском рынке труда (региональный аспект)	26
Аллахвердиева Л.А., Бахшалиев Ф.Р.	
Кибербезопасность как фактор развития цифровой экономики . . .	41
Харламова Е.Е., Дмитриев А.С.	
Российский рынок страховых услуг: текущее положение и перспективы	51

ФИНАНСЫ, ДЕНЕЖНОЕ ОБРАЩЕНИЕ И КРЕДИТ

Сизова Д.А., Сизова Т.В., Солтаханов А.У.	
Перспективы развития децентрализованных платежных систем . . .	63

МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА И МЕЖДУНАРОДНЫЕ ОТНОШЕНИЯ

Головнин М.Ю.	
Трансформация механизмов спроса и предложения на ведущие мировые валюты в современных условиях	77
Лыкова Л.Н.	
Налоговая конкуренция как фактор налоговых реформ в экономически развитых странах	93
Ушкалова Д.И., Никитина С.А.	
Влияние внешних факторов на экспорт и импорт России	110
Гюльалиев М.Г., Мамедова Г.В.	
Функции спроса и предельных издержек в электроэнергетическом секторе Азербайджана	123
Тищенко Т.В.	
Подходы к управлению государственными внешними заимствованиями: международный опыт	139

ПУБЛИКАЦИИ МОЛОДЫХ УЧЕНЫХ

Оганесян Г.Р.

Политика регулирования валютного курса в России
в 2014–2018 гг. 152

Славинская О.А.

Итальянская ветвь теории государственных финансов 162

ПАМЯТИ УЧЕНОГО

О Светлане Павловне Глинкиной 179

CONTENTS

ECONOMICS AND MANAGEMENT

Smotritskaya I.I.	
Contract Procurement System in the Context of Russian Reforms	9
Akhapkin N.Yu.	
Structural Changes in the Russian Labor Market (Regional Aspect) . . .	26
Allakhverdieva L.A., Bakhshaliev F.R.	
Cybersecurity As a Factor in the Development of the Digital Economy	41
Kharlamova E.E., Dmitriev A.S.	
Russian Market of Insurance Services: Current Situation Status and Prospects	51

FINANCE, MONETARY CIRCULATION AND CREDIT

Sizova D.A., Sizova T.V., Soltakhanov A.U.	
Prospects for the Development of Decentralized Payment Systems	63

WORLD ECONOMY AND INTERNATIONAL RELATIONS

Golovnin M.Yu.	
Transformation of the Supply and Demand Mechanisms for Leading World Currencies in Modern Conditions	77
Lykova L.N.	
Tax Competition As a Factor of Tax Reforms in Economically Developed Countries	93
Ushkalova D.I., Nikitina S.A.	
The Influence of External Factors on Russia's Exports and Imports	110
Gulaliyev M.G., Mamedova G.V.	
The Functions of Demand and Marginal Costs in the Electricity Sector of Azerbaijan	123
Tischenko T.V.	
Approaches to the Management of Public External Borrowing: International Experience	139

PUBLICATIONS OF YOUNG SCIENTISTS

Oganesian G.R.

Exchange Rate Regulation Policy in Russia in 2014–2018 152

Slavinskaya O.A.

The Italian Branch of the Theory of Public Finance 162

IN MEMORY OF THE SCIENTIST

About Svetlana Pavlovna Glinkina 179

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ

И.И. СМОТРИЦКАЯ

доктор экономических наук, главный научный сотрудник,
руководитель Центра исследований проблем государственного
управления ФГБУН Институт экономики РАН

КОНТРАКТНАЯ СИСТЕМА ЗАКУПОК В КОНТЕКСТЕ РОССИЙСКИХ РЕФОРМ

Вопросы институциональных изменений в сфере закупок товаров, работ для обеспечения общественных нужд относятся к наиболее дискуссионным и широко обсуждаемым научным и экспертным сообществами. В настоящее время идет активное реформирование институциональной модели государственных закупок и закупок предприятий государственного сектора экономики в рамках реализации стратегии цифровизации государственного управления. В то же время значительно меньше внимания уделяется исследованию существующих дисфункций в системе управления публичными закупками, снижающих потенциал эффективности процесса цифровизации, порождающих очевидные управленческие провалы в исполнении планов закупок и государственных решений. Проведенный в статье ретроспективный анализ этапов трансформации института публичных закупок в контексте концепции российских реформ позволил выделить ключевые проблемы, сложившиеся дисфункции и возникающие институциональные риски. Формирование эффективной модели контрактной системы, базирующейся на цифровизации и повышении конкурентности закупок, требует дифференциации подходов к регулированию рынка закупок, новой идеологии институциональных реформ.

Ключевые слова: институциональная реформа, публичные закупки, контрактная система закупок, государственные закупки, управленческие провалы, цифровизация, эффективность закупок

JEL: H10, H50, O10, L32.

DOI: 10.24411/2073-6487-2019-10067

В этом году период активных институциональных преобразований в сфере закупок товаров, работ и услуг для обеспечения общественных нужд подошел к тридцатилетнему рубежу. Первый пакет документов, который «запустил» процесс перестройки данной системы, был принят в 1987–1990-х годах. В настоящее время институт закупок находится в начале нового этапа реформ, связанных с развитием цифровых технологий, которые влияют на трансформацию существующей модели государственного управления.

В этой связи представляется важным рассмотреть итоги преобразований и существующие проблемы в данной сфере в контексте общей логики институциональных реформ, а также современных стратегических вызовов, стоящих перед нашей страной. Однако прежде следует остановиться на употребляемом в данной статье терминологическом и понятийном аппарате, который также претерпел существенные изменения в процессе развития института закупок.

Используемое в российском законодательстве базовое понятие «государственные закупки» в первую очередь обозначает субъект закупочной деятельности – государство (в широком смысле, включая все государственные и муниципальные органы), которое определяет условия, процедурные и правовые особенности закупок. Соответственно, в зависимости от уровня и степени важности целей, приобретение товаров, работ, услуг для государственных (муниципальных) нужд может финансироваться из федерального, регионального или местного бюджета или из соответствующих внебюджетных фондов. По своей социально-экономической сущности закупки на муниципальном уровне, наряду с федеральными и региональными закупками, направлены на решение общей задачи удовлетворения общественных потребностей, в связи с чем они осуществляются на общих принципах с государственными закупками.

С принятием в 2011 г. Федерального закона «О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц» от 18.07.2011 № 223-ФЗ в экономическую литературу и деловую практику был введено понятие «корпоративные» или «регулируемые» закупки. Данные термины не имеют законодательного закрепления и применяются, как правило, для разграничения закупок, осуществляемых отдельными видами юридических лиц, и «государственными закупками».

В последние три года достаточно широко стал употребляться термин «публичные закупки», введению которого в научный оборот, раскрытию его сущности и содержательного наполнения посвящен ряд работ, в том числе и с участием автора (см., например, [1; 2]). Под «публичными закупками» мы понимаем открытые транспарентные государственные и муниципальные закупки, закупки предприятий и организаций государственного сектора экономики, закупки публичных юридических лиц (естественные монополии, инфраструктурные компании), так как цели закупочной деятельности публичных компаний позволяют включить данную категорию закупок в контур понятия «публичные закупки»¹.

¹ В отличие от «публичных» существует система закупок, которая регулируется специальным законодательством, в том числе Федеральным законом от 29 декабря 2012 г. № 275-ФЗ «О государственном оборонном заказе». В силу специфики регу-

Следует отметить, что проблемы развития и повышения эффективности публичных закупок – одна из постоянных тем острых дискуссий как ученых, так и практиков, предмет исследований различных научных школ и публикаций [3; 4; 11]. При этом на протяжении всего периода рыночных реформ в России система публичных закупок выступала в качестве «лакмусовой бумажки», которая выпукло и ярко проявляла все ошибки, управленческие провалы [5; 6; 7]² и отрицательные эффекты проводимой экономической политики.

Ключевые этапы³ формирования института публичных закупок в российской экономике

На *начальном этапе рыночных реформ (1989–1994 гг.)* суть радикально-либеральной экономической политики заключалась в форсированном переходе от прежней, командно-административной экономики к рыночной. Соответственно, принятые нормативно-правовые акты в сфере государственных закупок устанавливали рыночные договорные принципы размещения государственного заказа, добровольность заключения контрактов между государством-заказчиком и поставщиками (исполнителями) государственных заказов⁴.

Первым законодательным актом, установившим правовые и экономические принципы формирования и размещения заказов на поставку продукции для государственных нужд в новых экономических условиях, стал Закон Российской Федерации «О поставках продукции и товаров для государственных нужд», утвержденный Постановлением Верховного Совета Российской Федерации от 28 мая 1992 г. № 2859-1. В нем были определены основные правила взаимоотношений контрагентов по поставкам материальных ресурсов для государ-

лирования и управления данные закупки не входят в понятие «публичные», то есть открытые, транспарентные закупки.

² Сущностная характеристика, систематизация и описание основных видов управленческих провалов содержатся в публикациях А.Я. Рубинштейна, А.Е. Городецкого, Р.С. Гринберга и др. (См., например, [5; 6; 7]). В целом под «управленческим провалом» понимается нерациональное поведение чиновников как антипод «рациональной бюрократии» М. Вебера [6, с. 46–47].

³ В данном разделе использованы материалы исследований автора, результаты которых нашли отражение в ряде публикаций [9; 12; 13].

⁴ Кардинально изменили систему закупок Указ Президента РСФСР от 15 октября 1991 г. «О хозяйственных связях и поставках продукции и товаров в 1992 году» и Постановление Совета Министров РСФСР от 23 октября 1991 г. № 558 «Об организации материально-технического обеспечения народного хозяйства РСФСР в 1992 году», в соответствии с которыми были упразднены централизованное распределение материальных ресурсов, обязательный государственный заказ и централизованное формирование хозяйственных связей.

ственных нужд в условиях отмены обязательного государственного заказа. Этот закон и принятые в его развитие нормативно-правовые акты определили порядок формирования и размещения объемов поставок продукции для государственных нужд. Было введено понятие «государственный контракт», который рассматривался в качестве основного документа, определяющего права и обязанности государственного заказчика и поставщика.

Следует отметить, что в этот период была осуществлена «первая попытка» создать государственную контрактную систему (далее КС) в российской экономике. При этом реформаторы рассматривали государственный заказ как «рудимент» планово-распределительной системы. Например, в известной программе «500 дней» (раздел 1, гл. 5) размещение государственных заказов планировалось осуществлять органами КС только при невозможности предприятиями осуществить закупки на основе рыночных механизмов. В частности, предусматривалось, что контрактная система будет выполнять функции *государственного посредника* и обладать необходимыми для этого полномочиями *только в течение переходного периода*. То есть контрактная система должна работать в случае «отклонений» рыночного механизма, не препятствуя развитию рыночных связей.

Контрактная система была образована в соответствии с Указом Президента РФ от 7 августа 1992 г. № 826 «О мерах по формированию Федеральной контрактной системы». В нее вошли Федеральная контрактная корпорация (ФКК) «Росконтракт» и еще порядка 180 организаций различного типа, в том числе предприятия оптовой торговли, территориальные коммерческие компании, а также отдельные производственные предприятия, которые должны были передать корпорации свой контрольный пакет акций в доверительное управление.

В соответствии с логикой проводимых рыночных реформ корпорация была создана в *статусе обычной коммерческой торгово-посреднической организации*, выполняющей поручения государства по осуществлению закупок по рыночным ценам. Предполагалось, что головные заказчики, для которых выделены бюджетные финансовые средства для обеспечения государственных нужд, будут самостоятельно размещать заказы, имея право обращаться к любой посреднической структуре, в том числе к ФКК «Росконтракт».

Однако сформировать предусматриваемую структуру КС не получилось, так как половина организаций, которые должны были войти в нее к концу 1993 г., еще не закончили процесс своего акционирования. При этом не была разработана нормативно-правовая база, регулирующая заключение и реализацию трастовых договоров. В результате через два года после создания было проведено реформирование Федеральной контрактной системы и ее приватизация.

Обобщая все вышесказанное, можно резюмировать, что на данном этапе необходимых институциональных условий, а также экономических предпосылок для перехода от обязательного к договорному государственному заказу, к контрактным отношениям не существовало. При этом имеющийся монополизм в производстве большинства видов продукции производственно-технического назначения, а также сложившаяся в стране глубокая материально-финансовая разбалансированность делали невозможным развитие рыночных принципов заключения и реализации государственных контрактов. Органы государственного управления оказались не в состоянии обеспечить стабильное финансирование государственных заказов и выполнение принятых обязательств по государственным поставкам.

Таким образом, дисфункции государственного управления в полной мере проявились в сфере государственных закупок на начальном этапе рыночных реформ. В итоге *«административно-правовой и организационно-структурный хаос»*, возникший в системе государственных закупок, стал одним из проявлений управленческого провала в политике и экономике [7, с. 165].

В период становления системы государственных закупок (1995–2005 гг.) был осуществлен масштабный пересмотр существующего законодательства в целях преодоления сложившейся ситуации в сфере государственных закупок. Первый принятый базовый закон (№ 60-ФЗ)⁵ в основном затрагивал федеральный уровень управления. Что касается региональных нужд субъектов Российской Федерации, то их потребности определялись органами государственной власти этих субъектов в соответствии с общими принципами и положениями закона. Источниками финансирования поставок продукции для региональных нужд являлись региональный бюджет субъекта РФ и региональные внебюджетные источники. Таким образом, законом расширялись права субъектов Федерации: они получали возможность самостоятельно регулировать обеспечение региональных государственных нужд.

В соответствии с принятой законодательной базой каждый государственный заказчик имел право самостоятельно размещать государственные заказы и заключать контракты. При этом декларировалась необходимость размещения государственных заказов на конкурсных, конкурентных началах. В то же время не было предусмотрено соответствующее нормативное обеспечение ни проведения конкурсных процедур, ни ответственности за несоблюдение этого положения. В итоге торги и конкурсы, предполагающие открытость в вопросах обеспечения государственных нужд, на практике не проводились.

⁵ Федеральный закон от 13 декабря 1994 г. № 60-ФЗ «О поставках продукции для федеральных государственных нужд».

При отсутствии регламентации и контроля за эффективностью расходования бюджетных средств и ухудшения качества государственного управления возрос масштаб злоупотреблений со стороны госслужащих. На данном этапе, согласно определению академика В.М. Полтеровича, «формальные правила стали лишь оболочкой, в пределах которой возникали самые разнообразные неформальные нормы» [8, с. 32], обеспечивающие получение административной и коррупционной ренты. По оценке экспертов, коррупция ежегодно поглощала порядка 20% стоимости совокупного объема государственного заказа, а если исключить коррупционную составляющую при проведении закупок, бюджеты всех уровней могли бы сэкономить до 1,7 % от ВВП⁶.

Создание условий для развития конкурсной системы государственных закупок предусматривалось Указом Президента РФ от 8 апреля 1997 г. № 305 «О первоочередных мерах по предотвращению коррупции и сокращению бюджетных расходов при организации закупки продукции для государственных нужд». Была разработана методология, установлены процедуры и технологии государственных закупок. Однако принятые затем законодательные акты, в первую очередь Федеральный закон от 6 мая 1999 г. № 97-ФЗ «О конкурсах на размещение заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных нужд», сузили сферу применения конкурсного размещения заказов и, по сути, сделали его необязательным. На уровне субъектов РФ и муниципальных образований сложилась отдельная нормативная база системы закупок.

Таким образом, оторванная от реальных экономических и институциональных условий проводимая реформа породила дисфункции государственного управления и управленческие провалы в сфере государственных закупок, которые на данном этапе наиболее остро проявлялись, во-первых, *в искажении системы мотивации государственных служащих, в стремлении использовать функции управления бюджетными ресурсами в целях извлечения личной выгоды*. Служебные функции, персональные обязанности и профессиональный долг замещались коммерческим интересом, порождая коррупционные схемы для получения дохода (коррупционной ренты). Во-вторых, они проявлялись *в непрофессионализме и некомпетентности*, в отсутствии необходимых знаний и опыта работы как государственных заказчиков, так и поставщиков в новых рыночных условиях хозяйствования [7, с. 164]. В результате в сфере государственных закупок сформировался «теневой» институт коррупции, оказывающий влияние на экономическое развитие страны.

⁶ Хмелев М. Из госзаказа «утекло» 300 миллиардов // Известия. 22 декабря 2006. С. 10.

Вступление в силу Закона № 94-ФЗ «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд» от 21 июля 2005 г. (далее 94-ФЗ) положило начало *этапу создания единой регулируемой экономической системы государственных закупок (2006–2013 гг.)*. Следует отметить, что логика реформ в сфере государственных закупок на данном этапе соответствовала общей концепции административной реформы 2005–2012 гг., которая предполагала заимствование передовых зарубежных практик и трансплантацию экономических институтов, характерных для развитых стран. Так, при подготовке нового закона (94-ФЗ) в качестве основы использовался Типовой закон Комиссии по праву международной торговли (ЮНСИТРАЛ)⁷ ООН, который определяет ключевые требования к процедурам закупок, включая требования к поставщикам, методы закупок, содержание документации, обжалование решений и другие аспекты. При разработке и реализации реформы рассматривались лучшие практики и рекомендации Всемирного Банка (ВБ).

Новый Закон № 94-ФЗ полностью изменил практику осуществления закупок в Российской Федерации. Закон регулировал отношения, связанные с закупками для государственных нужд на всех уровнях – на федеральном, региональном и муниципальном, формируя основу единого экономического пространства. Взамен действовавших ранее разноуровневых противоречивых нормативных актов и положений о закупках *был принят единый законодательный акт*. Законом предусматривалась публикация объявлений о размещении заказов и полное обнародование информации о порядке проведения закупок на официальном сайте (или сайтах), была создана основа для проведения в будущем закупок в электронной форме, а главное, были созданы институциональные основы для формирования системы контроля за исполнением закона и административного механизма рассмотрения жалоб⁸. Были учреждены федеральный контрольный орган в сфере размещения заказов (с 2006 г. – Федеральная антимонопольная служба

⁷ Комиссия Организации Объединенных Наций по праву международной торговли (ЮНСИТРАЛ), учреждена Генеральной Ассамблеей Организации Объединенных Наций резолюцией 2205 (XXI) от 17 декабря 1966 г. для содействия унификации прав международной торговли. Многие страны используют в качестве образца Типовой закон ЮНСИТРАЛ при формировании и совершенствовании национальных правовых баз по вопросам государственных и муниципальных закупок.

⁸ К концу 2006 г. 86 регионов Российской Федерации разработали официальные сайты для публикации информации о закупках; 59 регионов определили официальные печатные издания для размещения информации о закупках; около половины от общего числа регионов организовали органы, уполномоченные проводить закупочные операции, а также органы, уполномоченные осуществлять контроль.

(ФАС) России) и орган, уполномоченный на ведение федерального реестра контрактов (Федеральное казначейство), начиная с 2007 г.

В рассматриваемый период значительной новацией стало создание и развитие *института общественного контроля*, приоритетная функция которого заключается в обязательном общественном обсуждении формата и стартовой цены государственных контрактов для снижения коррупционных рисков и повышения эффективности бюджетных расходов.

Особенностью данного этапа реформ является и формирование нормативно-правовой базы *регулируемых закупок*. Принятый 17 июля 2011 г. Закон № 223 – ФЗ «О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц» (далее 223 – ФЗ) заложил основы регламентации закупок компаний государственного сектора экономики, *ввел принципы информационной открытости и прозрачности данных закупок*, стандартизации правил проведения торгов и выбора победителей. До принятия данного закона закупочная деятельность большинства компаний носила нерыночный и закрытый характер.

Таким образом, на данном этапе были заложены институциональные основы новой модели публичных закупок. В то же время концепция реформирования содержала ряд принципов и подходов к регулированию системы, которые действуют по настоящее время, *формируя негативные последствия для рынка государственных закупок*. В первую очередь это введенная законом унифицированная нормативная модель, ориентированная, по сути, на закупку товаров массового и серийного производства, стандартизированных работ и услуг, которая не учитывает специфику закупки сложной, инновационной продукции, НИР, интеллектуальных услуг и т. д. При этом введение единой нормативной модели государственного контракта (твердой фиксированной начальной минимальной цены контракта), с одной стороны, ограничивает возможности для гибкого поведения государственных заказчиков в условиях быстро меняющейся рыночной конъюнктуры, а, с другой – приводит к завышению начальной цены контракта для получения «мнимой» экономии бюджетных средств [9, с. 152–155].

Не был регламентирован и методологически обеспечен *процесс планирования государственных закупок*, что создавало условия для неэффективности бюджетных расходов, возникновения коррупционных рисков на этапе обоснования норм потребности в товарах, работах, услугах, а слабая увязка бюджетного процесса и процесса планирования государственных закупок приводила к системным срывам в реализации государственных контрактов.

При этом, по оценке экспертов ВБ, стремление принять в кратчайшие сроки законодательство, направленное на борьбу с коррупцией

и искоренение нарушений правил в сфере государственных закупок, привело к тому, что упор был сделан на ужесточение контроля и значительное упрощение методов осуществления закупок, иногда в ущерб квалификационному фактору⁹.

В итоге, несмотря на антикоррупционную направленность реформы, «ликвидация откатов при использовании государственных денег как на федеральном, так и на региональном уровнях» осталась в числе стратегических задач развития российской экономики, так как ее решение «позволит нам сэкономить, по оценкам, как минимум 5%, а возможно, и 10% бюджета – от 1 до 2% ВВП ежегодно»¹⁰.

В целях выполнения данной стратегической задачи начался очередной этап институциональных преобразований на основе *перехода к государственной контрактной системе закупок*¹¹, созданной в соответствии с Федеральным законом от 05.04.2013 № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» (далее 44-ФЗ). В соответствии с законом целью образования КС является повышение эффективности обеспечения общественных нужд за счет *реализации комплексного подхода к планированию, формированию, заключению и исполнению государственных и муниципальных контрактов, прозрачности всего цикла закупок от планирования до оценки результатов*.

Однако после вступления в силу 44-ФЗ было принято более 50 федеральных законов, затронувших более 50% его статей. Таким образом, можно сделать вывод, что в настоящее время действует новая редакция закона о КС, сформировавшаяся в результате постоянных и не всегда последовательных изменений.

⁹ Российская Федерация. Актуализированный отчет о состоянии системы государственных закупок. Всемирный банк, декабрь 2006. С. 8–9.

¹⁰ Путин В.В. О наших экономических задачах // Ведомости. 30 января 2012 г.

¹¹ Под контрактной системой в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд понимается совокупность участников контрактной системы, в том числе: федеральный орган исполнительной власти и органы исполнительной власти субъектов РФ по регулированию контрактной системы; федеральные органы исполнительной власти, органы государственной власти субъектов РФ, органы местного самоуправления, уполномоченные на осуществление нормативно-правового регулирования, управления и контроля в сфере закупок; заказчики, участники закупок; специализированные организации, операторы электронных площадок; органы единой информационной системы в сфере закупок; потенциальные исполнители (подрядчики, поставщики). В соответствии с Законом о КС заказчиками осуществляются закупки для обеспечения федеральных нужд, нужд субъектов РФ и муниципальных нужд.

Итоги реформ: система публичных закупок на современном этапе

На современном этапе в результате институциональных реформ сложились два основных сектора открытого рынка публичных закупок для государственных и общественных нужд. Остановимся кратко на их основных характеристиках.

Во-первых, это государственные и муниципальные закупки, правовую основу которых составляют 44-ФЗ, законодательные и нормативно-правовые акты уполномоченных министерств и ведомств, акты субъектов РФ, муниципальных образований, а, во-вторых, «регулируемые» закупки отдельных видов юридических лиц государственного сектора экономики. Субъектами рынка (заказчиками) выступают государственные корпорации и компании, субъекты естественных монополий, государственные и муниципальные предприятия, автономные учреждения, хозяйственные общества с более чем пятидесятипроцентным участием в их капитале РФ, субъекта РФ или муниципального образования. Данные закупки регулируются 223-ФЗ, который отличается более мягкими нормами регулирования.

Для этих двух секторов рынка закупок действует единая информационная система (ЕИС), которая содержит планы закупок, планы-графики, информацию о реализации планов закупок и планов-графиков, об осуществлении закупок и исполнении контрактов, реестр контрактов, реестр недобросовестных поставщиков (подрядчиков, исполнителей) и реестр жалоб, а также иную информацию и документы, предусмотренные действующими нормативно-правовыми актами.

В соответствии данными ФАС России по итогам 2018 г. общий объем госзакупок составил 9,47 трлн руб., а регулируемых закупок – 16,9 трлн руб. Таким образом, объемы закупок компаний государственного сектора экономики почти в 2 раза больше государственных¹².

Как мы уже отмечали ранее, контрактная система закупок находится в процессе постоянного реформирования и развития. В настоящее время основной целью институциональной трансформации выступает создание условий для обеспечения роста конкуренции на рынке, для повышения экономичности и результативности закупок, а также снижение коррупционных рисков.

¹² Евраев М. (заместитель руководителя ФАС России) Выступление на открытии сессии «Конкуренция и государственные закупки» VI Конференции по конкуренции БРИКС в цифровом деловом пространстве. 19 сентября 2019 г. fas.gov.ru/news/28437.

В качестве основы для повышения конкурентности закупок и решения существующих проблем рассматриваются:

- цифровые преобразования института публичных закупок;
- расширение сферы регулирования закупок, стандартизация процедур и ужесточение их регламентации, а также распространение требований, установленных к государственным закупкам, на закупки отдельных субъектов государственного сектора экономики.

В 2018–2019 гг. вступили в силу правовые нормы, которые внесли очередные изменения в базовые Законы № 44-ФЗ и № 223-ФЗ¹³ для развития цифровых технологий в сфере публичных закупок, а именно: перевод всех государственных (муниципальных) закупок в электронную форму для обеспечения открытости и прозрачности закупочного процесса; регламентация торгов государственных и регулируемых закупок на электронных площадках, отобранных в соответствии с требованиями 44-ФЗ; стандартизация информации о публичных закупках в ЕИС; развитие закупок в электронной форме у субъектов малого предпринимательства.

Следует отметить, что уже в первых редакциях закона 44-ФЗ было определено, что в качестве основного способа осуществления закупок должен выступать электронный аукцион, а электронный документооборот, включая подачу заявок, должен проходить в ЕИС. В результате с момента действия закона ежегодно более 50% объема государственных и муниципальных закупок (по сумме) осуществляется через электронный аукцион, и его доля имеет устойчивую тенденцию к росту.

Очевидно, что цифровизация технологий и процедур закупок содействует повышению их конкурентности. Например, электронные формы закупок позволяют участвовать в конкурсах и аукционах компаниям из любого региона страны, что стимулирует развитие конкуренции и снижение коррупционных рисков, так как заказчик должен рассматривать заявки анонимно, а информацию о ценовых предложениях раскрывают только в итоговом протоколе, что снижает риски сговора и делает оценку заявки более независимой и объективной. Таким образом, благодаря предстоящим нововведениям заказчики получат больше потенциальных участников, а поставщики смогут поучаствовать в большем количестве закупок с понятными правилами и удобным процессом подачи заявки.

¹³ Федеральный закон от 31.12. 2017 г. № 504-ФЗ «О внесении изменений в Федеральный закон «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» и в Федеральный закон от 31.12.2017 № 505-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации». Реализация части предусмотренных поправок разделена на три этапа: декабрь 2017 г. (С даты принятия Законов), июль 2018 г. и январь 2019 г.

В целом внедрение новых цифровых технологий создает предпосылки для развития институциональных форм, позволяющих обеспечивать более эффективное использование бюджетных средств в сфере публичных закупок. В качестве основных источников повышения эффективности следует выделить: принятие экономически более обоснованных решений за счет обработки и анализа больших массивов данных при выборе поставщика и заключении контрактов; сокращение расходов ресурсов и производственных потерь; снижение транзакционных издержек за счет оптимизации логистических операций; повышение эффективности административного и общественного контроля за процедурами заключения и результатами выполнения контрактов; развитие электронной торговли и электронных форм размещения заказов (см. более полный анализ цифровых преобразований в [2; 10]).

Однако существующие дисфункции в системе управления публичными закупками, обусловленные сложностью, противоречивостью сложившихся нормативных установок, снижают потенциал эффективности, заложенный в процессе цифровизации, так как порождают очевидные управленческие провалы в исполнении планов закупок и государственных решений.

Например, действующая нормативная модель определения цены контракта, когда, согласно закону, ее обосновывает и определяет поставщик, *не обладая для значительного вида товаров (работ, услуг) необходимыми компетенциями*, продуцирует *управленческие провалы при проведении закупок*. В качестве последствий такого «управленческого провала» выступает срыв госзакупок жизненно важных лекарств в текущем году, который приобрел масштабный характер. По итогам первой половины 2019 г. количество несостоявшихся госзакупок лекарств увеличилось по сравнению с аналогичным периодом прошлого года почти в два раза – с 31,8 тыс. до 60,8 тыс. Главной причиной этого стала новая методика Минздрава по формированию максимальной цены контракта при госзакупках. Министерство таким образом пыталось выровнять (стандартизировать) закупочные цены по всей стране, но механизм не выгоден производителям, которые массово отказываются участвовать в тендерах. По данным аналитической компании Headway, суммарный объем сорванных аукционов вырос на 52% – с 26 млрд руб. до 39,7 млрд руб.¹⁴ Большинство тендеров – 55,6 тыс. – *не состоялись из-за отсутствия заявок*.

В соответствии с данными мониторинга рынка публичных закупок, проведенного Счетной палатой РФ (СП) по итогам 2018 г., доля несос-

¹⁴ Газета «Коммерсантъ». № 139 от 07.08.2019. С. 1.

товавшихся закупок¹⁵ составила 39,6% от общего объема закупок в суммовом выражении. При этом если рассматривать закупки посредством электронного аукциона, то около 49,4% объема публичных закупок признаны несостоявшимися в результате подачи на участие в электронном аукционе *только одной заявки*. По мнению экспертов СП, в качестве причин подачи одной заявки может выступать установление заказчиком в документации о закупке избыточных требований, приводящих к ограничению конкуренции, например, требований, не связанных с объектом закупки (лицензии, сертификаты), нереальных сроков поставки товара (выполнения работ, оказания услуг) и т. д.¹⁶

Очевидно, что такие действия заказчика существенно влияют на уровень конкуренции на рынке. В то же время анализ практики закупок показывает, что одной из ключевых причин несостоявшихся торгов на современном этапе *становится снижение заинтересованности в получении государственных контрактов*, что вызвано рядом факторов, в первую очередь сложностью и нестабильностью законодательства, ужесточением и усилением административного регулирования, проблемами с финансовым обеспечением. Следует также отметить, что все ценовые риски, согласно закону, несет поставщик, при этом он должен предложить минимальную цену, чтобы выиграть в конкурсе и получить контракт.

Как уже отмечалось ранее, в 44-ФЗ в отличие от действующего ранее 94-ФЗ были заложены принципы комплексного подхода к регулированию всего процесса закупки для обеспечения *конечного результата*, а именно *эффективности удовлетворения общественных нужд*. Однако в процессе институциональных реформ происходит регламентация нормативных установок, которые в полной мере не соответствуют стратегической цели КС, а направлены на решение важных, но фрагментарных задач, *позволяющих чиновникам эффективно реализовывать цели, стоящие перед соответствующими ведомствами*.

В итоге в рамках реформирования наблюдается *деформация поставленной стратегической цели создания КС*, что проявляется в *подмене общественного интереса ведомственными*: можно полагать, что это особого вида «управленческий провал», который дополняет те виды

¹⁵ Под несостоявшимися закупками понимаются закупки в тех случаях, когда по окончании срока подачи заявок на конкурс не подано ни одной заявки; по итогам проведения все поданные заявки были отклонены; подана только одна заявка, которая признана несоответствующей требованиям Федерального закона № 44-ФЗ; по результатам рассмотрения заявок только одна признана соответствующей требованиям Федерального закона № 44-ФЗ; подано одно/не подано ни одного предложения о цене контракта.

¹⁶ Отчет о результатах экспертно-аналитического мероприятия «Мониторинг развития системы государственных и корпоративных закупок в Российской Федерации за 2018 год», утвержден Коллегией Счетной палаты Российской Федерации 02.04.2019/ www.ach.gov.ru/activities/control.

управленческих провалов, которые выделены в работах А.Я. Рубинштейна, А.Е. Городецкого (см. [5; 6; 7]).

В качестве примера можно привести реализацию комплекса организационно-правовых мер, направленных на достижение максимально высокой конкуренции вне зависимости от специфики товаров и субъектов рынка (ФАС), а также максимальной экономии бюджетных средств без учета квалификационного фактора закупаемых товаров и услуг (Минфин РФ).

Действительно, данный «закон, направленный на обеспечение конкуренции, требует проведения открытых конкурсов везде и всюду: и при выборе поставщиков расходных материалов для офиса, и при приглашении знаменитого тенора для участия в оперном спектакле Большого театра. Подобная унификация сопровождается практически все законы последних лет, регулирующие деятельность юридических лиц, вне зависимости от их специфики» [6, с. 47–48].

Расширение такого унифицированного подхода (при наличии определенных положительных эффектов) приходит в противоречие с логикой *договорных контрактных отношений*, продуцируя риски в обеспечении *эффективности результата закупок* с точки зрения обеспечения реализации целевых социально-экономических задач.

В качестве подтверждения данного вывода служат принимаемые фрагментарные меры, направленные на урегулирование постоянно возникающих управленческих провалов в различных сегментах рынка. Это исключение определенных видов закупок, или закупок ряда субъектов рынка из-под действия ряда норм регулирования или в целом 44-ФЗ. Так, произошедшие трагедии в детских лагерях отдыха в 2018–2019 гг. стали причиной принятия поправок в 44-ФЗ,¹⁷ на основании которых услуги по организации отдыха детей и их оздоровления могут теперь закупаться путем проведения запроса котировок, а также у единственного поставщика (подрядчика, исполнителя), что создает более благоприятные условия для выбора надежного квалифицированного контрагента, не ориентируясь на принцип обеспечения (в результате конкурса) минимальной цены закупаемых услуг на рынке. В свою очередь для организации деятельности учреждений в сфере культуры был принят закон¹⁸, направленный на совершенствование системы закупок в соответствии со спецификой деятельности субъектов данного сегмента рынка.

¹⁷ Федеральный Закон «О внесении изменений в ст. 56 и 56.1 Федерального закона «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» от 1 мая 2019 г. № 69-ФЗ.

¹⁸ Федеральный Закон «О внесении изменений в ст. 1 и 8 Федерального закона «О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц» и Федеральный закон «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» от 1 мая 2019 г. № 70-ФЗ.

Заключение

За тридцать лет российских рыночных реформ институт закупок прошел несколько этапов серьезных трансформаций – от полной анархии, разрыва хозяйственных связей и стремительного роста коррупции к жесткой регламентации процедур контрактации, и в итоге – к созданию контрактной системы. На современном этапе в целом сложился институциональный контур рынка публичных закупок, создана и развивается единая информационная среда, формируются цифровые основы и институциональные предпосылки для создания публичной прозрачной модели управления закупками, для работы заказчика и производителя товаров (работ, услуг) в условиях конкурентных отношений.

В то же время на всех этапах преобразований, как следствие выбранной экономической политики, фрагментарности реформ, процедурного подхода к нормативному регулированию, возникали дисфункции государственного управления, проявляющиеся в управленческих провалах, приводящих к неэффективности системы закупок как одного из механизмов обеспечения общественных нужд.

В результате проведения реформы, фокусирующейся на введении регламентации и стандартизации закупочного процесса, в полной мере не учитывается специфика определенных секторов рынка, особенностей закупок «нетиповых» товаров и услуг, что не позволяет эффективно удовлетворять потребности государства и общества, конечного потребителя, например, в сфере здравоохранения, культуры, в научных учреждениях.

По нашему мнению, если не изменить концептуальный подход к организации и управлению закупками, они «будут и дальше развиваться как отдельный инородный рыночный элемент», формируя стратегические риски для экономического развития страны, так как «объемы неэффективно используемых средств будут ежегодно расти» [11, с. 6].

Институциональные преобразования должны иметь целью достижение конечных социально-экономических эффектов от закупок, что предполагает предоставление квалифицированному заказчику большей свободы действий с одновременным усилением ответственности за достигнутые результаты. Необходима переориентация *на оценку по результатам, на идеологию закупки конечного эффекта*, что, в свою очередь, требует дифференцированного подхода к регулированию различных сегментов сферы публичных закупок.

Таким образом, наиболее сложный и дискуссионный вопрос на современном этапе: мы готовы и будем заниматься только чрезвычайно важными, но отдельными проектами (цифровизации, совершенствования системы закупок у малого и среднего предпринима-

тельства, инновационных закупок и т. д.), или нам следует поменять логику экономической политики в сфере публичных закупок?

Этот выбор, безусловно, и будет определять стратегию развития института публичных закупок и механизмов реализации контрактных отношений.

ЛИТЕРАТУРА

1. Смотрицкая И.И., Шувалов С.С. Развитие института публичных закупок (к формированию новой модели контрактной системы закупок) // Экономические и социальные перемены: факты, тенденции, прогноз. 2017. Т. 10. № 5. С. 99–114.
2. Смотрицкая И.И. Управление публичными закупками: новый этап институциональных реформ // Менеджмент и бизнес-администрирование. 2019. № 3. С. 4–17.
3. Анчишкина О. Контрактные основы российской экономики: сфера государственного, муниципального и регулируемого заказа // Вопросы экономики. 2017. № 11. С. 93–110.
4. Балаева О.Н., Яковлев А.А., Родионова Ю. Д., Есаулов Д.М. Трансакционные издержки в сфере госзакупок РФ: оценка на макроуровне на основе микроданных // Журнал институциональных исследований. 2018. Т. 10. № 3. С. 58–77.
5. Рубинштейн А.Я. Теория опекаемых благ: Учебник. СПб.: Алетей, 2018.
6. Рубинштейн А.Я., Городецкий А.Е. Государственный патернализм и патерналистский провал в теории опекаемых благ // Журнал институциональных исследований. 2018. Т. 10. № 4. С. 38–58.
7. Городецкий А.Е. Институты государственного управления в условиях новых вызовов социально-экономического развития / Монография. М.: Институт экономики РАН. 2018.
8. Полтерович В.М. Трансплантация экономических институтов // Экономическая наука современной России. 2001. № 3. С. 24–50.
9. Смотрицкая И.И. Экономика государственных закупок. М.: Книжный дом «ЛИБРОКОМ», 2009.
10. Смотрицкая И.И., Черных С.И. Современные тенденции цифровой трансформации государственного управления // Вестник Института экономики Российской академии наук. 2018. № 5. С. 22–36.
11. Госзакупки. Какой должна быть контрактная система? Доклад / Авторский коллектив под руководством О.В. Анчишкиной; И.И. Смотрицкая, И.В. Беттин, М.А. Бонч-Осмоловский и др. М.: ЦСР, 2017.
12. Российская социально-экономическая Система: реалии и векторы развития: монография / Отв. ред. Р.С. Гринберг, П.В. Савченко. 3 изд. М.: Инфра-М, 2019. С. 252–263.
13. Смотрицкая И.И. Трансформация системы государственных закупок в российской экономике: дисс. ... д.э.н. / М.: Институт экономики РАН, 2009.

ABOUT THE AUTHOR

Smotritskaya Irina Ivanovna – Doctor of Economic Sciences, Chief Scientific Associate, Head of the Centre for Public Administration Studies of the Federal State Budgetary Institution of Science – Institute of Economics of the Russian Academy of Sciences (the RAS), Moscow, Russia
irinasmot@yandex.ru

CONTRACT PROCUREMENT SYSTEM IN THE CONTEXT OF RUSSIAN REFORMS

Issues of institutional changes in the field of procurement of goods, in the field of works to ensure public needs, are among the most debated and widely discussed by the scientific and expert communities. Currently, there is an active reform of the institutional model of state procurements and procurements of enterprises of the state sector of the economy as part of the implementation of the strategy of digitalization of public administration. At the same time, much less attention is paid to the study of existing dysfunctions in the public procurement management system that reduce the potential of efficiency of the digitalization process and that generate obvious managerial failures in the implementation of procurement plans and government decisions. A retrospective analysis of the stages of the transformation of the public procurement institution, in the context of the concept of Russian reforms, conducted in the article, enabled us to identify and to highlight key problems, existing and prevailing dysfunctions, and emerging institutional risks. The formation of an effective model of a contract system, based on digitalization and on an increase of procurement competitiveness, requires differentiation of approaches to regulation of the procurement market and a new ideology of institutional reforms.

Keywords: *institutional reform, public procurements, contract procurement system, state procurement, managerial failures, digitalization, procurement efficiency.*

JEL: H10, H50, O10, L32.

Н.Ю. АХАПКИН

кандидат экономических наук, ведущий научный сотрудник,
руководитель Центра институтов социально-экономического развития
ФГБУН Институт экономики РАН

СТРУКТУРНЫЕ ИЗМЕНЕНИЯ НА РОССИЙСКОМ РЫНКЕ ТРУДА (РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ)

В статье проведен анализ показателей, характеризующих развитие рынков труда регионов России в 2014–2018 гг. Показано, что динамика численности рабочей силы в российских регионах продолжает находиться в сопряжении с тенденциями распределения населения по территории страны. Определены факторы, формирующие предложение труда и численность занятых. Проанализирована динамика уровня безработицы в российских регионах, в том числе по группам регионов с разной степенью напряженности на трудовых рынках. Рассчитаны показатели, позволяющие оценить уровень региональных различий экономической активности населения, занятости и безработицы. Показано, что пространственная структура российского рынка труда, если оценивать ее по показателям, характеризующим уровень напряженности на региональных рынках, постепенно выравнивается и процесс такого выравнивания приобрел устойчивость.

Ключевые слова: безработица, занятость, рабочая сила, регионы, рынок труда, структура рынка труда, экономическая активность.

JEL: J21, J22, J64.

DOI: 10.24411/2073-6487-2019-10068

Показатели развития рынка труда, формируемые на национальном уровне, – это итоговые характеристики динамики и направленности процессов, идущих на рынках региональных. Они, усредняя пространственные различия, позволяют оценить общие направления развития, но при этом не дают объемной картины происходящего. Поэтому важной исследовательской задачей любого национального трудового рынка является выявление уровня его пространственной дифференциации и анализ ключевых структурных региональных показателей в их динамике. Для России, экономика которой представляет собой множество очень разных, ограниченных пространственно, но системно связанных экономик, такие исследования являются критически актуальными.

Период 2014–2018 гг., рассматриваемый в настоящей статье, характеризуется невысокими и существенно уступающими среднемировым темпами роста российской экономики, что обусловлено как нараста-

нием «фундаментального характера ограничений развития» [1, с. 11–12], так и внешними конъюнктурными факторами, включая санкционное давление. При этом подтвердилась уже давно выявленная экономистами особенность российского рынка труда и в целом сферы занятости – их слабая чувствительность, за исключением отдельных краткосрочных периодов, «даже к сильнейшим макроэкономическим шокам (как отрицательным, так и положительным)» [2, с. 11]. Но такая устойчивость проявляет себя прежде всего на национальном уровне. Реакция трудовых рынков конкретных регионов и их групп может идти в разрез с общими тенденциями и менять пространственную структуру рынка. Поэтому вопросы, касающиеся структурных изменений на региональном уровне, их характера и динамики, в частности, по таким ключевым показателям трудовых рынков, как экономическая активность населения, его занятость и безработица, а также динамики уровня пространственной дифференциации, нуждаются в специальном исследовании.

Неравенство регионов в уровнях экономического и социального развития обусловлено объективными факторами и полностью никогда не может быть преодолено. Известно, что в его основе лежит «процесс концентрации экономической деятельности в тех местах, которые обладают преимуществами, позволяющими снижать издержки бизнеса» [3]. Проблема – в степени такого неравенства, а в России она критически высока. Поэтому сокращение региональных разрывов в социально-экономическом развитии, включая состояние рынков труда, – это одно из ключевых направлений преодоления структурных дисбалансов российской экономики и ее модернизации. Такое сокращение в конечном счете формирует предпосылки ускорения экономического роста и способствует достижению равновесного состояния трудового рынка [4, с. 107].

Результаты исследования, представленные в статье, получены на основе анализа данных проводимых Росстатом обследований рабочей силы (до 2016 г. – «Обследования населения по проблемам занятости»). Для корректности сопоставлений по годам использованы показатели выборки членов домашних хозяйств в возрасте от 15 до 72 лет¹. В качестве инструментов анализа применены основные стандартные показатели описательной статистики, рассчитанные по всем субъектам Российской Федерации за 2014–2018 гг. (за исключением Республики Крым и г. Севастополь, данные по которым Росстат представляет только с 2015 г.).

¹ Обследование «проводится во всех субъектах Российской Федерации на основе выборочного метода наблюдения с последующим распространением итогов на всю численность населения обследуемого возраста». www.gks.ru/folder/11110/document/13265.

Динамика показателей экономической активности и занятости

Рабочая сила (экономически активное население) количественно представляет собой общее предложение труда. Ее численность в целом по Российской Федерации в 2014–2018 гг. была относительно стабильна² (см. табл. 1).

Таблица 1

Динамика численности рабочей силы и занятого населения в Российской Федерации в 2014–2018 гг.

	2014	2015	2016	2017	2018
Численность рабочей силы, тыс. человек	75428	76588	76636	76109	76011
в % к предыдущему году	–	101,5	100,1	99,3	99,9
Численность занятых, тыс. человек	71539	72324	72393	72142	72354
в % к предыдущему году	–	101,1	100,1	99,7	100,3

Источник: составлено автором по: Краткий статистический сборник «Россия в цифрах. 2019». М.: ФСГС, 2019. С. 87.

Основными факторами формирования предложения труда выступают демографические процессы и уровень участия населения в рабочей силе (уровень экономической активности). Воздействие демографических процессов на формирование предложения рабочей силы, в силу их инерционности, в целом легко спрогнозировать³. Но надо заметить, что такая традиционная предсказуемость была нарушена решением о повышении возраста выхода на пенсию. За счет этого ожидается снижение численности рабочей силы, которое не прогнозировалось. При этом сначала произойдет ее стабилизация, а затем – после 2024–2025 гг. – замет-

² Рост, отмеченный в 2015 г., был обусловлен включением в результаты обследований данных по Республике Крым и Севастополю.

³ Фактором неопределенности выступает только возможное изменение динамики привлечения иностранной рабочей силы. Но резкая смена сложившихся тенденций миграционного обмена, что может быть вызвано или существенными изменениями в социально-экономическом положении стран, являющихся основными «поставщиками» трудовых мигрантов, в основном стран СНГ, или пересмотром государственной политики в отношении внешней миграции, представляется маловероятной.

ный рост⁴. Уровень экономической активности в отличие от демографической ситуации может изменяться в течение относительно коротких промежутков времени, хотя, как правило, в небольшом диапазоне. В соответствии с подходами неоклассической теории определяющую роль в этом играет меняющееся соотношение двух эффектов – «замещения» и «дохода»⁵. И надо отметить, что если следовать этим подходам, то как на национальном, так и на региональном уровнях динамика показателей экономической активности населения за весь период наблюдения в целом коррелируется с динамикой заработной платы, доходов и проводимой государством политикой налогообложения.

Динамика численности рабочей силы в российских регионах продолжает отражать только нарастающую неравномерность в распределении населения по территории России. Стабильность, отмечаемая на национальном уровне, маскирует устойчивую тенденцию сокращения ресурсов труда и его предложения в большинстве российских регионов. За рассматриваемые пять лет положительная динамика отмечена только в 21-м регионе. Естественно, что нарастает и уровень региональных разрывов. Это фиксируют такие показатели описательной статистики, как размах и стандартное отклонение, а коэффициент вариации, рассчитанный по данным о численности рабочей силы, приходящейся 1 км² территории российских регионов (показатель плотности рабочей силы), за пять лет увеличился на три процентных пункта⁶.

⁴ По базовому и целевому сценариям разработанного Минэкономразвития РФ Прогноза социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2024 г. численность рабочей силы в 2024 г. может составить 77,2 млн человек, а по консервативному сценарию – 76,5 млн. economy.gov.ru/minec/activity/sections/macro/prognoz/2019093005. К 2035 г. Минэкономразвития РФ ожидает, что численность рабочей силы достигнет 79 млн человек при продолжающемся снижении доли населения в возрасте 15–64 года. (Прогноз социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2036 г. Минэкономразвития РФ, 2018. С. 18. economy.gov.ru/minec/about/structure/depmacro/201828113. Но необходимо отметить, что данные о реальном, а не просто ожидаемом трудовом поведении людей, оказывающихся в составе населения в трудоспособном возрасте в связи расширением границ пенсионного возраста, и реакции на это расширение рынка труда, появятся не ранее 2020–2021 гг.

⁵ Анализ факторов экономической активности посвящено сравнительно немного исследований. Но можно упомянуть, например, работы Р. Дж. Эренберга, Р. Смита [5] и М. Кили [6]. В России данные вопросы рассмотрены, в частности, в работах В. Гимпельсона [7], Р. Капелюшниковой [8], А. Коровкина [9; 10], С. Рощина [11].

⁶ При расчете использовались данные Росреестра о площади территорий Российской Федерации на 1 января 2018 г. (без данных по Республике Крым и Севастополю). Российский статистический ежегодник. 2018. М.: ФГС. С. 52–57.

Среди лидеров по приросту численности рабочей силы выделились две группы регионов. Первая – экономически благополучные и устойчиво развивающиеся регионы с емкими и относительно гибкими трудовыми рынками (прежде всего это Москва, Санкт-Петербург, Московская область, Краснодарский край). Вторая группа, где рост был обусловлен главным образом демографическим фактором, – республики Северо-Кавказского федерального округа, где лидером, как и в целом по России, является Ингушетия. По абсолютному приросту лидируют Московская область, в которой экономически активное население увеличилось на 254 тыс. человек, и Краснодарский край – на 204 тыс. человек.

Среди регионов, в которых наблюдалось снижение численности рабочей силы, в 10-ти оно составило менее одного процента, а в остальных находилось в диапазоне от 1 до 9,7%. При этом в 18-ти российских регионах снижение составило больше 5%. Отрицательными оказались показатели по всем регионам Приволжского и Дальневосточного федеральных округов. Максимальное сокращение абсолютной численности произошло в двух крупных регионах – в Свердловской области (134 тыс. человек) и в Кемеровской области (94 тыс. человек).

Изменения абсолютных региональных показателей занятости определяются в основном теми же факторами, которые воздействуют на предложение труда. Различия проявляются прежде всего за счет численности безработных и уровня безработицы. Динамика двух этих показателей в 2014–2018 гг. в целом по стране была незначительной. Поэтому в большинстве российских регионов, даже в условиях относительной стабильности такого фактора спроса, как заработная плата, происходило снижение не только общих ресурсов труда, но и их ключевого компонента – численности занятых.

В 2018 г. по отношению к 2014 г. прирост занятости отмечался только в 26-ти российских регионах. Лидерами явились Республика Ингушетия, Чеченская Республика и Краснодарский край. В остальных регионах снижение в среднем составило 4%. При этом в 21-м регионе оно превысило 5-ти процентный уровень. Наибольшее относительное сокращение произошло в Курганской области, Чувашской Республике, Республике Коми. Наибольшие абсолютные потери, как и по рабочей силе в целом, понесли Свердловская – 99 тыс. и Кемеровская области – 87 тыс. человек⁷.

⁷ Надо отметить существенные различия в показателях рабочей силы и занятости, определяемых на основе разных методологий. Наиболее значимо эти различия проявляются на региональном уровне. Если использовать данные Росстата о среднегодовой численности занятых, определяемых на основе разных источников информации и включающих работающих иностранных граждан, как постоянно проживающих, так и временно находящихся на территории Российской Федерации (см.: Регионы России. Социально-экономические показатели. 2018: Стат. сб. / Рос-

Уровень экономической активности (уровень участия населения в рабочей силе) в целом по Российской Федерации в 2014–2018 гг. существенно не менялся. Небольшое увеличение было отмечено только в 2015–2016 гг. (в 2015 г. на 0,2 и в 2016 г. на 0,6 процентных пункта по отношению к 2014 г.). Возможно, это было «реакцией на общее сокращение доходов – на рынок труда вышли люди, пытающиеся за счет новой занятости это сокращение минимизировать» [13, с. 72]. В 2018 г. показатель оказался на уровне 68,9%. Его рост в дальнейшем маловероятен. Более того, в силу старения населения незначительное «снижение уровня участия в рабочей силе в РФ в перспективе» [10, с. 19] представляется наиболее вероятным сценарием.

Динамика по регионам является более выраженной, чем на национальном уровне. В 2018 г. уровень экономической активности снизился в 49-ти регионах. Наиболее значительное снижение по отношению к 2014 г. произошло в Чеченской Республике (на 5,8 процентных пункта), Чувашской Республике (5,3) и Чукотском автономном округе (4,9). Но это снижение было почти полностью уравновешено ростом экономической активности в других регионах. И так повторяется из года в год. В результате этого определенной тенденции роста или сокращения региональных разрывов в уровне экономической активности не наблюдается. Стандартное отклонение, рассчитанное за 2014–2018 гг. по всем субъектам Российской Федерации, находилось в интервале от 3,65 до 3,8, а коэффициент вариации менялся на доли процента.

Среди лидеров по уровню участия населения в рабочей силе в основном находятся регионы с развитыми трудовыми рынками, имеющими значительное число рабочих мест, обеспечивающих относительно высокую оплату труда (Москва, Санкт-Петербург), и регионы, в которых велика доля населения в трудоспособном возрасте (например, в Чукотском автономном округе она составляла в 2017 г. 62,3% против 56% в среднем по России) или низка доля населения старше трудоспособного возраста (в Чеченской Республике она более чем вдвое ниже среднего по стране уровня)⁸. Среди аутсайдеров находятся регионы, где высока напряженность на трудовых рынках или доля населения старше трудоспособного возраста заметно выше, чем в среднем по России.

стат. М., 2018), то расчеты, например, по Свердловской области или ряду регионов Дальневосточного федерального округа покажут не просто различия с данными обследований рабочей силы, а иные тенденции. Поэтому задача совершенствования учета рабочей силы в целом и в разрезе ее отдельных групп (особо выделим иностранных граждан) представляется все более актуальной [12, с. 55–57].

⁸ Регионы России. Социально-экономические показатели. 2018: Стат. сб. / Росстат. М., 2018. С. 47–51.

Таблица 2

**Российские регионы с максимальным и минимальным уровнем
участия населения в рабочей силе (2014 и 2018 гг.)**

Максимальный уровень		Минимальный уровень	
2014 г.			
Чукотский авт. округ	83,9	Республика Тыва	59,8
Ямало-Ненецкий авт. округ	77,5	Республика Адыгея (Адыгея)	60,7
Магаданская область	76,8	Рязанская область	61,6
Москва	75,1	Республика Дагестан	63,1
Ханты-Мансийский авт. округ	74,4	Алтайский край	63,6
Мурманская область	74,2	Тамбовская область	63,8
Чеченская Республика	73,9	Республика Бурятия	63,8
Камчатский край	73,7	Республика Хакасия	64,4
Санкт-Петербург	72,8	Пермский край	64,5
Чувашская Республика	72,5	Курганская область	64,6
2018 г.			
Чукотский авт. округ	79,0	Республика Адыгея (Адыгея)	60,1
Ямало-Ненецкий авт. округ	77,1	Курганская область	61,4
Магаданская область	76,1	Республика Бурятия	61,6
Москва	75,8	Рязанская область	61,9
Республика Ингушетия	75,0	Карачаево-Черкесская Республика	62,2
Санкт-Петербург	74,8	Республика Дагестан	63,2
Сахалинская область	73,7	Республика Крым	63,2
Ханты-Мансийский авт. округ	73,3	Саратовская область	63,7
Московская область	73,1	Тамбовская область	64,0
Камчатский край	72,8	Республика Алтай	64,1

Источник: составлено автором по данным проводимых Росстатом выборочных обследований рабочей силы. www.gks.ru/compendium/document/13265.

За рассматриваемый период уровень занятости населения в целом по Российской Федерации немного повысился. В 2018 г. он составил 65,6%, увеличившись по сравнению с 2014 г. на 0,3 процентных пункта. Это было прямо связано со снижением коэффициента безработицы до 4,8%. В то же время в российских регионах шли разнонаправленные процессы. Регионы разделились почти поровну. В одной половине уро-

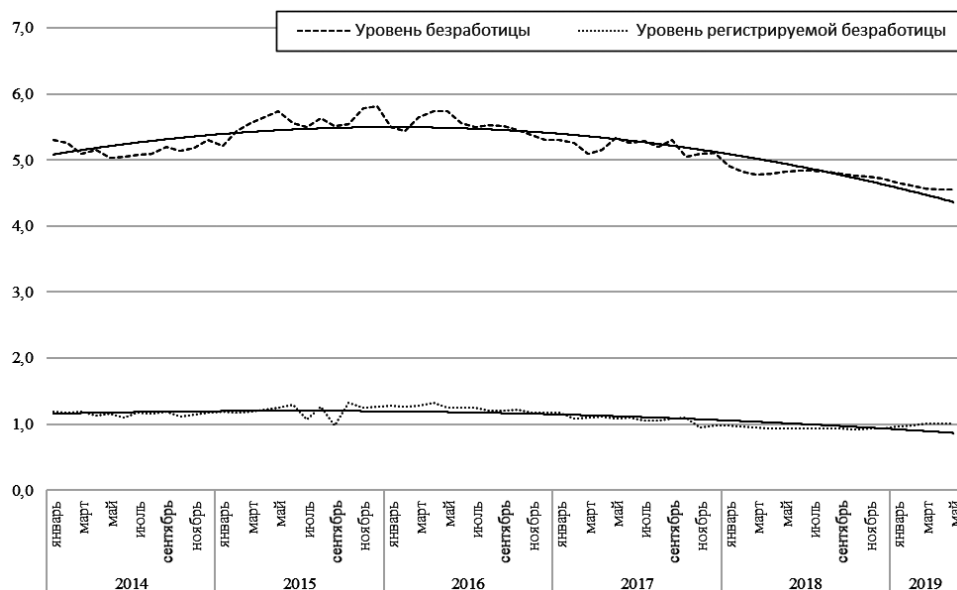
вень занятости рос, а в другой – снижался. Среди регионов-лидеров в 2018 г. оказались Республика Ингушетия и Республика Тыва, в которых заметно снизилась безработица, а также Краснодарский край – за счет увеличения числа рабочих мест при сохранении безработицы на относительно невысоком уровне. Максимальное снижение уровня занятости произошло в Чувашской Республике, где этот показатель, резко выросший в 2014–2015 гг., затем стал возвращаться к среднему по Приволжскому федеральному округу значению, в Чукотском автономном округе, что, скорее всего, связано с продолжающимся снижением доли населения в трудоспособном возрасте, и в Ненецком автономном округе – за счет значительного роста безработицы.

Несмотря на различия в тенденциях изменения занятости по группам регионов, общий уровень ее пространственной дифференциации в 2018 г. по отношению к 2014 г. снизился. На это повлияло сокращение безработицы, прежде всего в регионах, где ее уровень значительно превышал средний по России. В результате размах (разность между минимальным и максимальным значением) уровня занятости по российским регионам в 2014 г. составил 32,76, а в 2018 г. – 24,04, стандартное отклонение соответственно – 4,94 и 4,59, коэффициент вариации – 7,7 и 7,16%.

Динамика численности безработных и уровня безработицы

В 2014–2018 гг. российский рынок труда по показателю безработицы на национальном уровне сохранял устойчивость. Так, в тяжелом для экономики 2015 г., когда были низки цены на нефть и нарастало санкционное давление, в целом по стране коэффициент безработицы увеличился по отношению к предыдущему году только на 0,4 процентных пункта. И уже в 2016 г. статистика стала фиксировать снижение безработицы, определяемой как на основе методологии МОТ, так и регистрируемой органами государственной службы занятости населения, которое продолжилось и в 2017–2018 гг. (см. рис. 1). Что касается общей численности безработных, то после 2015 г. тенденция ее снижения восстановилась. В 2018 г. статус безработного, по данным выборочных обследований рабочей силы, имели 3657 тыс. человек, что на 230 тыс. меньше, чем 2014 г., когда еще не учитывались данные по Крыму и Севастополю. Численность безработных, зарегистрированных в органах службы занятости, в 2018 г. составила 693 тыс. человек, снизившись по отношению к 2014 г. более чем на 20% (при наличии в 2018 г. 1486 тыс. вакансий, заявленных работодателями в службе занятости населения)⁹.

⁹ Краткий статистический сборник «Россия в цифрах. 2019». М.: ФСГС, 2019. С. 106.



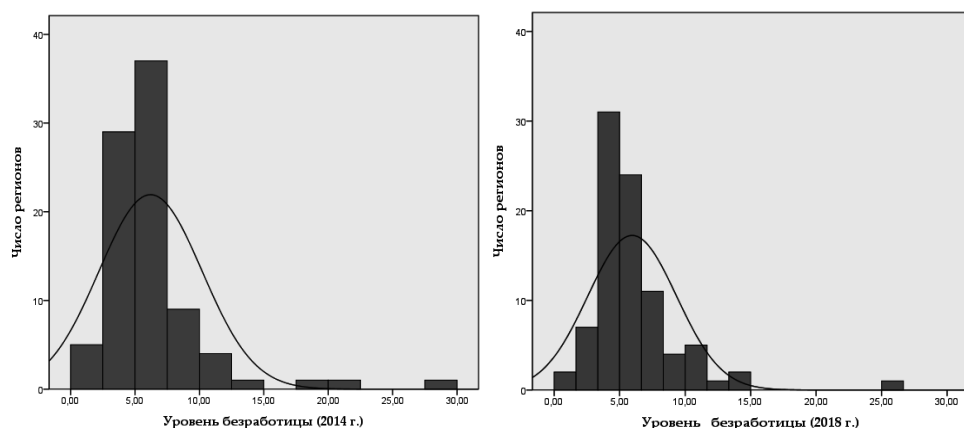
Источник: рассчитано автором по данным Росстата.

Рис. 1. Уровни безработицы в России (сезонность устранена).

Высокий уровень различий напряженности на региональных рынках труда, характеризующийся прежде всего размерами безработицы, – естественное отражение структурных и институциональных характеристик российской экономики и размещения производительных сил. Но природа этих различий неодинакова. Даже однонаправленные тенденции в разных регионах могут вызываться разными факторами.

В 2014–2018 гг. снижение численности безработных наблюдалось в 62-х субъектах Федерации. Наиболее значительным оно было в Чеченской Республике – на 50 тыс. человек, Свердловской области (35 тыс.) и Тюменской области (29 тыс.). Но если в Чечне и Тюменской области это снижение вызвано было прежде всего расширением масштабов занятости, то в Свердловской области оно к тому же было сопряжено и со значительным сокращением общей численности рабочей силы. В относительном выражении лидером по снижению численности безработных стал Хабаровский край, а Чеченская Республика и Тюменская область оказались на втором и третьем местах соответственно. Максимальный относительный прирост численности безработных, ставший отражением нарастания напряженности на региональных рынках труда, был отмечен в Магаданской области (на 52%), Ненецком автономном округе (50%) и Ярославской области (37%).

По уровню безработицы российские регионы разделяются на три группы (кластера), состав которых уже давно является относи-



Источник: рассчитано автором по данным Росстата.

Рис. 2. Гистограммы распределения российских регионов по уровню безработицы в 2014 г. и 2018 г. (с кривыми нормального распределения).

тельно стабильным: год от года из одной группы в другую переходят от двух до пяти регионов (распределение регионов по показателю безработицы представлено на рис. 2)¹⁰. В первую группу, где уровень безработицы не превышает 4%, в 2018 г. входили двенадцать регионов (в 2014 г. их было десять). В этой группе особняком стоят Москва и Санкт-Петербург – города, в которых уровень безработицы ниже среднего по стране более чем втрое и периодически перехватывающие друг у друга лидерство по этому показателю. И заметим, что безработица в двух российских столицах значительно ниже, чем в большинстве столиц и крупных городов стран ЕС. Во вторую группу входит большая часть российских регионов (около 60-ти). Показатель безработицы находится здесь в диапазоне от 4 до 9%. И третья группа – это регионы с высокими и по российским, и по международным меркам уровнями безработицы. В нее входят, как правило, от восьми до десяти регионов (см. табл. 3). Здесь как особый регион нужно выделить Республику Ингушетию, где безработица, несмотря на постепенное снижение, остается на уровне более чем в пять раз превышающем средний по России.

¹⁰ Разделение российских регионов в зависимости от степени напряженности на рынке труда на относительно устойчивые группы, реакция которых на изменения условий функционирования может быть разной, подтверждается результатами кластерного анализа с использованием «в качестве переменных таких показателей, как уровень безработицы (по методологии МОТ), занятости, оборот рабочей силы (сумма удельных весов принятых и выбывших работников) и ВРП в расчете на душу населения» [14, с. 261].

Таблица 3

**Российские регионы с максимальным и минимальным уровнем
безработицы (2014 и 2018 гг.)**

Минимальный уровень		Максимальный уровень	
2014 г.			
Санкт-Петербург	1,4	Республика Ингушетия	29,8
Москва	1,5	Чеченская Республика	21,5
Московская область	2,7	Республика Тыва	19,1
Самарская область	3,0	Карачаево-Черкесская Республика	13
Магаданская область	3,1	Республика Калмыкия	10,9
Ямало-Ненецкий авт. округ	3,1	Республика Алтай	10,4
Чукотский авт. округ	3,2	Республика Дагестан	10,2
Липецкая область	3,7	Забайкальский край	10
Новгородская область	3,7	Кабардино-Балкарская Республика	9,5
Ярославская область	3,8	Иркутская область	8,8
2018 г.			
Москва	1,2	Республика Ингушетия	26,6
Санкт-Петербург	1,5	Республика Тыва	14,8
Ямало-Ненецкий авт. округ	2,1	Чеченская Республика	13,7
Ханты-Мансийский авт. округ	2,5	Карачаево-Черкесская Республика	12,1
Московская область	2,7	Республика Дагестан	11,6
Чукотский авт. округ	3,1	Республика Алтай	11,2
Тюменская область	3,2	Кабардино-Балкарская Республика	10,5
Республика Татарстан	3,3	Республика Северная Осетия-Алания	10,5
Воронежская область	3,7	Забайкальский край	10,2
Самарская область	3,7	Республика Калмыкия	9,7

Источник: составлено автором по данным проводимых Росстатом выборочных обследований рабочей силы. www.gks.ru/compendium/document/13265.

Рынки труда каждого из выделенных трех региональных кластеров по-разному реагируют на общую динамику экономических процессов. Это отчетливо проявилось в недолгий период острой фазы финансового кризиса 2008–2009 гг. Тогда безработица стала быстро нарастать в большинстве российских регионов. Причем пострадавшими оказа-

лись даже относительно благополучные в экономическом отношении регионы. Например, самый высокий рост безработицы был отмечен в Калининградской области. Ее экономика дорого заплатила за плотные связи малого бизнеса с резко упавшими рынками ближайших европейских стран. Но в то же время, «несмотря на резкий рост безработицы в целом по стране, в регионах третьей, «экстремальной» группы напряженность на рынках труда в отличие от большинства регионов продолжила, причем более высокими темпами, чем ранее, снижение» [15, с. 69].

В 2014–2018 гг., уже на фоне снижения среднего по стране уровня безработицы, ситуация повторилась, но не зеркально. Самыми высокими по стране темпами безработица снижалась в Чеченской Республике (на 7,75 процентных пунктов), Республике Тыва (4,27), Республике Ингушетия (3,19). Можно сказать, что в рассматриваемом периоде, как и 2008–2009 гг., «сохраняющаяся федеральная бюджетная поддержка и позитивное воздействие, оказываемое определенной устойчивостью институтов ведения экономической деятельности, стали для этих трудовых рынков более значимыми факторами, чем ограничение совокупного спроса» [15, с. 69]. Выше среднего по России было снижение безработицы в Карачаево-Черкесской Республике, Республике Калмыкия и в Иркутской области, а в Забайкальском крае ее уровень почти не изменился. Но вот в Республике Дагестан, Республике Алтай и в Кабардино-Балкарской Республике ситуация сложилась крайне неблагоприятно. Эти республики оказались в числе десяти субъектов Федерации с наибольшим приростом безработицы (см. табл. 4 и гистограмму, составленную по данным за 2018 г., на рис. 2).

В целом по большинству регионов первого и второго кластеров наблюдались или снижение безработицы, или крайне незначительный – на 0,1–0,2 процентных пунктов – рост. Заметное усиление напряженности на рынках труда (рост безработицы на 0,5 процентных пунктов и выше) произошло только в 13-ти российских регионах. Но необходимо обратить внимание на то, что в их числе оказались некоторые крупные и по численности населения, и по экономическому потенциалу субъекты Федерации. Это, в частности, Самарская, Новосибирская и Ярославская области. Причем последняя ранее входила в первую десятку регионов с минимальной безработицей. В 2018 г. область оказалась на 53-м месте среди всех российских регионов по уровню безработицы, на 75-м – по среднему времени поиска работы безработными и на 72-м – по доле безработных, ищущих работу 12 месяцев и более¹¹. Это самые плохие показатели по Центральному федеральному округу.

¹¹ Итоги выборочного обследования рабочей силы. М.: Росстат, 2018. Табл. 6.23. www.gks.ru/compendium/document/13265.

Таблица 4

**Российские регионы с максимальным и минимальным снижением
и приростом уровня безработицы (2018 г. по отношению к 2014 г.)**

Снижение (в процентных пунктах)		Прирост (в процентных пунктах)	
Чеченская Республика	7,75	Ненецкий авт. округ	2,82
Республика Тыва	4,27	Магаданская область	1,98
Республика Ингушетия	3,19	Республика Северная Осетия-Алания	1,88
Хабаровский край	2,13	Ярославская область	1,72
Ханты-Мансийский авт. округ Югра	2,11	Новосибирская область	1,60
Еврейская авт. область	1,71	Республика Дагестан	1,43
Тюменская область	1,51	Республика Коми	1,27
Приморский край	1,51	Кабардино-Балкарская Республика	1,04
Иркутская область	1,28	Курганская область	0,95
Свердловская область	1,27	Республика Алтай	0,86

Источник: рассчитано автором по данным проводимых Росстатом выборочных обследований рабочей силы. www.gks.ru/compendium/document/13265.

Что касается общего уровня пространственных различий по показателю безработицы, то, как и по показателям экономической активности и занятости, они постепенно снижаются. Этот процесс идет уже десять лет и стал устойчивым. Размах безработицы по российским регионам в 2014 г. составлял 28,6, а в 2018 г. он сократился до 25,4, стандартное отклонение соответственно – 4,0 и 3,44 и коэффициент вариации – 64,5% и 58,5%.

* * *

Макроэкономическая оценка перспектив российского трудового рынка на среднесрочный период повода для тревог не дает. Даже при сохранении невысоких темпов экономического роста напряженность на нем существенно не вырастет, а сокращение региональных разрывов по показателям экономической активности, занятости и безработицы продолжится, что обусловит дальнейшее выравнивание структуры рынка. В то же время уровень региональных различий на рынке труда остается высоким – и это по-прежнему серьезная социально-экономическая проблема и ограничение для развития экономики России. Также нужно отметить, что, судя по показателю плотности рабочей силы, дисбалансы в ее распределении по территории страны, опре-

деляемые динамикой естественного движения и направленностью миграционных процессов, продолжают нарастать.

Пространственная дифференциация при любых прогнозируемых вариантах экономического и сценариях демографического развития, конечно, сохранится. Но важно, чтобы процесс выравнивания региональной структуры рынка труда не просто продолжился, а набирал силу. Для этого государственная политика занятости, проводимая в отношении регионов, должна стать целенаправленной и активной. В первую очередь нужно обратить внимание на регионы, где коэффициент безработицы превышает среднее по стране значение более чем вдвое или близок к нему. Такие субъекты Федерации должны попадать в сферу действия специальной государственной программы по содействию занятости на территориях с экстремально высокими показателями безработицы (как вариант, можно включить специальную подпрограмму в Государственную программу Российской Федерации «Содействие занятости населения», региональные индикаторы которой в настоящее время целевой нагрузки не несут, а просто отражают экстраполяцию уже сложившихся тенденций). Также важно предусмотреть дополнительную, сориентированную именно на такие регионы и обеспеченную необходимым финансированием систему мер, поддерживающих генерацию новых рабочих мест, реализуемых в рамках приоритетной программы «Производительность труда и поддержка занятости».

ЛИТЕРАТУРА

1. *Ивантер В., Порфирьев Б., Широков А.* От модернизации экономической политики к качественному росту экономики // Российский экономический журнал. 2016. № 1.
2. Российский рынок труда: тенденции, институты, структурные изменения // Доклад Центра трудовых исследований (ЦеТИ) и Лаборатории исследований рынка труда (ЛИРТ) НИУ ВШЭ. Центр стратегических разработок, 2017. www.csr.ru/wp-content/uploads/2017/03/Doklad_trud.pdf 2017.
3. *Зубаревич Н.В.* Социально-экономическое развитие регионов: мифы и реалии выравнивания // SPERO. Осень-зима 2008. № 9. С. 7–22. www.demoscope.ru/weekly/2009/0363/analit01.php.
4. *Семерикова Е.В.* Безработица в Западной и Восточной Германии: пространственный анализ панельных данных // Прикладная эконометрика. 2014. № 35 (3). С. 107–132.
5. *Эренберг Р. Дж., Смит Р.С.* Современная экономика труда. Теория и государственная политика. М.:Изд-во МГУ, 1996.
6. *Keeley M.C.* Labor Supply and Public Policy // A Critical Review. Academic Press. Sep. 11, 2013.
7. *Гимпельсон В.Е.* Экономическая активность населения России в 1990-е гг. Проблемы рынка труда. Препринт WP3. Высшая школа экономики, 2002. № 01.

8. *Кателюшиников Р.И.* Российский рынок труда: Адаптация без реструктуризации. М.: ГУ ВШЭ, 2001.
9. *Коровкин А.Г.* Макроэкономическая оценка состояния и перспектив развития сферы занятости и рынка труда в России // Журнал НЭА. 2018. № 1 (37). С. 168–176.
10. *Коровкин А.Г., Долгова И.Н., Единак Е.А., Королев И.Б.* Динамика занятости и рынка труда РФ: демографические ограничения, текущая ситуация, перспективные оценки / Прикладные демографические исследования: сборник статей / Под ред. В.В. Елизарова, Н.Г. Джанаевой. М.: Экономический факультет МГУ им. М.В. Ломоносова, 2018. Вып. 28. С. 9–30.
11. *Рощин С.М.* Предложение труда в России: микроэкономический анализ экономической активности населения. Препринт WP3/2003/02. Высшая школа экономики, 2003.
12. *Мухина И.И., Синдяшкина Е.Н., Кузнецов С.Г., Блохин А.А.* Структурные сдвиги в занятости населения: новые реалии и национальные приоритеты // Научный доклад; Всероссийская академия внешней торговли Минэкономразвития России. М.: ВАВТ, 2019.
13. Институты структурной модернизации российской экономики. Сборник статей. М.: Институт экономики РАН, 2018.
14. *Ахипкин Н.Ю.* Состояние и перспективы российского рынка труда // Научные труды Международного союза экономистов и Вольного экономического общества России. 2011. Т. 152. (В совместном издании с Международным Союзом экономистов. Т. 34). С. 252–267.
15. *Ахипкин Н.Ю.* Российский рынок труда в 2014–2016 гг.: устойчивость без развития // Россия и современный мир. 2017. № 1 (89). С. 62–72.

ABOUT THE AUTHOR

Nikolai Yurievich Akhupkin – Candidate of Economic Sciences, Leading Scientific Associate, Head of the Centre of the Institutes of the Social and Economic Development of the State Budgetary Institution of Science – Institute of Economics of the Russian Academy of Sciences (the RAS), Moscow, Russia. nga.letter@gmail.com

STRUCTURAL CHANGES IN THE RUSSIAN LABOR MARKET (REGIONAL ASPECT)

In this article the indicators characterizing the development of labor markets in Russian regions in 2014–2018 were analysed. It was shown that the dynamics of the labor force in the Russian regions continued to be in conjugation with the trends in the distribution of the population throughout the country's territory. The factors, shaping the supply of labor and the number of employees, were determined. The dynamics of unemployment in the Russian regions was analyzed, including the groups of regions with varying degrees of tension in the labor markets. Indicators were calculated, that make it possible to assess the level of regional differences in the economic activity of the population, in employment, and unemployment. It was shown that the spatial structure of the Russian labor market, if evaluated by indicators, characterizing the level of tension in regional markets, was gradually leveled off and the process of this leveling had become stable.

Keywords: *unemployment, employment, labor force, regions, labor market, labor market structure, economic activity.*

JEL: J21, J22, J64.

Д.А. АЛЛАХВЕРДИЕВА

кандидат экономических наук, зав. отделом проблем развития
обслуживающих отраслей Института экономики Национальной академии
наук Азербайджана

Ф.Р. БАХШАЛИЕВ

кандидат педагогических наук, начальник факультета
информационной безопасности Академии Службы государственной
безопасности им. Гейдара Алиева

КИБЕРБЕЗОПАСНОСТЬ КАК ФАКТОР РАЗВИТИЯ ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКИ

В статье исследуется влияние уровня кибербезопасности на показатели развития цифровой экономики. Установлено, что повышение уровня кибербезопасности в развивающихся странах приводит к более активному использованию предприятиями информационно-коммуникационных технологий для осуществления сделок (транзакций) с другими предприятиями, а также к использованию ими Интернета для продажи товаров и услуг потребителям, т.е. использование Интернета «от бизнеса к потребителю», а в развитых странах – положительно влияет лишь на использование Интернета «от бизнеса к потребителю». При этом повышение уровня кибербезопасности как в развитых, так и в развивающихся странах приводит к увеличению числа осуществляемых цифровых платежей. Однако повышение уровня кибербезопасности не всегда является достаточным для обеспечения развития цифровой экономики.

Ключевые слова: глобальный индекс кибербезопасности, кибербезопасность, киберпространство, интернет, цифровая экономика, цифровые платежи.

JEL: O1, O2, O3, O17.

DOI: 10.24411/2073-6487-2019-10069

Введение

Цифровая экономика – это экономика, формирование и развитие которой обусловлено активным использованием в экономических процессах современных информационно-коммуникационных технологий (ИКТ). К инновационным технологиям, способствующим развитию цифровой экономики, можно отнести: большие данные (Big data), облачные вычисления (Cloud computing), Интернет вещей (Internet of things) и т. д. [1]. Рассмотрим каждые из них в отдельности.

Большие данные подразумевают агрегирование и обработку большого объема данных из разных источников с последующим их применением с целью оптимизации корпоративных стратегий или процессов. Облачные вычисления подразумевают оказание вычислительных услуг через Интернет путем предоставления пространства для хранения данных, программного обеспечения, анализа и т. д. Использование облачных вычислений дает малым предприятиям такие преимущества, как доступ к программному обеспечению с наименьшими затратами и отсутствие необходимости в IT-специалистах. Также значительным преимуществом облака является возможность передачи в него большого потока данных, но обеспечению защиты данных при этом должно быть уделено особое внимание.

Интернет вещей – это сеть связанных через Интернет устройств, производящих сбор данных и обмен ими. Эти устройства используются для передачи в облако с целью их хранения либо обработки, их применение может повысить эффективность процесса управления, а также позволит определить предпочтительные интересы покупателей, что в конечном итоге будет способствовать совершенствованию производимой продукции и предоставляемых услуг. Одним из важных аспектов здесь является необходимость защиты персональных данных, таких как геолокация, действия, осуществляемые людьми в Интернет-пространстве, и т. д.

Поскольку возможности отдельных стран для развития сферы ИКТ значительно разнятся, то и темпы развития цифровой экономики по отдельно взятым странам различны. Формирование и развитие цифровой экономики, активное использование современных ИКТ требуют обеспечения защиты данных в киберпространстве. При этом следует учесть необходимость создания такой системы защиты данных в киберпространстве, которая будет соответствовать международным стандартам и содействовать еще большему развитию цифровой экономики.

Цель исследования

Целью данного исследования является определение влияния уровня кибербезопасности на основные показатели развития цифровой экономики. В представленной работе выдвинута следующая гипотеза: чем выше уровень кибербезопасности в стране, тем больше возможностей для использования в экономических процессах современных информационно-коммуникационных технологий, что, в свою очередь, позволит осуществить переход цифровой экономики на более высокий уровень развития.

Материал и методы исследования

Для анализа степени готовности стран к защите данных в киберпространстве воспользуемся Глобальным индексом кибербезопасности (Global Cybersecurity Index), подсчитываемым Международным союзом электросвязи (International Telecommunication Union (ITU)) [2]. Индекс исчисляется на основе ответов респондентов на вопросы о состоянии следующих компонентов безопасности в киберпространстве: законодательства, технической, организационной составляющих, а также о возможностях повышения их потенциала и кооперации (см. табл. 1).

Таблица 1

Глобальный индекс кибербезопасности и его компоненты

Законодательство	Законодательство по киберпреступности; регулирование кибербезопасности; законодательное ограничение спама
Техническое обеспечение	CERT/CIRT/CSIRT *; структура применяемых стандартов; органы стандартизации; технические механизмы и возможности, примененные для борьбы со спамом; использование облака для обеспечения кибербезопасности; механизмы защиты детей от негативной информации в Интернете
Организационная составляющая	Национальная стратегия кибербезопасности; ответственные органы; показатели кибербезопасности
Повышение потенциала	Кампании по информированию общественности; структура для сертификации и аккредитации специалистов по кибербезопасности; профессиональные тренировочные курсы по кибербезопасности; образовательные программы или академический куррикулум по кибербезопасности; программы научных исследований и разработок в области кибербезопасности; поощрительные механизмы
Кооперация	Двусторонние соглашения; многосторонние соглашения; участие в международных ассоциациях; государственно-частное партнерство; межведомственное/внутриведомственное партнерство; лучшие практики

* CERT – Computer Emergency Response Team; CIRT – Computer Incident Response Team; CSIRT – Computer Security Incident Response Team.

Источник: составлено авторами по: материалы Международного союза электросвязи [2].

Раскроем суть каждого из них.

Законодательная база определяет основу обеспечения кибербезопасности. Юридический контекст оценивается на основе количества правовых институтов и структур, ответственных за кибербезопасность.

Обеспечение кибербезопасности невозможно осуществить без соответствующих технических навыков для обнаружения кибератаки и реагирования на нее. При этом технические элементы оцениваются на основе целого ряда практических механизмов, использующихся для борьбы с киберпреступностью.

Для обеспечения эффективного функционирования системы кибербезопасности очень важны: наличие национальной стратегии; модели управления, адекватной уровню решаемых задач; и органов надзора, укомплектованных специалистами, профессионально занимающимися данной проблемой. Все это представляет собой организационную составляющую кибербезопасности на национальном уровне. Возможности повышения потенциала и уровня кибербезопасности оцениваются исходя из количества исследований и разработок в данной сфере, наличия образовательных и обучающих программ, а также сертифицированных специалистов и учреждений государственного сектора. Для обеспечения эффективности в борьбе с киберпреступностью необходимо расширение сотрудничества. Национальное и международное сотрудничество оцениваются на основе количества партнерств, основ сотрудничества и сетей по обмену информацией.

Для определения уровня развития цифровой экономики в различных странах мира применим показатель использования ИКТ предприятиями для осуществления сделок (транзакций) с другими предприятиями, т. е. использования ИКТ «от бизнеса к бизнесу», и показатель использования ими Интернета для реализации своих товаров и услуг, т. е. использования интернета «от бизнеса к потребителю», рассчитываемые Всемирным экономическим форумом [3].

Еще одним их показателей, определяющих уровень развития цифровой экономики в стране, является доля людей, совершивших или получивших цифровые платежи за последний год в общем числе респондентов. Показатель подсчитывается Всемирным банком [4].

Обзор литературы

Следует отметить, что большинство стран при создании национальной системы защиты данных сталкивается с определенными проблемами. Прежде всего возникает вопрос о необходимости снижения до минимума времени, требуемого для разработки самого законодательства о защите данных, а также связанных с ней финансовых затрат. Отдельно следует рассматривать факторы, которые создают благоприятные предпосылки для формирования системы защиты данных, например, уровень квалификации лиц, задействованных в этом процессе, играет принципиально важную роль.

На необходимость защиты персональных данных указывают многие исследователи. Так, в работе, посвященной проблеме защиты в киберпространстве персональных данных медицинских учреждений, авторы пациентов, предлагают целый ряд способов [5]. Статья «Экономические аспекты информационной безопасности» указывает на то, что информационная безопасность является одним из важнейших факторов экономического развития любой страны. Основными аспектами информационной безопасности являются правовые, программные, технические, а также организационные аспекты [6].

Вопросу значимости обеспечения кибербезопасности в стране для развития цифровой экономики посвящен целый ряд исследований. В статье «Кибербезопасность и цифровая экономика в Малайзии: надежный закон для защиты клиентов и предприятий» для определения влияния уровня кибербезопасности на развитие цифровой экономики использовался специальный метод сбора данных, обеспечивающий их достоверность и научный анализ. В работе отмечается, что для того, чтобы цифровая экономика Малайзии успешно развивалась, необходимо обеспечить надежное цифровое пространство. Достичь это возможно с помощью усовершенствованной законодательной базы и грамотной политики в области кибербезопасности [7].

Важность обеспечения безопасности в киберпространстве подтверждает также тот факт, что киберутрозы замедляют темпы развития цифровой экономики в странах, входящих в Ассоциацию государств Юго-Восточной Азии (АСЕАН) [8].

Исследование «Обеспечение защиты цифровой экономики» также затрагивает проблему важности обеспечения кибербезопасности для развития цифровой экономики. По результатам проведенного опроса было выявлено, что большинство предпринимателей (79% опрошенных) утверждают, что скорость внедрения и применения ими в своей деятельности современных технологий опережает скорость принятия необходимых мер по безопасности для обеспечения устойчивости цифровой экономики. В решении данной проблемы они являются сторонниками организованной групповой работы [9].

Авторы статьи «Информационная безопасность России в цифровой экономике: экономические и правовые аспекты» пришли к выводу, что защита жизненно важных человеческих и социальных интересов, ключевым элементом которых является информационная безопасность, – одно из важных направлений развития национальной экономики [10].

В статье «Стратегии кибербезопасности для цифровой экономики», посвященной изучению влияния национальной стратегии кибербезопасности на цифровую экономику, проанализированы национальные стратегии кибербезопасности девяти стран и их влия-

яние на успехи, достигнутые в области цифровой экономики. Исследователи отмечают, что, хотя разработка национальной стратегии кибербезопасности и не является обязательным требованием для формирования цифровой экономики, данная стратегия все же очень важна для обеспечения ее дальнейшего стабильного развития [11].

Результаты исследования

Глобальный индекс кибербезопасности и показатели использования современных достижений науки и техники в бизнесе

Сегодня любое предприятие, вне зависимости от рода деятельности, для осуществления сделок с другими предприятиями, а также для продажи своих товаров и услуг потребителям пользуется информационно-коммуникационными технологиями и Интернетом. К преимуществам, которые предприятие получает в результате использования Интернета, можно отнести налаживание связей с общественностью, рекламирование произведенных товаров или услуг, увеличение числа потенциальных покупателей, расширение рынков сбыта и т. д. Определить степень использования предприятиями ИКТ и Интернета можно при помощи показателей использования ИКТ «от бизнеса к бизнесу» и использования Интернета «от бизнеса к потребителю». Если первый показатель отражает степень использования ИКТ предприятиями для осуществления сделок (транзакций) с другими предприятиями, то второй показатель характеризует степень использования Интернета предприятиями при продаже своих товаров или услуг потребителям.

Рассмотрим, каким образом обеспечение безопасности в киберпространстве может содействовать повышению этих показателей в развитых и развивающихся странах (см. табл. 2).

Таблица 2

Корреляционный анализ между Глобальным индексом кибербезопасности и показателями развития информационной экономики, развитые и развивающиеся страны, 2017 г.

	Все страны	Развитые страны	Развивающиеся страны
Использование Интернета «от бизнеса к потребителю»	$R = 0,569$	$R = 0,463$	$R = 0,484$
Использование ИКТ «от бизнеса к бизнесу»	$R = 0,511$	$R = 0,186$	$R = 0,512$

Источник: рассчитано авторами по: данные Международного союза электросвязи и Всемирного экономического форума [2; 3].

Прежде всего стоит отметить, что в развитых странах уровень кибербезопасности в среднем выше, чем в развивающихся странах (средний показатель Глобального индекса кибербезопасности в них равен 0,784 и 0,667 соответственно). Выше и степень использования Интернета «от бизнеса к потребителю», и степень использования ИКТ «от бизнеса к бизнесу» (5,5 и 4,9; 5,4 и 4,8 соответственно). Если рассматривать взаимосвязь между показателями по развитым и развивающимся странам, вместе взятым, можно заметить, что коэффициент детерминации R больше 0,5. Это свидетельствует о том, что степень влияния кибербезопасности на уровень использования Интернета «от бизнеса к потребителю» и использования предприятиями ИКТ для осуществления сделок (транзакций) с другими предприятиями («от бизнеса к бизнесу») – выше среднего показателя. Причем влияние на первый показатель сильнее, чем на второй.

Исследование степени зависимости указанных показателей от уровня безопасности в киберпространстве в развитых и развивающихся странах по отдельности показало, что взаимосвязь между ними в развитых странах слабее, чем в развивающихся.

Меры, предпринятые в развитых странах с целью повышения кибербезопасности, хотя и могут способствовать увеличению использования Интернета между бизнесом и потребителями, но никак не влияют на использование ИКТ «от бизнеса к бизнесу». Таким образом, надежность киберпространства в развитых странах способна побудить потребителей в большей степени использовать Интернет при покупке товаров и услуг. Использование же ИКТ с целью осуществления транзакций между предприятиями в этих странах увеличивается вне зависимости от повышения уровня безопасности в киберпространстве.

В развивающихся странах складывается иная картина: повышение уровня кибербезопасности может оказывать положительное влияние как на показатель использования ИКТ «от бизнеса к бизнесу», так и на использование Интернета «от бизнеса к потребителю».

Глобальный индекс кибербезопасности и цифровые платежи

Из года в год наблюдается рост числа цифровых платежей. Всемирный банк на основе проводимого опроса среди жителей разных стран мира подсчитывает показатель доли людей, совершивших или получивших цифровые платежи за последний год, в общем числе респондентов. При этом платежи могут быть осуществлены с помощью мобильных денег, дебетовых или кредитных карт, со счета посредством мобильных телефонов, через Интернет при оплате счетов и покупок онлайн и т. д. Показатель также отражает число респондентов, сообщивших о посту-

плении на их счет за последний год заработной платы, пенсионных начислений и т. д. В 2017 г. по сравнению с 2014 г. общемировой показатель увеличился на 11 процентных пунктов, составив 52% [12, с. 7].

Каким же образом обеспечение кибербезопасности влияет на данный показатель развития цифровой экономики? В следующей таблице (см. табл. 3) представлены показатели регрессионного анализа между уровнем кибербезопасности и количеством людей, совершивших или получивших цифровые платежи за последний год.

Таблица 3

Регрессионный анализ между Глобальным индексом кибербезопасности и долей людей, совершивших или получивших цифровые платежи за последний год, в общем числе респондентов по всем исследуемым странам, а также по развитым и развивающимся странам в отдельности, 2017 г.

	Все страны	Развитые страны	Развивающиеся страны
Множественный R	0,657	0,633	0,593
Значимость – F	2,91E-07	0,001558	0,001119
Наблюдения	49	22	27

Источник: рассчитано авторами по: данные Международного союза электросвязи и Всемирного банка [2; 4].

Прежде всего следует отметить, что в развитых странах количество людей, совершающих или получающих цифровые платежи, больше, чем в развивающихся. Так, средний показатель доли людей, совершивших или получивших цифровые платежи за последний год, в общем числе респондентов здесь равен 92,3%, в то время как в развивающихся странах этот показатель равен 55,8%.

Регрессионный анализ, проведенный между указанными в таблице (см. табл. 3) показателями, позволил выявить достаточно сильную взаимосвязь между ними как в развитых, так и в развивающихся странах мира. Это значит, что чем выше в стране уровень кибербезопасности, тем больше число осуществляемых цифровых платежей, и наоборот, снижение уровня безопасности в киберпространстве приводит к их сокращению.

Заключение

Проведенные исследования, посвященные определению влияния уровня кибербезопасности на показатели развития цифровой экономики, позволили прийти к следующим выводам:

1. В развитых странах уровень кибербезопасности и показатели развития цифровой экономики в среднем выше, чем в развивающихся странах.
2. В развивающихся странах повышение уровня кибербезопасности может оказать положительное влияние как на показатель использования ИКТ «от бизнеса к бизнесу», так и на использование Интернета «от бизнеса к потребителю».
3. Меры, предпринятые в развитых странах с целью повышения уровня кибербезопасности, хотя и могут способствовать увеличению использования предприятиями Интернета для продажи товаров и услуг потребителям, в то же время не влияют на использование ими ИКТ для осуществления сделок (транзакций) с другими предприятиями. При этом взаимосвязь между уровнем безопасности в киберпространстве и степенью использования Интернета «от бизнеса к потребителю» слабее, чем в развивающихся странах.
4. Чем выше в стране уровень кибербезопасности, тем больше число осуществляемых в ней цифровых платежей, и наоборот. Данная взаимосвязь наблюдается как в развитых, так и в развивающихся странах.
5. Повышение уровня кибербезопасности может быть недостаточным для повышения уровня развития цифровой экономики, поскольку на этот процесс оказывает большое влияние целый ряд других факторов, таких как общий уровень экономического развития страны, уровень развития сферы ИКТ, международная открытость и т. д.

ЛИТЕРАТУРА

1. UNCTAD. Information Economy Report: digitalization, trade and development, 2017. unctad.org/en/PublicationsLibrary/ier2017_en.pdf. (Дата обращения 21.09.2019).
2. ITU. Global Cybersecurity Index (GCI), 2018. www.itu.int/dms_pub/itu-d/opb/str/www.itu.int/en/ITU-D/Cybersecurity/Documents/draft-18-00706_Global-Cybersecurity-Index-EV5_print_2.pdf (дата обращения: 21.09.2019).
3. The World Economic Forum. The Global Information Technology Report, 2016. www3.weforum.org/docs/GITR2016/WEF_GITR_Full_Report (дата обращения 21.09.2019).
4. The World Bank. databank.worldbank.org/reports.aspx?source=1251&series=g20_t (дата обращения 21.09.2019).
5. Kelly G., McKenzie B. Security, privacy and confidentiality issues on the Internet // Journal of Medical Internet Research 4(2), 2002. www.ncbi.nlm.nih.gov/pmc/articles/PMC1761937 (дата обращения 21.09.2019).
6. Uspenskiy E.N., Norkina A.N., Myseva E.R. Economic Aspects of Information Security in III Network AML/CFT Institute International Scientific and Research Conference FinTech and RegTech: Possibilities, Threats and Risks of Financial Technologies, KnE Social Sciences, 2018. P. 170–173.

7. Mat B., Pero S., Wahid R., Sule B. Cybersecurity and Digital Economy in Malaysia: Trusted Law for Customer and Enterprise Protection // International Journal of Innovative Technology and Exploring Engineering, 2019. www.ijitee.org/wp-content/uploads/papers/v8i8s3/H10610688S319.pdf (дата обращения 21.09.2019).
8. Kearney A.T. Cybersecurity in ASEAN: An Urgent Call to Action, 2018. www.atkearney.com/documents/20152/1792707/Cybersecurity+in+ASEAN%E2%80%9494An+Urgent+Call+to+Action.pdf/1e25fefa-8ecb-9f50-e262-2467ac4ea458?t=1544723905824 (дата обращения 21.09.2019).
9. Abbosh O., Bissell K. Securing The Digital Economy, 2019. www.accenture.com/_acnmedia/thought-leadership-assets/pdf/accenture-securing-the-digital-economy-reinventing-the-internet-for-trust.pdf (дата обращения 21.09.2019).
10. Frolova E.E., Polyakova T.A., Dudin M.N., Rusakova E.P., Kucherenko P.A. Information Security of Russia in the Digital Economy: The Economic and Legal Aspects // Journal of Advanced Research in Law and Economics. Vol. 9 No. 1 (2018): JARLE. Vol. IX. Issue 1(31). 2018. www.researchgate.net/publication/329152175_Information_security_of_Russia_in_the_digital_economy_The_economic_and_legal_aspects (дата обращения 21.09.2019).
11. Teoh C.S., Mahmood A.K. National cyber security strategies for digital economy / International Conference on Research and Innovation in Information Systems, 2017. ieeexplore.ieee.org/document/8002519 (дата обращения 21.09.2019).
12. The World Bank Group. The Global Findex Database: Measuring Financial Inclusion and The Fintech Revolution, 2017. C. 7. globalfindex.worldbank.org/sites/globalfindex/files/2018-04/2017%20Findex%20full%20report_0 (дата обращения 21.09.2019).

ABOUT THE AUTHORS

Allahverdieva Leyli Ali kyzy – Candidate of Economic Sciences, Head of the Department of Problems of Development of Service Industries of the Institute of Economics of the Azerbaijan National Academy of Sciences, Baku, Azerbaijan.
Leyli116@mail.ru

Bakhshaliev Farid Rafik ogly – Candidate of Pedagogical Sciences, Head of the Faculty of Information Security of the Academy of the State Security Service of the Republic of Azerbaijan named after Heydar Aliyev, Baku, Azerbaijan.

CYBERSECURITY AS A FACTOR IN THE DEVELOPMENT OF THE DIGITAL ECONOMY

The article examines the impact of cybersecurity on the level indicators of the development of the digital economy. It was established that an increase in the level of cybersecurity in developing countries leads to a more active use by enterprises of information and communication technologies for dealings (transactions) with other enterprises, as well as to their use of the Internet to sell goods and services to consumers, i.e. the use of the Internet “from business to consumer”, and in developed countries, it only positively affects the use of the Internet “from business to consumer”. At the same time, an increase in the level of cybersecurity in both developed and developing countries leads to an increase in the number of digital payments made. However, an increase of the level of cybersecurity is not always sufficient to support the development of the digital economy.

Keywords: *The Global Cybersecurity Index, cybersecurity, cyberspace, internet, digital economy, digital payments.*

JEL: O1, O2, O3, O17.

Е.Е. ХАРЛАМОВА

кандидат экономических наук, доцент кафедры менеджмента и финансов
производственных систем Волгоградского государственного технического
университета

А.С. ДМИТРИЕВ

экономист территориального органа Федеральной службы государственной
статистики по Волгоградской области

РОССИЙСКИЙ РЫНОК СТРАХОВЫХ УСЛУГ: ТЕКУЩЕЕ ПОЛОЖЕНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ

В статье рассматриваются тенденции развития страхового рынка в России, особенности его функционирования, а также деятельность страховых компаний за трехлетний период (2016–2018 гг.). Отмечается возрастающий уровень монополизации страхового рынка. Анализируется динамика статистических показателей эффективности деятельности страховщиков и индексов рыночной концентрации как по всему рынку в целом, так и по отдельным его сегментам. По результатам исследования дана оценка текущего состояния российского страхового рынка, а также сделаны прогнозы по его дальнейшему развитию.

Ключевые слова: финансовая деятельность, страхование, личное страхование, рынок страховых услуг, олигополия, рыночная концентрация, финансирование.

JEL: G22.

DOI: 10.24411/2073-6487-2019-10070

Страхование на сегодняшний день является одним из наиболее значимых видов финансовой деятельности, обеспечивая защиту интересов юридических и физических лиц при наступлении различных форс-мажорных обстоятельств, повышая стабильность жизнедеятельности как субъектов экономики, так и отдельных граждан. Разные виды страхования (например, страхование предпринимательских рисков, ответственности, урожая или поголовья скота, потери работы, здоровья и др.) позволяют снизить уровень социальной напряженности в обществе, что особенно важно в условиях трансформации всей социально-экономической системы. Устойчивое развитие экономики определяет и качество жизни населения, и благополучие хозяйствующих субъектов, поскольку члены общества выступают в роли потреби-

телей их товаров и услуг, а значит страховая деятельность приобретает обоюдовыгодный характер.

Исследованиями страхового рынка России занимались такие современные ученые, как А.В. Румянцева [8], М.С. Оборин [6], Д.Б. Гасанова [3], С.Ю. Лобанов [5], Н.М. Ованесян [7], И.А. Сударикова [10], О.В. Чернова [13]. Однако в условиях быстро меняющейся рыночной конъюнктуры эмпирические данные, представленные авторами более ранних по времени исследований, быстро утрачивают свою актуальность, чем обуславливается необходимость перманентного их обновления.

Страхование как вид финансовой деятельности появилось в России еще в XIX в. – отправным пунктом стало создание страхового общества «Жизнь», названного так ввиду характера деятельности – организация специализировалась исключительно на проведении страхования жизни. Страховой рынок на тот момент развивался достаточно медленно. К началу XX в. на нем функционировало несколько компаний, среди которых были и зарубежные – американское «Эквитебль» и французское «Урбэн». После революции страховая деятельность превратилась в государственную монополию и все права на предоставление страховых услуг перешли к Госстраху [4, с. 158].

Страховая деятельность в современном виде существует в РФ с принятия в 1992 г. федерального закона № 4015-1 «Об организации страхового дела в Российской Федерации». На рынке стремительно стали появляться новые компании. Спустя 5 лет после принятия закона их число достигло максимума, после чего начало снижаться. Так, в 1997 г. в России было 2504 страховщиков, в 1998 г. их количество сократилось до 2334, а в 2000 г. – до 1532 [9, с. 152]. Для сравнения, в 2018 г. в России был 231 страховщик. Таким образом, за 20 лет их количество сократилось более чем в 10 раз. Подобная тенденция возникла в связи с ужесточением законодательных норм, регулирующих деятельность страховых организаций, что привело к отзыву лицензий имеющихся страховых организаций и к снижению темпов образования новых. В приведенной ниже табл. 1 отражены основные показатели, характеризующие российский страховой рынок в период 2016–2018 гг.

Российский страховой рынок характеризуется наличием нескольких тенденций. Во-первых, снижается общее количество участников рынка (в 2018 г. в России действовала 231 организация, что на 15 организаций, или на 6,1% меньше, чем в 2017 г., и на 66 организаций, или на 22,2% меньше, чем в 2016 г.). Во-вторых, оставшиеся организации стремятся укрепить свои позиции на рынке. Это выражается в возрастании числа заключенных договоров: так, в 2018 г. их количество достигло 205,6 млн, что на 19,7% больше, чем в 2016 г.

Сегодняшняя ситуация на рынке такова, что большую его часть контролирует относительно небольшое число крупных организа-

Таблица 1

**Основные показатели российского страхового рынка
в период 2016–2018 гг.**

Показатель	2016	% к 2015	2017	% к 2016	2018	% к 2017
Количество учтенных страховщиков	297	82,5	246	82,8	231	93,9
из них:						
страховых организа- ций	285	81,4	236	82,8	217	91,9
осуществляющих:						
страхование и перестрахование	177	76,0	154	87,0	140	90,9
только перестрахо- вание	6	100,0	4	66,7	4	100,0
обязательное меди- цинское страхование	56	94,9	44	78,6	42	95,5
обществ взаимного страхования (ОВС)	12	120,0	10	83,3	14	140,0
Число филиалов стра- ховщиков	3973	81,7	3886	97,8	3479	89,5
уставный капитал, млрд руб.	228,34	111,8	212,61	93,1	210,99	99,2
средняя численность работников	115122	71,6	105471	91,6	106036	100,5
средняя численность страховых агентов	151459	67,9	140036	92,5	118871	84,9
число членов ОВС,	1019	106,7	961	94,3	1139	118,5
в т. ч. физических лиц, человек	59	69,4	118	200,0	185	156,8
Количество заключен- ных договоров, млн	171,8	118,7	194,1	113,0	205,6	105,9

Источник: составлено авторами по: [13].

ций (так, в 2018 г. 65% рынка принадлежало 10 ведущим компаниям, а 35% – остальным 221). В табл. 2 приведена сравнительная характеристика рыночных долей наиболее крупных компаний в 2016 г. и 2018 г.

Из табл. 2 следует, что наиболее крупной компанией на российском рынке страховых услуг является СОГАЗ (на ее долю в 2018 г. приходилось 15,07% всего рынка). Второй по величине компанией в 2018 г. стал Сбербанк (10,4% рынка). Доля рынка данной компании значительно возросла по сравнению с 2016 г. (4,96% рынка). Третьим по доле рынка в 2018 г. стал ВТБ (6,5%).

Таблица 2

Крупнейшие компании страхового рынка России

Компания	Доля рынка, %		Изменение 18/16, %
	2016 г.	2018 г.	
СОГАЗ	15,79	15,07	-0,7
Сбербанк	4,96	10,4	5,4
ВТБ	4,68	6,50	1,8
АльфаСтрахование	5,26	6,49	1,2
РЕСО-Гарантия	7,01	6,15	-0,9
Ингосстрах	7,56	5,58	-2,0
Росгосстрах	10,8	3,80	-7,0
ВСК	4,23	4,83	0,6
АльфаСтрахование Жизнь	2,08	3,87	1,8
КАПИТАЛ LIFE	2,94	2,34	-0,6
Суммарная доля рынка	65,31	65,03	-0,3

Источник: составлено авторами по: [14].

Ниже приведены расчеты, свидетельствующие об изменении уровня концентрации на страховом рынке в России. Сравнение ведется по трем показателям: абсолютному уровню концентрации (K), индексу концентрации (CR) и индексу Херфиндаля-Хиршмана (HHI).

1. Абсолютный уровень концентрации (K)

Данный относительный показатель характеризует средний уровень концентрации на рынке и выражается в отношении единицы к общему количеству действующих на рынке компаний.

$$K_{2016} = \frac{1}{297} = 0,00337. \quad (1.1)$$

$$K_{2018} = \frac{1}{231} = 0,00433. \quad (1.2)$$

Значение уровня абсолютной концентрации свидетельствует о наличии на рынке монополистической конкуренции.

2. Индекс концентрации (CR)

Данный показатель характеризует долю рынка, занимаемую наиболее крупными компаниями; в рамках настоящего исследования рассчитывается как сумма рыночных долей пяти ведущих организаций.

Так, в 2016 г. он равен:

$$CR_{2016} = \sum_{i=1}^5 15,79 + 10,8 + 7,56 + 7,01 + 5,26 = 46,42\%. \quad (1.3)$$

$$CR_{2018} = \sum_{i=1}^5 15,07 + 10,4 + 6,5 + 6,49 + 6,15 = 44,61\%. \quad (1.4)$$

Изменение показателя свидетельствует о незначительном снижении уровня рыночной концентрации в 2018 г. Это связано с выравниванием рыночных долей компаний, не относящихся к лидерам рынка, а также со снижением рыночных долей некоторых крупных компаний (в частности, Ростгосстраха, которому в 2016 г. принадлежало 10,8% рынка, а в 2018 г. – всего 3,8%). Тем не менее подобные значения показателя свидетельствуют о том, что на данном рынке имеется умеренный уровень концентрации, и при его нарастании возможно возникновение олигополии. Компании за пределами первой десятки обладают слабыми конкурентными преимуществами, что говорит о высоком уровне риска их банкротства и последующей ликвидации.

3. Индекс Херфиндаля-Хиршмана (HHI)

Данный индекс представляет собой сумму квадратов рыночных долей наиболее крупных организаций. Индекс Херфиндаля-Хиршмана признается одним из наиболее достоверных показателей, отражающих объективное состояние рынков [13, с. 462]. В статье для расчета данного показателя используются рыночные доли десяти крупнейших страховых компаний.

$$HHI_{2016} = \sum_{i=1}^{10} 15,79^2 + 10,8^2 + 7,56^2 + 7,01^2 + 5,26^2 + 4,96^2 + 4,68^2 + 4,23^2 + 2,94^2 + 2,08^2 = 577,3. \quad (1.5)$$

$$HHI_{2018} = \sum_{i=1}^{10} 15,07^2 + 10,4^2 + 6,5^2 + 6,49^2 + 6,15^2 + 5,58^2 + 4,83^2 + 3,87^2 + 3,8^2 + 2,34^2 = 546,8. \quad (1.6)$$

Подобное значение показателя свидетельствует о том, что на рынке установилась монополистическая конкуренция. Значительное отличие данного показателя от результата расчета индекса концентрации (CR) обуславливается тем, что последний не учитывает рыночных долей отдельных организаций, а рассматривает их в совокупности. Ввиду этого на Западе чаще применяется индекс Херфиндаля-Хиршмана, поскольку он с большей достоверностью отражает реальную ситуацию на рынке, учитывая дисперсию значений рыночных долей различных компаний.

Таким образом, на российском рынке страховых услуг существует монополистическая конкуренция (с некоторым уклоном в сторону олигополии, а не в сторону совершенной конкуренции). Ниже приведена табл. 3, где отражены совокупные финансовые результаты деятельности страховых организаций в период 2016–2018 гг.

Таблица 3

**Финансовый результат деятельности российских страховщиков,
млрд руб.**

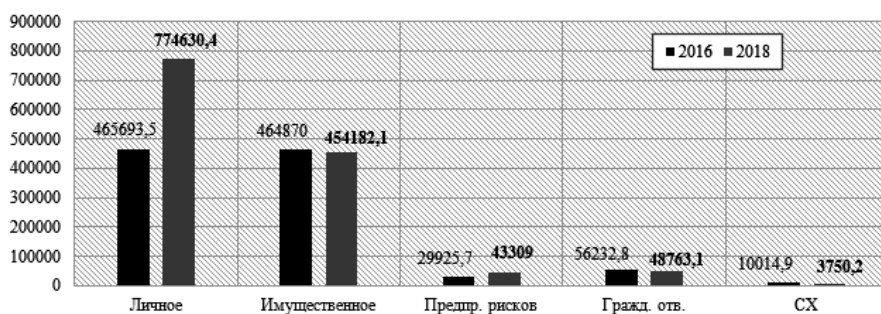
Показатель	2016	% к 2015	2017	% к 2016	2018	% к 2017
Прибыль прибыльных организаций	149,7	105,6	176,8	118,1	210,8	119,2
доля прибыльных организаций	78,9	94,3	77,5	98,2	80,2	103,5
Убыток убыточных организаций	34,5	280,5	59,4	172,2	5,0	8,4
доля убыточных организаций	21,1	129,4	22,5	106,6	19,8	88,0
Дебиторская задолженность	346,0	96,7	282,2	81,6	290,5	102,9
в т. ч. просроченная	19,3	185,6	14,8	76,7	17,7	119,6
Кредиторская задолженность	151,0	86,9	222,5	147,4	254,8	114,5
в т. ч. просроченная	0,3	27,3	0,1	33,3	1,5	1500,0

Источник: составлено авторами по: [13].

Российский страховой рынок стремительно развивается, о чем свидетельствует положительная динамика совокупной прибыли. Так, в 2018 г. сальдо прибыли российских страховщиков составило 205,8 млрд руб. Для сравнения, в 2016 г. этот показатель составил 115,2 млрд руб., а в 2017 г. – 117,4 млрд руб. При этом существует тенденция к росту объемов кредиторской задолженности, что обусловливается необходимостью совершенствования страховых продуктов и условий их предоставления, растущими затратами на маркетинг, на обучение персонала и др., требующими дополнительных капиталовложений. Страховой рынок в России можно назвать растущим, а одной из главных целей хозяйствующих субъектов на таком рынке является завоевание доверия потребителей и стимулирование спроса на свои продукты. В 2018 г. минимального за три года значения достиг показатель убытка убыточных организаций, что объясняется вытеснением нерентабельных страховщиков с рынка более сильными конкурентами, что также повлекло за собой возрастание показателя прибыли прибыльных организаций.

Основным показателем, характеризующим деятельность страховой организации, является объем собранных страховых премий. В приведенной ниже табл. 4 отражены данные по сборам премий за трехлетний период. Для более подробного рассмотрения общие объемы собранных средств разбиты по разным направлениям страхования.

В 2018 г. совокупный объем собранных российскими страховщиками страховых премий (без учета обязательного медицинского страхования) составил 1,4% от ВВП страны. Данный показатель остается неизменным с 2016 г.; в период с 2012 по 2015 г. он составлял 1,2%. Наибольшего значения отношение объема собранных страховых премий к ВВП достигало в 2005 г. и составляло 1,7%. На приведенном ниже рис. отражена гистограмма, демонстрирующая соотношение собранных страховых премий по направлениям добровольного страхования.



Источник: составлено авторами по: [13].

Рис. Структура собранных страховых премий по видам страхования.

В 2016 г. по объему собранных премий личное и имущественное страхование находились практически на одном уровне. Однако в 2018 г. совокупная сумма премий по личному страхованию выросла на 66,3% по сравнению с 2016 г. Объемы премий по имущественному страхованию, напротив, снизились на 0,9%. Возрос объем собранных премий по страхованию предпринимательских рисков, что можно связать с ростом заинтересованности населения в создании и развитии собственного бизнеса, чему способствовало стремительное развитие цифровых технологий в сфере предпринимательской деятельности. Спад наблюдался в сфере страхования гражданской ответственности (–13,3%), еще более выраженным он был в области сельскохозяйственного страхования (–62,5%).

Из данных, приведенных в табл. 4 и рисунке, следует, что личное страхование на сегодняшний день является наиболее востребованным видом страховых операций. Ранее была дана характеристика страхового рынка в целом, однако именно состояние рынка личного страхования представляет особый интерес. В табл. 5 представлены самые крупные

Таблица 4

Страховые премии, собранные российскими страховщиками, млн руб.

Показатель	2016 г.	% к 2015 г.	2017 г.	% к 2016 г.	2018 г.	% к 2017 г.
Собрано страховых премий	1190596,9	115,2	1284990,8	107,9	1488087,8	115,8
из них:						
добровольное страхование	930563,5	118,4	1036531,8	111,4	1228812,5	118,6
в том числе:						
личное	465693,5	136,4	593826,8	127,5	774630,4	130,4
имущественное	464870,0	104,6	442705,0	95,2	454182,1	102,6
предпринимательских рисков	29925,7	134,1	35322,1	118,0	43309,0	122,6
гражданской ответственности	56232,8	132,0	53617,5	95,3	48763,1	90,9
сельскохозяйственное	10014,9	100,7	3944,8	39,4	3750,2	95,1
обязательное страхование	260033,4	104,9	248459,0	95,5	259275,2	104,4
личное	17952,9	98,8	18328,3	102,1	26171,3	142,8
имущественное	242080,5	105,4	230130,8	95,1	233104,0	101,3

Источник: составлено авторами по: [13].

компании, действующие на данном рынке, с указанием принадлежащих им рыночных долей.

Таблица 5

Крупнейшие страховщики в сфере личного страхования

Компания	Доля рынка в 2018 г.
Сбербанк страхование жизни	23,94
ВТБ страхование	9,03
АльфаСтрахование Жизнь	8,19
ВТБ Страхование жизни	4,92
Ренессанс Жизнь	4,75
Индекс концентрации (CR5)	50,83

Источник: составлено авторами по: [14].

Показатель CR5 свидетельствует о наличии на рынке личного страхования более высокой степени монополизации, чем на страховом рынке в целом. Для более объективной оценки следует также рассчитать индекс Херфиндаля-Хиршмана.

$$HHI = \sum_{i=1}^5 23,94^2 + 9,03^2 + 8,19^2 + 4,92^2 + 4,57^2 = 768,5. \quad (1.7)$$

Показатель индекса *HHI*, рассчитанный для рынка личного страхования, значительно превышает данный показатель по рынку в целом (546,8), однако все еще не выходит за пределы модели монополистической конкуренции, которая тем не менее приближается к олигополии. Если состояние общероссийского рынка личного страхования складывается таким образом, то на региональных рынках оно может складываться иначе.

В качестве примера рассмотрим положение на рынке личного страхования Волгоградской области. В табл. 6 представлены наиболее крупные компании на данном рынке.

Таблица 6

Рынок личного страхования в Волгоградской области

Компания	Доля рынка в 2018 г.
Сбербанк страхование жизни	33,75
АльфаСтрахование Жизнь	10,65
ВСК Линия жизни	8,53
ВТБ Страхование жизни	6,38
СОГАЗ ЖИЗНЬ	5,12
Индекс концентрации (CR5)	64,43

Источник: составлено авторами по: [14].

Судя по индексу рыночной концентрации, страховой рынок Волгоградской области явно олигополизирован, причем одна компания – Сбербанк Страхование жизни – занимает более трети всего рынка. Ниже рассчитан индекс Херфиндаля-Хиршмана, дающий более достоверную картину состояния рынка личного страхования в Волгоградской области.

$$HHI = \sum_{i=1}^5 33,75^2 + 10,65^2 + 8,53^2 + 6,38^2 + 5,12^2 = 1392,2. \quad (1.8)$$

Рынок личного страхования в Волгоградской области является высокомонополизированным – на нем имеет место олигополия (поскольку $HHI > 1000$). Подобная ситуация обуславливается рядом причин, а именно:

1. Слаборазвитым рынком, отсутствием достаточно крупных и конкурентоспособных региональных страховщиков;
2. Высоким уровнем доверия населения к крупным компаниям: в данном случае важную роль выполняет диверсификация направлений деятельности, осуществляемая, в частности, компаниями «Сбербанк», «Альфа-Банк» и «ВТБ». Потребители, использующие банковские продукты данных организаций, с большим доверием относятся к их страховым продуктам;
3. Соотношением цены и качества услуг, предоставляемых данными компаниями, их ориентацией на удовлетворение потребностей массового потребителя [1, с. 85].

Результаты исследования позволяют отметить, что на российском рынке страховых услуг наблюдаются следующие тенденции:

- во-первых, происходит «сжатие» рынка, ликвидация нерентабельных и неконкурентоспособных страховщиков, рост филиальных сетей крупных компаний и укрепление их позиций на рынке. В 2016 г. рынок был представлен 297 организациями и 3973 филиалами, т. е. на одного страховщика приходилось в среднем 13,38 филиалов. В 2018 г. на рынке остался 231 страховщик и 3479 филиалов, т. е. на одну страховую компанию приходилось в среднем 15,06 филиалов. Подобная тенденция ведет к росту уровня монополизации рынка в целом и отдельных его сегментов как по России, так и по конкретным регионам;
- во-вторых, наблюдается рост уровня доверия граждан к крупным страховым компаниям за счет укрепления рыночных позиций последних, наличием положительной репутации и широкого спектра предоставляемых услуг [2, с. 228]. Рыночная конъюнктура в таких условиях делается стабильной, и любая попытка ее изменения новой компанией в большинстве случаев ведет к банкротству и уходу с рынка последней;

– в-третьих, возрастают потребности граждан в личном страховании. За последние два года объемы данного сегмента рынка выросли более чем на 66%, в связи с чем личное страхование стало драйвером развития страхового рынка в целом. В то же время наблюдается некоторый спад в сфере имущественного страхования. Данный факт можно связать с развитием так называемой шеринг-экономики, в рамках которой люди перестают стремиться к владению какой-либо собственностью, предпочитая этому аренду. Особенно заметной такая тенденция становится на рынках жилищных и транспортных услуг, тогда как имущественные отношения по поводу владения недвижимостью и транспортными средствами являются одними из основных объектов имущественного страхования.

В результате изучения особенностей формирования финансовых ресурсов российских страховых компаний и исследований текущей конъюнктуры как на национальном, так и на региональном рынках, было установлено, что российский страховой рынок является развивающимся. При этом на нем существуют тенденции к расширению сфер влияния крупных компаний за счет снижения общего количества компаний на рынке. Услуги страховщиков становятся более качественными, за счет чего возрастает уровень доверия граждан к данной сфере. Немаловажную функцию здесь выполняет и маркетинг страховых услуг. На сегодняшний день страховой рынок в России находится в стадии роста, о чем свидетельствует положительная динамика совокупных финансовых результатов деятельности страховщиков, сложившаяся в последние годы.

ЛИТЕРАТУРА

1. Karavaev A.N. Insurance issues in Russia: development prospects / A.N. Karavaev // Contemporary problems of social work. 2015. № 4. С. 81–88.
2. Prokopjeva E.L. Life insurance in Russia: features of regional development // Экономика региона. 2015. № 1. С. 223–233.
3. Гасанова Д.Б., Ашурбекова З.Н., Магомедова П.А. Современное состояние страхового рынка России // РППЭ. 2019. № 2 (100).
4. Жога Е.Ю., Васенин А.Ю. История страхования в России // Гуманитарные, социально-экономические и общественные науки. 2015. № 8. С. 157–159.
5. Лобанов С.Ю. Угрозы финансовой безопасности рынка страховых услуг и методы ее обеспечения // Вестник ГУУ. 2018. № 7.
6. Оборин М.С., Райнхардт Р.О. Системообразующая роль предприятий – монополистов российского страхового рынка // Управленец. 2018. № 3.
7. Ованесян Н.М., Сопельник Е.Ю. Рынки страхования жизни в РФ: особенности и перспективы // Журнал KANT. 2018. № 1 (26).
8. Румянцева А.В., Румянцев Е.И. Социально-экономические аспекты развития страхового рынка: современные инструменты продвижения // Дискуссия. 2019. № 2.

9. Слепухина Ю.Э., Фомин Ю.Г. Финансы страховых организаций: проблемы управления // Экономика региона. 2006. № 4. С. 149–158.
10. Сударикова И.А. Добровольное страхование в России: тенденции, проблемы, перспективы развития // Вестник Саратовского государственного социально-экономического университета. 2018. № 5 (74).
11. Харламова Е.Е., Батюк Н.С. Анализ проблем и перспектив развития интернет-страхования в России и за рубежом // Экономика и предпринимательство. 2017. № 9. С. 736–739.
12. Цыганов А.А., Кириллова Н.В. Страховой рынок Российской Федерации: региональный аспект // Экономика региона. 2018. № 4. С. 1270–1281.
13. Чернова О.В. Концентрация рынка страхования жизни в России как один из факторов прогнозируемого замедления темпов роста отрасли // Вестник ВГУИТ. 2017. № 1 (71).
14. Официальный сайт Росстата. www.gks.ru (дата обращения: 17.09.2019).
15. Рейтинг российских страховых организаций. www.banki.ru/insurance/ratings (дата обращения: 17.09.2019).

ABOUT THE AUTHORS

Kharlamova Ekaterina Evgenevna – Candidate of Economic Sciences, Associate Professor of the Department "Management and Finance of Production Systems" of the Volgograd State Technical University
sikaterina@mail.ru

Dmitriev Alexey Sergeevich – Economist of the Territorial Authority of the Federal State Statistics Service in the Volgograd Region
lesha_dmitriev@outlook.com

RUSSIAN MARKET OF INSURANCE SERVICES: CURRENT SITUATION STATUS AND PROSPECTS

The article discusses the development trends of the insurance market in Russia, the features of functioning, as well as the activities of insurance companies over a three-year period (2016–2018). An increasing level of monopolization of the insurance market is noted. The dynamics of statistical indicators of the performance of insurers and market concentration indices, both throughout the market as a whole and in its individual segments, is analyzed. Based on the results of the study, an assessment was made of the current state of the Russian insurance market, and forecasts were made for its further development.

Keywords: *financial activity, insurance, personal insurance, insurance services market, oligopoly, market concentration, financing.*

JEL: G22.

ФИНАНСЫ, ДЕНЕЖНОЕ ОБРАЩЕНИЕ И КРЕДИТ

Д.А. СИЗОВА

кандидат экономических наук, доцент, доцент базовой кафедры
экономического анализа и корпоративного управления производством
и экспортом высокотехнологичной продукции Государственной корпорации
«Ростех» ФГБОУ ВО РЭУ им. Г.В. Плеханова

Т.В.СИЗОВА

кандидат экономических наук, доцент, доцент базовой кафедры
экономического анализа и корпоративного управления производством
и экспортом высокотехнологичной продукции Государственной корпорации
«Ростех» ФГБОУ ВО РЭУ им. Г.В. Плеханова

А.У. СОЛТАХАНОВ

кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры финансового
менеджмента ФГБОУ ВО РЭУ им. Г.В. Плеханова

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ДЕЦЕНТРАЛИЗОВАННЫХ ПЛАТЕЖНЫХ СИСТЕМ

Статья раскрывает историю развития и становления децентрализованных платежных систем. Описаны ключевые элементы технологии и особенности работы децентрализованных платежных систем. Рассмотрены тенденции развития рынка криптовалюты в России и за рубежом, а также наиболее актуальные проблемы развития рынка криптовалюты в России и проекты, реализуемые для их решения.

Ключевые слова: децентрализованная платежная система, криптосистема, цифровая валюта, биткоин, криптовалюта, рынок криптосистем в России и за рубежом.

JEL: E40, E42, E44.

DOI: 10.24411/2073-6487-2019-10071

Несмотря на внедрение в платежную систему многих стран децентрализованных платежных систем, до сих пор не существует правовой основы формируемого ими рынка, не приняты единые стандарты их контроля и регулирования. Возникновение децентрализованных платежных систем привело к трансформации мировой денежной системы

и внесло неопределенность в национальные денежные системы. В настоящее время не существует универсальной модели децентрализованной системы, поскольку она находится в процессе постоянного развития.

Целью настоящей статьи является проведение сравнительного анализа перспектив развития децентрализованных платежных систем. Исходя из этой цели, будут рассмотрены основные направления развития децентрализованных платежных систем, дана их сравнительная характеристика, проанализирован потенциал развития децентрализованных платежных систем в зависимости от ключевых признаков, а также перспективы их функционирования в России.

1. Современное состояние и действующие децентрализованные платежные системы

Первая идея о децентрализованной платежной системе как альтернативы централизованной возникла в 1998 г. у японского инженера Вэй Даю, описавшего идеи криптозащиты «b-money» [12, с. 31]. Примерно в этот же период были предложены идеи для работы «bit-gold» с применением модели рыночного механизма для управления инфляцией, а также была разработана серия хэш-блоков для системы «HashCash» на основе чипа шифрования IBM [8, с. 346].

В 2008 г. группа «Сатоши Накамото» инициировала создание криптовалюты. Файл, описывающий протокол и принципы работы платежной системы, был представлен в виде одноранговой компьютерной сети, а в 2009 г. был создан код клиентской программы и запущена в работу платежная децентрализованная система «Bitcoin» [10, с. 168].

Развитие денежного обращения и цифровой экономики позволило изменить ограничения в отношении использования криптовалюты, создать новое средство платежа и ускорить процессы товарообмена на рынке [13, с. 93]. Технологии блокчейн в этих условиях формируют не только средство платежа, но и выступают высококапитализированной цифровой валютой [6, с. 36]. Они применяются в децентрализованных платежных системах, не контролируемых Центральным банком или другим финансовым посредником.

Цифровая валюта стала альтернативной формой платежей в денежном обороте, ее создание происходит в онлайн-режиме, и она не имеет физической формы. Европейским банком было сформулировано определение цифровой валюты как стоимости, которая не эмитируется Центральным банком или любым государственным органом, но может использоваться как денежные средства физическими и юридическими лицами.

В децентрализованной платежной системе учет цифровой валюты осуществляется в виде транзакций. В основе работы такой платежной

системы лежит формирование хэш-функций с добавлением результата вычислений в конце заметки на следующий месяц. Хеширование является процессом преобразования массива входных данных в битовую строку фиксированной длины с применением определенного алгоритма криптозащиты [7, с. 138].

Децентрализованная платежная система отличается от централизованной видом валют и способами автоматического управления транзакциями (см. табл. 1). Каждый пользователь имеет электронный кошелек с уникальным адресом, на который производится прием валюты и отправка другому участнику. Для осуществления обмена валютой участники децентрализованной платежной системы должны запустить специальное программное обеспечение, обрабатывающее транзакции. Чем больше участников в такой платежной системе, тем надежнее сеть.

Таблица 1

Характеристики централизованных и децентрализованных платежных систем

Централизованная платежная система	Децентрализованная платежная система
Обработка транзакций осуществляется на выделенном сервере или дата-центре	Сеть серверов, каждый из которых имеет равный доступ к выполнению транзакций
Для хранения данных используется база данных	Для хранения данных используется распределенная база данных
Ведется учет денежных средств с отображением остатков	Записи о транзакциях защищены ключом криптозащиты
Для выполнения транзакций применяется номер счета и пароль пользователя	Для выполнения транзакций применяется уникальный идентификатор пользователя
Курс валюты регулируется государством	Курс валюты определяет спрос

Источник: составлено авторами.

Децентрализованная платежная система не имеет единого интерфейса, а установленные в ней серверы имеют распределенную структуру и равноправный доступ. Можно сказать, что используемые в децентрализованной платежной системе серверы выполняют функции клиентских приложений. При этом обработка транзакций предусматривает параллельное подтверждение или отклонение операции.

В децентрализованной платежной системе автоматическим путем подбирается сложность целевого хэша, чтобы при заданных мощностях и вовлеченных участниках системы блок генерировался через

определенный промежуток времени. После этого созданный блок вместе с подобранным нулевым полем считывается другими участниками децентрализованной платежной системы для проверки неизменности всей цепочки блоков [1, с. 204].

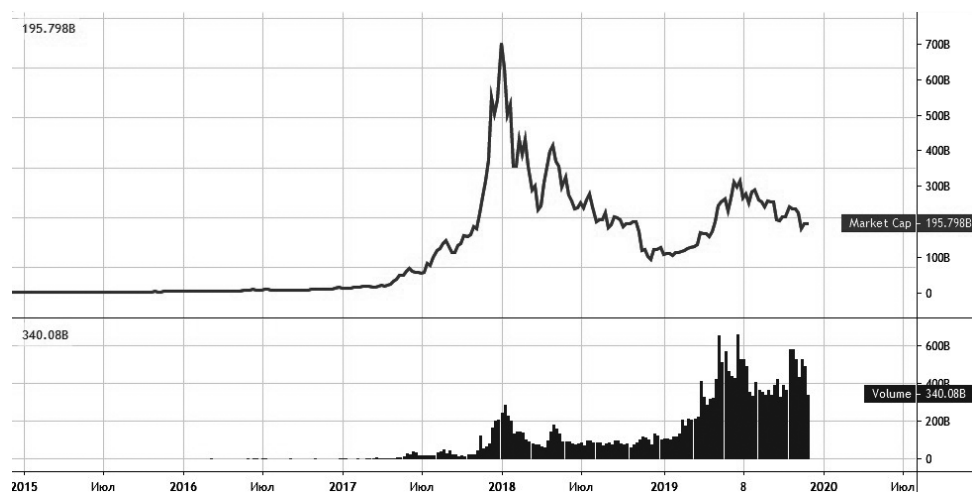
Одними из первых децентрализованных платежных систем стали такие системы как «Bitcoin», «Ethereum», «Made Safe Coin», «Litecoin», «Dash», «Factom» и «Syscoin».

Децентрализованная денежная система Bitcoin является одной из первых криптосистем и отличается высоким уровнем защиты данных при обмене криптовалютой. Биткоин выступает протоколом децентрализованной денежной сети пользователей и является цифровым аналогом золота в киберпространстве. Стоимость биткоина представлена в виде определенного регистра, по которому каждый из пользователей отслеживает стоимость собственных транзакций и транзакций других пользователей сети [15, с. 275]. Цифровой вид и высокий уровень защиты данных позволяет его развивать и использовать в товарообмене. Среди достоинств децентрализованной платежной системы «Bitcoin» следует отметить ее открытость и анонимность. В ней применяются те же алгоритмы криптозащиты, что и в системе Интернет-банкинга.

Отличительной особенностью данной децентрализованной платежной системы является низкая комиссия для приоритизации процессов обработки. В данной системе сервер не контролирует совершаемые операции, а протоколы представлены в виде торрентов или одноранговой сети. Выполнение транзакций не ограничивается, то есть каждый участник децентрализованной платежной системы может совершать переводы из любой точки мира.

За поддержку работоспособности в системе Bitcoin предусмотрена выплата вознаграждений. При этом суммарное количество начисляемой валюты за единицу времени ограничивается, поскольку при увеличении количества участников валюта обесценивается из-за бесконтрольной генерации. В децентрализованной системе предусмотрена возможность подборов различной сложности целевого хэша для организации обмена между участниками. Сгенерированный блок с созданным нулевым полем повторно считывается другими участниками системы.

Максимальная рыночная капитализация биткоина (см. рис. 1) была зафиксирована 8 декабря 2017 г., и она составила 285,5 млрд долл. США. Однако под влиянием Китая, США и стран Европейского Союза, запретивших обращение криптовалюты, в децентрализованной платежной системе «Bitcoin» наблюдается снижение рыночной капитализации до 24,2 млн долл. по состоянию на 6 августа 2019 г. Несмотря на запреты многими государствами и центральными банками, биткоин пользуется высоким рыночным спросом.



Источник: составлено авторами по данным: [3], «Рынок криптовалют».
ru.tradingview.com/markets/cryptocurrencies/global-charts.

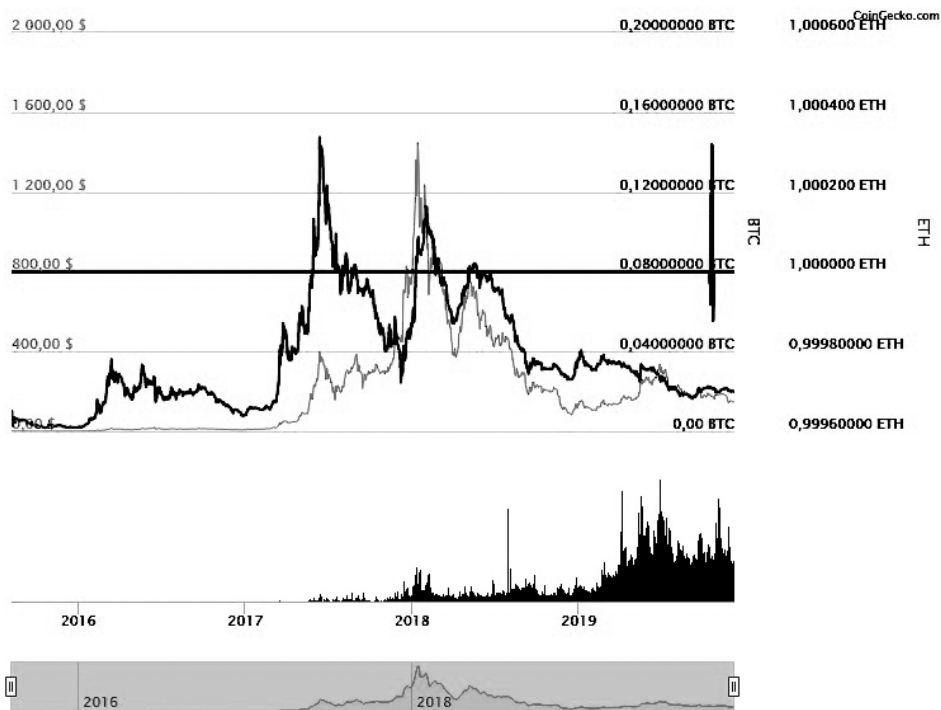
Рис. 1. Динамика изменения рыночной капитализации Bitcoin за 2017–2019 гг.

Среди криптосистем следует также отметить децентрализованную платежную систему «Ethereum», в которой поддерживаются смарт-контракты. Для получения смарт-контракта необходимо заключить договор с составлением текста контракта и принятием его условий. Технология смарт-контрактов основана на том, что условия сделки отражаются в виде цепочки блоков, а их исполнение производится с помощью математических алгоритмов децентрализованной платежной системы. Смарт-контракты получили распространение в логистике и страховании.

В децентрализованной платежной системе «Ethereum» в 2015 г. была создана криптовалюта с поддержкой смарт-контрактов, разработчиком которой является российско-канадский программист Виталий Бутерин. В настоящее время децентрализованная система «Ethereum» в сравнении с «Bitcoin» увеличила объемы выпуска криптовалюты (см. рис. 2).

Участники децентрализованной платежной системы Ethereum производят первичное размещение токенов ICO – Initial Coin Offering, предусматривающих выпуск проекта токенов для оплаты услуг площадки в виде криптовалюты. Токены ICO являются аналогом IPO (Initial Public Offering).

Децентрализованная платежная система «Litecoin» по функциям аналогична системе Bitcoin, ее работа была организована в 2011 г. В отличие от «Bitcoin» в алгоритме применяется ключ Script, который не предъявляет высоких требований к памяти в отличие от алгоритма SHA-256. Для поддержки работы данной децентрализованной системы



Источник: составлено авторами по: [3].

Рис. 2. Объем криптовалют Ethereum и Bitcoin в обращении

применяются ресурсы персонального компьютера и специализированное программное обеспечение для защиты данных пользователей. В этой системе предусмотрены вознаграждения, которые выплачиваются, если соблюдаются требования к дисковому пространству, скорости процессора, пропускной способности памяти и времени нахождения в онлайн-режиме. В системе «Litecoin» созданы ограничения при работе с учетной записью и используется комиссия за распространение коммерческих предложений.

Сравнительный анализ монетарных данных децентрализованных платежных систем «Bitcoin», «Ethereum» и «Litecoin» приведен в табл. 2.

Среди сравниваемых децентрализованных платежных систем наибольший объем на рынке криптовалют имеет система Bitcoin. По производительности эта система уступает децентрализованной платежной системе ИОТА, которая получила распространение в 2015 г. В данной системе упрощен процесс покупки криптовалюты и при совершении транзакций комиссия отсутствует.

Криптовалюта ИОТА обращается на таких крупных биржах, как «Bitfinex», «Binance», «Hitbtc». Среди ее преимуществ [5, с. 109]:

- отсутствие комиссий и достаточность подтверждения транзакции двумя пользователями, совершившими платеж;

- масштабирование в отличие от системы Bitcoin;
- то обстоятельство, что увеличение количества участников не влияет на работу системы;
- для работы с системой ЮТА постоянное присутствие в сети Интернет не требуется, поскольку все процессы синхронизированы.

В целом эволюцию децентрализованных платежных систем можно представить в разрезе блокчейн-технологий – от Блокчейн 1.0 до Блокчейн 4.0 [6, с. 167]. Разделение децентрализованных платежных систем по видам блокчейн-технологий представлено в табл. 3.

Таблица 2

Монетарные данные децентрализованных платежных систем «Bitcoin», «Ethereum» и «Litecoin» на 9 августа 2019 г.

Показатель	Bitcoin	Ethereum	Litecoin
Суточный оборот криптовалюты	1250346 BTC	2248409 ЕНТ	2469138 LTC
Суточный оборот, млн долл. США	14,68	0,47	0,21
Средняя комиссия, долл. США	2,1743	0,1247	0,0441
Капитализация, долл.	209,96B	22,59B	5,37B
Цена единицы криптовалюты, долл.	11745	210,38	84,97
Рыночная доля, %	69	7	2

Источник: составлено авторами по: [3].

Таблица 3

Разделение децентрализованных платежных систем по видам блокчейн-технологий

Технология	Описание	Виды децентрализованных платежных систем
Блокчейн 1.0	Регистрация транзакций осуществляется в виде цепочки блоков	Bitcoin, Litecoin
Блокчейн 2.0	Появилась возможность запуска приложений, в основе которых находятся смарт-контракты	Ethereum
Блокчейн 3.0	Улучшенная масштабируемость, единая логика стандартов и правил в отношении транзакций и записей	EOS, Cardin
Блокчейн 4.0	Технология распределенного реестра, позволяющая повысить эффективность бизнес-процессов	Insolar

Источник: составлено авторами по: [3].

Последняя технология Блокчейн 4.0 (см. табл. 3) была реализована в децентрализованной платежной системе «Insolar», основанной на смарт-картах открытой сети. Особенностью «Insolar» является возможность организации взаимодействия между публичными и приватными доменами.

В странах Европейского Союза криптовалюта приравняется к средству платежа, операции с ней не облагаются налогом. К преимуществам такого статуса относится возможность каждой страной вести разработку собственной национальной криптовалюты с вводом новых правил эмиссии. Однако проблемой остается установление курса и контроль транзакций, что является важным преимуществом децентрализованных платежных систем.

В США криптовалюта в настоящее время рассматривается как товар и на правовом уровне подлежит налогообложению и регулируется законодательством о биржевой торговле.

Сравнительный анализ развития децентрализованных платежных систем в географическом и историческом разрезах представлен в табл. 4.

Таблица 4

Сравнительный анализ развития децентрализованных платежных систем в географическом разрезе

Страна	Годы	Основные события
Австралия	2013	Bitcoin стала альтернативной платежной системой для взаиморасчетов.
	2014	Налогообложение криптовалюты и ее урегулирование на рынке ценных бумаг.
	2015	Определение статуса криптовалюты в денежной системе.
	2016	Стандартизация учета цифровой валюты.
	2017	Создание центра для контроля транзакций криптовалютой.
Великобритания	2014	Признание рынка криптовалюты и оценка рисков его введения в государстве.
	2015	Принятие рынка криптовалюты как рынка с минимальными рисками для платежной системы государства.
	2016	Придание цифровой валюте правового статуса и работа по созданию централизованной валюты RSCoin.
	2017	Изучение технологий Bitcoin для ввода в денежную систему государства.

Страна	Годы	Основные события
Европейский Союз	2012	Bitcoin принята как цифровая валюта.
	2013	Оценка уровня защиты участников децентрализованных платежных систем.
	2014	Понимание, что работа децентрализованной системы должна регулироваться.
	2015	Ввод криптовалюты в денежную систему.
	2016	Выделение криптовалюты в отдельную систему с целью удержания контроля над текущей системой.
	2017	Поиск путей контроля рынка криптовалюты.
Канада	2013	Заккрытие счетов децентрализованных платежных систем банками государства.
	2014	Отказ от признания Bitcoin средством платежа, но анализ рынка.
	2015	Рассмотрение вопросов регулирования рынка.
	2016	Создание цифровой версии национальной валюты на основе технологии блокчейн.
	2017	Образование биржевого инвестиционного фонда биткойн.
Китай	2013	Непризнание Bitcoin финансовым активом, но разрешение транзакций на территории государства.
	2014	Запрет счетов децентрализованной платежной системы Bitcoin в банковской системе.
	2016	Решение о создании национальной криптовалюты.
	2017	Отказ от придания правового статуса криптовалюте.
США	2012	Непризнание Bitcoin законным средством платежа.
	2013	Исследование технологий работы Bitcoin.
	2014	Оценка рисков и преимуществ для бизнеса.
	2015	Принятие в операционной деятельности и поддержка Bitcoin.
	2016	Правовое регулирование Bitcoin.
	2017	Налогообложение Bitcoin как товара.

Источник: составлено авторами по: [4; 11].

2. Российская практика

Несмотря на то что лидерами на рынке криптовалюты остаются страны Европы и Азии, Россия ведет постоянную работу по развитию технологий блокчейн. После проведения совещания по внедрению цифровых технологий в финансовой сфере в 2017 г. Президент России

поручил Банку России разработать проект по регулированию криптовалют, ICO и майнинга¹. Продолжаются работы по привлечению криптовалюты посредством ICO, оформляются определения таких понятий, как «токен», «криптовалюта», «цифровая закладная», «смарт-контракт» и «технология распределения реестров» в рамках нормативных правовых актов [9, с. 275]. Сформулированы рекомендации по регулированию цифровых валют, которые придали криптовалюте законность как программному коду, представленному в виде определенного набора букв, цифр и символов. В России криптовалюта стала рассматриваться как право собственности, средство обмена и как один из предметов налогообложения. В качестве майнеров могут выступать юридические и физические лица, выполняющие вычислительные операции с помощью специального программного обеспечения [14].

В России одним из направлений применения децентрализованных платежных систем может стать борьба с коррупцией в сфере государственных закупок [2, с. 26]. Реализация таких проектов с применением крипторублей позволит отслеживать совершаемые транзакции и выявлять нарушения на раннем этапе их возникновения. Также децентрализованные системы могут быть использованы в области логистики, где необходимо контролировать работу сложных логистических цепей [16, с. 145].

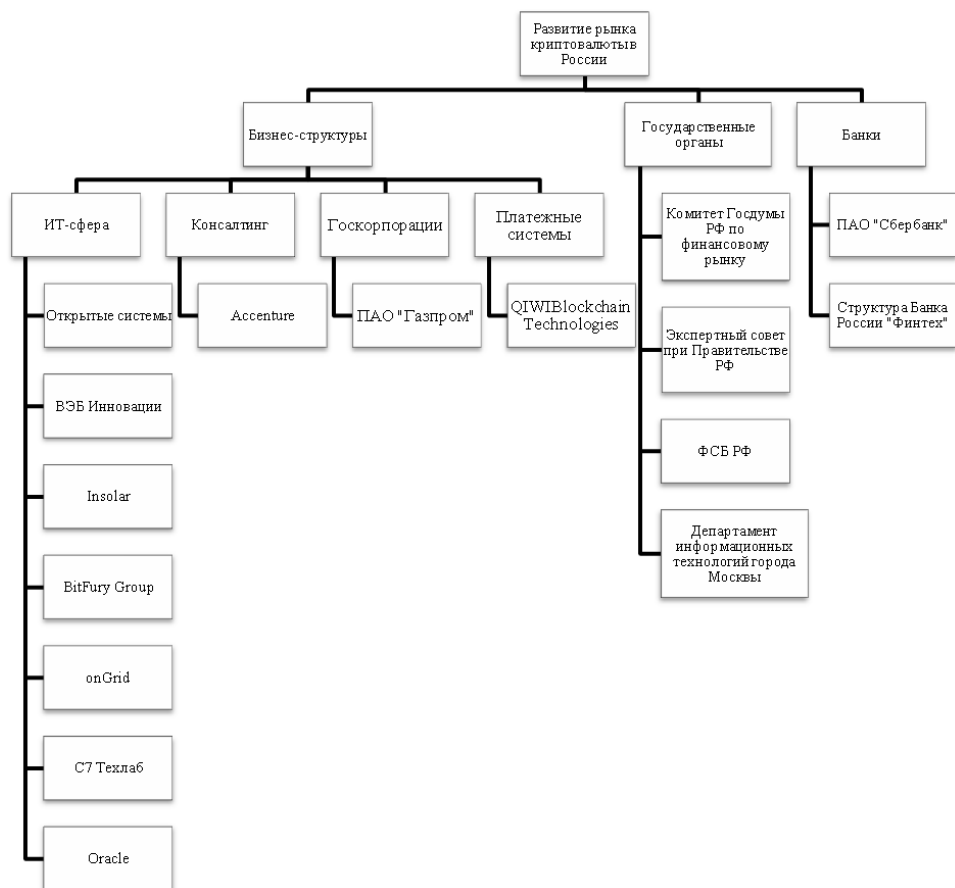
Законодательство и технологии в России в отношении внедрения децентрализованных платежных систем постоянно совершенствуются с привлечением различных государственных структур и бизнеса (см. [18]). Основные участники реализации проектов по вводу криптовалюты в России представлены на рис. 3.

Таким образом, в настоящее время развитием рынка криптовалюты в России занимаются бизнес-структуры, в основном представленные IT-компаниями, работающими в различных сегментах рынка, государственные структуры и банки. Они ведут разработку проекта по созданию интегрированной государственной биржи криптовалюты, где в сделках будет использоваться крипторубли.

В частности, активно обсуждается проект консорциума «Linux Foundation» по развитию платформы «Hyper Ledger», одной из составляющих которой является «Hyper Ledger Fabric»², в котором нет привязки к определенной деятельности, используются отдельные спецификации и блокчейн технологии. В состав архитектуры проекта входят ноды для отправки транзакций и их проверки на выполнение требований, а также сервисные узлы широковещательных запросов.

¹ См.: www.kremlin.ru/events/president/news/55813.

² См.: www.hyperledger.org.



Источник: [18].

Рис. 3. Основные участники реализации проектов ввода криптовалюты в России.

Если сравнить механизм безопасности «Hyper Ledger Fabric» с алгоритмом «Proof-of-Work» платформ «Bitcoin» и «Ethereum», выполняющим поиск хэша определенной функции, то в первом случае блоки формируются автоматически без привязки к сервисным узлам. Сервисные узлы обрабатывают цепочки транзакций и собирают их в блоке, а хэш-функции создают блокчейн [17, с. 776]. Платформа «Hyper Ledger Fabric» отличается высокой надежностью и безотказностью в работе, позволяет не только формировать регистры данных, но и удалять их.

Также интерес представляет уже упоминавшаяся выше криптосистема Insolar, работа которой основана на сервис-ориентированном подходе и может использоваться разработчиками, которые недостаточно исследовали принципы распределенной базы данных. В отличие от существующих децентрализованных систем «Insolar» позволяет установить взаимодействие между контрактами на основе логики или

интеллектуального анализа данных. Важные детали, связанные с особенностями размещения определенного контракта, выполняются специализированным программным обеспечением с сохранением полной прозрачности при выполнении каждой транзакции.

Децентрализованная платежная система «Insolar» соответствует текущим стандартам в области криптозащиты и обработки данных, а также в ней учитываются нормы General Data Protection Regulation (GDPR) и другие основные стандарты. Такая функция позволяет хранить персональные данные третьих лиц по истечении срока предоставления доступа к данным. Кроме того, эта система поддерживает алгоритмы криптозащиты различных государств, что позволяет использовать ее для выполнения транзакции на международном уровне.

Использование блокчейна как цифрового регистра для проведения операций обеспечивает прозрачность совершаемых сделок и их безопасность. Первой из торговых сетей, которая стала использовать децентрализованные системы, стала сеть гипермаркетов «Волмарт» (использовала технологию блокчейн в поставках манго в США и свинины в Китай). Совершение транзакций в криптовалюте позволило данной компании обеспечить безопасность поставок и усилить контроль за ними.

Из-за высокой степени защиты, открытости и доступности децентрализованная платежная система в настоящее время получила широкое распространение в медийном пространстве. Блокчейн позволяет не только повысить безопасность, но и обеспечить доступ операторам ко всей информации по транзакциям.

* * *

Тенденции развития рынка криптовалюты создают необходимость на уровне каждой страны предусмотреть систему государственного контроля и регулирования, что позволит не только привлечь инвестиции для развития проектов, но и снизить издержки их реализации. Однако без регулирования криптовалюты государство может не только отстать от международной интеграции, но и не получить дополнительные ресурсы в бюджет.

В настоящее время децентрализованные платежные системы фактически признаны в мире. Каждая страна ведет работу не только по созданию собственного национального аналога цифровой валюты, но и по принятию единых стандартов и правил совершения транзакций, их контроля, правового регулирования в рамках различных сегментов рынка.

ЛИТЕРАТУРА

1. Андрюшин С.А. Смена парадигмы денежной системы: от централизации к децентрализации // Актуальные проблемы экономики и права. 2018. № 2. С. 204–220.
2. Андрюшин С.А. Централизованные и децентрализованные денежные системы // Вопросы теоретической экономики. 2018. № 1. С. 26–49.
3. Динамика изменения рыночной капитализации Bitcoin за 2017–2019 гг. www.blockchain.com.
4. Информационный ресурс Право. РУ. pravo.ru/story/200326.
5. Карпиловский Д.Б. Биткоин, блокчейн и как заработать на криптовалютах. Путеводитель по криптовалюте. М.: Изд. АСТ, 2018.
6. Ковалева И.Н., Сороколит Д.И., Сафонов А.А. Электронные деньги и криптовалюта как прорыв в экономической сфере. Теоретический подход // Лучшая научно-исследовательская работа. Сборник XV Международного научно-исследовательского конкурса. Пенза. Изд. Наука и Просвещение, 2018. С. 36–40.
7. Коноплева Ю.А., Киселева В.Н., Черемных С.Е. Блокчейн как новый этап развития экономики России // Экономика и управления: проблемы и решения. 2018. № 4. С. 136–140.
8. Крячко А.А., Попок Л.Е. История и обзор криптовалюты // Аллея науки. 2018. № 10. С. 346–352.
9. Лебедева Е.А., Сизова Т.В., Сизова Д.А. Оценка современного состояния рынка по мировому производству и потреблению золота // Тезисы III ежегодной всероссийской научно-практической интернет-конференции «Информационное общество: состояние, проблемы, перспективы». М.: РЭУ им. Г.В. Плеханова, 2016. sdo.rea.ru/cde/Conference/21/viewFiles.php (дата обращения: 22.09.2019).
10. Лысенко М.В. Биткоин – поколение цифровизации // Умные технологии в современном мире. Материалы юбилейной всероссийской научно-практической конференции. 2018. С. 167–172.
11. Международный опыт: как регулируют криптовалюты в разных странах. Информационный ресурс Право. РУ. pravo.ru/story/200326 (дата обращения: 22.09.2019).
12. Могайар У. Блокчейн для бизнеса. ООО Изд. «Эксмо», 2017.
13. Сизова Д.А., Сизова Т.В., Солтаханов А.У. Теория и методология функционирования децентрализованной денежной системы // Финансовый менеджмент. 2019. № 5. С. 93–55.
14. Симанович Л.Н. Перспективы внедрения криптовалюты как вида электронных денег в национальную платежную систему РФ // Лучшая научно-исследовательская работа 2018. Сборник статей XV Международного научно-исследовательского конкурса. 2018. С. 71–75.
15. Цветкова Л.А. Перспективы развития технологии блокчейн в России: конкурентные преимущества и барьеры // Экономика науки. 2017. № 4. С. 275–276. doi.org/10.22394/2410-132X-2017-3-4-275-296.
16. Чекан М.В. Возможные перспективы развития блокчейн-технологий в России и мире // Синергия наук. 2018. №21. С. 145–165.
17. Чистяков М.А. Hyper Ledger Fabric: особенности, сферы применения // Аллея науки. 2018. № 2. С. 776–779.
18. III практическая конференция «Технологии блокчейна». www.osp.ru/iz/blockchain2019/#about.

ABOUT THE AUTHORS

Sizova Darina Aleksandrovna – Candidate of Economic Sciences, Associate Professor, Associate Professor of the Basic Department of Economic Analysis and Corporate Management of Production and Export of High-Tech Products of the State Corporation “RusTech”, Federal State Budgetary Institution of Higher Education – G.V. Plekhanov Russian University of Economics, Moscow, Russia
Darina3@yandex.ru

Sizova Tatyana Vladimirovna – Candidate of Economic Sciences, Associate Professor, Associate Professor of the Basic Department of Economic Analysis and Corporate Management of Production and Export of High-Tech Products of the State Corporation “Rustech”, Federal State Budgetary Institution of Higher Education – G.V. Plekhanov Russian University of Economics, Moscow, Russia
stv-60@mail.ru

Soltakhanov Anzor Uvaisovich – Candidate of Economic Sciences, Associate Professor, Associate Professor of the Department of Financial Management, Federal State Budgetary Institution of Higher Education – G.V. Plekhanov Russian University of Economics, Moscow, Russia
ansolt13@gmail.com

PROSPECTS FOR THE DEVELOPMENT OF DECENTRALIZED PAYMENT SYSTEMS

The article reveals the history of development and formation of decentralized monetary payment systems. The key elements of the technology and features of the decentralized payment systems were described. The development trends of the cryptocurrency market in Russia and abroad, as well as the most urgent problems of the development of the cryptocurrency market in Russia and the projects implemented to solve them, were considered.

Keywords: *decentralized payment system, cryptosystem, digital currency, Bitcoin, cryptocurrency, cryptosystem market in Russia and abroad*

JEL: E40, E42, E44.

МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА И МЕЖДУНАРОДНЫЕ ОТНОШЕНИЯ

М.Ю. ГОЛОВНИН

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

ТРАНСФОРМАЦИЯ МЕХАНИЗМОВ СПРОСА И ПРЕДЛОЖЕНИЯ НА ВЕДУЩИЕ МИРОВЫЕ ВАЛЮТЫ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ¹

В статье анализируются факторы, определяющие изменения роли ведущих мировых валют в 2000–2018 гг. с позиций спроса на них и их предложения. В качестве ведущих мировых валют рассматриваются доллар США, евро, японская иена и фунт стерлингов. На основании анализа статистических данных делается вывод о том, что до 2007 г. наблюдалось некоторое сближение позиций евро и доллара США, однако после глобального экономического и финансового кризиса 2007–2009 гг. доллар усилил свои монопольные позиции в мировой валютной системе. Политика «количественного смягчения», проводившаяся во всех странах-эмитентах ведущих мировых валют, способствовала усилению их позиций в мировой валютной системе. В частности, в 2017–2018 гг. произошло некоторое восстановление позиций евро, однако относительно дальнейшей их динамики сохраняется неопределенность.

Ключевые слова: мировая валютная система, конкуренция валют, доллар США, евро, японская иена, фунт стерлингов, трансграничное движение капитала, политика «количественного смягчения».

JEL: F31.

DOI: 10.24411/2073-6487-2019-10072

Позиции валют в мировой валютной системе

В рамках современной мировой валютной системы, которая не связана жесткими институциональными ограничениями (в отличие от предшествовавшей ей Бреттон-Вудской), сложилась своеобразная

¹ Статья подготовлена по результатам исследований, выполненных за счет бюджетных средств по государственному заданию Финансового университета при Правительстве РФ.

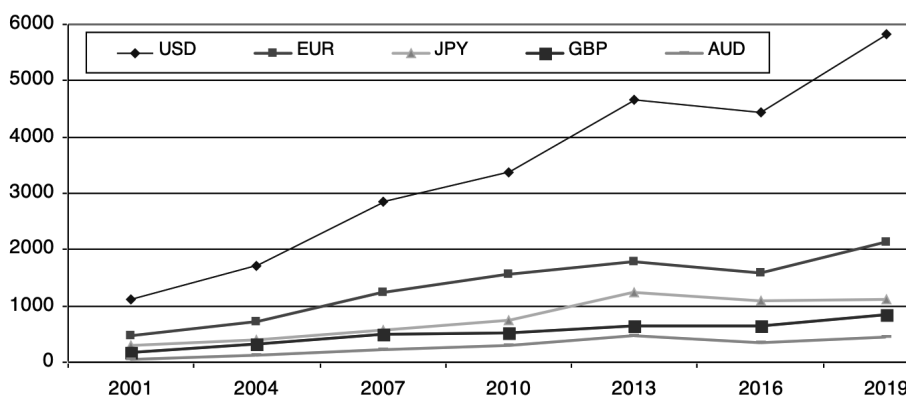
иерархия валют. Фактически позицию лидирующей мировой валюты занимает доллар США. Вместе с тем, некоторые другие валюты также играют значимую роль в мировой валютной системе. Существуют различные критерии выделения ведущих мировых валют. Одним из формальных критериев может служить понятие «свободно используемой валюты», которое применяет Международный валютный фонд при формировании корзины специальных прав заимствования (СПЗ)². Понятие свободно используемой валюты предполагает, что она широко применяется для осуществления платежей по международным сделкам и активно торгуется на валютных рынках. Как известно, в настоящее время в корзину СПЗ входят пять валют: доллар США, евро, фунт стерлингов, японская иена и китайский юань. Однако из указанных пяти валют китайский юань лишь ограниченно подпадает под определение свободно используемой валюты, не говоря о том, что в этой стране действуют валютные ограничения на трансграничное движение капитала.

Объемы торгов с той или иной валютой на мировом валютном рынке могут рассматриваться как хороший интегральный показатель роли данной валюты в мировой валютной системе. Показатели объемов торгов отдельными валютами и их доли на мировом валютном рынке (см. рис. 1 и 2), демонстрируют сохранение долларом лидирующих позиций на мировом валютном рынке. Устойчивую вторую позицию заняла единая европейская валюта евро после ее введения в безналичное обращение в 1999 г. и наличное – в 2002 г. При этом отрыв доллара от евро, который изначально был весьма значительным, еще более усилился за последние 18 лет. Конкуренцию за 3 позицию на мировом валютном рынке длительное время ведут японская иена и британский фунт стерлингов. Изначально иена существенно опережала фунт стерлингов, в период 2001–2007 гг. последний в значительной степени сократил отрыв, однако глобальный экономический и финансовый кризис вновь увеличил разрыв между этими валютами.

Следующий эшелон валют на мировом валютном рынке представлен австралийским и канадским долларами, а также швейцарским франком, доля которых в 2019 г. составляла от 5 до 6,8%³. Лишь затем следует китайский юань (4,3%), который, таким образом, опережают семь валют.

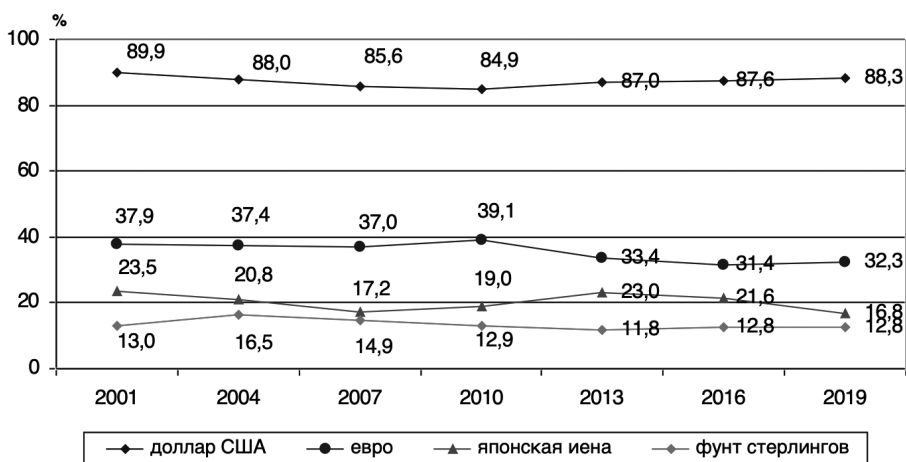
² www.imf.org/en/About/Factsheets/Sheets/2016/08/01/14/51/Special-Drawing-Right-SDR. Наряду с критерием свободно используемой валюты, чтобы попасть в корзину СПЗ, валюта должна обращаться в стране (группе стран), входящей в число пяти крупнейших мировых экспортеров.

³ Необходимо принимать во внимание, что совокупная доля всех валют на мировом валютном рынке составляет 200%, так как в каждой сделке участвует пара валют.



Источник: рассчитано автором по: данные Банка международных расчетов. www.bis.org/statistics/rpfx19.htm?m=6%7C381%7C677.

Рис. 1. Среднесуточный объем торгов ведущими мировыми валютами (млрд руб.)



Источник: составлено автором по: данные Банка международных расчетов. www.bis.org/statistics/rpfx19.htm?m=6%7C381%7C677.

Рис. 2. Доли ключевых валют в обороте мирового валютного рынка, (в %, общая сумма + 200%)

По ряду признаков, включая количественную оценку их роли на мировом валютном рынке можно выделить четыре лидирующие мировые валюты (доллар США, евро, британский фунт стерлингов и японская иена), которые мы будем называть ведущими и которым будет посвящен дальнейший анализ.

Предваряя его, следует отметить, что позиции указанных четырех валют на мировом валютном рынке за последние 18 лет существенно изменились. В первую очередь следует отметить динамичный рост объема торгов по всем этим валютам, несмотря на глобальный экономический и финансовый кризис, который пришелся на рассматрива-

емый период. Наиболее высокими темпами среди ведущих мировых валют росли торги по доллару США и британскому фунту стерлингов – более чем на 9% в год. При этом оборот по евро рос в среднем на 8,3% в год, а по японской иене – на 7,2%.

Статистические данные свидетельствуют (рис. 2), что доля всех ведущих валют за период 2001–2019 гг. снизилась. В совокупности она сократилась со 164,3% в 2001 г. до 150,2% в 2019 г. Это снижение произошло в значительной степени за счет роста доли валют стран с формирующимися рынками. Так, например, доля валют стран БРИКС на мировом валютном рынке выросла за тот же период с 1,9 до 8,2%.

Еще одним способом определения ключевых международных валют, помимо анализа их роли на мировом валютном рынке, является выявление валютных зон в мировой экономике. Оно может осуществляться как по формальным критериям (исходя из официальной привязки национальной валюты к той или иной иностранной валюте), либо в условиях широкого распространения неявного регулирования валютных курсов – через оценку совместной динамики курсов национальной валюты и соответствующей мировой валюты. Х. Ито и Р. МакКаули, используя второй подход, делают вывод о том, что подавляющая часть мировой экономики разделена между зонами доллара США и евро. При этом они отмечают, что зона фунта стерлингов практически перестала существовать в 1970-е гг., сохраняется небольшая зона японской иены и появляется зона китайского юаня. В количественном выражении зона доллара США устойчиво занимает коридор между 50 и 60% мировой экономики, причем за последние несколько лет эта доля выросла и приблизилась к 60% [1].

Существуют различные подходы к выявлению факторов, влияющих на роль отдельных валют в мировой валютной системе: рыночный (в его основе лежит оценка ликвидности той или иной валюты, а также доверие к ней со стороны экономических агентов), инструментальный (предполагается, что ключевую роль играют решения органов государственной власти) и геополитический [2]. Мы строим свой анализ, опираясь на рыночный подход и сосредотачивая основное внимание на факторах, определяющих спрос и предложение рассматриваемых ведущих мировых валют в XXI в.

Факторы, определяющие спрос на ведущие мировые валюты

В современной глобальной экономике спрос на ведущие мировые валюты для их использования во внешнеэкономических сделках предъявляется по двум основным каналам: внешнеторговому и инвестиционному. Кроме того, отдельные валюты активно используются

в экономиках стран, не являющихся их эмитентами, замещая отдельные функции их национальных валют.

Внешнеторговый канал использования ключевых мировых валют связан с их ролью как валют номинирования и валют расчетов по внешнеторговым сделкам.

Хотя основным участником глобальной внешней торговли выступает зона евро (на нее приходилось в 2017 г. 24% мирового импорта товаров и услуг, тогда как на США – 13%⁴), доллар США играет ключевую роль в качестве валюты номинирования внешнеторговых контрактов, особенно на мировых рынках сырья. В частности, по имеющимся оценкам на конец 2016 г., из общего объема импорта нефти странами вне ЕС 80% было номинировано в долларах, тогда как в евро — менее 20% [3]. Тем не менее, сделать полноценную количественную оценку соотношения различных валют в этом качестве довольно сложно.

Одним из косвенных индикаторов служат объемы глобальных платежей, проходящих через систему SWIFT. Если в 2012–2013 гг. евро лидировал в структуре глобальных платежей, то затем лидерство перешло к доллару. Доля доллара выросла с 29,7% в 2012 г. до 39,9% в 2017 г., тогда как за тот же период доля евро снизилась с 44% до 35,7%.

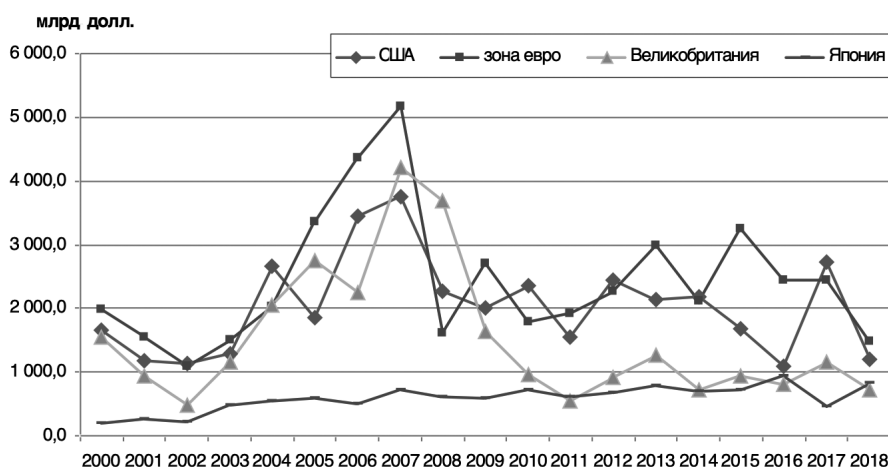
Роль спроса со стороны внешней торговли в современном мире играет весьма ограниченную роль на мировом валютном рынке. По состоянию на апрель 2019 г. *среднедневной* оборот мирового валютного рынка составлял 6,6 трлн. долл., тогда как в 2018 г. *годовой* импорт товаров и услуг был равен 24,7 трлн долл. Таким образом на мировом валютном рынке обслуживались сделки, связанные главным образом с международным движением капитала, включая финансовые сделки.

Инвестиционный канал подразделяется на несколько составляющих в зависимости от видов инвестиций: прямых, портфельных (в доле-вые или долговые ценные бумаги), прочих (главным образом, связанных с кредитно-депозитной деятельностью банков) и официальных (в накопление валютных резервов).

Оценка динамики валовых потоков капитала⁵ в четырех анализируемых экономиках свидетельствует о наличии общего тренда к росту этих потоков до глобального экономического кризиса, затем резкого кризисного спада и повышения волатильности в последующий период при противоположной направленности трендов (см. рис. 3).

⁴ Рассчитано автором по данным Всемирного банка. data.worldbank.org/indicator/NE.IMP.GNFS.CD.

⁵ Валовые потоки капитала рассчитываются нами как сумма активов и пассивов прямых, портфельных и прочих инвестиций без учета знака операций на основе данных национальных платежных балансов.



Источник: рассчитано автором по данным МВФ. data.imf.org/regular.aspx?key=60982819, <http://data.imf.org/regular.aspx?key=62805742>.

Рис. 3. Валовые трансграничные потоки капитала в ведущих экономиках (млрд долл.)

В целом можно вновь отметить несколько более значительное вовлечение в международные потоки капитала зоны евро по сравнению с США, хотя в последние годы они демонстрируют сопоставимые показатели. Великобритания, которая до 2007 г. отличалась очень высоким уровнем финансовой открытости (особенно по отношению к ВВП), после 2009 г. характеризовалась резким снижением участия в трансграничных потоках капитала. В этот период ее догнала Япония, существенно отстававшая в первой половине 2000-х годов.

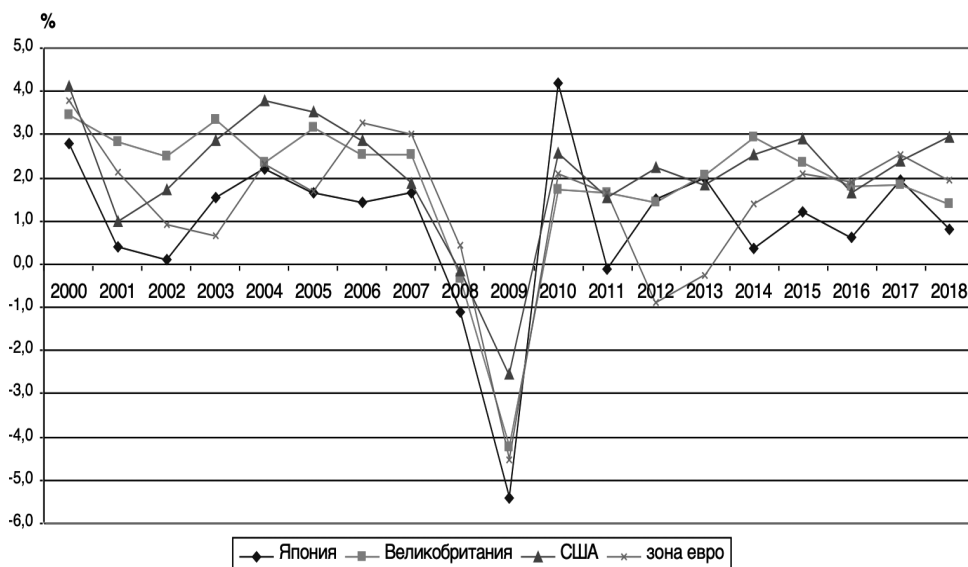
Тем не менее, как и в случае с внешней торговлей, необходимо принимать во внимание, что потоки капитала могут номинироваться в различных валютах. Так, например, Великобритания традиционно обслуживает финансовые потоки широкого круга стран, особенно стран зоны евро.

Спрос на ведущие мировые валюты по линии международных потоков капитала оценить количественно несколько проще, поскольку имеются статистические данные по валютам номинирования ряда связанных с ними инструментов (международных долговых ценных бумаг, внешних требований и обязательств глобальных банков, отдельных производных финансовых инструментов и резервных активов).

Начнем анализ составляющих спроса на международные валюты по инвестиционному каналу с портфельных потоков капитала. Оценить валюту номинирования вложений в долевые ценные бумаги достаточно сложно, однако очевидным фактом является абсолютное доминирование США на международном рынке акций. В 2018 г. на фондовый рынок США приходилось 44,3% капитализации мирового рынка акций и 48,4% объема торгов.

Для международного сегмента рынка облигаций представляется возможным оценить валюту их номинирования. Если использовать узкое определение международных долговых ценных бумаг, которое исключает их обращение в странах, использующих ту же валюту, то есть приобретение инвесторами из зоны евро международных облигаций, номинированных в евро, то доля международных долговых ценных бумаг, номинированных в единой европейской валюте, в общем объеме находящихся в обращении данных ценных бумаг устойчиво росла до 2006 г. при том, что доля доллара США снижалась. Однако эта тенденция сменилась на противоположную после глобального экономического и финансового кризиса, когда произошел резкий рост доли доллара США. Если в 2009 г. доля доллара составляла чуть менее 50%, то к концу 2018 г. приблизилась к 65% [3]. Рост спроса на долговые обязательства в долларах США в период глобального кризиса и после него во многом определялся их надежностью (поиск «тихой гавани»), а также проблемами в экономиках стран-эмитентов других ведущих валют (долговой кризис в зоне евро, низкие темпы экономического роста в Японии).

Среди рассматриваемых стран на протяжении 2000–2018 гг. наиболее высокие темпы экономического роста демонстрировали США и Великобритания (см. рис. 4). При этом США отличались меньшей глубиной спада во время глобального экономического и финансового кризиса и более высокими темпами восстановления экономики.



Источник: World Economic Outlook Database as of October 2019. www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2019/02/weodata/index.aspx.

Рис. 4. Темпы экономического роста в странах с ведущими мировыми валютами (в %).

В последние годы тенденции несколько изменились. С одной стороны, постепенное оживление экономики зоны евро увеличило спрос на финансовые активы, выпущенные в ней. С другой стороны, под влиянием проводимой Европейским центральным банком политики «количественного смягчения» произошла перебалансировка активов. В условиях близких к нулю (а по некоторым инструментам – отрицательных) процентных ставок снизился спрос на долговые ценные бумаги, но при этом вырос спрос на долевые ценные бумаги, что в целом отражает статистика портфельных инвестиций нерезидентов в соответствующие виды ценных бумаг стран зоны евро.

В сфере международных банковских операций доллар также лидирует, хотя в данном случае, в отличие от рынка ценных бумаг, отрыв евро от него не столь значителен (см. табл. 1). Это может объясняться спецификой финансовой системы стран континентальной Европы, которая в большей степени основывается на банковском секторе.

Таблица 1

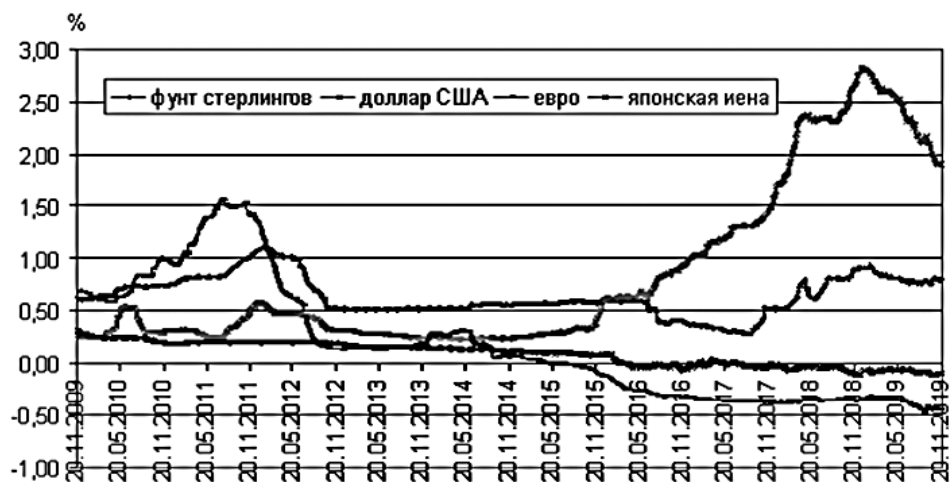
**Доля отдельных валют в международных банковских требованиях
(в %, на конец соответствующего года)**

	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Доллар США	46,2	43,6	44,6	46,2	49,4	50,9	48,8	48,7
Евро	34,9	35,8	34,2	31,9	28,8	27,6	28,9	29,0
Японская иена	5,4	5,4	5,2	5,0	5,3	5,8	5,7	6,1
Фунт стерлингов	4,5	5,0	4,9	4,8	5,0	4,4	4,5	4,6

Источник: рассчитано автором по данным Банка международных расчетов. stats.bis.org/statx/srs/table/a1?m=S.

Тем не менее, за последние 8 лет мы наблюдаем некоторое усиление позиций доллара США, особенно в 2015–2016 гг. В последние несколько лет также несколько возросла доля японской иены, тогда как доля фунта стерлингов, наоборот, снизилась до значений показателя в 2011 г. Показательно, что после 2016 г. отрыв японской иены от фунта стерлингов начал увеличиваться. Одним из факторов в данном случае мог стать процесс выхода Великобритании из ЕС (так называемый «Брекзит»). Доля евро достаточно устойчиво снижалась, но в 2017–2018 гг. наметилась тенденция к ее росту. Отчасти это может объясняться проведением нетрадиционной денежно-кредитной политики, которая, как показывают отдельные работы, способствовала росту трансграничного кредитования в евро [4].

В целом же позиции ведущих мировых валют на рынке международных кредитов усиливались, когда происходило резкое снижение ставок процента в соответствующих валютах (см. рис. 5).



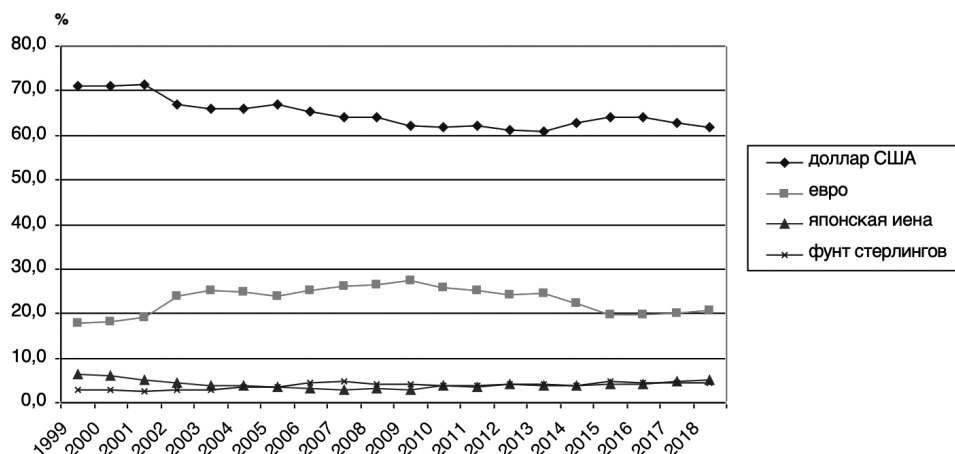
Источник: fred.stlouisfed.org/categories/33003.

Рис. 5. Трехмесячные ставки LIBOR по основным мировым валютам

Спрос на ведущие мировые валюты предъявляется также со стороны правительств и центральных банков для размещения резервных активов. Общий объем мировых валютных резервов (без учета золота) устойчиво рос с начала 2000-х годов, однако в конце 2013 г. произошла смена этого тренда. На протяжении периода 2014–2016 гг. мировые валютные резервы снижались, а после некоторого восстановления в 2017 г. стабилизировались. Тем не менее по состоянию на конец 2018 г. их объем был ниже, чем в конце 2013 г. Этот спад был связан в первую очередь с сокращением валютных резервов Китая, который оказывал поддержку курсу юаня, а также стран-экспортеров энергоносителей, столкнувшихся в 2014–2015 гг. с падением цен на нефть. Тем не менее, с 2000 по 2018 г. объем мировых валютных резервов рос со среднегодовым темпом в 10,4%.

В структуре мировых валютных резервов за период 2000–2018 гг. (см. рис. 6) доля доллара США снизилась почти на 10 процентных пунктов, а доля евро незначительно выросла (с 18,3 в 2000 г. до 20,7% в 2018 г.). Доли японской иены и британского фунта стерлингов сблизились на противоположно направленных трендах: снижения для иены и роста – для фунта стерлингов. При этом следует отметить, что за рассматриваемый период качество оценки структуры валютных резервов резко возросло. На конец 2018 г. лишь для 6% общего объема мировых валютных резервов нельзя было установить валюту их номинирования, тогда как еще в начале 2015 г. этот показатель составлял 41,1%.

Помимо экономических факторов, свою роль в данном случае играют и политические факторы. Так, в частности, сказывается влияние санкций, вводимых в отношении отдельных стран. Европейский



Источник: рассчитано автором по; данные Международного валютного фонда. data.imf.org/regular.aspx?key=41175.

Рис. 6. Доли основных валют в мировых валютных резервах (в %, на конец периода)

центральный банк в своем исследовании о международной роли евро за 2019 г. отмечает, что под влиянием санкций несколько выросла доля евро в валютных резервах Центрального банка России [3].

Канал, связанный с использованием иностранных валют в национальных экономиках. Спрос на ведущие валюты предъявляется не только во внешнеэкономических сделках (связанных с внешней торговлей или международным движением капитала), но и внутри отдельных национальных экономик. Соответствующее явление получило название долларизации, оно характеризуется замещением одной или нескольких функций национальной валюты внутри страны иностранной валютой. Изначально это замещение осуществлялось главным образом долларом США. Однако, когда на рубеже 1980–90-х годов начались трансформационные процессы в странах Центральной и Восточной Европы, внутри национальных экономик этих стран стала активно использоваться немецкая марка, которую впоследствии заменил евро.

Чаще всего распространены случаи неофициальной долларизации/ евроизации, когда эти валюты замещают отдельные функции национальных денег, и это замещение не фиксируется в нормативном порядке. Однако есть случаи и официального замещения валют, когда власти стран официально допускают во внутреннее обращение иностранную валюту, как правило, полностью вытесняющую национальную (иногда национальная валюта при этом отсутствует). По состоянию на апрель 2018 г. от собственной валюты отказались 16 стран: 10 стран в пользу доллара США, 3 в пользу евро и еще 3 – в пользу австралийского доллара. Относительно крупными по масштабам экономики являются страны Латинской Америки, перешедшие на дол-

лар США (Панама, Эквадор и Сальвадор), и Черногория и Косово, перешедшие на евро.

Спрос на иностранную валюту в случае неофициальной долларизации предьявляется как правило в условиях высокой инфляции, нестабильной динамики валютных курсов и общего ухудшения экономической ситуации. Поэтому пик долларизации пришелся на 1980–1990-е гг. в странах Латинской Америки и Центральной и Восточной Европы. При этом, как мы уже отмечали, в странах Латинской Америки преобладало использование доллара США, а в странах Центральной и Восточной Европы – немецкой марки⁶.

В начале 2000-х годов, когда произошла общая стабилизация экономики в странах с формирующимися рынками и наметился их динамичный рост на фоне снижения темпов инфляции, уровень долларизации начал снижаться. Это снижение было более существенным в европейских странах и более плавным – в латиноамериканских. В результате к началу глобального экономического и финансового кризиса (2007 г.) доля депозитов в иностранной валюте в общем объеме депозитов в национальной банковской системе снизилась в странах Латинской Америки в среднем до 30%-ной отметки, а в странах Центральной и Восточной Европы – еще ниже. Однако, после 2007 г. наблюдались две новые волны роста долларизации: в 2008–2009 гг. под воздействием глобального экономического и финансового кризиса и в 2013–2015 гг. под влиянием ухудшения внешних условий для стран с формирующимися рынками [5, p. 49].

Еще одной составляющей долларизации является использование наличной иностранной валюты, которое обычно связано с деятельностью «серой» экономики, либо с ситуацией низкого уровня доверия к национальной финансовой системе. Спрос на наличные доллары за рубежом, по оценкам Федеральной резервной системы, устойчиво рос на протяжении 1990-х годов и начала 2000-х годов, когда имели место многочисленные экономические кризисы в странах Латинской Америки и Центральной и Восточной Европы. К 2002 г. спрос на наличные доллары постепенно стабилизировался и даже стал несколько сокращаться [6]. Очередной всплеск спроса на наличную иностранную валюту произошел во время глобального экономического и финансового кризиса.

Широкое распространение безналичных платежей и стабилизация экономик стран с формирующимися рынками способствовали снижению спроса на наличную иностранную валюту в XXI в. в относительном выражении, однако в абсолютном выражении этот спрос

⁶ При этом следует отметить, что в Восточной Европе (странах СНГ) также преобладало использование доллара, хотя немецкая марка также присутствовала.

продолжал расти. Следует отметить, что в современных условиях, особенно применительно к евро, падение ставок процента по депозитам снизило альтернативные издержки хранения наличной иностранной валюты, что поддержало спрос на нее.

Факторы, определяющие предложение ведущих мировых валют

Среди факторов, влияющих на предложение ведущих мировых валют, можно выделить две группы: связанные с проводимой в этих странах денежно-кредитной политикой (деньги, создаваемые центральными банками) и связанные с деятельностью коммерческих банков, прежде всего на внешних рынках (деньги, создаваемые банковской системой).

Принципиальные изменения в денежно-кредитной политике стран-эмитентов ведущих валют произошли во время и после глобального экономического и финансового кризиса, когда они начали реализацию политики «количественного смягчения», связанную главным образом с наращиванием объемов денежной базы и денежной массы. Следует, однако, оговориться, что политика «количественного смягчения» в Японии начала проводиться раньше (с 2001 г., после завершения политики «нулевой процентной ставки»). В последующем эта политика продолжала де факто осуществляться в этой стране (под разными названиями) с некоторым перерывом, пришедшимся на 2006–2010 гг. [7, с. 152–156]. В США политика «количественного смягчения» начала проводиться в 2008 г. и продолжалась (с небольшими перерывами) до октября 2014 г., когда Федеральная резервная система прекратила целевые покупки ценных бумаг на свой баланс [8, с. 36]. Европейский центральный банк, наоборот, сохранял во время глобального экономического и финансового кризиса и европейского долгового кризиса отличную от нуля процентную ставку, а к полноценной политике «количественного смягчения» начал переходить на рубеже 2014–2015 гг., вводя четыре программы покупки активов (в зависимости от типа приобретаемых активов), которые на отдельных этапах реализовывались параллельно. Пиковых значений покупки активов Европейским центральным банком достигли в 2016–2017 гг.⁷ Банк Англии активно использовал программу «количественного смягчения» с 2009 по 2016 гг. Таким образом, на рассматриваемом временном интервале все эмитенты ведущих мировых валют в течение того или иного периода времени применяли программы «количественного смягчения».

⁷ www.ecb.europa.eu/mopo/implement/omt/html/index.en.html.

Особого внимания заслуживает также деятельность коммерческих банков по созданию денег в XXI в. В.К. Бурлачков развивает интересную гипотезу, выдвинутую рядом ученых⁸ и связанную с тем, что в современных условиях основная роль по созданию денег переходит от центрального банка к коммерческим банкам. При этом снижается эффективность денежно-кредитной политики в части регулирования предложения денег, но при этом возрастает значимость макропруденциальной политики, в частности Базельских стандартов банковской деятельности. В.К. Бурлачков распространяет этот тезис на интересующую нас сферу мировой валютной системы и приходит к выводу, что значительные объемы ликвидности создаются коммерческими банками в офшорных центрах [10, с. 12], где их регулирование затруднено, поскольку Базельские стандарты в полной мере не применяются. Безусловно эта гипотеза заслуживает более детальной проверки, но в любом случае мы наблюдаем значительный рост внешних банковских кредитных операций.

Для количественного анализа предложения различных валют в мировой экономике можно воспользоваться показателями глобальной ликвидности, которые рассчитываются Банком международных расчетов⁹. Однако однозначного определения глобальной ликвидности пока нет, есть два подхода к этому определению:

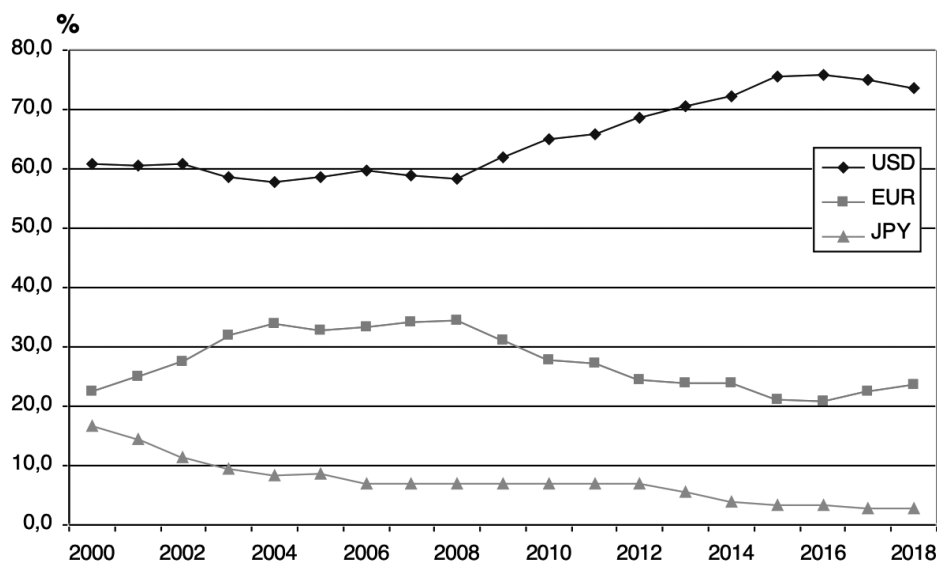
- глобальная ликвидность как совокупное денежное предложение в ведущих мировых валютах (при этом объединяются наличный и безналичный сегменты национального и внешнего обращения);
- как ликвидность, формируемая при трансграничных операциях коммерческих банков. В данном случае основной акцент делается на безналичном внешнем сегменте обращения мировых валют.

Банк международных расчетов в своем анализе фактически использует второй подход, он больше подходит и нам для целей нашего исследования, поскольку оно концентрируется на сегменте внешнего обращения ведущих мировых валют. Хотя при этом остается за скобками наличный сегмент внешнего обращения, но его относительная значимость в современных условиях снижается.

Глобальная ликвидность делится на денежную составляющую, которая с некоторой долей условности измеряется внешними банковскими займами, и финансовую составляющую, измеряемую объемом международных долговых ценных бумаг, находящихся в обращении. К настоящему времени оба этих сегмента сопоставимы по масштабам в рамках общего объема глобальной ликвидности. Расчеты этого показателя проводятся по трем основным мировым валютам: доллару США, евро и японской иене (см. рис. 7).

⁸ См., например: [9].

⁹ www.bis.org/statistics/gli.htm?m=6%7C333%7C690.



Источник: рассчитано автором по: данные Bank for International Settlements. www.bis.org/statistics/gli.htm?m=6%7C333%7C690.

Рис. 7. Доля различных валют в глобальной ликвидности (в %)

Доля доллара в общем объеме глобальной ликвидности была относительно стабильной до начала мирового экономического и финансового кризиса, но затем резко выросла, достигнув пика в 2015 г., и стала снижаться на фоне роста доли евро в 2017–2018 гг. При этом доля японской иены устойчиво падала на протяжении всего рассматриваемого периода.

Соотношение доллара и евро в рамках глобальной ликвидности после 2008 г. в значительной мере могут быть объяснены денежно-кредитной политикой, проводимой соответствующими странами. Увеличению доли соответствующей валюты прежде всего способствовал запуск политики «количественного смягчения». Как уже отмечалось, в США эта политика продолжалась до конца 2014 г., а политика нулевых процентных ставок – до конца 2015 г., тогда как пик европейской политики «количественного смягчения» пришелся на 2016–2018 гг. При этом многочисленные раунды политики «количественного смягчения» в Японии не способствовали росту доли иены в показателях глобальной ликвидности. Вместе с тем, подобная политика оказывала влияние на позиции иены на мировом валютном рынке, но главным образом через операции валютного свопа. Так, существенное увеличение доли иены в объемах торгов на мировом валютном рынке в апреле 2013 г. (см. Рис. 2) было зафиксировано на фоне очередной волны ослабления денежно-кредитной политики, проводимой Банком Японии [11, р. 38].

Таким образом, за десятилетие, прошедшее с начала мирового экономического и финансового кризиса, доллар США укрепил свои практически монопольные позиции в мировой валютной системе. Лишь в последние годы (2017–2018 гг.) его ближайшему конкуренту – евро – удалось несколько усилить свои позиции, сократив отставание от доллара. Но евро еще существенно отстает от той роли, которую играл до кризиса. Остальные ведущие мировые валюты по многим показателям за это время практически утратили статус глобальных валют. Хотя по отдельным позициям фунт стерлингов пострадал от запуска Брекзита, в целом процесс выхода Великобритании из ЕС не оказал существенного негативного влияния на роль фунта стерлингов. Политика «количественного смягчения», проводившаяся всеми странами в разное время на протяжении рассматриваемого периода, способствовала некоторому усилению их позиций в мировой валютной системе.

ЛИТЕРАТУРА

1. Ito H., McCauley R.N. A key currency view of global imbalances // BIS Working Papers. 2018. №762.
2. Helleiner E., Kirchner J. The future of the dollar: whither the key currency? In: E. Helleiner, J. Kirchner (eds.) *The Future of the Dollar*. Cornell University Press, 2009.
3. The international role of the euro. June 2019. www.ecb.europa.eu/pub/ire/html/ecb.ire201906~f0da2b823e.en.html#toc22.
4. Gräß J., Żochowski D. The international bank lending channel of unconventional monetary policy // ECB Working Paper Series. 2017. November. №. 2109.
5. Catão L., Terrones M.E. Dollar Dependence // *Finance & Development*. 2016. September.
6. Judson R. The Death of Cash? Not So Fast: Demand for U.S. Currency at Home and Abroad, 1990-2016 / *International Cash Conference, 2017 – War on Cash: Is there a Future for Cash?* 25–27 April 2017. Island of Mainau, Germany. www.econstor.eu/bitstream/10419/162910/1/Judson.pdf.
7. Никитина С.А. Эволюция денежно-кредитной политики Японии и программа «абэномики» // *Вестник Института экономики Российской академии наук*. 2015. № 6. С. 151–165.
8. Усоскин В.М. Нормализация режима монетарного регулирования в США // *Деньги и кредит*. 2017. № 8. С. 34–39.
9. Xiong W., Wang Y. The impact of Basel III on money creation: A synthetic analysis // *Economics Discussion Papers*. №2017–53. Kiel Institute for the World Economy, 2017. www.econstor.eu/bitstream/10419/167632/1/895888238.pdf.
10. Бурлачков В.К. Денежные механизмы глобальной и национальных экономик. М.: ЛЕНАНД, 2019.
11. Moore M., Schrimpf A., Sushko V. Downsized FX markets: causes and implications // *BIS Quarterly Review*, 2016. December.

ABOUT THE AUTHOR

Golovnin Mikhail Yurievich – Corresponding Member of the Russian Academy of Sciences, Doctor of Economic Sciences, First Deputy Director of the Institute of Economics of Russian Academy of Sciences, Moscow, Russia
mg-inecon@mail.ru

TRANSFORMATION OF THE SUPPLY AND DEMAND MECHANISMS FOR LEADING WORLD CURRENCIES IN MODERN CONDITIONS

The article analyzes the factors behind the changes in the role of leading world currencies in 2000–2018 from the standpoint of demand for them and their supply. The leading world currencies in our definition include the US dollar, euro, Japanese yen and pound sterling. Based on statistical data, it is concluded that until 2007 there was some convergence of the positions of the euro and the US dollar, however, after the global economic and financial crisis of 2007–2009 the dollar strengthened its monopoly position in the world monetary system. The policy of "quantitative easing", carried out in all countries issuing leading global currencies, contributed to the strengthening of their positions in the global monetary system. In 2017–2018, some recovery of the euro positions occurred, however, uncertainty remains regarding their further dynamics.

Keywords: *world monetary system, currency competition, US dollar, euro, Japanese yen, pound sterling, cross-border capital flows, "quantitative easing" policy.*

JEL: F31.

Л.Н. ЛЫКОВА

доктор экономических наук, профессор,
главный научный сотрудник ФГБУН Институт экономики РАН

НАЛОГОВАЯ КОНКУРЕНЦИЯ КАК ФАКТОР НАЛОГОВЫХ РЕФОРМ В ЭКОНОМИЧЕСКИ РАЗВИТЫХ СТРАНАХ¹

В статье рассмотрен фактор налоговой конкуренции и особенности его учета при проведении в США налоговой реформы, а также при корректировке корпоративного подоходного налогообложения в Канаде в 2018–2019 гг. Проанализированы уровни налоговых нагрузок двух стран накануне реформ по налогам на прибыль, по индивидуальным подоходным налогам и налогам на потребление. Показано, что Канада проигрывала налоговую конкуренцию США по большинству из рассмотренных налогов как на федеральном, так и на субфедеральном уровнях. Проанализированы потенциальные направления воздействия налоговой реформы в США на экономику Канады.

Ключевые слова: *налоговая конкуренция, налог на прибыль корпораций, индивидуальный подоходный налог, налоги на потребление, налоговая реформа, предельная эффективная налоговая ставка, налоговые ставки.*

JEL: H20, H21, H30.

DOI: 10.24411/2073-6487-2019-10073

Налоговые системы экономически развитых стран в последние годы претерпевали существенные изменения под воздействием целого ряда факторов. Так, экономический кризис 2008–2009 гг. привел к весьма значительным корректировкам режимов налогообложения большинства европейских стран: в одних странах эти изменения носили характер реформ, в других были не столь масштабными и представляли собой частные корректировки отдельных элементов налогообложения. Долговой кризис 2011 г. также имел своим следствием внесение изменений в ключевые параметры налоговых систем ряда европейских стран (Греции, Ирландии, Испании и др.). Не избежали существенных изменений налогового законодательства и ключе-

¹ Статья подготовлена по результатам исследований, выполненных по теме Финансового университета при Правительстве Российской Федерации НИОКТР АААА-А19-119092590051-2.

вые азиатские страны – Япония (2015–2017 г.) и Китай (2012, 2019 гг.). В каждой из стран, естественно, имели место и специфические ситуации и специфические меры. Однако при этом можно выявить некоторые общие черты как в основных мероприятиях налоговых реформ так и в их последствиях.

Налоговые реформы начала XXI в. в зависимости от обстоятельств имели своими целями:

- получение дополнительных доходов для снижения уровня государственного долга;
- стимулирование экономической активности на территории страны и преодоление последствий кризиса;
- повышение инвестиционной привлекательности страны;
- решение социальных проблем (снижение уровня налоговой нагрузки на низкодоходные категории населения)
- усиление налогового регулирования проблем в сфере экологии, а также некоторых других более частных проблем.

В целом же те цели, которые преследовались налоговыми реформами в начале XXI в., с определенной долей условности, могут быть определены как внутриэкономические цели, непосредственно связанные с состоянием национальных экономик (даже если это состояние было результатом каких-то глобальных кризисов). В качестве примера могут быть приведены основные задачи налоговой реформы Греции (2013 г.), для которой во главу угла было поставлено наращивание налоговых поступлений (при соблюдении целого ряда других требований и условий) для сокращения масштабов государственного долга.

Второе десятилетие XXI в. привносит в цели налоговых реформ новые обстоятельства и факторы – в первую очередь это фактор международной налоговой конкуренции. Налоговая конкуренция в неявном виде учитывалась и ранее, но как выраженная цель реформы – повышение конкурентоспособности национальной налоговой системы на фоне налоговых систем других государств – она обозначена только в настоящее время. Просматриваются два аспекта проведения налоговых реформ с ориентацией на данный фактор – это проблема учета фактора недобросовестной налоговой конкуренции и проблема изменения конкурентных позиций преимущественно в рамках международной добросовестной конкуренции (хотя первый фактор, так и или иначе, также учитывается).

Проблема недобросовестной конкуренции, имеет целый ряд аспектов. Для учета данного фактора и ограничения его масштабов странами ОЭСР были приняты специальные меры, среди которых наиболее важными являются разработка плана BEPS (Action Plan on Base Erosion and Profit Shifting – план мероприятий по противодействию размыванию налоговой базы и выводу прибыли из-под налогообло-

жения), а также оказание явно выраженного давления на офшорные юрисдикции и страны, использующие элементы недобросовестной конкуренции. Так, в целом ряде стран были проведены (и все еще проводятся) налоговые реформы для выполнения требований плана BEPS (в Республике Кипр, Нидерландах, Ирландии и в некоторых других).

Проведенная в 2018 г. налоговая реформа в США представляет второе направление налоговых реформ, ориентированных в значительной мере на учет фактора международной налоговой конкуренции, причем не только и не столько недобросовестной, сколько добросовестной конкуренции. Радикальная реформа налоговой системы наиболее мощной с экономической и финансовой точки зрения страны не может не оказать влияния на соотношение конкурентных позиций налоговых систем стран – ключевых партнеров, в том числе и на изменение направлений и динамики основных финансовых потоков.

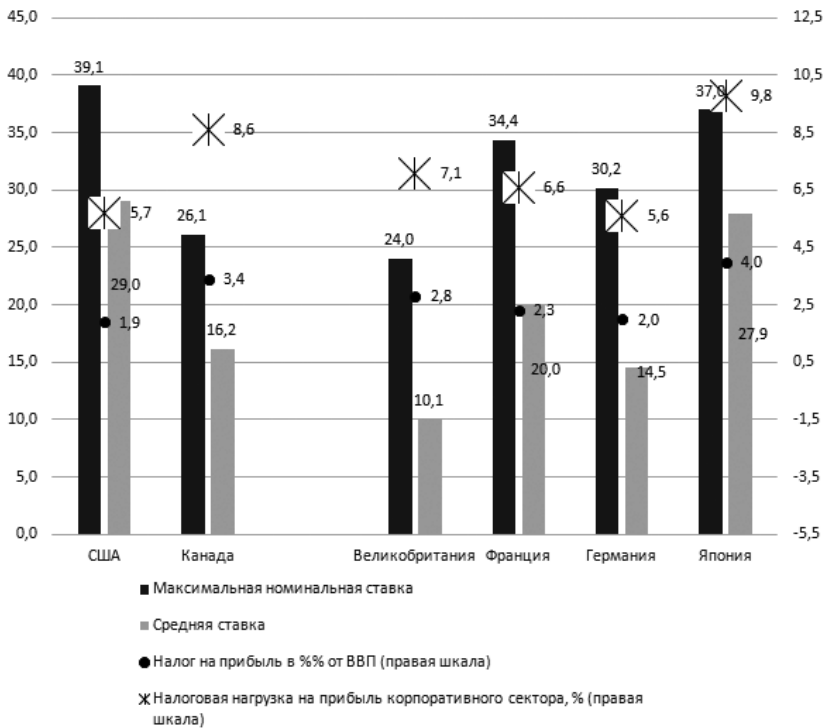
Остановимся более подробно на учете фактора добросовестной налоговой конкуренции в отношении двух стран с существенными экономическими и социальными связями – Канады и США – в ходе налоговых реформ 2018–2019 гг.

1. Налоговая конкуренция США и Канады накануне налоговой реформы США

Рассмотрим следующие основные блоки налоговых систем двух стран: налогообложение прибыли корпораций; налогообложение потребления и налогообложение доходов физических лиц. Каждый из этих блоков оказывает влияние на различные аспекты хозяйственной активности, а через систему прямых и обратных связей – и на экономическую динамику в целом.

Конкурентные позиции двух стран в рамках рассматриваемых блоков налогообложения накануне реформы существенно различались. Наиболее серьезно США проигрывали налоговую конкуренцию своему северному соседу (равно как и основным торговым партнерам и большинству европейских стран) по налогу на прибыль корпораций (см. рис. 1). Именно этот налог является ключевым для развития среднего и крупного бизнеса в стране: он существенно влияет на объемы и направления инвестиций, сказывается на темпах экономического роста и на динамике рынка труда в стране.

На протяжении большей части второй половины XX в. – начала XXI в. налогообложение прибыли корпораций в США было существенно выше, чем в основных странах – экономических партнерах. Прибыль облагалась по прогрессивной шкале (сложно устроенной) при максимальной ставке 39,1% (с учетом субналога). Средняя ставка налога была существенно ниже и составляла 29% (см. рис. 1). Эти пока-



Источник: рассчитано автором по данным ОЭСР. data.oecd.org (дата обращения: 10.09.2019).

Рис. 1. Налоговые ставки и показатели налоговой нагрузки на прибыль корпораций в некоторых странах ОЭСР, 2017 г.

затели для Канады были значительно ниже. Так, максимальная номинальная ставка налога на прибыль (суммарная федеральная и провинциальная) составляла всего 26,1%, а средняя – 16,1%. Столь значительное различие в уровне налоговых ставок выливалось и в разные показатели налоговой нагрузки данного налога на ВВП, однако соотношение уже было иным. Если по ставкам просматриваются существенно более высокие значения в США, то собственно показатели налоговой нагрузки ощутимо выше в Канаде. Так, по итогам 2017 г. поступления налога на прибыль корпораций в этой стране составляли 3,4% ВВП, в то время как в США – только 1,9%. Налоговая нагрузка налога на прибыль корпоративного сектора², по данным СНС, в Канаде состав-

² Налоговая нагрузка на прибыль корпоративного сектора рассчитывалась как отношение суммы налогов на прибыль корпораций к сумме чистой операционной прибыли и доходов от собственности для сектора финансовых и нефинансовых корпораций по данным СНС. Этот подход является существенным упрощением методологии, используемой Евростатом, для расчета полной налоговой ставки налога на капитал (implicit tax rate). Более подробно данная методология описана в [6].

ляла 8,6% против 5,7% в США³. Несмотря на то что итоговые показатели налоговой нагрузки на прибыль корпораций в США накануне реформы были ниже, чем в Канаде, конкурентные позиции страны и в экономической литературе [1; 2; 3; 4], и на официальных уровне [5] оценивались как проигрышные.

Существенно ниже, чем в США, были и номинальные и средние налоговые ставки в ключевых европейских странах и в Японии. При этом если доля налога на прибыль в ВВП в США была самой низкой из всех рассматриваемых (1,9%), то по налоговой нагрузке на корпоративный сектор страна проигрывала только Германии (5,7 против 5,6%).

Описанное выше соотношение налоговых ставок и итоговых показателей налоговой нагрузки в значительной мере является следствием применяемых моделей налоговых льгот и вычетов в этих странах. Значения доли налога на прибыль корпораций в ВВП представляют собой итог деятельности корпораций, которые используют все инструменты налогового планирования для снижения налоговой нагрузки, в том числе и перевод деятельности и финансовых ресурсов в другие юрисдикции, включая и офшорные.

В процессе принятия инвестиционных решений компании в большей степени ориентируются на значения номинальных и средних налоговых ставок, чем на аналитические показатели налоговой нагрузки относительно ВВП и его компонентов в рамках СНС. Для двух североамериканских стран сложившиеся соотношения рассматриваемых показателей весьма существенны. Взаимная торговля этих стран и их взаимные инвестиции весьма значительны. Так, доля США в общем объеме накопленных иностранных инвестиций в Канаду по итогам 2017 г. оценивалась в 52,2%, а доля Канады в накопленных иностранных инвестициях в США – 13,0% (наиболее значительный показатель среди стран-инвесторов)⁴.

По уровню налогообложения потребления Канада существенно проигрывала США как по номинальным, так и по итоговым показателям. Так, по итогам 2017 г. налогообложение потребления в США (налоги на товары и услуги) накануне реформы составляло в общей сложности 3,7% ВВП, а в Канаде 7,1% ВВП (см. табл. 1). При этом, если в США доли общих и специальных налогов на товары и услуги были в целом близки (2,0% – первые и 1,7% – вторые), то в Канаде ситуация была иной. Общие налоги на товары и услуги (федеральный НДС, гармонизированные налоги с продаж и налоги с продаж провинций) составляли 4,6% ВВП, а специальные налоги (в основном это акциз-

³ Рассчитано по данным OECD statistics. stats.oecd.org (дата обращения: 20.09.2019).

⁴ По данным ОЭСР. data.oecd.org/fdi/inward-fdi-stocks-by-partner-country.htm#indicator-chart (дата обращения: 20.09.2019).

ные налоги и акцизные сборы) не превышали 2,5% ВВП. Налоги на потребление формируют, по сути, налоговую нагрузку на население (на конечного потребителя). Различные варианты оценок налоговой нагрузки налогов на товары и услуги (см. табл. 1) свидетельствуют о существенно более высоком уровне налогообложения потребления в Канаде по сравнению с США. Так, налоги на товары и услуги в Канаде составляют 12,5% доходов сектора домохозяйств (суммы заработной платы наемных работников, доходов от собственности и социальных трансфертов населению по данным СНС) против 4,7% в США. Существенно выше в Канаде и отношение налогов на товары и услуги к расходам сектора домохозяйств на конечное потребление – 13,2% против 6,5% в США. Таким образом, в части налогообложения потребления Канада проигрывает налоговую конкуренцию своему южному соседу.

Таблица 1

Показатели налоговой нагрузки на население в США и Канаде (%), 2017 г.

Показатели	США	Канада
Налоги на товары и услуги		
в % от ВВП	3,7	7,1
в % от доходов сектора домохозяйств и НКООДХ	4,7	12,5
в % от расходов на конечное потребление сектора домохозяйств и НКООДХ	6,5	13,2
Суммарная налоговая нагрузка на доходы сектора домохозяйств (индивидуального подоходного налога, налогов на товары и услуги, взносов на социальное страхование, уплачиваемых работниками)	20,3	36,2
Предельная ставка индивидуального подоходного налога, 2017/2018 г.	39,6/ 37,0	33,0/33,0
Средняя ставка индивидуального подоходного налога, 2017/2018 г.		
для одинокого налогоплательщика без детей	17,2/ 23,8	22,8/ 23,0
для пары с одним источником доходов и двумя детьми	14,3/11,7	18,0/18,4
Поступления индивидуального подоходного налога		
в % от ВВП	10,5	11,6
в % от доходов сектора домохозяйств и НКООДХ*	10,3	18,8

* Использование при оценках налогового бремени общего показателя доходов сектора домохозяйств и НКООДХ не вполне корректно, однако отсутствие данных о доходах собственно сектора домохозяйств за рассматриваемый период в источнике (stats.oecd.org) не позволят провести более корректное сопоставление.

Источник: рассчитано автором по данным сайта OECD. stats.oecd.org (дата обращения: 10.09.2019).

Наиболее остро налоговая конкуренция между странами в части налогов на потребление ощущается на уровне провинций и штатов в приграничных районах двух стран (см. табл. 2⁵), когда при наличии открытой границы население имеет возможность покупать товары (потребительские, в первую очередь) в соседней стране по существенно более низким ценам. Все канадские провинции проигрывают налоговую конкуренцию штатам, с которыми они граничат (см. табл. 2). Наиболее значительно по номинальным показателям проигрывает провинция Квебек относительно штатов Вермонт и Мэн. Однако эти данные не учитывают ни степени транспортной доступности, ни еженедельные реальные потоки. По абсолютным значениям наиболее существенные потери налоговых поступлений фактически несут бюджеты провинций Саскачеван, Онтарио и Квебек. Описываемые конкурентные соотношения затрагивают в первую очередь бюджеты провинций и практически не затрагивают доходы федерального бюджета страны. Таким образом, налоговую конкуренцию в рамках налогообложения потребления очевидно выигрывают США.

Аналогичная картина (проигрыш налоговой конкуренции) имеет место по налогообложению доходов физических лиц (индивидуальному подоходному налогу). Но здесь картина отчасти напоминает ситуацию с налоговой нагрузкой на корпорации – предельные ставки индивидуального подоходного налога в 2017 г. были существенно выше в США (на 6,6 п.п.), но при этом средние налоговые ставки были ниже и для одинокого налогоплательщика, и для супружеской пары с двумя детьми (см. табл. 1). В первом случае налоговая нагрузка на налогоплательщика в Канаде была выше на 5,6 п. п., а во втором – на 3,7 п. п. Выше в Канаде и общая налоговая нагрузка индивидуального подоходного налога на доходы сектора домохозяйств – 18,8% против 10,3% в США.

Если же оценивать суммарный уровень налоговой нагрузки на доходы сектора домохозяйств в двух странах (по трем основным группам налогов – индивидуальному подоходному, налогам на товары и услуги и взносам на социальное страхование, уплачиваемым работниками), то его показатели для Канады существенно превосходят американские – 36,2% против 20,3%.

Таким образом, накануне налоговой реформы в США (по итогам 2017 г.) большинство показателей налоговой нагрузки для населения Канады существенно превышали таковые для ее южного соседа.

⁵ Сопоставление номинальных ставок, которые к тому же в ряде случаев для Канады представляют собой сложное сочетание федерального НДС и провинциальных налогов с продаж, со средними для штатов США не вполне корректно, однако для иллюстрации проблемы налоговой конкуренции в сфере налогов на потребление представляется допустимым.

Таблица 2

**Ставки налогов на товары и услуги в приграничных провинциях
Канады и штатах США, 2018 г.**

Канада		США		Преимущество США, процент- ные пункты (раз- ница в ставках Канада – США)
провинция, территория	ставки налогов на товары и услуги*, %	ставки налогов на товары и услуги**, %	штат	
Юкон	0+5	1,43	Аляска	+3,57
Британская Колумбия***	12+5	9,17	Вашингтон	+7,83
		6,03	Айдахо	+5,97
		0	Монтана	+12
Альберта	0+5	0	Монтана	+ 5
Саскачеван	6 + 5	0	Монтана	+11
		6,85	Северная Дакота	+4,15
Манитоба	8+5	6,85	Северная Дакота	+6,15
		7,43	Миннесота	+5,57
Онтарио	13	7,43	Миннесота	+5,57
		6	Мичиган	+ 7
		7,17	Огайо	+5,83
		6,34	Пенсильвания	+ 6,66
		8,49	Нью Йорк	+4,51
Квебек	9,975+5	8,49	Нью Йорк	+6,485
		6,18	Вермонт	+8,795
		6,25	Мен	+8,725
Нью-Брансуик	15	6,25	Мэн	+8,75

* приведены ставки НДС, гармонизированного налога с продаж, налогов с продаж провинций в зависимости от модели, действующей на территории той или иной провинции; ** приведены средние комбинированные ставки штата и муниципальных образований, действующие на территории штата; *** в Британской Колумбии ставки дифференцированы, приведено максимальное значение.

Источник: составлено автором по данным сайта Налоговой службы Канады. www.canada.ca/en/revenue-agency (дата обращения 10.09.2019); [7].

2. Основные мероприятия налоговой реформы США, меняющие конкурентные позиции страны

Налоговая реформа в США 2018-го г. (The Tax Cut and Jobs Act (ТСJA) – «Закон о снижении налогов и создании рабочих мест»⁶ был принят в 2017 г.) [8] представляла собой масштабный пересмотр ключевых параметров налоговой системы страны. Основной задачей реформы была поддержка экономического роста за счет стимулирования компаний к инвестициям на территории страны и к созданию именно здесь новых рабочих мест. Ключевым направлением различных составляющих реализуемых мер было повышение конкурентоспособности налоговой системы страны в условиях как добросовестной, так и недобросовестной налоговой конкуренции. Задачей реформы было сделать инвестирование на территории страны более предпочтительным по сравнению с вывозом капитала, а репатриацию прибыли от иностранных инвестиций более предпочтительной по сравнению с инвестированием в страну – источник прибыли.

С определенной долей условности большинство мероприятий этой налоговой реформы могут быть сгруппированы в два блока: (1) меры, нацеленные на укрепление позиций страны в системе добросовестной налоговой конкуренции и (2) меры, нацеленные на повышение инвестиционной привлекательности страны на фоне наличия юрисдикций, осуществляющих недобросовестную конкуренцию. Более подробно мероприятия реформы были рассмотрены в [9; 10].

В рамках первого блока наиболее существенно на соотношение конкурентных позиций двух стран могут повлиять такие меры, как:

- изменение порядка налогообложения прибыли – переход от прогрессивного налога к пропорциональному, по существенно более низкой ставке (21% – ставка федерального налога на прибыль против действовавшей ранее ставки в 35%);
- введение модифицированной территориальной модели налогообложения прибыли, при которой прибыль компаний, полученная за рубежом, не подлежит налогообложению в стране, если доля в зарубежной компании превышает 10%;
- право на «налоговую амнистию» для компаний, которые могут ввезти в страну накопленную за рубежом прибыль, уплатив при этом минимальный налог в размере 15,5% или 8%, в зависимости от категорий ввозимых активов;
- введение механизма, заинтересовывающего компании держать нематериальные активы в стране и получать именно здесь патентную защиту. Доходы от такого рода нематериальных активов

⁶ ТСJA – «Закон о снижении налогов и создании рабочих мест». – *Перевод авт.*

будут облагаться по пониженной ставке (этот механизм получил название – Foreign Derived Intangible Income – FDI);

- изменение режима амортизационных списаний по различным категориям активов; по некоторым видам активов размеры амортизационной премии повышаются с 50% до 100%;
- отмена альтернативного минимального налога, который действовал в стране с 1969 г.;
- снижение максимальной ставки индивидуального подоходного налога (с 39,6 до 37%) и изменение интервалов прогрессии (в пользу налогоплательщиков);
- существенное повышение стандартного вычета для всех категорий налогоплательщиков и внесение целого ряда изменений в порядок применения и значения различных категорий вычетов и скидок;
- радикальный пересмотр порядка налогообложения пассивных доходов.

Выше приведены лишь основные мероприятия, нацеленные на снижение налоговой нагрузки на американские компании и физических лиц и на активизацию инвестиционной активности именно на территории страны. Отчасти эти меры нацелены на стимулирование репатриации как прибыли от иностранных инвестиций, так и различных форм активов (нематериальных в том числе).

Ко второй группе налоговых новаций, ориентированных на адаптацию налоговой системы США к фактору недобросовестной налоговой конкуренции, можно отнести следующие:

- в рамках налогообложения прибыли корпораций введен механизм, названный налог «на глобальные доходы от нематериальных активов, облагаемых по пониженной ставке» (Global Intangible Low-Taxed Income (GILTI)), суть которого в налогообложении тех доходов от зарубежных материальных активов, которые в стране происхождения облагаются по пониженной ставке (фактически по ставке ниже 13,125%);
- дополнительно вводится налогообложение всех трансграничных платежей между дочерними и материнскими компаниями, если эти платежи принимаются к вычету при налогообложении прибыли со сложной процедурой расчета. Этот механизм получил название «Base Erosion and Anti-Abuse Tax (BEAT)».

Таким образом, в рамках налоговой реформы есть мероприятия, нацеленные на снижение налоговой нагрузки (для подавляющего большинства налогоплательщиков), а также мероприятия по повышению уровня налогообложения, при определенных условиях. По прошествии чуть более года после введения основных мероприятий еще сложно говорить о каких бы то ни было существенных результатах, однако изменение конкурентных позиций налоговой системы страны и некоторая переориентация финансовых потоков уже просматриваются [11].

3. Конкурентные позиции Канады на фоне налоговой реформы в США

Если до налоговой реформы Канада выигрывала налоговую конкуренцию с США только в рамках налога на прибыль корпораций и выраженно проигрывала ее во всех остальных ключевых сегментах, то после проведенных мероприятий и это преимущество может быть потеряно.

Остановимся более подробно на возможном (и отчасти уже реализующемся) влиянии налоговой реформы в США на экономику Канады через призму налоговой конкуренции этих двух стран за инвестиции, доходы, трудовые ресурсы и др. факторы и результаты экономической активности хозяйствующих субъектов.

С определенной долей условности могут быть выделены следующие направления потенциального воздействия налоговой реформы президента Д. Трампа на экономику страны-соседа:

- улучшение экономической ситуации на рынках США, повышение темпов экономического роста, оживление экономической активности в стране будут иметь своим следствием в целом позитивное влияние на экономику соседней страны, которая, с точки зрения сложившейся терминологии, является малой открытой экономикой. Однако краткосрочные, средне- и долгосрочные макроэкономические последствия реформы могут различаться;
- выбор между двумя странами при осуществлении новых инвестиций со стороны хозяйствующих субъектов третьих стран будет осуществляться исходя из новых соотношений потенциального дохода от этих инвестиций и, вероятно, будет существенно зависеть от отраслевого фактора;
- для американских компаний будет более выгодно размещать подразделения, осуществляющие научные исследования и разработки в США, чем в Канаде. В результате Канада может лишиться как некоторой части рабочих мест, которые компании здесь создают, так и доходов бюджетов всех уровней;
- для компаний будет более выгодно осваивать зарубежные рынки, находясь непосредственно в США, и не использовать свои дочерние структуры в других странах (в том числе и в Канаде). Это также может повлечь за собой сокращение числа рабочих мест и потери доходов как физических лиц, так и бюджетов;
- поведение транснациональных компаний с точки зрения размещения различных структурных подразделений в двух странах, размещение нематериальных активов и, соответственно, политика формирования центра аккумулирования доходов от этих активов и их выбор между двумя странами в настоящее время не очевиден. Однако весьма вероятно, что реформа в США приве-

- дет и к изменению локализации части нематериальных активов и соответственному изменению направлений финансовых потоков, генерируемых ими;
- поведение наиболее мобильной составляющей высококвалифицированной рабочей силы Канады также может иметь своим следствием либо полное изменение юрисдикции, либо сложную комбинацию места работы и места жительства, особенно в приграничных регионах.

В случае реализации этих угроз потери для Канады будут выражаться не только в сокращении числа рабочих мест, но и в потере доходов физических лиц, в потере доходов бюджетов (как федерального, так и ряда провинций). Итогом может стать если не абсолютное снижение параметров ВВП, то существенное замедление темпов роста. Наиболее серьезные потери [12] могут понести такие провинции, как Онтарио – самая мощная в промышленном отношении провинция (по оценкам, на нее приходится более 40% общей суммы потерь), а также Альберта (19%) и Квебек (еще 16%) [12, р. 104]. При этом, поскольку Квебек является наиболее крупной провинцией с точки зрения абсолютных сумм выравнивающих трансфертов федерального бюджета, ее потери потребуют увеличения расходов федерального бюджета на эти цели.

Экономические потери от изменения конкурентных позиций налоговых систем двух стран отчасти могут быть компенсированы повышением темпов экономического роста в США вследствие проведенной реформы. Существенную роль в этом случае будут играть соотношения темпов экономического роста, поддержанных налоговой реформой, и темпы роста дефицита федерального бюджета США и объема долга вследствие падения доходов. Имеющиеся в экономической литературе оценки последствий зачастую существенно различаются [10; 13].

В рамках проблемы собственно налоговой конкуренции ключевым вопросом является налоговая привлекательность размещения инвестиций в рамках той или иной юрисдикции. Для принятия инвестиционных решений при размещении прямых иностранных и национальных инвестиций ключевым ориентиром являются оценки предельной эффективной налоговой ставки METR (Marginal Effective Tax Rate) в отношении конкретных проектов. Именно METR в значительной мере определяет потенциальный чистый доход от вложенных в проект инвестиций. Данный показатель используется для оценки налоговой нагрузки на конкретный бизнес-проект и предполагает использование суммарных оценок тех налогов, которые непосредственно влияют на чистую прибыль компаний (на чистую доходность). Традиционно в оценках учитываются налог на прибыль, налог на имущество, налоги на товары и услуги, если таковые взимаются при реализации элементов сырья и материалов, и др. Показатель METR рассчитывается как отношение суммы уплачива-

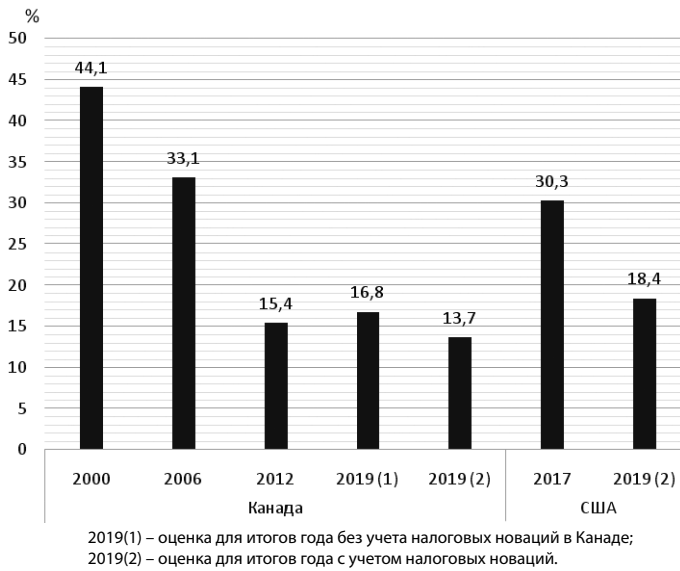
емых налогов, непосредственно связанных с инвестиционным проектом, к сумме дохода до их уплаты⁷. Этот показатель активно используется в экономической литературе и практике налогового консультирования для оценок состояния налоговой конкуренции.

Так, на протяжении последних почти 20 лет значения METR в Канаде имели устойчивую тенденцию к снижению (см. рис. 2) – с 44,1% в 2000 г. до 15,4% в 2012 г. Начиная с 2012 г. этот показатель для Канады был существенно ниже американского (30,3%). Таким образом, в этот период страна однозначно выигрывала налоговую конкуренцию с южным соседом. Однако реформа 2018-го г. в США должна привести (по оценкам) к снижению показателя METR для США до самых низких за последние годы значений – 18,4%. Именно такое снижение (более чем на 11 п. п.) обеспечат по совокупности налоговые новации – снижение номинальной ставки, увеличение амортизационной премии, отмена альтернативного минимального налога и др. По оценке Министерства финансов Канады, до проведения мероприятий 2018 г. (вопрос об изменениях, внесенных в налоговое законодательство Канады в 2018 г. будет рассмотрен ниже) прогнозы показывали, что этот показатель составит 16,8%. По сравнению с имеющимися оценками для США (18,4%) преимущество Канады будет относительно незначительным на фоне существенного проигрыша в налоговой конкуренции по иным составляющим налоговой системы (описанным выше). Это обстоятельство повлечет за собой необходимость внесения изменений (если не реформы) в налоговое законодательство Канады.

Сложнее оценить потенциальное влияние изменения поведения транснациональных компаний в отношении перевода в страну объектов интеллектуальной собственности или проведение операций на рынке третьих стран. В настоящее время налоговые стимулы для возврата объектов интеллектуальной собственности в США для транснациональных корпораций довольно существенны – таким образом компании получают право на существенный вычет собственно при расчете налоговой базы по налогу на прибыль и значительно сокращают базу для расчета налога «на глобальные доходы от нематериальных активов, облагаемых по пониженной ставке» (GILTI). Наиболее значительную активность здесь могут проявить фармацевтические компании.

Ситуация на рынке труда в США в результате реформы может быть существенно модифицирована [10]. В то же время эти налоговые новации могут значительным образом сказаться на жителях Канады – американских гражданах (которые рассматриваются налоговыми резидентами страны независимо от срока пребывания), так и гражданах Канады. В зону риска в Канаде попадают наиболее высококвали-

⁷ Разные авторы и институты в своих оценках используют несколько различающиеся методики расчета данного показателя (см., например, [14, p. 4].



Источник: составлено автором по данным Министерства финансов Канады. www.fin.gc.ca/n19/data/19-078-1-eng.asp (дата обращения: 10.09.2019).

Рис. 2. Предельные эффективные налоговые ставки (METR) в Канаде и США, данные за отдельные годы.

фицированные работники с высоким уровнем доходов, для которых разрыв в предельных значениях налоговых ставок в Канаде и США в пользу последних еще более усилится. Средняя ставка индивидуального подоходного налога в Канаде для супружеской пары с двумя детьми и одним источником дохода по итогам 2018 г. уже составляла 18,4% против 11,7% в США (см. табл. 1).

Несмотря на столь большой (и далеко не полный) перечень проблем, с которыми может столкнуться страна в результате существенного изменения ее конкурентных позиций относительно южного соседа, вопрос о масштабной налоговой реформе не стоит. Это связано с отсутствием серьезной альтернативы для финансирования значительных по объемам социальных расходов и трансфертов в случае принципиального сокращения бюджетных доходов (как федерального бюджета, так и бюджетов провинций).

Необходимость налоговой реформы в Канаде активно обсуждается в экономической литературе уже довольно давно [15]. Наиболее серьезные претензии высказываются в отношении подоходного налогообложения, системы косвенных налогов и взносов на социальное страхование и налогов на фонд заработной платы. Налоговая реформа в США не только активизировала эти дискуссии, но и привела к некоторой смене акцентов – на первый план выступили вопросы налоговой конкуренции и ее последствий [16]. Результатом стала корректировка

положений налогового законодательства, касающегося корпораций. Были реализованы меры, снижающие предельную эффективную налоговую ставку (METR), как инструмент поддержки конкурентных позиций страны в новых условиях.

Так, с 2019 г. введены в действие некоторые меры, нацеленные на повышение эффективности и активизацию инвестиционного процесса (в рамках реализации планов «по формированию и поддержке растущего среднего класса» [17]). Во-первых, введено единовременное списание расходов на машины и оборудование, используемые в производстве и переработке продукции. Это положение также распространяется на установленный перечень оборудования для производства «чистой энергии». Во-вторых, для объектов, которые не подпадают под действие положения о единовременном списании, вводится «стимулирование ускоренного инвестирования» (Accelerated Investment Incentive), которое позволяет в течение первого года эксплуатации списывать в 1,5 раза большую часть стоимости оборудования, чем было установлено ранее нормативами амортизационных списаний. Так, например, для оборудования, относящегося к амортизационному 8-му классу, для которого установлена стандартная норма ежегодной амортизации в размере 20%, в течение первого года может быть списано 30% стоимости.

Эти положения действительны в отношении объектов, приобретенных после 20 ноября 2018 г. (даты принятия закона). Срок действия данной меры ограничен – она будет постепенно сворачиваться начиная с 2024 г. и полностью будет отменена после 2027 г.

Особенности налоговой системы Канады затрудняют реагирование на те или иные вызовы для налоговой системы в виде снижения номинальных ставок. Федерация имеет право изменять только федеральную ставку, а ставки провинций устанавливаются законодательными актами этих субъектов Канадской федерации. В части установления налоговых ставок канадские провинции имеют широкие возможности проводить собственную политику, которая может свести на нет усилия федеральных властей. В то же время действие Соглашения о сборе налогов для участвующих в нем провинций фактически обязывает их принимать для исчисления налога порядок расчета налоговой базы, установленный федерацией. Именно поэтому в качестве основного инструмента для снижения METR был избран механизм, корректирующий налоговую базу, а не ставки.

Наиболее существенно от данной меры выиграют такие сектора экономики Канады, как производство и обработка, для которого предельная ставка (METR) снизится на 5,9 п. п. (с 15,5 до 12,6%), сельское хозяйство и рыболовство, а также услуги (снижение составит 3,5 п. п.).

В целом, по оценкам Министерства финансов Канады [14], по агрегированному показателю METR страна в 2019 г. сохранит конкурентные преимущества по сравнению с США (см. рис. 2) – 13,7 против 18,4%.

Тем не менее ситуация в различных секторах экономики и регионах страны будет существенно различаться. Если ситуация в таких секторах экономики Канады, как производство и обработка, сельское хозяйство и рыболовство, оптовая и розничная торговля, услуги и коммунальное хозяйство выглядит более предпочтительной, то строительство, лесное хозяйство и транспорт США обладают определенными конкурентными преимуществами с точки зрения налогообложения.

* * *

Вопросы налоговой конкуренции, рассмотренные выше, представляют интерес в том числе и при оценках перспектив развития различных экономик. Особенно важным данный аспект становится для стран, экономика которых является малой открытой экономикой (как экономика Канады и России). Потери от проигрыша в налоговой конкуренции фактически выражаются в сокращении объемов валовой добавленной стоимости, производимой тем или иным сектором экономики, а в результате могут выразиться и в снижении темпов роста ВВП страны, падении (или замедлении роста) доходов населения и др. макроэкономических сложностях.

В настоящее время фактор налоговой конкуренции (как недобросовестной, так и добросовестной) начинает приобретать если не ключевое, то существенное значение в процессе принятия экономических и политических решений. Канада сегодня является одной из стран, которая столкнулась с необходимостью учитывать и фактически подстраиваться при формировании ключевых параметров собственной налоговой системы под налоговую политику, проводимую другой юрисдикцией.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Chan D., Mintz J.* Annual Global Tax Competitiveness Ranking: Corporate tax Policy at a Crossroads. University of Calgary // The School of Public Policy Research Papers. 2013. Vol. 6. Issue 35. November 2013.
2. *Merrill P.R.* Corporate Tax Policy for the 21st Century // National Tax Journal. December 2010. Vol. 63. Issue 4. Part 1. P. 623–634.
3. *Duanjie C., Mintz J.* U.S. Effective Corporate Tax Rate on New Investments: Highest in the OECD // Tax & Budget Bulletin. 2010. No. 62. Cato Institute, Washington, DC.
4. *Lyon A.B., McBride W.A.* Assessing US Global Tax Competitiveness after Tax Reform // National Tax Journal. Vol. 71. Issue 4. P. 751–788.
5. International Comparisons of Corporate Income Tax Rates. Congress of the United States. Congressional Budget Office. March 2017. www.cbo.gov/system/files?file=115th-congress-2017-2018/reports/52419-internationaltaxratecomp.pdf (accessed 02.02.2019).
6. Eurostat. Taxation trends in the European Union. 2014 edition. Eurostat 2014. ec.europa.eu/taxation_customs/taxation/gen_info/economic_analysis/tax_structures/index_en.htm (accessed 02.02.2019).

7. *Cammenga J.* State and Local Sales Tax Rates. January 2019. Tax Foundation/ Fiscal Fact. #633. Jan.2019.
8. Public Law 115–97–DEC. 22, 2017. An Act To provide for reconciliation pursuant to titles II and V of the concurrent resolution on the budget for fiscal year 2018. www.congress.gov/bill/115th-congress/house-bill/1/text (accessed 02.02.2019).
9. *Лыкова Л.Н.* Налоговая реформа Президента Трампа // *Мировая экономика и международные отношения*. 2019. Т. 63. № 6. С. 38–48.
10. *Feldstein M.* The tax reform legislation of 2017 // *Journal of Policy Modeling*. 40 (2018). P. 503–508.
11. *Погорлецкий А.И.* Налоговая реформа в США: глобальные последствия и возможное влияние на российскую налоговую политику // *Известия ДВФУ. Экономика и управление*. 2018. № 2. С. 55–67.
12. The Impacts of US Tax Reform on Canada's Economy. PwC. September, 2018. thebusinesscouncil.ca/wp-content/uploads/2018/09/PwC-Final-Report-Impacts-of-US-Tax-Reform-Aug-2018.pdf (accessed 02.10.2019).
13. *Barro R.J., Furman J.* Macroeconomic Effects of the 2017 Tax Reform // *Brookings Papers on Economic Activity*. Spring. 2018. P. 257–345.
14. Marginal Effective Tax Rates. Department of Finance. Canada. www.fin.gc.ca/n19/data/19-078-1-eng.asp (accessed 02.09.2019).
15. *Duclos J.-Y., Gingras J.* A Roadmap for Federal Tax Reform // *Canadian Tax Journal / Revue Fiscale Canadienne*. 2000. Vol. 48. No. 2 / no 2 303–339.
16. *Bazel P., Mintz J., Thompson A.* Tax Competitiveness Report: The Calm before the Storm. University of Calgary. The School of Public Policy Publications // *SPP Research Paper*. 2017. Vol. 11:7. February 2018.
17. Fall Economic Statement 2018. www.budget.gc.ca/fes-eea/2018/docs/statement-enonce/fes-eea-2018-eng.pdf (accessed 02.09.2019).

ABOUT THE AUTHOR

Lykova Lyudmila Nikitichna – Doctor of Economic Sciences, Professor, Chief Scientific Associate of the Federal State Budgetary Institution of Science – Institute of Economics of the Russian Academy of Sciences (the RAS), Moscow, Russia
lykoval@inecon.ru

TAX COMPETITION AS A FACTOR OF TAX REFORMS IN ECONOMICALLY DEVELOPED COUNTRIES

In this article the factor of tax competition and the peculiarities of its accounting was considered, when a tax reform in the USA had been conducted, as well as when corporate income taxation in Canada had been adjusted in the years 2018–2019.

The levels of tax burden of the two countries on the eve of reforms on income taxes, on individual income taxes and on consumption taxes, were analyzed. It was shown that Canada was losing the US tax competition for most of the taxes considered at both the federal and subfederal levels. The potential directions of the impact of tax reform in the United States on the economy of Canada, were analyzed.

Keywords: *tax competition, corporate profit tax, individual income tax, consumption taxes, tax reform, marginal effective tax rate, tax rates.*

JEL: H20, H21, H30.

Д.И. УШКАЛОВА

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

С.А. НИКИТИНА

младший научный сотрудник Центра исследований международной
макроэкономики и внешнеэкономических связей
ФГБУН Институт экономики РАН

ВЛИЯНИЕ ВНЕШНИХ ФАКТОРОВ НА ЭКСПОРТ И ИМПОРТ РОССИИ¹

В работе представлены результаты эконометрического анализа влияния ключевых внешних факторов на показатели внешней торговли России. Для решения поставленных задач использована модель векторной авторегрессии (VAR). Авторами анализируется характер и степень взаимосвязи между экспортом и импортом России и динамикой ВВП G20 и отдельных стран (ЕС, Германии, Китая), мировых цен на нефть и металлы. Дается количественная оценка влияния ВВП Германии и Китая и мировой цены на нефть на объемы российского экспорта.

Ключевые слова: экспорт России, импорт России, внешняя торговля России, зависимость экономики России от цен на нефть, факторы развития внешнеэкономических связей России.

JEL: F17, C32, F14.

DOI: 10.24411/2073-6487-2019-10074

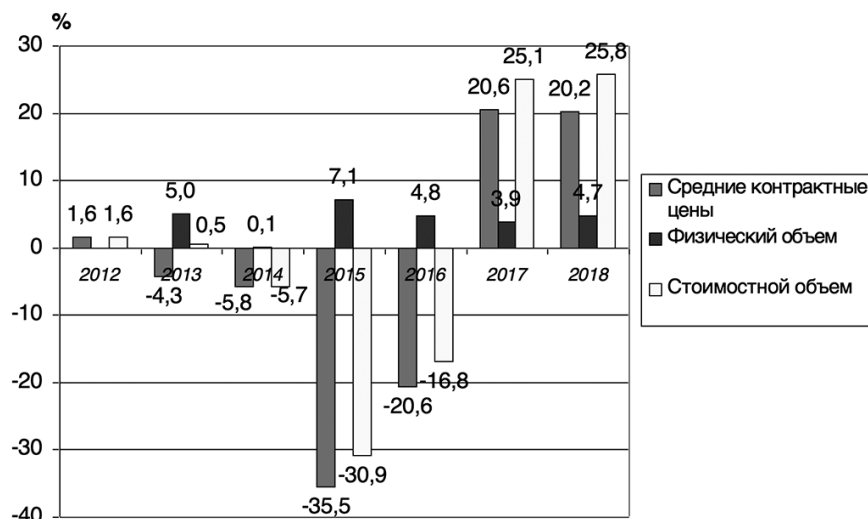
Доминирующая зависимость внешней торговли России от экзогенных факторов не вызывает сомнений и рассматривается в большинстве научных работ в качестве аксиомы, в то время как попытки оценить конкретное воздействие динамики тех или иных показателей на объемы российского экспорта или импорта, в особенности в отраслевом разрезе, остаются достаточно редкими. Наиболее изученными в данном контексте являются такие внешние факторы, как цены на нефть и другие важнейшие экспортируемые товары, в то время как непо-

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

средственное воздействие, например, динамики мирового ВВП или темпов роста экономики ведущих импортеров российской продукции остаются в большинстве случаев за рамками исследований, равно как и сравнительная оценка значимости различных внешних факторов.

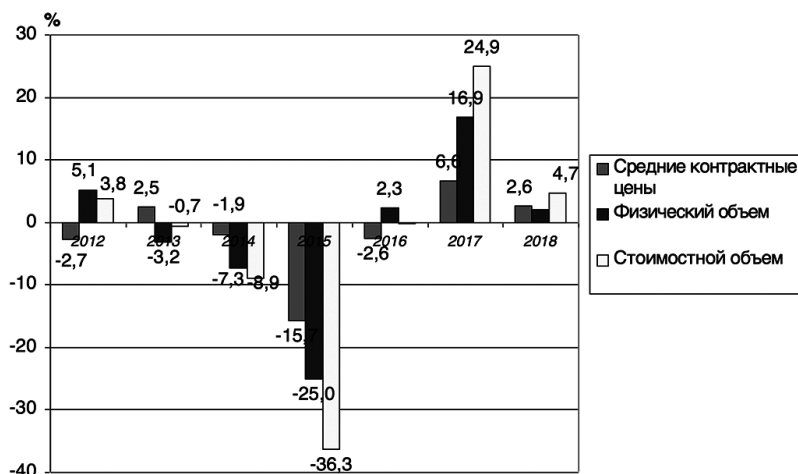
Несмотря на кажущуюся ясность в отношении воздействия мировых цен на объемы российского экспорта, на практике это влияние имеет достаточно сложную природу. Снижение нормы прибыли экспортеров в результате падения цен на экспортируемый товар теоретически может способствовать росту физического объема поставок, в значительной степени компенсирующему негативное действие ценового фактора, или, наоборот, переориентации поставок с внешнего на внутренний рынок. Аналогичным образом рост мировых цен может приводить как к увеличению физических объемов экспорта товара, так и к их снижению (например, в случае ориентации экспортера на определенный размер экспортной выручки). Разумеется, на физические объемы экспорта и импорта влияет широкий спектр внутренних и внешних факторов (начиная с динамики внутреннего потребления и уровня загрузки производственных мощностей и заканчивая спецификой экспортных контрактов и договоренностями, направленными на стабилизацию цен на мировом рынке). При этом соотношение степени влияния изменения контрактных цен и физического объема поставок на стоимостные объемы экспорта и импорта, разумеется, являются динамической величиной, существенно дифференцированной для различных товаров в разные периоды времени.

На протяжении многих лет доминирующим фактором роста стоимостных объемов экспорта России выступал ценовой фактор, в то время как изменение объемов импорта было обусловлено преимущественно динамикой физических объемов поставок [1], что объясняется товарной структурой российского внешнеторгового обмена (преобладанием сырьевых товаров в экспорте и машинотехнической продукции в импорте). Начиная с 2013 г. наблюдалось ежегодное увеличение физических объемов экспорта, в то время как физические объемы импорта демонстрировали отрицательный прирост в 2013–2015 гг. и положительный – в 2016–2018 гг. (см. рис. 1 и 2). Характер и степень влияния динамики контрактных цен на изменение физических объемов поставок при этом существенно дифференцированы в разные периоды времени и не могут быть выявлены методом дискриптивного анализа статистики. В то же время низкая эластичность добычи углеводородов по цене в России, обусловленная ограниченностью имеющихся мощностей их транспортировки на внешние рынки [2, с. 633], с учетом высочайшего удельного веса данной товарной группы в отечественном экспорте, предполагает и низкую эластичность по цене на мировом рынке всего экспортного предложения России.



Источник: составлено авторами по: таможенная статистика внешней торговли Российской Федерации. Экспресс-информация ФТС РФ. Официальный сайт ФТС РФ. (www.customs.ru).

Рис. 1. Темпы прироста средних контрактных цен, физического и стоимостного объемов экспорта России в 2012–2018 гг., в % к предыдущему году



Источник: составлено авторами по: таможенная статистика внешней торговли Российской Федерации. Экспресс-информация ФТС РФ. Официальный сайт ФТС РФ (www.customs.ru).

Рис. 2. Темпы прироста средних контрактных цен, физического и стоимостного объема импорта России в 2012–2018 гг., в % к предыдущему году

Влияние цены на нефть на мировом рынке на стоимостные объемы российского экспорта очевидно (см. рис. 3 и 4) и широко изучено. Колебания мировых нефтяных цен являются ключевым фактором динамики российских товарных поставок за рубеж, однако характеристики этой

зависимости различаются для разных временных периодов, в частности, за счет различий во времени реакции экспорта и импорта на ценовые изменения [3, с. 62]. Количественные характеристики рассматриваемой зависимости в предшествующие периоды достаточно хорошо изучены. Например, по результатам исследования В.В. Удалова, в среднем в 2001–2010 гг. при увеличении цен на нефть сорта Brent на мировом рынке на один доллар за баррель стационарный уровень экспорта повышался на 385–405 млн долл., импорта – на 230–240 млн долл. в месяц [3, с. 62]. В то же время, учитывается изменчивость рассматриваемой зависимости, дальнейшие исследования фактора нефтяных цен на российскую внешнюю торговлю остаются актуальными.

Значительно менее изучено влияние на российский экспорт динамики мировых цен на другие товары – черные и цветные металлы, зерно, минеральные удобрения и прочие важные статьи отечественных товарных поставок за рубеж, что объясняется относительно небольшим их удельным весом в товарной структуре российского экспорта. Примечательно, что в фокусе исследований в большинстве случаев оказывается влияние мировых цен на основные экспортируемые товары на ВВП России, на уровень инвестиций, потребления и пр. [2], в то время как показатели внешней торговли остаются «за кадром». При этом ценовой фактор выступает ведущим в формировании стоимостных объемов значительной части российских поставок за рубеж, помимо углеводородов, в частности, металлов и изделий из них (см. рис. 3), на которые в 2018 г. приходилось 9,3% от общего стоимостного объема отечественного экспорта. В этих условиях анализ влияния мировых цен на металлы на динамику российского экспорта также представляется весьма актуальным.



Источник: составлено авторами по: таможенная статистика внешней торговли Российской Федерации. Экспресс-информация ФТС РФ. Официальный сайт ФТС РФ. www.customs.ru.

Рис. 3. Темпы прироста средних контрактных цен и физического объема российского экспорта металлов и изделий из них в 2012–2018 гг., в % к предыдущему году

Наконец, непосредственное воздействие динамики мировой экономики, равно как и крупнейших ее субъектов, на темпы роста экспорта и импорта России де-факто остается *terra incognita* для отечественной науки. Многие работы посвящены отдельным аспектам влияния крупнейших субъектов мировой экономики на российскую экономику, например, воздействию конъюнктуры фондовых рынков США, Китая и Германии на фондовый рынок России [4]. Однако работы, посвященные выявлению зависимости между темпами роста мировой экономики (или отдельных стран) на динамику показателей внешней торговли России, фактически отсутствуют. Между тем подобные исследования проводились в отношении других стран. В частности, интерес вызывает анализ влияния различных внешних факторов, среди которых ВВП России и мировые цены на золото, газ и хлопок, на экономику Узбекистана, в т. ч. на экспорт, промышленный выпуск, доходы бюджета и пр. [5].

В этих условиях весьма актуальным представляется эконометрическое исследование характера воздействия на экспорт и импорт России некоторых ключевых внешних факторов, среди которых – цена на нефть марки Brent, мировая цена на металлы, ВВП стран G20 и отдельных стран (ЕС, Германии, Китая). Для решения поставленной задачи была построена модель векторной авторегрессии (VAR), которая представляет собой несколько линейных регрессий для рассматриваемых переменных и позволяет получить представление об их взаимозависимости. Для каждого исследуемого показателя строится авторегрессионное уравнение вида:

$$Y_j^i = \alpha^i + \sum_{l=1}^T \sum_{i=1}^N \beta^i Y_{t-l}^i, \quad (1)$$

где Y – переменная, α – свободный коэффициент, β – коэффициент перед переменной, T – количество временных лагов в модели, N – количество исследуемых показателей.

При построении модели использовались квартальные данные с IV квартала 2005 г. по III квартал 2019 г., в реальном выражении в долл. США, и индексы.

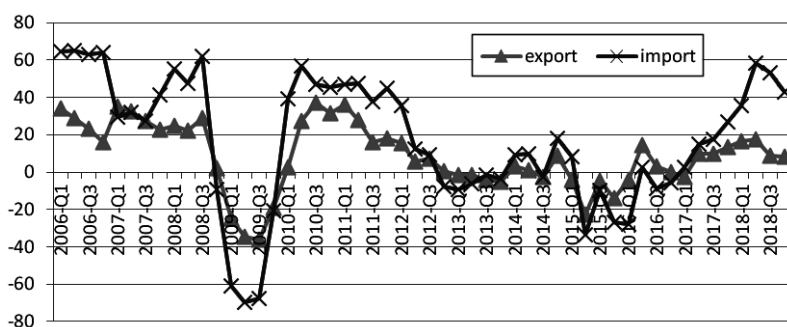
В частности, использовались следующие показатели:

- ВВП России в постоянных ценах (данные Росстата) (эндогенная переменная *gdp*);
- экспорт и импорт России в постоянных ценах (данные Росстата) (эндогенные переменные *export* и *import*);
- реальный эффективный обменный курс (REER), выраженный через значение российского рубля через доллар США (данные ЦБ РФ) (эндогенная переменная *exch_rate*);
- цена нефти марки Brent, долларов за баррель (данные Энергетического агентства США – *eia.gov*) (экзогенная переменная *brent*);

- ВПП стран группы G20 (данные ОЭСР) (экзогенная переменная $gdpg20$);
- ВВП стран ЕС (28 стран); отдельно был использован ВВП Германии (данные ОЭСР) (экзогенные переменные $gdpeu28$ и $gdpgge$);
- ВВП Китая (данные ОЭСР) (экзогенная переменная $gdpch$);
- индекс цен на металлы² (данные МВФ) (экзогенная переменная px_me).

Исходные переменные являются нестационарными временными рядами, что было проверено с помощью расширенного теста Дики-Фуллера (Augmented Dickey-Fuller test). Перед построением моделей все переменные были преобразованы: данные были прологарифмированы (с целью сглаживания и сжатия); использовались приросты в годовом исчислении (приращение квартал к кварталу предыдущего года).

Период после кризиса 2008 г. ярко выражен сильным падением ВВП, экспорта и импорта (см. рис. 4), что может отразиться на качестве полученных результатов. В связи с этим при построении моделей для данного периода была введена фиктивная переменная (с III квартала 2008 г.), оказавшаяся значимой и дающая улучшение итоговых статистик. Другие фиктивные переменные не показали высокой значимости, поэтому не были использованы при построении моделей.



Источник: составлено авторами по: данные Росстата.

Рис. 4. Темпы роста экспорта и импорта в постоянных ценах

В ходе исследования были протестированы модели с различными лагами, однако наилучшими с точки зрения R^2 , AIC^3 и BIC^4 метрик оказались несколько моделей с единичным лагом (I квартал).

² Включает индексы цен на медь, алюминий, железную руду, олово, никель, цинк, свинец, уран. 2005=100.

³ AIC – информационный критерий Акаике. Чем меньше значение критерия, тем лучше модель.

⁴ BIC – байесовский информационный критерий или критерий Шварца.

При моделировании были рассмотрены различные комбинации переменных и способов их представления. Спецификации моделей с различным набором переменных приведены в табл. 1.

Дополнительно были рассмотрены модели, использующие в качестве эндогенной переменной не стоимостные объемы экспорта и импорта в постоянных ценах, а физические объемы ввоза и вывоза (данные ФТС России), однако их качественные характеристики оказались весьма невысокими во всех модификациях, в связи с чем они не могут быть использованы для определения взаимозависимости между различными внешними факторами, включая цены на нефть, и физическими объемами поставок.

С точки зрения качественных характеристик наилучшими из рассмотренных моделей стали модель 8, учитывающая ВВП Германии и Китая и цены на нефть, и модель 5, отличающаяся от модели 8 наличием двух дополнительных эндогенных переменных – ВВП России и обменного курса рубля. Характеристики модели 8 представлены в табл. 2.

Полученные результаты позволяют сделать ряд выводов в отношении зависимости экспорта и импорта России от различных внешних факторов.

- Вопреки ожиданиям, темпы роста экономики стран G20, на которые приходится более 85% мирового ВВП⁵, в целом не оказывают сильного воздействия на экспорт и импорт России (см. модели 2 и 3). Так, результаты моделирования (модель 2) показывают наличие взаимосвязи среднего уровня с российским экспортом и слабую взаимосвязь с импортом, на фоне доминирующего воздействия на объемы внешней торговли со стороны цен на нефть марки Brent. При добавлении в модель дополнительной экзогенной переменной – индекса цен на металлы – даже слабая связь между показателями внешней торговли России и ВВП G20 не обнаруживается (модель 3). Таким образом, динамика мирового ВВП, которую в значительной степени отражает динамика ВВП G20, не оказывает серьезного воздействия на темпы роста экспорта и импорта России с лагом в один квартал. Данное обстоятельство объясняется относительно низким удельным весом почти половины стран G20 в географической структуре внешней торговли России и неоднозначным воздействием темпов роста мировой экономики на нефтяные цены в условиях возросшей волатильности нефтяного рынка. Всего на страны G20, по данным ФТС Рос-

⁵ По данным МВФ, в 2018 г. на долю стран G20 приходилось 86,5% мирового ВВП. www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2019/02/weodata/index.aspx.

Таблица 1
 Спецификация моделей, описывающих зависимость между экспортом и импортом России и ВВП стран G20, ЕС-15, ЕС-28, Германии и Китая, а также ценами на нефть и индексом цен на металлы

	1			2			3			4			5		
	Модель	F	ex	im	F	ex	im	F	ex	im	F	ex	im	ex	im
Экзогенные	Переменная														
	export	y	**	*	y	***		y	***		y		*	y	
	import	y			y			y			y			y	
	gdp										y				
	exch_rate													y	**
Экзогенные	gdp _{pg20}				y	**	*	y							
	gdp _{ge}								***	**	y	***	**	y	***
	gdp _{ch}	y	***	**							y	***	*	y	***
	gdp _{eu28}	y	***	**											
	dummy_2008	y	**		y		*	y			y			y	
	px_me							y	**	*					
	brent	y	**	***	y	***	***	y	***	***	y	***	***	y	***
R2 adj.			0,831	0,644		0,746	0,620		0,772	0,640		0,770	0,632	0,869	0,683

Продолжение табл. 1

Модель	6			7			8			9			10			
	F	ex	im	F	ex	im	F	ex	im	F	ex	im	F	ex	im	
Эндогенные	export	y	**	y			y		*	y	***		y	***		
	import	y		y		***	y	*		y			y			
	gdp	y											y			
	exch_rate												y			
Экзогенные	gdp _{g20}															
	gdp _{ge}	y	***		y	***	y	***	**							
	gdp _{ch}				y	***	y	***	*							
	gdp _{eu28}															
	dummy_2008	y	***	***	y	**	y			y			y		*	
	px_me										y	***	y	**	**	
brent	y	***	***				y	***	***	y		y	**	***		
R2 adj.			0,826	0,661		0,858	0,589		0,870	0,632		0,802	0,687		0,802	0,755

F – маркер используемых переменных; * p<0,1; ** p<0,05; *** p<0,01;  – положительная взаимосвязь;  – отрицательная взаимосвязь.

Источник: составлено авторами.

Таблица 2

Результаты оценки с помощью модели VAR (модель 8)^a

	Зависимые переменные	
	у	
	export (1)	import (2)
<i>export.l1</i>	0,063 (0,103)	-0,347* (0,181)
<i>import.l1</i>	-0,149* (0,088)	0,171 (0,155)
<i>const</i>	-33,446*** (10,487)	-18,827 (18,492)
<i>gdpge</i>	4,203*** (0,629)	2,279** (1,109)
<i>gdpcp</i>	3,283*** (0,786)	2,466* (1,387)
<i>brent</i>	0,159*** (0,049)	0,292*** (0,086)
<i>dummy_2008</i>	5,215 (4,562)	-0,989 (8,045)
Число наблюдений	52	52
R ²	0,887	0,680
Adjusted R ²	0,870	0,632
Residual Std. Error (df = 46)	6,581	11,605
F-статистика (df = 6; 46)	52,532***	14,178***

^a По вертикали представлены коэффициенты соответствующих уравнений. Три звезды (***) обозначены наиболее значимые переменные в уравнении (проходят *t*-тест на неравенство коэффициента 0). В нижней части таблицы представлена статистика качества каждого уравнения. Значение скорректированного R-квадрата (Adjusted R²) (больше 0.5) указывает на высокое качество модели.

* $p < 0,1$; ** $p < 0,05$; *** $p < 0,01$.

сии⁶, в 2018 г. приходилось 75,8% российского экспорта, из которых на ЕС – 45,6%, в том числе на Германию – 7,6%, Италию – 3,6%, Великобританию – 2,2%, Францию – 1,7%; на Китай – 12,5%, Турцию – 4,7%, Ю. Корею – 4%, Японию и США – по 2,8%, в то время как доля остальных девяти стран не превышает 1%. В этих условиях фактически влияние спроса на импорт в государствах G20 на российский экспорт определяется спросом в Европейском Союзе и Китае, на которые приходится ¾ российских поставок в страны

⁶ Таможенная статистика внешней торговли Российской Федерации. Экспресс-информация ФТС РФ. Официальный сайт ФТС РФ. www.customs.ru.

двадцатки. В импорте России на G20 приходится 77,9% от общих стоимостных объемов ввоза, из которых ЕС обеспечивает 37,4% (Германия – 10,7%), а Китай – 21,9%, т. е. в совокупности на ЕС и Китай приходится 76,2% российского импорта из G20. Таким образом, фактически зависимость между экспортом и импортом России и ВВП G20 определяется взаимосвязью с ВВП ЕС и Китая, в то время как динамика мировой экономики в целом оказывает на внешнюю торговлю России слабое воздействие.

- ВВП ЕС и, в частности, Германии, а также Китая (в отличие от ВВП G20) оказывает сильное влияние на экспорт России, о чем свидетельствуют результаты всех моделей, рассматривающих данные показатели (см. модели 1, 4, 5, 6, 7 и 8). Так, модель 1 демонстрирует наличие сильной положительной взаимосвязи между ВВП ЕС и Китая и экспортом России спустя квартал на фоне среднего влияния цены на нефть и среднее влияние двух указанных показателей на российский импорт на фоне сильного влияния цены на нефть. Сильная положительная взаимосвязь наблюдается и между экспортом России и ВВП Германии во всех моделях, использующих данную переменную (модели 4–8). Аналогичная сильная зависимость связывает ВВП Китая и экспорт России с лагом в один квартал (см. модели 1, 4, 5, 7, 8). Влияние ВВП Германии на импорт России неоднозначно и зависит от спецификации модели: две из пяти моделей демонстрируют наличие средней положительной взаимосвязи (модели 4 и 8), одна модель – слабую положительную взаимосвязь (модель 5), в то время как две модели указывают на отсутствие зависимости (модели 6 и 7). Наличие сильной положительной взаимосвязи между ВВП Китая и импортом России демонстрирует только одна модель из пяти (модель 7, не учитывающая цены на нефть), в то время как результаты четырех моделей показывают слабую зависимость или ее отсутствие. Таким образом, результаты моделирования позволяют утверждать о наличии сильной взаимосвязи между экспортом России (с лагом в один квартал) и ВВП ЕС, Германии и Китая, а также средней зависимости между ВВП ЕС и российским импортом, однако не доказывают наличие зависимости между ВВП Германии и Китая и объемами ввоза товаров в Россию. Проведенные дополнительные расчеты на основе модели 8, обладающей лучшими качественными характеристиками (выявление суммарного динамического причинного эффекта), показали, что изменение ВВП Германии на 1% при прочих равных условиях приводит к росту экспорта России в следующем квартале на 4,2%, а изменение ВВП Китая на 1% – к росту отечественного экспорта на 3%.

- Все рассматриваемые модели, учитывающие цену на нефть, демонстрируют наличие сильной положительной взаимосвязи между значением данной экзогенной переменной в предыдущем квартале и импортом России в текущем. Наличие сильной зависимости между ценой на нефть и экспортом России наблюдается в четырех моделях (модели 2, 4, 6, 8), зависимости среднего уровня – в модели 1. Оценка нескольких конкурентных моделей показала, что рост цены на нефть марки Brent на 1% при прочих равных условиях приводит к росту российского экспорта и импорта в постоянных ценах на 0,2–0,35% и на 0,3–0,45% соответственно.
- Все модели, использующие в качестве дополнительной экзогенной переменной индекс цен на металлы (модели 3, 9, 10), не обнаруживают наличия взаимосвязи между нефтяными ценами и экспортом России с лагом в один квартал. Подобные результаты указывают на то, что композитный индекс цен на металлы, выступающий в качестве важнейшего индикатора деловой активности, может являться лучшим предиктором цен на важнейшие товары российского экспорта в следующем квартале, чем текущие цены на нефть марки Brent.

Исходя из полученных результатов, целесообразным представляется дальнейшее углубленное исследование влияния цен на металлы на динамику внешней торговли России.

ЛИТЕРАТУРА

1. Оболенский В.П. Мировые цены: влияние на внешнюю торговлю России // Вестник Института экономики Российской академии наук. 2018. № 5. С. 121–132.
2. Полбин А.В., Андреев М.Ю., Зубарев А.В. Зависимость стран – членов ЕАЭС от цен на сырьевые товары // Экономика региона. 2018. Т. 14. Вып. 2. С. 623–637.
3. Удалов В.В. Влияние мировых нефтяных цен на экономическое развитие России // Вестник Российского экономического университета им. Г.В. Плеханова. 2011. № 1. С. 59–66.
4. Федорова Е.А. Оценка влияния фондовых рынков США, Китая и Германии на фондовый рынок России // Экономический анализ: теория и практика. 2013. № 47 (350). С. 29–37.
5. Чепель С.В. Учет внешнеэкономического фактора в устойчивом развитии на постсоветском пространстве: пример Узбекистана // Россия: тенденции и перспективы развития. 2018. Вып. 13. Ч. 1. С. 220–223.

ABOUT THE AUTHORS

Ushkalova Daria Igorevna – Candidate of Economic Sciences, Head of the Center for Research on International Macroeconomics and Foreign Economic Relations of the Federal State Budgetary Institution of Science – Institute of Economics of the Russian Academy of Sciences (the RAS), Moscow, Russia
ushkalova@mail.ru

Nikitina Svetlana Alexeevna – Junior Scientific Associate of the Center for Research on International Macroeconomics and Foreign Economic Relations of the Federal State Budgetary Institution of Science – Institute of Economics of Russian Academy of Sciences (the RAS), Moscow, Russia
s.veta.nikitina@yandex.ru

THE INFLUENCE OF EXTERNAL FACTORS ON RUSSIA'S EXPORTS AND IMPORTS

The results of an econometric analysis of the influence of key external factors on the indicators of Russian foreign trade were presented in this paper. To solve the assigned tasks, a vector autoregression (VAR) model was used. The authors analyze the nature and extent of the interconnection between Russian exports and imports and the dynamics of GDP of the G20 and individual countries (EU, Germany, China), world prices for oil and metals. A quantitative assessment of the impact of German and Chinese GDP and the world oil price on Russian exports is given.

Keywords: *Russian exports, Russian imports, Russian foreign trade, the dependence of the Russian economy on oil prices, factors of the development of foreign economic relations of Russia.*

JEL: F17, C32, F14.

М.Г. ГЮЛЬАЛИЕВ

кандидат философских наук, доцент,
зав. отделом Института экономики НАН Azerbaijan, Баку

Г.В. МАМЕДОВА

диссертант, старший научный сотрудник
Института экономики НАН Azerbaijan, Баку

ФУНКЦИИ СПРОСА И ПРЕДЕЛЬНЫХ ИЗДЕРЖЕК В ЭЛЕКТРОЭНЕРГЕТИЧЕСКОМ СЕКТОРЕ АЗЕРБАЙДЖАНА

Функции спроса и предельных издержек в электроэнергетическом секторе Azerbaijan исследуются авторами в контексте изменения принципов ценообразования при переходе от государственной монополии к рынку. В статье рассчитаны удельные затраты и предельные издержки на основе реальных и номинальных цен, а также цена на электроэнергию при государственной монополии и в условиях конкурентного рынка. Рассматриваются возможные изменения объемов потребленной и произведенной электроэнергии, в том числе излишки электроэнергии при переходе к рынку, с целью определения размеров государственных субсидий производителям и домохозяйствам для уменьшения социальной напряженности из-за возможного повышения цен.

Ключевые слова: *электроэнергетический сектор, предельные издержки, удельные расходы, ценообразование.*

JEL: D40, L94.

DOI: 10.24411/2073-6487-2019-10075

В Azerbaijan вся электроэнергетическая система, в том числе производство электроэнергии, передача, распределение и ее продажа, находится в государственной монополии. Все электроэнергетические компании являются государственной собственностью, и цена на электроэнергию определяется Тарифным Советом. Благодаря государственной политике по защите интересов граждан, установленная государством цена установлена ниже цен свободного рынка, в отличие от монополистических цен в рыночной экономике, когда цены обычно завышаются. Большинство стран, где существует государственная монополия в электроэнергетическом секторе, устанавливают цены ниже рыночных цен. Такое государственное вмешательство в ценообразование уменьшает расходы домашних хозяйств на электроэнергию и стимулирует деятельность малого и среднего бизнеса, но при этом снижает доходы

электроэнергетических компаний. Обычно это приводит к повышению спроса на электроэнергию при одновременном снижении качества электрообеспечения.

В последние годы по мере развития рыночной экономики и роста доходов населения, повышения уровня рыночного мышления в обществе, а также в связи с государственной политикой либерализации возникла возможность перехода от нерыночного регулирования в электроэнергетическом секторе, имеющего место благодаря государственной монополии, к рыночным отношениям. Так, например, в Дорожной карте, утвержденной Указом Президента Азербайджана от 6 декабря 2016 г., предусматривается приватизация отдельных компонентов электроэнергетической системы, в том числе производства электроэнергии и ее розничной продажи. На начальном этапе приватизации существует большая вероятность повышения цен в этом стратегически важном секторе экономики, что может привести к социальным проблемам у домохозяйств, а также к изменению бизнес-среды для малого и среднего бизнеса. Поэтому появилась необходимость рассчитать функцию спроса домохозяйств и промышленных предприятий, а также предельные издержки основных производителей электроэнергии для оценки изменения объемов произведенной и потребленной электроэнергии при переходе от государственного регулирования к рыночным отношениям, для снижения излишков электроэнергии и решения проблем энергосбережения.

Цель исследования: оценить уровень возможного изменения цен на электроэнергию при переходе от государственной монополии к рынку для смягчения потерь производителей и потребителей. Для выполнения этой цели были поставлены следующие задачи: 1) определить структуру расходов и доходов на производство электроэнергии в Азербайджане; 2) определить функции общих и удельных затрат для Азербайджанской Тепловой Электростанции (АТЭС) и для Акционерного Общества «Азерэнержи»; 3) определить функции спроса для домохозяйств и промышленности; 4) определить функцию предельных издержек для некоторых электростанций; 5) определить эластичность спроса на электроэнергию по ценам. В качестве объектов исследования были взяты Азербайджанская Тепловая Электростанция и Акционерное Общество «Азерэнержи». Аналогичные вычисления можно провести и для других тепловых электростанций.

Основная гипотеза: Государство для уменьшения социальной нагрузки на домохозяйства и для стимулирования среднего и малого бизнеса регулирует цену на электроэнергию, устанавливая ее ниже рыночной. При переходе от государственной монополии к рынку ожидается повышение цен на электроэнергию и уменьшение количества потребленной электроэнергии.

Обзор литературы

В экономической достаточно много работ, посвященных определению функции спроса на электроэнергию для домохозяйств или для промышленности (см., например, [10; 12; 13]), прогнозированию динамики цен [14], в которых предлагаются разные модели определения цены электроэнергии в условиях конкурентного рынка и естественных монополий. Например, монография Моника Грир «Моделирование расчета стоимости электроэнергии» [5], статья Н. И. Айзенберга «Теоретические основы регулирования цен и тарифов в электроэнергетике» [6], П. Холмберга и Д.М. Ньюбери «Равновесие функции предложения и его применение на оптовых аукционах по продаже электроэнергии». Но проблемы снижения излишков потребленной электроэнергии при переходе от естественной государственной монополии к рынку изучены мало. Эта проблема характерна в основном для стран с переходной экономикой, где электроэнергетический сектор находится в государственной собственности и цена на электроэнергию устанавливается государством.

Структура расходов и доходов на производство электроэнергии Азербайджана

Большая часть потребляемой электроэнергии в Азербайджане (около 84%) приходится на тепловые электростанции. Выработка электроэнергии тепловыми электростанциями за последние 15 лет варьировала в диапазоне от 16 до 21 млн МВт·ч. В последние годы объем производства оставался стабильным и составил около 20 млн МВт·ч. [1]. Среди тепловых электростанций самой крупной в Азербайджане является «Азербайджанская» ТЭС (АТЭС). За последние пять лет станция производила порядка 31–35% от общего объема производства электроэнергии. Азербайджанская ТЭС является крупнейшей тепловой электростанцией в стране и на Южном Кавказе, состоит из 8 энергоблоков общей мощностью 2400 мегаватт (МВт). Она была введена в эксплуатацию 20 октября 1981 г. Общая мощность 13-ти остальных действующих тепловых электростанций в стране только в два раза превышает мощность АТЭС. В период с 2011–2018 гг. объем производства АТЭС изменился в диапазоне 6–8 млн МВт·ч. [2]. За этот период объем продаж увеличился с 122 млн до 344 млн манат, при этом колебание объемов продаж преимущественно было связано с колебанием курса доллара.

По мере увеличения производства электроэнергии тепловыми электростанциями их удельные расходы уменьшаются в соответствии с эффектом масштаба. Основными расходами в структуре расходов

АТЭС являются затраты на топливо. Они составляют более 60% от общих расходов. Другой важной частью затрат является амортизация оборудования, расходы на техническое обслуживание и ремонт, а также расходы на содержание персонала. За 2011–2017 гг. эти расходы, вместе с затратами на топливо, составили более 90% от общих расходов, но в 2018 г. они снизились до 75% (см. табл. 1). Преобладание затрат на топливо в основных затратах тепловых электростанций оказывает существенное влияние на цену производимой электроэнергии. В то время как цены на топливо, особенно на нефть и газ, меняются на мировом рынке, затраты, на первый взгляд, тоже должны меняться. Но поскольку все тепловые электростанции Азербайджана работают на топливе местного производства, а цена на него регулируется государством, изменения мировых цен резко не отражаются на цене электроэнергии. Но если рынок электроэнергии является полностью конкурентным рынком, изменение цены на топливо должно немедленно отражаться на себестоимости электроэнергии. Тем не менее колебание цен на нефть на мировом рынке (снижение цен на нефть с 71,8 долл. в 2006 г. до 53,52 долл. в 2007 г., увеличение до 132,82 долл. к 2008 г., а затем снижение до 41 долл. в 2009 г., снова рост до 115 долл. в 2014 г. и снижение до 31 долл. к 2016 г.) не повлияло на себестоимость и на цены на электроэнергию в Азербайджане. Основной причиной, по которой такие колебания цен на топливо на мировом рынке не повлияли на цену электроэнергии в Азербайджане, является то, что цены на электроэнергию и на топливо определяются государством, которое компенсирует возможные потери. То есть изменение цены на топливо на мировом рынке повлекло бы колебание цен на электроэнергию, если бы рынки электроэнергии и топлива были бы монополиями. Но государство имеет возможности контролировать цены на топливо для производства электроэнергии вне зависимости от мировых цен. При этом меняются общие, удельные и маржинальные затраты, однако потери потребителей и производителей компенсируются государством, поскольку доходы формируются на основе цен, установленных Тарифным Советом.

Расходы на содержание персонала АТЭС в последние восемь лет существенно не изменились, что свидетельствует об отсутствии значительного улучшения социального положения работников АТЭС за этот период. Расходы на сырье и материалы, на техническое обслуживание и ремонт, на амортизацию основных средств и прочие операционные расходы хотя и менялись в разные годы, но такие изменения не имеют большой связи с объемами производства. Вычисление показывает, что коэффициент корреляции между объемом производства (тыс. кВт·ч) и общими номинальными (т. е. в текущих манатах) затратами не превышает $r=0.41$.

Таблица 1

Структура расходов в АТЭС

	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Топливо	-80691	-102540	-98334	-145238	-182904	-147671	-301358	-218683
Амортизация	-18884	-25801	-32325	-27795	-28159	-28335	-28817	-29006
Ремонты и техническое обслуживание	-7899	-12127	-12723	-12197	-4130	-4280	-4556	-7467
Расходы на содержание персонала (зарплата)	-6265	-6345	-5949	-5475	-5340	-4439	-4240	-5025
Налог (кроме налога на прибыль)	-1301	-992	-1696	-2567	-11519	-1927	-2328	-1742
Расходы на материалы	-971	-711	-911	-1347	-1196	-1943	-1726	-1459
Выписывание материалов	-3484	-124	-66	3571	-318	0	0	0
Изменение в торговле и обесценения дебиторской задолженности	-1665	46	-132	350	0	0	0	1305
Другие операционные расходы	-1763	-1782	-2076	-1706	-2959	-2014	-2546	-2330
Сумма операционных расходов	-122923	-150422	-154212	-196325	-236525	-190609	-345571	-265712
<i>Операционные убытки</i>	-433	-653	-14991	-3227	3153	-5090	-1116	8678
Финансовые расходы	-403	-2542	-2105	-1704	-2071	-3195	-3407	-3717
Чистые доходы (убытки) от обмена иностранных валют	-21	15	32	-100	227	16	-5	-7
Доходы от выписывания долгов акционерам	10584	-						-76373
Выписывание кредитных долгов					175	84	-	10015
<i>Валовой доход (убытки)</i>	9727	-9057	-17064	-5031	1484	-8185	-4528	-61404
Налог на прибыль (доходы)	-2502	1627	3188	878	-2352	1235	645	12386
<i>Чистые доходы (убытки)</i>	7225	-7430	-13876	-4153	-868	-6950	-3883	-49018

Источник: [4].

Доходы от продаж электроэнергии значительно меньше общих затрат АТЭС, т. е. АТЭС является убыточным предприятием. Расчеты по данным за последние восемь лет его работы показывают, что выручка от продаж превысила операционные расходы АТЭС только в 2018 г.

Следует отметить, что отпускные цены на электроэнергию (цена за 1 кВт·ч), устанавливаемые государством, достаточно сильно варьируют. Так, в 2011, 2012 и 2013 гг. цена 1 кВт·ч составила 1,9; 1,8 и 1,8 гяпиков¹ соответственно, а в 2018 г. она составила 3,6 гяпиков. Значительный (в 2 раза) рост цен на электроэнергию в 2018 г. закономерен и привел к увеличению выручки от продаж. С учетом увеличения объема производства в 2018 г. по сравнению с 2011 г. выручка от продаж возросла в 2,2 раза. Однако затраты за тот же период увеличились в 2,7 раза. Это, в частности, объясняется тем, что удельные затраты на топливо для производства 1 кВт·ч в АТЭС в 2011 г. были значительно ниже, чем в 2018 г. Так, в 2011 г. расход топлива составил 1,3 гяпиков за 1 кВт·ч, а в 2018 г. – 2,9 гяпиков. Следует отметить, что цены на нефть и природный газ на внутреннем рынке в 2018 г. были несколько выше в манатах, чем в 2011 г. Причинами существенного различия в расходах топлива в АТЭС в 2011–2018 гг. являются, вероятнее всего, технические характеристики оборудования.

Функция общих и удельных затрат для Азербайджанской ТЭС

Чтобы оценить, как изменятся цены на электроэнергию при переходе от государственной монополии к рынку, нам необходимо построить 1) функцию спроса и маржинальных расходов при монополии (т. е. государственном регулировании); и 2) функцию спроса и предложения при возможном конкурентном рынке. Предполагая, что большинство расходов составляют затраты на топливо, а другие расходы практически не изменились и сравнительно низки и ими можно пренебречь, функцию общих расходов АТЭС можно выразить формулой $TC = a \cdot Q^2 + b \cdot Q + C$, а функцию удельных затрат как $AC = TC/Q$ [11]. Здесь TC – общие расходы, Q – количество произведенной электроэнергии, AC – удельные расходы (т. е. общие расходы на единицу количества электроэнергии), a, b, c – коэффициенты.

Если предположить, что максимальный объем электроэнергии, производимой АТЭС мощностью 2400 МВт, равен 21 млн МВт·ч, то в период 2011–2018 гг. колебание доли произведенной электроэнергии между 30–40%. В течение последних 8–9 лет мощность АТЭС ста-

¹ 1 гяпик = 0,01 манат = 0,00588 долларов = 0,588 центов США.

бильно использовалась в этом интервале, что означало выработку около 6–8 млн МВт·час электроэнергии в год. Эмпирические расчеты с использованием метода наименьших квадратов показывают, что функция общих расходов АТЭС за период 2011–2018 гг. может быть выражена приблизительно в виде (1), (2) и (3) соответственно, в номинальных (т. е. в текущих манатах) ценах, в реальных ценах и долларах США:

$$TC = 2 \cdot 10^{-5} \cdot Q^2 - 258,67 \cdot Q + 9 \cdot 10^8. \quad (1)$$

$$TC = 4 \cdot 10^{-6} \cdot Q^2 - 11,736 \cdot Q + 7 \cdot 10^7. \quad (2)$$

$$TC = 10^{-5} \cdot Q^2 - 100 \cdot Q + 4 \cdot 10^8. \quad (3)$$

Следует отметить, что для упрощения модели в расчеты не включены показатели за 2012 г., так как в 2012 г. по сравнению с 2011 г. при увеличении производства почти на 1,8 млн МВт·ч, увеличение затрат составило всего 27 млн манатов, а в последующие годы, наоборот, при сокращении производства общие затраты увеличились заметно. Резкое увеличение производства в 2012 г. по сравнению с 2011 г. при небольшом изменении общих расходов прежде всего связано со спросом. Но в последующие годы затраты увеличивались при уменьшении производства электроэнергии. Это было связано с повышением цен на топливо, устанавливаемых государством. Поскольку данные 2012 г. усложняли построенную модель, для простоты показатель этого года не был принят во внимание.

Фактические общие затраты АТЭС в период 2011–2018 гг. отличаются от предполагаемых общих затрат в эмпирических моделях (1) и (3), поэтому мы будем использовать только модель (2), поскольку эта модель, рассчитанная на основе реальных цен, дает результаты, близкие к фактическим затратам. Используя эту модель, краткосрочную функцию маржинальных издержек (МС) для АТЭС можно выразить как:

$$MC = \frac{dTC}{dQ} = 8 \cdot 10^{-6} \cdot Q - 11,736. \quad (4)$$

где Q – объем произведенной электрической энергии (МВт·ч), MC вычисляется в манатах. Расчеты по формуле (4) показывают, что краткосрочные маржинальные затраты АТЭС на 1 МВт·час энергии в 2011–2018 гг. изменились с 38,5 до 53,5 манат. За этот период удельные краткосрочные (т. е. годовые) маржинальные затраты составили 47,8 манат. Исходя из реальных цен, маржинальные затраты, рассчитанные в долгосрочном периоде, т. е. 2011–2018 гг., составляют 100 манатов за каждый МВт·час, что можно вычислить делением изменения общей величины реальных затрат за период 2011–2018 гг. на изменение объема производства в этот период, т. е.:

$$\begin{aligned}
 MC &= \frac{TC_2 - TC_1}{Q_2 - Q_1} = \\
 &= \frac{(243871 - 125849)}{(7466651 - 6289234)} = \\
 &= 0,100 \text{ (манат/КВт·ч)} = 100 \text{ (манат/МВт·ч)},
 \end{aligned} \tag{5}$$

где TC_1 и TC_2 – общие затраты в 2011 и 2018 г. соответственно, а Q_1 и Q_2 – объемы произведенной электроэнергии в 2011 и 2018 г. соответственно.

Долгосрочные маржинальные расходы АТЭС резко отличаются от краткосрочных маржинальных расходов (4). Основные причины этого связаны с резкими колебаниями стоимости составляющих факторов, особенно топлива, в долгосрочном периоде, от которых зависят компоненты операционных расходов.

Следует отметить, что номинальные (т. е. в текущих манатах) маржинальные издержки АТЭС за 2011–2018 гг. также резко отличаются друг от друга; в некоторые годы эти затраты были очень высоки. Например, маржинальные издержки резко увеличились в результате небольшого увеличения объемов производства в 2014 и 2017 гг. В 2014 г. маржинальные издержки возросли до 827 манатов за 1 МВт·час. Объемы производства в 2013 и 2014 гг., были равны 7,6 и 7,7 млн МВт·час соответственно, и хотя физический расход топлива необходимый для производства существенно не отличался за эти годы (329–336 кг на каждый МВт), но значительные различия стоимости используемого топлива отражались на маржинальных издержках.

Средний предельный доход оказался ниже, чем средние маржинальные издержки (см. табл. 2). Значение предельного дохода зависит не только от объемов производства, но и от цен. Функцию предельного дохода для АТЭС можно выразить как

$$MR = \frac{dTR}{dQ} = \frac{d(P \times Q)}{dQ} = Q \times \frac{dP}{dQ} + P, \tag{6}$$

поскольку функция предложения на конкурентном рынке также зависит от цен.

Функцию спроса на электроэнергию можно выразить как $P = \alpha / Q^\beta$, и тогда α и β можно определить на основе общего потребления электроэнергии и реальных цен за последние 17 лет.

Краткосрочную эластичность спроса по ценам можно найти на основе уравнения:

$$e = \frac{dQ}{Q} \bigg/ \frac{dP}{P}, \tag{7}$$

с учетом того, что значения переменной P изменялись в диапазоне от 23,3 манат/МВт·ч (в 2017 г.) до 45 манат/МВт·ч (в 2006 г.), а значения переменной Q принимали значения 23,5 ГВт·ч и 20,8 ГВт·ч соответственно. Если решать дифференциальное уравнение (7) при вышеуказанных предположениях, то получим значение $e = -0,2$, т. е. за последние 10 лет эластичность спроса на электроэнергию по ценам в Азербайджане составляла около $e = -0,2$. Используя это значение эластичности, можно найти функцию спроса на электроэнергию в Азербайджане путем решения дифференциального уравнения (8):

$$\int_{2,1 \cdot 10^7}^Q \frac{dx}{x} = -0,2 * \int_{23,3}^P \frac{dy}{y}. \quad (8)$$

Из него получаем, что функцию спроса на электроэнергию можно выразить как:

$$P = \frac{9,5510^{37}}{Q^5}. \quad (9)$$

Здесь P выражено в манатах, а Q измеряется в МВт·час.

В долгосрочном периоде мы можем найти эластичность и по формуле:

$$\frac{\Delta Q / \bar{Q}}{\Delta P / \bar{P}},$$

где $\bar{Q}$ – средний объем потребляемой электроэнергии, $\bar{P}$ – средняя цена на электроэнергию. Расчеты по этой формуле показывают, что в течение 2011–2017 гг. эластичность электроэнергии по ценам составляла примерно $e = -0,8$. Значение коэффициента эластичности спроса за длительный период также достаточно мало. Несмотря на то что коэффициент эластичности довольно инертный индикатор, его изменение имело место в долгосрочном периоде. Это может быть объяснено изменением структуры расходов населения и доходов государства от экспорта нефти, а также тем, что за последнее десятилетие благодаря повышению доходов домохозяйств объем потребления электроэнергии увеличивался. Несмотря на то, что цена на электроэнергию кардинально не менялась, доля расходов на электроэнергию в общих расходах домохозяйств изменилась. С одной стороны, это произошло потому, что домашние хозяйства уменьшили часть расходов на электроэнергию или заменили его другими видами источника энергии. С другой стороны, повышение доходов населения привело к увеличению импорта промышленных товаров, вследствие чего потребление электроэнергии промышленностью снизилось. Все это влияет на изменение эластичности спроса в краткосрочном и долгосрочном периодах.

Таблица 2
Динамика номинальных (т. е. в текущих манатах) и реальных предельных доходов по тепловой электрической станции Азербайджана (тыс. манат/МВт·ч)

Год	Объем производства (тыс. кВт·час)	Номинальные доходы от продажи энергии (тыс. манат)	Реальные доходы от продажи энергии (тыс. манат)	Удельные номинальные доходы от продажи энергии (манат/кВт·ч)	Удельные реальные доходы от продажи энергии (манат/кВт·ч)	Суммарный номиналь- ный доход (тыс. манат)	Суммарный реальный доход (тыс. манат)	Суммарный средний номинальный доход (тыс. манат)	Суммарный средний реальный доход (тыс. манат)	Предельный номиналь- ный доход	Предельный реальный доход
2011	6289234	122490	122490,0	0,019	0,019	133074,0	133074,0	0,0212	0,021	-	-
2012	8126446	143846	137651,7	0,018	0,017	145534,0	139267,0	0,0179	0,017	0,0068	0,0065
2013	7633202	139221	138390,7	0,018	0,018	142441,0	141591,5	0,0187	0,019	0,0063	0,0062
2014	7683640	189177	207886,8	0,025	0,027	193976,0	213160,4	0,0252	0,028	1,0217	1,1228
2015	7402814	239678	372749,6	0,032	0,050	240080,0	373374,8	0,0324	0,050	-0,1642	-0,2553
2016	6762489	185519	191454,1	0,027	0,028	186854,0	192831,8	0,0276	0,029	0,0831	0,0858
2017	8159728	344455	209650,0	0,042	0,026	345100,0	210042,6	0,0423	0,026	0,1133	0,0689
2018	7466651	273085	167742,6	0,037	0,022	296791,0	182304,1	0,0397	0,024	0,0697	0,0428
Ср.зн.	7440525,5	204683,9	193501,9	0,027	0,026	210481,3	198205,8	0,028	0,027	0,162	0,154

Источник: разработано и составлено авторами по данным из официального сайта АО «Азербэнеджи». www.azereenerji.gov.az [4].

Номинальные цены при реализации электроэнергии в Азербайджане за период с 2001 по 2017 гг. менялись три раза и выросли с 0,0184 до 0,07 манат. Тем не менее реальная цена была также самой высокой в 2016 г. Если учесть, что доля АТЭС в общем производстве электроэнергии в Азербайджане составляет около 31,5%, то эластичность спроса на электрическую энергию, производимую АТЭС, будет равна:

$$e \times Q_{AIES} / Q_{total} = -0,8 \times 0,315 = -0,05.$$

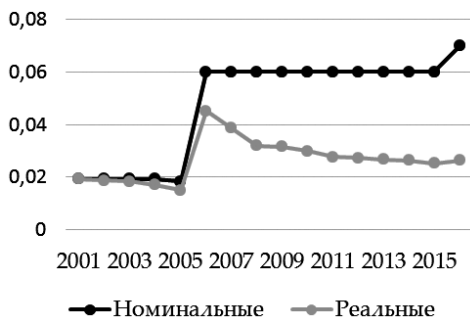
Здесь Q_{AIES} / Q_{total} – доля АТЭС в общем объеме электроэнергии, производимой в Азербайджане. Похоже, что эластичность спроса на электроэнергию, производимую АТЭС, намного меньше в долгосрочном периоде. Функцию спроса на производимую электроэнергию АТЭС можно найти путем решения дифференциального уравнения:

$$\int_{6,3 \times 10^6}^Q \frac{dx}{x} = -0,05 * \int_{60}^P \frac{dy}{y}, \quad (10)$$

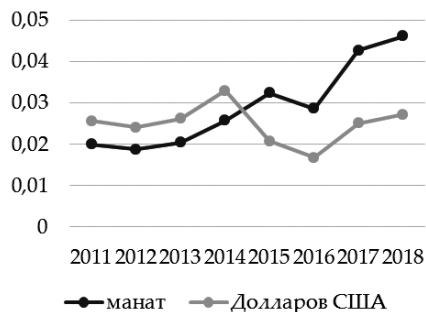
используя значение эластичности АТЭС. Таким образом, функцию спроса для АТЭС можно выразить как:

$$P = \frac{5,8 * 10^{137}}{Q^{20}}. \quad (11)$$

Удельные затраты на электроэнергию, произведенную АТЭС, постоянно повышались в манатах в период 2011–2018 гг. (за исключением 2016 г.) (см. рис. 2 и табл. 3). Объемы средних затрат в долларах также имеют тенденцию к увеличению до девальвации маната в 2015 г. Хотя после девальвации в течение двух лет наблюдался спад,



Источник: рассчитано авторами по данным ГКСАР. www.stat.gov.az.
Рис. 1. Динамика розничных цен (манат/кВт·ч) на электроэнергию (базовый год 2001 г.)



Источник: разработано и составлено по данным официального сайта АО «Азербайджанская государственная энергетическая компания». www.azerenerji.gov.az.
Рис. 2. Удельные расходы на 1 кВт·час электроэнергии, вырабатываемой АТЭС (манат)

Таблица 3

Динамика номинальных и реальных затрат для Азербайджанской ТЭС

Год	Объем производства (тыс. кВт·час)	Доля объема производства в объеме потенциального производства (%)	Общие номинальные затраты (тыс. ман.)	Общие реальные затраты (базовый год: 2011) (тыс. ман.)	Удельные номинальные затраты (ман/кВт·час)*	Удельные реальные затраты (ман/кВт·час), (базовый год: 2011)	Предельные номинальные затраты (dман/dкВт·час)	Предельные реальные затраты (dман/dкВт·час), (базовый год: 2011)
			ТС		АС		МС	
2011	6289234	29,9	125849	125849	0,020	0,02	–	
2012	8126446	38,7	152964	151300	0,019	0,0187933	0,0148	0,0069
2013	7633202	36,3	156317	151031	0,020	0,0193237	0,0068	0,0065
2014	7683640	36,6	198029	188599	0,026	0,0247619	0,8270	1,0728
2015	7402814	35,3	240948	220648	0,033	0,0302198	0,1528	–0,1793
2016	6762489	32,2	193804	157949	0,029	0,0236349	0,0736	0,1020
2017	8159728	38,9	348978	251788	0,043	0,0310245	0,1111	0,1570
2018	7466651	35,6	345809	243871	0,046	0,0324401	0,0046	0,0988
среднее арифметическое	7440526	35,4	220337,3	186379	0,0295	0,025025	0,170091	0,180672

Источник: разработано и составлено авторами по: [2; 3; 4].

затем произошло восстановление. В обоих случаях не просматривается наличие зависимости средних расходов от объема производства. Хотя основная часть затрат АТЭС в значительной степени зависит от потребления и стоимости топлива, удельные расходы не зависят от объема производства. В 2009 г. на производство 1 МВт·ч электроэнергии было израсходовано 358,26 кг топлива, а в 2012 г. расходы топлива сократились до 329,31 кг, а в 2017 г. наблюдался некоторый рост до 336,18 кг.

Используя функции реальных общих расходов (2) для АТЭС можно построить примерную функцию общих расходов для всех тепловых

электростанции (т. е. для «Азерэнержи»), учитывая регулируемость расходов на топливо, основных фондов и заработной платы. Поскольку объем производства АТЭС составит примерно 31,5% от общего объема производства электроэнергии в системе «Азерэнержи», функция общих реальных расходов для всех тепловых электростанций может выглядеть следующим образом:

$$TC = 12,7 \cdot 10^{-6} \cdot Q^2 - 34,92 \cdot Q + 22,2 \cdot 10^7. \quad (12)$$

Поскольку в «Азерэнержи» входят несколько тепловых электростанций и они функционируют независимо друг от друга, то эффекта масштаба нет. Несмотря на то что общие расходы меняются, но кардинально не меняются маржинальные расходы. Поэтому для определения возможных цен при рынке мы можем использовать системные уравнения:

$$\begin{cases} P_m = 8 \cdot 10^{-6} \cdot Q_m - 11,736 \\ P_m = \frac{9,55 \cdot 10^{37}}{Q_m^5}. \end{cases} \quad (13)$$

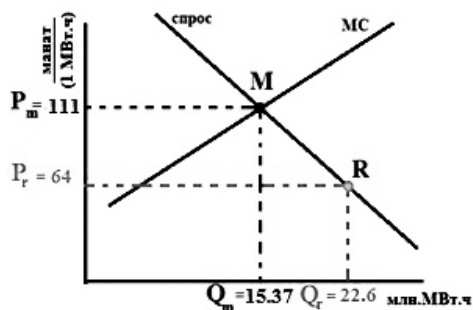
Решая систему уравнений (13), можно получить $P_m = 111$ манат; $Q_m = 15,37$ млн МВт·час. Другими словами, в условиях конкурентного рынка увеличение стоимости продажи электроэнергии по отношению к нынешним регулируемым ценам и сокращение потребления ожидаемо (см. рис. 3).

Аналогичные расчеты могут быть сделаны и для АТЭС. В этом случае P_m – это оптовая цена продажи энергии, производимой АТЭС на конкурентном рынке для «Азерэнержи», а Q_m – объем производства АТЭС на конкурентном рынке. В этом случае нам нужно решить систему уравнений (14).

$$\begin{cases} P_m = 8 \cdot 10^{-6} \cdot Q_m - 11,736 \\ P_m = \frac{5,8 \cdot 10^{137}}{Q_m^{20}}. \end{cases} \quad (14)$$

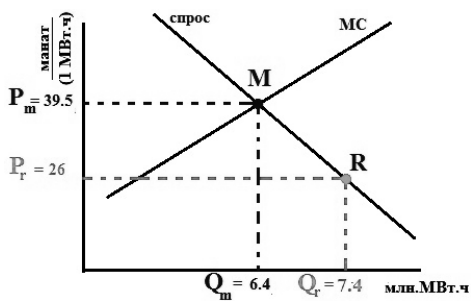
Решая систему уравнений (14), можно получить значения $P_m = 39,5$ манат; $Q_m = 6,4$ млн МВт·час. Другими словами, в условиях конкурентного рынка значения равновесия для электроэнергии, производимой АТЭС, будет немного выше по отношению к нынешним значениям, а объем производства будет немного ниже (см. рис. 4).

Полученная оценка возможных изменений цен в условиях естественной монополии и конкурентной рыночной среды для «Азерэнержи» и АТЭС позволяет утверждать, что в настоящее время цены, установленные государством, намного ниже, чем были бы цены свободного рынка, в результате чего предприятий электроэнергетиче-



Источник: разработано и составлено авторами по данным официального сайта АО «Азерэнерджи». www.azerenerji.gov.az.

Рис. 3. Отпускные цены и объем производства по «Азерэнерджи» в условиях естественной монополии и возможного конкурентного рынка



Источник: разработано и составлено авторами по данным официального сайта АО «Азерэнерджи». www.azerenerji.gov.az.

Рис. 4. Сравнение оптовых отпускных цен и объемов производства по АТЭС в условиях естественной монополии и возможного конкурентного рынка

ской отрасли терпят убытки. Государство идет на дополнительные бюджетные расходы ради улучшения социальных условий и полного удовлетворения спроса на электроэнергию для населения. В настоящее время повышение цен на электроэнергию до уровня рыночного равновесия может создать дополнительные материальные трудности для широких слоев населения. В настоящее время значительная часть расходов домохозяйств (около 6%) приходится на электроэнергию. Из-за отсутствия эластичности спроса на электроэнергию рост цен до уровня рыночного равновесия может значительно повысить эту долю. В этом случае может возникнуть необходимость компенсировать дополнительные расходы населения.

Можно вычислять изменения излишков потребителя и производителя как площадь трапеции $P_m MRP_r$ для «Азерэнерджи» и Азербайджанской ТЭС соответственно. Для «Азерэнерджи» при переходе от регулируемых цен (P_r) к рыночному (P_m), потребительские излишки уменьшаются в объеме:

$$(P_m - P_r) \cdot (Q_r + Q_m) / 2 = (111 - 64) \cdot (22,6 + 15,37) \cdot 10^6 / 2 = 892,3 \cdot 10^9 \text{ манат.} \quad (15)$$

Естественно, что основная часть потребления электроэнергии не связана с домашним хозяйством и имеет в основном коммерческий характер. Поэтому есть необходимость провести расчеты средств, необходимых для покрытия потерь малоимущих семей из-за возможного повышения цен при переходе к рыночным условиям, для уменьшения социальной напряженности.

Заключение

Итак, оценив параметры функции спроса и предельных издержек для электроэнергии мы установили, что цена электроэнергии в Азербайджане намного ниже, чем она может установиться при свободном рынке. Поэтому производители (государственные предприятия) несут убытки, которые покрываются из государственного бюджета с целью защиты потребителей. Однако это приводит к неоправданному увеличению спроса.

Расчеты показывают, что при переходе от монопольного ценообразования к рыночному обязательно повысится цена и уменьшатся излишки потребленной электроэнергии. Поэтому проводить приватизацию электроэнергетического сектора необходимо с одновременной компенсацией потерь домохозяйств с низкими доходами от повышения цен для приобретения ими минимально необходимого объема электроэнергии. Переход от абсолютной монополии в электроэнергетическом секторе к рынку должно повысить качество электроснабжения, привлечь инвестиции в этот сектор, уменьшить чрезмерное потребление, а также снизить расходы государственного бюджета, идущие на покрытие убытков производителей.

ЛИТЕРАТУРА

1. Закон Азербайджанской Республики «О естественных монополиях». www.tariffcouncil.gov.az/?/ru/content/59.
2. Официальный сайт Тарифного Совета Азербайджанской Республики. www.tariffcouncil.gov.az/?/ru/content/61.
3. Официальный сайт Государственного Комитета Статистики Азербайджанской Республики. www.stat.gov.az/menu/4/e-reports.
4. Официальный сайт «Азербэнеджи». www.azerenerji.gov.az.
5. Greer M. Electricity cost modeling calculations electricity cost modeling calculations. Amsterdam–Boston. Academic Press is an imprint of Elsevier, 2011.
6. Айзенберг Н.И. Теоретические основы регулирования цен и тарифов в электроэнергетике // Сборник научных трудов «Теория и методы согласования решений». Сибирское отделение РАН. Ин-т систем энергетики им. Л.А. Мелентьева СО РАН. С. 6–28.
7. Holmberg P., Newbery D.M. 'The supply function equilibrium and its policy implications for wholesale electricity auctions'. Utilities Policy. 2010. № 18. С. 209–226. [dx.doi.org/10.1016/j.jup.2010.06.001](https://doi.org/10.1016/j.jup.2010.06.001).
8. Shi G., Zheng X., Song F. Estimating Elasticity for Residential Electricity Demand in China // The Scientific World Journal. Vol. 2012. Article ID 395629, 6 pages. [doi:10.1100/2012/395629](https://doi.org/10.1100/2012/395629).
9. Brue S.L., Grant R.R. The history of economic thought. Mason, OH: Thomson Southwestern, 2007.

10. *Madhu Khanna, Narasimha Desirazu Rao*. Supply and Demand of Electricity in the Developing World// The Annual Review of Resource Economics. 2009. 1:567–596.
11. *Rothwell G., Gomes T*. Electricity Economics. Regulation and deregulation. A John Wiley&Sons Publication, 2003.
12. *Seung-Hoon Yoo, Joo Suk Lee, Seung-Jun Kwak*. Estimation of residential electricity demand function in Seoul by correction for sample selection bias // Energy Policy. 2007. Vol. 35, Iss. 11. November 2007. P. 5702–5707. doi.org/10.1016/j.enpol.2007.06.009.
13. *Naceur Khraief, Muhammad Shahbaz, Hrushikesh Mallick, Nanthakumar Loganathan*. Estimation of electricity demand function for Algeria: Revisit of time series analysis // Renewable and Sustainable Energy Reviews. Vol. 82. Part 3. February, 2018. P. 4221–4234.
14. *Rafał Weron*. Electricity price forecasting: A review of the state-of-the-art with a look into the future // International Journal of Forecasting. Vol. 30. Issue 4. October–December, 2014. P. 1030–1081.

ABOUT THE AUTHORS

Gulaliyev Mayis Gulali – PhD, Associate Professor, a Head of the Department of the Institute of Economics of Azerbaijan National Academy of Sciences
mayis_gulaliyev@yahoo.com

Mamedova Gulnara Vaqif qizi – PhD Student of Institute of Economics of Azerbaijan National Academy of Sciences
toplu2015@mail.ru

THE FUNCTIONS OF DEMAND AND MARGINAL COSTS IN THE ELECTRICITY SECTOR OF AZERBAIJAN

The functions of demand and marginal costs in the electricity sector of Azerbaijan have been investigated in the context of improving pricing in the transition from a state monopoly to the market. Unit costs, marginal costs based on real and nominal prices, as well as the price of electricity under a state monopoly and in market conditions are calculated to determine the dynamics of the volumes of consumed and produced electricity, the size of state subsidies to producers to reduce social tension due to a possible increase in prices.

Key words: *electric power sector, marginal costs, unit costs, pricing.*

JEL: D40, L94.

Т.В. ТИЩЕНКО

кандидат экономических наук, старший научный сотрудник
Российской академии народного хозяйства и государственной службы
при Президенте РФ

ПОДХОДЫ К УПРАВЛЕНИЮ ГОСУДАРСТВЕННЫМИ ВНЕШНИМИ ЗАИМСТВОВАНИЯМИ: МЕЖДУНАРОДНЫЙ ОПЫТ

В условиях роста долгового бремени вопросы, связанные с анализом рисков суверенного дефолта, не потеряли свою актуальность, в том числе в отношении внешней задолженности. В настоящей статье проводится анализ подходов по управлению внешними государственными заимствованиями для снижения рисков долговой устойчивости. Выявлены ограничения, накладываемые на привлечение правительством средств на внешних рынках и/или у нерезидентов, цели заимствований, структура долга, и особенности учета внешнего долга в различных странах мира, в том числе входящие в G-7 (США, Великобритания и пр.). Для исследования использовались статистические данные, официальные сайты правительств, аналитические обзоры.

Ключевые слова: *внешние государственные заимствования, риски долговой устойчивости.*

JEL: H630.

DOI: 10.24411/2073-6487-2019-10076

По данным OECD¹, объем неоплаченного государственного долга стран ОЭСР вырос с 49,5% ВВП в 2007 г. до 72,6% ВВП к 2018 г., доля государственного долга в иностранной валюте в общем объеме долга также выросла – с 0,5% в 2007 г. до 1,3% в 2016 г. Однако следует заметить, что ряд стран ОЭСР размещают облигации на внешних рынках, номинированные в национальной валюте. Страны со средним уровнем дохода также изменили долговую стратегию и после кризиса увеличили объем внешнего долга с 25% ВВП в 2008 г. до 30% ВВП в 2014 г.² Рост государственного долга во всем мире заставил инвесторов вновь задуматься о риске суверенного дефолта, опасаясь повторения финансового кризиса 2008 г. и возможности возвращения глобальной рецес-

¹ SOVEREIGN BORROWING OUTLOOK// OECD, 2019.

² Monitoring commitments and actions Inaugural Report 2016 // Inter-agency Task Force on Financing for Development//United Nations. New York, 2016.

сии. Тем не менее данные опасения пока не оказали влияния на кредитные рейтинги подавляющего большинства стран. Так, по данным³ все страны G-20, за исключением Турции и Аргентины, имеют кредитный рейтинг выше В+. Ситуация, когда рост государственных заимствований не приводит к снижению кредитного рейтинга большинства стран, связана во многом с формированием эффективных стратегий управления государственным долгом.

Вопросы устойчивости суверенного долга актуальны не только для правительства, но и для инвесторов и частного сектора. Однако в работах российских авторов вопросы межстрановых различий в управлении государственными внешними заимствованиями с точки зрения целей, ограничений и подходов к управлению устойчивостью долга, пока не исследованы⁴.

Цели и ограничения по привлечению государственных внешних заимствований

Главной целью управления государственным долгом является обеспечение потребности правительства в денежных средствах с минимальной стоимостью заимствований в долгосрочном периоде с учетом оптимального уровня риска⁵. Политика управления государственным внешним долгом включает следующие компоненты:

- полномочия органов власти и центральных банков в отношении заимствований;
- цели заимствований и направление их использования;
- ограничения по объему и структуре заимствований;
- оценку рисков долговой устойчивости.

Полномочия, цели и ограничения по заимствованиям устанавливаются как на уровне национального законодательства, так и на уровне фискальных нормативно-правовых актов и отдельных соглашений. В США в соответствии с Конституцией объем и условия федеральных заимствований устанавливаются Конгрессом. Аналогичная ситуация характерна для Австралийского союза, где Парламент имеет право устанавливать правила заимствований у стран – членов Британского Содружества. Участие центральных банков в управлении государственным внешним долгом является достаточно распространенной мировой практикой. Так, Центральный банк Кореи осуществляет контроль за выпуском, продажей и выкупом облигаций от имени правитель-

³ Tradingeconomics. tradingeconomics.com/countries.

⁴ Например, в работах [1;2] рассматриваются механизмы управления государственными долговыми обязательствами, но без выделения внешних заимствований.

⁵ REVISED GUIDELINES FOR PUBLIC DEBT MANAGEMENT// IMF. April 7, 2014.

ства, а министерство финансов осуществляет функции управления долгом [3]. В соглашении между министерством финансов Исландии и Центральным банком страны предусмотрено, что ответственность за управление долгом возлагается на министерство финансов, которое принимает решение об осуществлении казначейских заимствований, о выпуске облигаций, оплате долга и управлению потоками, а ЦБ осуществляет выпуск ценных бумаг на внутреннем и внешнем рынках, развивает/укрепляет рынок и кредитоспособность страны на глобальных кредитных рынках, оказывает консультационную поддержку Министерству финансов по данному кругу вопросов.

Цели внешних заимствований устанавливаются на основе фискального/бюджетного законодательства (например, заимствования могут осуществляться только для цели финансирования инфраструктурных проектов), в рамках соглашений Министерства финансов с Центральным банком, законом о бюджете. Основными целями государственных внешних заимствований являются:

- финансирование дефицита бюджета;
- сохранение присутствия на внешних рынках в качестве заемщика для кредитования в случае возникновения форс-мажорных ситуаций;
- пополнение/поддержание валютных резервов;
- капитализация Центрального банка и обеспечение денежно-кредитной политики;
- пополнение оборотного капитала государственных компаний для закупок иностранных товаров/услуг;
- финансирование инфраструктурных проектов в иностранной валюте;
- замещение внутренних государственных облигаций с высокими затратами на обслуживание;
- рефинансирование долга.

Примером привлечения средств на внешних рынках для финансирования дефицита бюджета являются США, осуществляющие при этом все внешние заимствования не в иностранной валюте, а в американских долларах, что снижает риски долговой устойчивости, связанные с изменением курса национальной валюты. В ЮАР в соответствии с законодательством⁶ правительство может осуществлять заимствования в целях финансирования дефицита бюджета, рефинансирования задолженности, получения иностранной валюты, поддержания баланса Фонда национального дохода и в других целях, утвержденных органом законодательной власти [4].

⁶ The Public Financial Management Act.

Стратегия поддержания валютных резервов и сохранения присутствия на внешних рынках в качестве заемщика используется в Дании. Согласно отчету Национального банка страны, правительство осуществляет заимствования в иностранной валюте для поддержания валютного резерва, в эквиваленте суммы выкупа иностранного правительственного долга. Если валютный резерв снижается до уровня, ниже необходимого для поддержания курса, правительство осуществляет внешние заимствования. Даже в тех случаях, когда объем валютных резервов остается на приемлемом уровне, правительство может осуществлять заимствования на иностранных рынках для поддержания непрерывности присутствия в качестве заемщика для быстрого привлечения средств в случае необходимости, сокращения затрат на поиск новых заемщиков и обслуживания долгов. В Швеции, согласно закону о государственном заимствовании и управлении долгом от 2008 г., правительству страны разрешено осуществлять заимствования для выполнения требований к валютным резервам Центрального банка.

Примером внешних заимствований для пополнения оборотного капитала государственных компаний для закупки товаров/услуг является решение правительства Индии. В 2018 г. Резервный Банк страны (RBI) разрешил государственным предприятиям, осуществляющим импорт топлива, проводить внешние заимствования в объеме до 10 млрд долл. США на срок от 3 до 5 лет для пополнения оборотных средств (до этого компании могли привлекать заимствования только в виде краткосрочных кредитов). Решение было вызвано ростом мировых цен на нефть, существенным падением национальной валюты, а также тем, что около 70% объема потребляемой страной нефти импортируется⁷. Для стран с развитой экономикой и рынками капитала привлечение средств на внешних рынках для замещения внутренних долговых обязательств можно объяснить снижением расходов на обслуживание долга, когда процентные платежи по внутреннему долгу выше расходов на обслуживание внешнего долга.

Ретроспективный анализ целевого назначения государственных внешних заимствований для стимулирования экономического роста можно провести на примере Индонезии [5]. В конце 60-х годов прошлого века правительство страны осуществляло заимствования за рубежом для восстановления экономики. Инвесторами стали страны, объединившиеся в Межправительственную группу по Индонезии (IGGI), которая привлекла средства Азиатского банка развития, Всемирного банка, МВФ, программы ПРООН и других финансовых институтов развитых стран. В последующее десятилетие правительство про-

⁷ State-Owned Oil Retailers Allowed. To Raise \$10 Billion From Overseas // Economy Press Trust of India. October 03, 2018.

должало осуществлять как внешние, так и внутренние заимствования. Тем не менее на фоне снижения мировых цен на нефть и азиатского финансового кризиса 1997 г. объем ВВП страны с положительного значения (+) 4,7% в 1997 г. сократился до (-) 13,1% в 1998 г., и правительство было вынуждено обратиться к МВФ с просьбой о финансовой помощи. На конец 2018 г. темпы роста ВВП страны превысили 5%, объем государственного долга расширенного правительства сократился до 29,2% ВВП.

В зависимости от целей заимствований могут использоваться различные финансовые инструменты. Например, в ряде стран привлечение средств осуществляется на основе сукук (sukuk), в рамках которого объем периодически/ежегодно получаемого платежа по выпущенным правительством ценным бумагам не устанавливается; размер выплат меняется в зависимости от доходности проекта/приобретенного актива, который финансировался из привлеченных средств. Сукук считается одним из основных государственных долговых инструментов, используемых правительством Катара для финансирования проектов. Инструмент был использован и Пакистаном в 2014 г. для привлечения средств с внешних рынков, и достаточно успешно. Так, при запланированном объеме выпуска 500 млн долл. США правительству удалось привлечь 1,0 млрд долл. США по ставке на 50 базисных пункта ниже, чем по евробондам, выпущенным в этом же году. Основными инвесторами проекта, финансируемого в рамках этого займа (автомагистраль Исламабад – Лахор), выступили компании из Европы (35 % от объема выпуска) и Среднего Востока (32 % от объема выпуска). Привлечение средств позволило не только сократить внутренний долг, но и увеличить валютные резервы⁸. Законом Великобритании о государственных финансах от 2008 г.⁹ казначейству были предоставлены широкие полномочия для привлечения средств на основе альтернативных механизмов финансирования. В 2014 г. в развитие закона утверждены «Положения об альтернативных финансовых механизмах», в которых прописаны условия и нормы, позволяющие казначейству заключать сделки, подобные сукук, однако прямой ссылки на сукук нет¹⁰.

Ограничения по объему государственного долга устанавливаются, как правило, без разделения на внешние и внутренние заимствования, что, согласно рекомендациям МВФ, позволяет оценить все риски и сформировать лучшую стратегию управления государственными заимствованиями. Лимиты государственного долга устанавливаются на основе политических требований для снижения долговой нагрузки

⁸ State Bank of Pakistan // Annual Report 2014–2015.

⁹ The Finance Act of 2008, section 157.

¹⁰ Statutory Instruments. 2014. No. 1327 // National Debt. The Government Alternative Finance Arrangements Regulations 2014.

на последующие поколения (США), на основе наднациональных соглашений (Маастрихтский договор в странах ЕС – до 60% ВВП), валютных союзов (WAEMU 59¹¹ и СЕМАС 1260 – до 70% ВВП, ЕССУ¹³ – 60% ВВП), в рамках отдельных законодательных актов. Ограничения по объему внешних заимствований могут устанавливаться в относительных величинах (в % ВВП), в номинальных значениях (в национальной или иностранной валюте), относительно других показателей (например, объема резервов) как на ежегодной основе, так и в среднесрочной/долгосрочной перспективе. В Швеции ограничения по объемам заимствований устанавливаются ежегодно, как в номинальных величинах, так и по срочности внешнего и внутреннего долга. Так, на 2018 г. долг правительства в иностранной валюте ограничивался краткосрочной задолженностью (до 1 года) и должен был сокращаться не более чем на 30 млрд крон ежегодно. При этом правительство самостоятельно принимает решения о валютах внешних заимствований. Общий объем долга при пересчете на национальную валюту не должен превышать 75 млрд крон¹⁴.

В ряде стран налагаются ограничения на валюту внешних заимствований и структуру долговых обязательств. В Италии, где объем государственного долга один из самых высоких в странах ЕС (в 2018 г. – 132% ВВП), установлены ограничения по валютам внешних государственных заимствований. Однако перечень валют достаточно широк, что позволяет диверсифицировать риски. Кроме этого, при утверждении закона о бюджете накладываются ограничения по структуре долга. Например, в 2017 г. для краткосрочных и долгосрочных ценных бумаг (в % от общего объема)¹⁵ доля ценных бумаг, выпущенных на внешних рынках, не должна превышать 5% общего объема выпуска ценных бумаг в 2017 г.

Ограничения по объему внешнего государственного долга вводятся международными организациями, предоставляющими кредиты странам-заемщикам, на основе собственных правил/руководств (пример, МВФ), а также с учетом суверенных кредитных рейтингов.

Подходы к ограничению заимствований, налагаемые правительством на субнациональные органы власти, зависят, в основном, от формы устройства и сложившейся практики межбюджетных отношений. Общей для большинства стран является норма, согласно

¹¹ West African Economic and Monetary Union.

¹² Central African Economic and Monetary Community.

¹³ Eastern Caribbean Currency Union.

¹⁴ GUIDELINES FOR CENTRAL GOVERNMENT DEBT MANAGEMENT 2018// Decision taken at the Cabinet meeting. November, 9, 2017.

¹⁵ MINISTRY OF ECONOMY AND FINANCE// 2017 PUBLIC DEBT REPORT.

которой иностранные заимствования субнациональных правительств и их лимиты должны согласовываться/утверждаться федеральным министерством финансов или казначейством (Австрия – утверждение, Дания – лимиты, Франция – одобрение, Испания – одобрение Министерства финансов и отдельные ограничения от Центрального банка и Межминистерского комитета пограничным займам, Великобритания – согласие Казначейства, Чили – одобрение правительства как для внутренних, так и внешних займов, Китай – с разрешения Агентства по международным кредитам для внешних заимствований по облигациям, выпускаемым совместными предприятиями в зарубежной юрисдикции). В Финляндии, Швеции, Канаде ограничения по заимствованиям, как внешним, так и внутренним, для субнациональных правительств не устанавливаются, все выпуски ценных бумаг осуществляются на открытых рынках. В Норвегии местные органы власти могут делать внешние заимствования исключительно с разрешения Министерства финансов, но в национальной валюте. В ряде стран внешние заимствования, осуществляемые субнациональными органами, не разрешены или не практикуются (Италия, Нидерланды – запрещение, Ирландия, Греция, Япония – нет внешних займов, Индия и Мексика – запрещены) [6]. В отношении государственных предприятий – заемщиков на внутреннем и внешнем рынках также могут устанавливаться ограничения по полномочиям и объемам привлеченных средств. Так, в Дании перед началом нового бюджетного года Министерство финансов представляет в Центральный банк список компаний, которые могут осуществлять заимствования и лимиты их кредитования в текущем финансовом году.

В Турции ограничения в отношении внешних заимствований были установлены для всех предприятий реального сектора, включая госкомпании, так как основные риски финансовой устойчивости страны связаны с внешними заимствованиями частного сектора. Согласно данным Агентства банковского регулирования и надзора, объем неработающих кредитов по состоянию на июль 2018 г. достиг 74 млрд тур. лир, что эквивалентно 14 млрд долл. США. Для снижения волатильности национальной валюты правительство ввело ряд ограничений по заимствованиям в иностранной валюте¹⁶, которые могут осуществлять только компании, имеющие доход в иностранной валюте, а сумма кредита ограничивается среднегодовым валютным доходом заемщика по итогам последних трех финансовых лет. Исключение делается для организаций, которые имеют остаток по иностранным заимствованиям в объеме, эквивалентном не менее 15 млн долл. США, или в случае, когда внешние заимствования предназначены для

¹⁶ Foreign currency debt // The slide of the Turkish Lira // Publication August 2018.

финансирования проектов ГЧП¹⁷ или приватизации. Требование не распространяется на государственные учреждения и ряд финансовых организаций.

При анализе международной практики управления внешними заимствованиями выявлены также существенные различия в подходах к учету государственного долга и объемов принимаемых обязательств. Значимость учета обязательств, как внешних, так и внутренних, трудно переоценить. Так, по мнению Международного валютного фонда, одной из причин кризиса в Греции в 2010 г.¹⁸, кроме наличия первичного дефицита, является непрозрачный финансовый долговой учет. Как следует из [7], внешний долг признается таковым в случаях:

- долг выпущен в иностранной валюте (иностраннный долг);
- долг является обязательством перед иностранным лицом (нерезидентом). Данное понятие является общепринятым для международных организаций;
- долг выпущен в зарубежных странах и под юрисдикцией суда другого государства.

Каждый из этих подходов к учету внешних долговых обязательств имеет свою специфику при оценке рисков долговой устойчивости. Так, юрисдикция важна кредитору в случае дефолта заемщика. Информация о держателях долга важна для оценки финансовых рынков, на которых работают потенциальные кредиторы. При заимствованиях в зарубежных странах существуют риски, обусловленные различиями в правовых системах в отношении споров и возможности обжалования/исполнения решения суда, особенно при рассмотрении дел в зарубежных арбитражных судах. В ряде юрисдикций государственный долг включает все обязательства, по которым требуется выплата процентов, такие как прямые кредиты, ценные бумаги. В других странах в состав государственного долга включают и условные обязательства, например, гарантии. Так, в Австралии после 1997 г. изменились подходы к учету внешнего долга. До этого валовый внешний долг определялся как сумма заимствований у нерезидентов резидентами страны. В результате введения нового учета валовый внешний долг стал включать все производные финансовые инструменты и все обязательства, не связанные с основным капиталом, что привело к его росту на 50 млрд австр. долл. Чистый внешний долг стал рассчитываться как валовый долг за вычетом всех неэмиссионных активов, его объем вырос на 4 млрд австр. долл.¹⁹

¹⁷ Государственно-частное партнерство.

¹⁸ MF-WB Workshop on Medium Term Debt Management Strategy (MTDS) // Baseline Projections and Risks in Key Policy Areas: Fiscal, Monetary and External Sectors. Joint Vienna Institute // Vienna, Austria. February 23–27, 2015.

¹⁹ Parliament of Australia // Foreign Debt.

Подходы к оценке долговой устойчивости

Общими показателями долговой устойчивости, без разделения на внешние и внутренние заимствования, являются:

1. Отношение долга к ВВП – стандартный показатель для введения правил и ограничений. Преимуществом данного показателя является возможность сопоставить уровень долга по странам (но не более того), однако наличие множества других факторов снижает значимость данного показателя для оценки рисков.

2. ВВП на душу населения – показатель состояния экономики страны относительно ее граждан, и, как следствие, способности правительства выполнять свои долговые обязательства в долгосрочной перспективе.

3. Отношение государственного долга к налоговым поступлениям, в %. Положительная динамика свидетельствует о повышении рисков долговой устойчивости.

Подходы к оценке долговой устойчивости, связанные с внешними государственными заимствованиями, основаны, как правило, на анализе рисков ликвидности и рефинансирования долга. Риски ликвидности возникают в ситуациях существенного снижения активов и поступлений денежных средств в валюту.

Для оценки риска ликвидности внешнего долга используются показатели:

- объема экспорта. Экспорт обычно составляет значительную часть валютного дохода страны и является более стабильным источником иностранной валюты, чем, например, потоки иностранных инвестиций, которые могут значительно различаться из года в год;
- отношения краткосрочного долга в основных валютах к международным резервам страны. Впервые сформулированное в ответ на кризис в Аргентине в 1999 г. правило Гвидотти-Гринспена²⁰ ограничивает соотношение объема краткосрочного (на срок до одного года) внешнего долга к объему иностранных резервов страны значением 1; это предполагает, что у страны должно быть достаточно резервов, чтобы снизить риски при выводе из страны иностранных активов;
- отношения чистой международной инвестиционной позиции (НИП) к внешнему долгу. Как правило, положительное значение НИП к внешнему долгу свидетельствует об отсутствии дефицита валюты в стране и снижении риска ликвидности. Однако, как показывает пример США, отрицательное значение НИП может

²⁰ The Guidotti-Greenspan rule.

компенсироваться положительным балансом за счет поступлений средств от зарубежных активов. В развивающихся странах риски ликвидности по краткосрочному и долгосрочному кредитованию зависят от объема накопленных резервов и объема импорта, необходимого для экономики.

Риски невозможности рефинансирования связаны с ограничениями выхода на открытые финансовые рынки для новых заимствований, в том числе и для обслуживания ранее принятых обязательств, что приводит к росту стоимости заимствований или к дефолту.

Показатели риска невозможности рефинансирования:

- объем внешнего долга, не оплаченный в течение 12–24–36 месяцев, в абсолютных величинах;
- объем внешнего долга, который не может быть реструктуризован, в абсолютных величинах и в долях от общего внешнего долга.

Кредитные рейтинги являются комплексной оценкой способности и готовности правительства осуществлять без задержки платежи по своим долговым обязательствам и, по сути, являются индикатором вероятности дефолта для финансовых рынков и экономических агентов правительства. Как указано в [8], рейтинги являются ключевым детерминантом процентных ставок и, как следствие, стоимости кредита и могут оказать влияние на рейтинги компаний-резидентов, повлиять на выбор институциональных инвесторов при оценке рисков/преимуществ по облигациям заемщика. При этом изменение кредитного рейтинга в большей мере оказывает влияние на страны, которые осуществляют заимствования на открытых финансовых рынках, и/или на развивающиеся страны с ограниченным доступом к рынкам капитала. Так, при высоком кредитном рейтинге, обслуживание 10-летних облигаций Казначейства США составляет 2,25% ежегодно, в то время как Венесуэла с кредитным рейтингом ССС выплачивает ежегодно по 10-летним облигациям ставку в размере 23,7%.

При оценке рисков необходимо также учитывать различия в целях выхода на иностранный рынок. Принимается во внимание и сложившаяся структура накопленного долга, ее временные характеристики (краткосрочные и долгосрочные заимствования), структура держателей долга (банки, институциональные инвесторы, правительство зарубежных стран), расходы на обслуживание долга, долг предприятий государственного сектора. Так, можно ожидать, что долг, выпущенный в облигациях в иностранной валюте на открытых финансовых рынках, будет менее подвержен рискам дефолта вследствие наличия большего количества держателей долга, когда продажа долговых бумаг одним из них не сможет вызвать немедленную цепную реакцию изъавления от ценных бумаг эмитента другими кредиторами.

Концентрация долга как фактор долговой устойчивости рассматривается в работе [9]. Делаются выводы о существовании доказательств/признаков, что долговые активы в ЕС становятся все более концентрированными, что может повлиять на ликвидность рынка облигаций. Так, из общего портфеля долговых ценных бумаг, выпущенных резидентами еврозоны, держателями которых также являются инвесторы еврозоны, 22,5% бумаг находятся на балансе инвесторов одного конкретного сектора одной страны. Несмотря на то что исследование проводилось по облигациям, выпущенным как корпоративным сектором, так и государственным, уровень концентрации держателей внешнего государственного долга также должен приниматься во внимание при оценке долговой устойчивости. В то же время наличие нескольких кредиторов, действия которых могут быть скоординированы, может оказать и положительное влияние на возможность рефинансирования внешнего долга. Парижский Клуб является реальным подтверждением данного тезиса.

При оценке рисков принимается во внимание и валюта долга нерезидентов. При этом долговая устойчивость в странах развивающихся рынков повышается за счет роста доли государственных облигаций, выпущенных в национальной валюте эмитента. Так, по данным²¹, в отдельных странах выросла (хотя и незначительно) доля нерезидентов, владеющих государственными облигациями в национальной валюте эмитента (в Малайзии на 5,9 п. п., в России на 4,1 п. п., в Индонезии на 1,9 п. п.), что, возможно, связано со стабильным кредитным рейтингом страны, высокой доходностью по облигациям, возможностью диверсификации портфеля ценных бумаг инвестором.

Кроме этого, существуют и другие, менее явные риски долговой устойчивости, связанные с внешними заимствованиями государственными компаниями, организациями частного сектора и компаниями финансового сектора. Действия таких компаний оказывают влияние на существующие и будущие долговые обязательства правительства посредством изменения спроса на иностранную валюту. Этот вопрос рассматривался в работе [10], посвященной анализу кризисов ликвидности в середине 90-х годов в развивающихся странах. Примером таких кризисов являются: Индонезия и Корея в 1990-х годах (влияние иностранных заимствований частного сектора у банков) и Таиланд в 1990-х годах, когда банки стали привлекать средства у иностранных организаций финансового сектора. Рост заимствований частного сектора может увеличить размер «премии за риск» для всех субъектов экономической деятельности страны, включая и государственный

²¹ Credit Suisse // Emerging Markets Emerging Markets: Non-residents' holdings in local currency government bonds / Fixed Income Research. 10 October 2016. Europe.

сектор, что, в свою очередь, приведет к увеличению расходов правительства на обслуживание внешнего долга. Для развитых стран риски ликвидности по внешним заимствованиям субъектами негосударственного сектора экономики не так значимы, как для развивающихся стран. Можно предположить, что накопленное богатство частного сектора также может снизить риски долговой устойчивости государственного сектора.

Выводы

Природа, степень и характер рисков внешних заимствований различны для каждой страны, и, как следствие, правительство принимает свои правила и ограничения по внешним заимствованиям, исходя из сложившихся макроэкономических условий, целей заимствований, денежно-кредитной политики, показателей внешнеторгового баланса и с учетом других факторов.

Снижение рисков долговой устойчивости обеспечивается на основе следующих подходов:

- согласования стратегий управления государственным долгом с центральным банком страны;
- установления целей заимствований, лимитов по объемам и структуре внешнего долга;
- введения ограничений по осуществлению внешних заимствований на уровне субнационального правительства и для государственных компаний;
- привлечения средств на внешних рынках в национальной валюте и увеличения зрелости долга;
- формирования новых подходов к учету долговых обязательств и оценке долговой устойчивости.

ЛИТЕРАТУРА

1. Гиндес Е.Г., Буценко И.Н. Мировой опыт управления государственным долгом // Азимут научных исследований: Экономика и управление. 2019. № 26. С. 123–128.
2. Филина С.Ю. Управление государственными заимствованиями: зарубежная практика // Финансовый журнал. 2016. № 3. С. 89–97.
3. Filardo A., Mohanty M., Moreno R. Central bank and government debt management: issues for monetary policy. BIS Papers chapters, in: Bank for International Settlements (ed.). Fiscal policy, public debt and monetary policy in emerging market economies. Bank for International Settlements. 2012. Vol. 67. P. 51–71.
4. Awadzi E.A. // Designing Legal Frameworks for Public Debt Management // IMF Working Papers 15/147. 2015. July. С. 12–46.
5. Kuncoro H. The Sustainability Of State Budget In Debt Repayment // Bulletin of Monetary Economics and Banking. Bank Indonesia. 2011. April. Vol. 13(4). P. 1–20.

6. *Ter-Minassian T., Craig J.* Control of Subnational Government Borrowing. In: Ter-Minassian T. (ed.). *Fiscal Federalism: Theory and Practice*. Washington, D.C.: International Monetary Fund. 1997. C. 2–17.
7. *Shakira M., Prizzon A.* Debt Sustainability and Debt Management in Developing Countries / Overseas Development Institute. 2015. July. C. 1–34.
8. *Afons A., Gomes P., Rother Ph.* Short and Long-Run Determinants of Sovereign Debt Credit Ratings // *International Journal of Finance and Economics*. 2011. Vol. 16. No. 1. P. 1–15.
9. *Boermans M.A.* Market concentration in the euro area bond markets. An application with granular sectoral securities holdings statistics // IFC workshop on Combining micro and macro statistical data for financial stability analysis. Experiences, opportunities and challenges. Warsaw. Poland, 14–15 December 2015. C. 2–15.
10. *Hawkins J., Turner Ph.* Managing Foreign Debt and Liquidity Risks in Emerging Economies: An Overview // *Bank for International Settlements, Policy Paper*. Basel. Switzerland. September 2000. No. 8. C. 6–54.

ABOUT THE AUTHOR

Tischenko Tatyana Vladimirovna – Candidate of Economic Sciences, Senior Scientific Associate of the Laboratory of Budget Policy Research of the Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration (RANEPA), Moscow, Russia. tatyana-kat@yandex.ru

APPROACHES TO THE MANAGEMENT OF PUBLIC EXTERNAL BORROWING: INTERNATIONAL EXPERIENCE

In the context of growing debt burden, issues, related to the analysis of sovereign default risks, did not lose their relevance, including with regard to external debt. This article analyzes the approaches to managing external government borrowing to reduce the risks of debt sustainability. The restrictions on the attraction of funds by the government in foreign markets and / or from non-residents, the purpose of borrowing, the structure of the debt, and the peculiarities of accounting for external debt in various countries of the world, including those included in the G-7 (USA, Great Britain, etc.), were revealed. Statistical data, official websites of governments, analytical reviews were used for the study.

Keywords: *external government borrowing, debt sustainability risks.*

JEL: H630.

ПУБЛИКАЦИИ МОЛОДЫХ УЧЕНЫХ

Г.Р. ОГАНЕСЯН

младший научный сотрудник ФГБУН Институт экономики РАН

ПОЛИТИКА РЕГУЛИРОВАНИЯ ВАЛЮТНОГО КУРСА В РОССИИ В 2014–2018 гг.

После перехода к режиму свободно плавающего валютного курса Банк России стал меньше внимания уделять проблемам регулирования обменного курса рубля, который до настоящего времени остается относительно волатильным показателем. Начиная с 2017 г. управление валютным курсом осуществлялось по большей части Министерством финансов в рамках бюджетного правила. В работе предложены меры по совершенствованию валютной политики России, в числе которых сочетание инфляционного таргетирования с элементами валютного регулирования, использование Банком России более широкого инструментария воздействия на процесс курсообразования и диверсификация международных резервов.

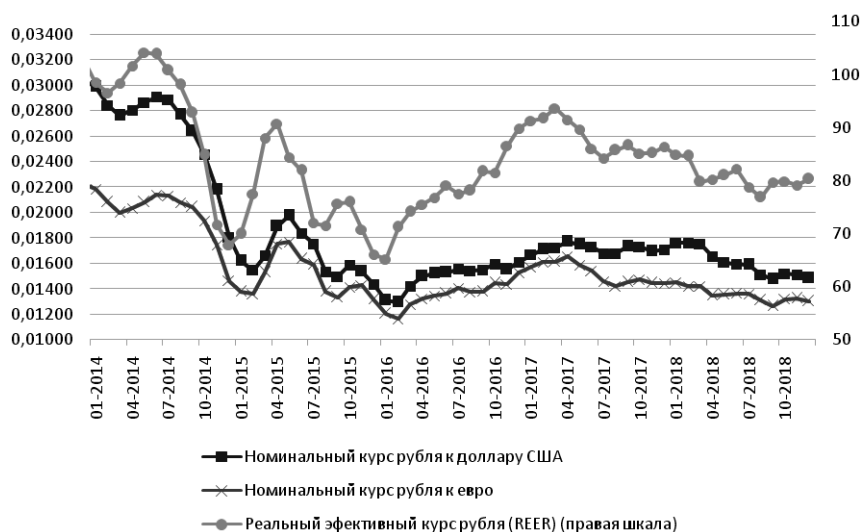
Ключевые слова: валютный курс, валютная политика, бюджетное правило, режим свободно плавающего валютного курса, инфляционное таргетирование.

JEL: F31, O23, O24, E52, E58.

DOI: 10.24411/2073-6487-2019-10077

Период с конца 2013 г. до начала 2017 г. характеризовался высоким уровнем нестабильности на российском валютном рынке. Особенно проблемной ситуация была с июня 2014 г. до февраля 2016 г., когда курс рубля по отношению к доллару США упал более чем в 2 раза (на 55,4%), падение обменного курса к евро было не столь значительным – приблизительно на 45% (см. рис. 1). Этому способствовала неопределенность внешнеэкономической конъюнктуры, связанная со снижением цен на нефть и введением санкций, затрудняющих привлечение капитала российскими компаниями на внешнем финансовом рынке. К тому же в конце 2014 г. Банк России официально завершил переход к режиму свободно плавающего валютного курса, чему предшествовало постепенное сокращение валютных интервенций. Объемы накопленных интервенций, приводящих к автоматическому сдвигу границ интервала на 5 коп., были сокращены в июне 2014 г. с 1,5 млрд долл. США до 1 млрд долл., а в августе их величина была уменьшена до 350 млн долл. При этом объем целевых интервенций в январе 2014 г.

был сокращен с 60 млн долл. в день до нуля, объем валютных интервенций, направленных на сглаживание волатильности курса рубля во внутреннем диапазоне операционного интервала, с 18 августа 2014 г. также был снижен до нуля. Кроме того, летом 2014 г. были увеличены с 7 до 9 руб. ширина операционного интервала и с 3,1 до 5,1 руб. ширина «нейтрального диапазона», внутри которого Банк России не осуществлял валютных интервенций [1]. Данные меры были направлены на повышение гибкости курсообразования и на окончательную отмену регулярных валютных интервенций и операционного интервала в целях смены ориентиров политики ЦБ РФ.



Источник: составлено автором по данным: Банка России. www.cbr.ru/statistics/?Pr tid=svs&ch=Par_57946#CheckedItem; Банка международных расчетов. www.bis.org/statistics/eer.htm.

Рис. 1. Динамика номинального курса рубля к доллару США и евро и динамика реального эффективного курса рубля (REER) за 2005–2018 гг.

Банк России отмечает, что применяемый режим валютного курса позволяет формировать рыночные механизмы адаптации экономических агентов к изменяющимся внешним условиям, препятствовать избыточному использованию валютных резервов и наращиванию госдолга¹.

Среди основных недостатков режима инфляционного таргетирования в совокупности с режимом свободно плавающего курса рубля можно назвать:

- сохраняющееся сильное влияние на динамику валютного курса рубля динамики цен на нефть, которые остаются достаточно

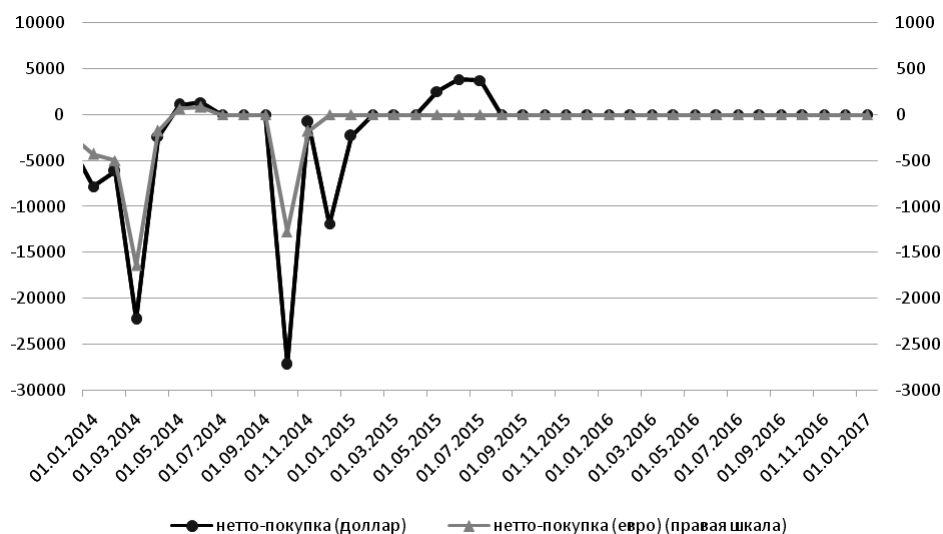
¹ www.cbr.ru/DKP/exchange_rate.

- волатильным показателем. Как отмечается в работе А.Д. Некипелова, для сокращения эффекта «голландской болезни» российской экономике необходима диверсификация производственной структуры, в том числе и за счет эффективного использования факторного дохода от энергоносителей [2];
- неэффективность перехода к инфляционному таргетированию в части сглаживания колебаний обменного курса, если судить по мировому опыту. Дж. Гали и Т. Монацелли в своем исследовании на примере малой открытой экономики доказали эффективность режима инфляционного таргетирования для сглаживания разрыва ВВП и динамики цен, но в то же время этот режим может способствовать росту волатильности валютного курса [3]. Поэтому данный режим с большей эффективностью применяется в развитых странах, имеющих сильные финансовые институты и прочные связи на мировых рынках. В других странах зачастую де-факто применяются разновидности нежесткой привязки курса. На практике распространение инфляционного таргетирования среди многих стран с формирующимися рынками сопровождалось возможностью центральных банков участвовать в процессе курсообразования благодаря валютным интервенциям, операциям РЕПО в иностранной валюте (например, в Бразилии и в Филиппинах), операциям валютного свопа (например, в Южной Корее, Бразилии, Польше, Венгрии). К тому же во всех странах с инфляционным таргетированием, которые экспортируют сырье (например, Норвегия, Перу, Чили, Гана, Австралия, Казахстан, Россия и другие), создавались резервные фонды, абсорбирующие часть доходов бюджета [4]. В России же в последние годы фактически происходит регулирование валютного курса в рамках бюджетного правила;
 - главной задачей денежно-кредитной политики, стоящей перед Банком России, является стабилизация инфляции на уровне 4%. В 2017 г. и в 2018 г. данный показатель составлял 2,5 и 4,3% соответственно, что, по мнению многих исследователей, является приемлемым уровнем для развитых стран, а для стран с формирующимися рынками приемлем и более высокий уровень инфляции. Так, В.М. Полтерович и В.В. Попов показали, что для российской экономики, с учетом ее экономического развития, намного важнее придерживаться низкого стабильного реального курса рубля, а не снижать инфляцию [5].

В рамках политики инфляционного таргетирования Банк России обращает большее внимание на процентные инструменты денежно-кредитной политики, используя в качестве основного инструмента этой политики ставку по краткосрочным операциям РЕПО. Оценка

работоспособности кредитного канала в российской экономике в 2010–2014 гг. приведена в работе Е.А. Перевышиной, Ю.Н. Перевышина. На основе коинтеграционного анализа исследователи доказали влияние объемов рефинансирования коммерческих банков на процесс банковского кредитования частного сектора, что говорит о действенности кредитного канала денежно-кредитной трансмиссии [6]. Анализ влияния процентной ставки Банка России на кредитную активность банков отдельно в розничном и корпоративном сегментах кредитного рынка, проведенный М.Е. Мамоновым, показал, что в 2008–2016 гг. средневзвешенная ставка по аукционам прямого РЕПО больше воздействует на кредитование в розничном сегменте, чем в корпоративном. Поэтому одной из мер, предлагаемых автором исследования, является поддержание рынка корпоративных облигаций, которые благодаря высокому уровню корреляции со ставками РЕПО могут повысить эффективность кредитного канала денежно-кредитной политики. Для корпоративного сегмента более значимыми являются меры по сокращению требований к объему капитала, которые могут привести к росту работоспособности кредитного канала [7].

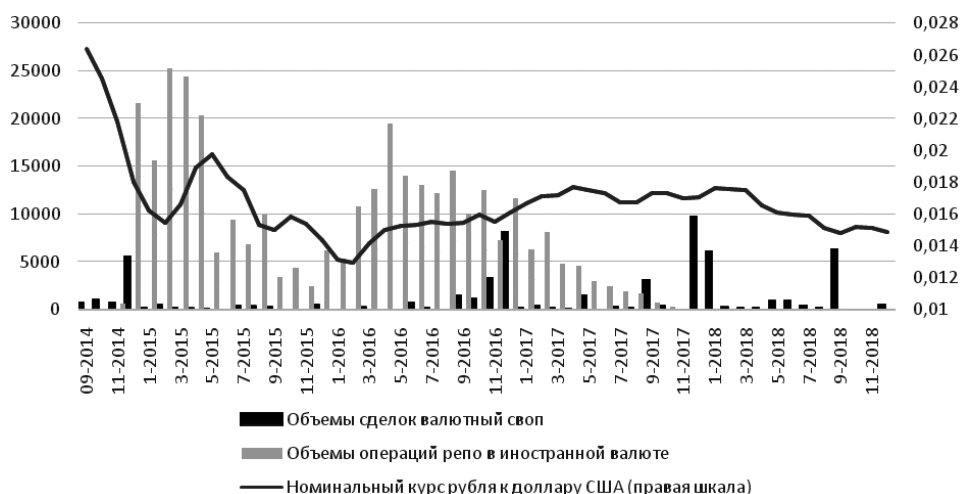
Как уже отмечалось выше, Банк России с ноября 2014 г. объявил о своем невмешательстве в процесс ценообразования на валютном рынке. Несмотря на то что это подразумевало отказ от регулярных валютных интервенций, ЦБ РФ был вынужден совершать продажу валюты с целью снижения давления на валютный курс и его стабилизации. В 2014 г. наиболее значительные объемы интервенций были в марте и октябре: 25,4 и 29,3 млрд долл. США соответственно (см. рис. 2). Интервенции Банка России были полностью прекращены с августа 2015 г. Некоторые исследователи обосновывают эффективность валютных интервенций в качестве меры по снижению неопределенности на валютном рынке (пример Польши). В то же время отмечается, что интервенции имеют скорее краткосрочное воздействие на колебания обменного курса, поэтому нужны дополнительные меры для поддержания курса национальной валюты [8]. При этом валютные интервенции могут быть относительно действенной мерой денежно-кредитной политики для формирующихся рынков, в особенности в тех странах, где ограничен доступ к международным рынкам капитала, так как это дает возможность для центральных банков данных стран оказывать дополнительное воздействие на конъюнктуру валютных рынков [9]. Тем более России следует учитывать роль валютного курса в национальной экономике, так как его сильная волатильность может быть катализатором финансовых кризисов. В этих условиях активная валютная политика, включающая валютные интервенции при резких колебаниях обменного курса, может оказывать необходимое стабилизирующее воздействие [10].



Источник: составлено автором по данным Банка России. www.cbr.ru/archive/db/valint.
 Рис. 2. Нетто-покупка долларов США (левая шкала) и евро (правая шкала) Банком России в 2014–2016 гг. (в млн долл. США, сумма значений за месяц).

Во время кризиса 2014–2016 гг. и после него для стабилизации ситуации на валютном рынке Банк России использовал также такие инструменты, как валютный своп и операции РЕПО в иностранной валюте (см. рис. 3). Объемы операций РЕПО сроком 1 неделя, 28 дней, 1 год за рассматриваемый период наиболее активно применялись ЦБ РФ в начале 2015 г. (они достигли своего локального максимума в феврале 2015 г.) и во II–III квартале 2016 г., что было связано с динамикой валютного курса. Если операции РЕПО в иностранной валюте проводились до ноября 2017 г., то операции валютного свопа продолжали использоваться Банком России и позднее (в декабре 2017 г. – январе 2018 г. и в сентябре 2018 г.). По оценке Банка России, в банковском секторе в начале 2019 г. ситуация с валютной ликвидностью была вполне благоприятной, поэтому проведение сделок валютного свопа также было приостановлено [11].

Данные об операциях РЕПО и валютного свопа свидетельствуют о том что, несмотря на наличие у Банка России инструментов регулирования динамики валютного курса рубля, начиная с 2017 г. влияние на валютный рынок осуществлялось в большей степени не ЦБ РФ, а Министерством финансов в рамках бюджетного правила. Одной из основных задач принятия бюджетного правила было сокращение зависимости обменного курса от цен на энергоносители. Согласно новому бюджетному правилу, вступившему в силу в 2018 г., нефтегазовые доходы, которые получены от продажи нефти по цене выше базовой, используются в целях покупки валюты Министерством финансов



Источник: составлено автором по данным Банка России. www.cbr.ru/hd_base/repofx; www.cbr.ru/hd_base/swap_info/swapinfosellusdvol.

Рис. 3. Динамика валютного курса и объемов операций валютного свопа и РЕПО в иностранной валюте (в млн долл. США).

и направляются в Фонд национального благосостояния. Так, в 2018 г. за счет дополнительных нефтегазовых доходов на покупку иностранной валюты было направлено 4261,4 млрд руб. То есть операции по покупке иностранной валюты на внутреннем валютном рынке снова стали механизмом влияния на изменения валютных резервов Банка России. С середины 2018 г. и до конца этого года с целью стабилизации валютного курса рубля регулятор прекратил приобретение иностранной валюты для Минфина РФ, осуществляемое в рамках бюджетного правила [12].

В исследовании И.В. Прилепского проведен анализ эффективности воздействия бюджетных правил на регулирование валютного курса на примере стран – экспортеров природных ресурсов. На основе результатов исследования [13] можно сделать вывод о слабом влиянии бюджетных правил на валютный рынок в большинстве рассмотренных стран. Однако автор делает вывод о том, что в России практика введения бюджетных правил имела скорее положительный эффект и привела к ослаблению зависимости валютного курса от цен на нефть. Это объясняется как фактическим отсутствием связи между базовой ценой² и волатильными фактическими ценами на нефть, независимостью объема госрасходов от объема Фонда национального благосостояния, так и достаточно высокой степенью зависимости динамики ВВП от ненеф-

² Согласно текущему бюджетному правилу, базовая цена на нефть установлена на уровне 40 долл./барр. в ценах 2017 г. с ежегодной индексацией на 2%.

тегазовых доходов [13]. По оценке МВФ, бюджетное правило положительно воздействует на российскую экономику, способствуя ее большей независимости от цен на нефть. Предлагается для восстановления бюджетных буферных резервов продолжить консолидацию в бюджетной сфере в соответствии с бюджетным правилом, что может привести к повышению устойчивости российской экономики к внешним шокам [14]. Следует отметить и недостатки механизма реализации бюджетных правил для российской экономики, которые отмечены в работе М.Ю. Головнина [15]. Во-первых, недостаточное внимание уделяется ситуации, когда падение обменного курса имеет место на фоне высокого уровня цен на нефть. Во-вторых, в рамках бюджетного правила проводится выраженная сдерживающая бюджетно-налоговая политика, которая в меньшей мере стимулирует экономический рост.

В целом бюджетное правило привело к усилению интеграции денежно-кредитной и бюджетной политик РФ. По оценке Банка России, сокращение бюджетных расходов, в том числе финансируемых из средств Фонда национального благосостояния, направлено на повышение эффективности денежно-кредитной политики в части управления инфляцией. Приток капитала в финансовый сектор через бюджетную систему увеличивает давление на инфляцию, в то время как, согласно Министерству финансов, низкий уровень инфляции выступает в качестве долгосрочного стимула к экономическому росту [16].

Таким образом, можно сделать вывод, что в среднесрочной перспективе перед Банком России стоит задача добиться гармонизации процентного и валютного каналов в рамках проводимой денежно-кредитной политики. Среди рекомендаций по совершенствованию проводимой валютной политики, которые встречаются в литературе и разделяются автором этих строк, можно выделить следующие.

1. Продолжение политики инфляционного таргетирования в сочетании с режимом управляемого плавления валютного курса. Такой смешанный вид инфляционного таргетирования рассматривается в работе Ф. Картаева и И. Луновой [17]. В этом исследовании на основе бинарной модели данных 32 стран, придерживающихся режима инфляционного таргетирования, сравниваются эффективность применения чистого (когда единственный целевой ориентир денежно-кредитной политики – это инфляция) и смешанного, или гибридного (когда в целевую функцию добавляется регулирование валютного курса) инфляционного таргетирования. В работе делается вывод о более высокой эффективности смешанного вида инфляционного таргетирования по сравнению с чистым. Похожего мнения придерживаются и другие эксперты – М.А. Абрамова, С.Е. Дубова, Е.А. Звонова, И.В. Ларионова, В.В. Масленников, которые предлагают смягчить параметры инфляционного таргетирования, дополнив его мягким таргетированием значе-

ний обменного курса с определением диапазона колебаний валютного курса рубля к доллару США, что позволит сократить риски со стороны волатильности валютного курса и повысить прогнозируемость внешне-экономических контрактов в долгосрочной перспективе [18].

2. Введение ограничений на капитальные статьи платежного баланса в периоды нестабильности. Как отмечает А.Д. Некипелов, несмотря на то что данная мера не смогла бы полностью решить вопрос о влиянии цен на нефть на динамику валютного курса, она позволила бы существенно сократить его волатильность. Тем более, что введение контроля над трансграничным движением капитала снимает нагрузку на использование процентных ставок как практически единственного инструмента стабилизации финансовых рынков [2].

3. Совершенствование управления валютными резервами. В исследовании М.А. Эскиндарова и его соавторов предлагается диверсифицировать международные резервы, внося изменения в валютную структуру активов ЦБ РФ с учетом их географического распределения. Для этого можно учесть положительный опыт некоторых стран Юго-Восточной Азии, которые направили национальные резервы как на поддержание стабильности курса национальной валюты, так и на создание инвестиционного фонда и других инвестиционных организаций. Исследователи также предлагают ряд мер по регулированию валютного курса, включая валютное рефинансирование коммерческих банков, ограничения на проведение операций с нерезидентами, валютные ограничения на сделки, кроме экспортно-импортных контрактов (для данного вида операций следует усилить контроль), применение лимитов или нормативов валютной позиции для сокращения спекулятивных операций и другие меры [19].

Таким образом, на основе проведенного анализа можно сделать вывод, что валютный курс до настоящего времени остается достаточно волатильным. Несмотря на это, Банк России с ноября 2014 г. официально осуществил переход к режиму свободно плавающего валютного курса, продолжив использование таких мер по регулированию обменного курса рубля, как валютные интервенции (до июля 2015 г.), операции РЕПО в иностранной валюте (до ноября 2017 г.) и валютного свопа (активное использование до конца 2018 г. и в августе 2019 г.). С 2017 г. регулирование динамики валютного курса в большей степени осуществлялось в рамках бюджетного правила. Учитывая ряд недостатков существующего режима, такие меры, как применение инструментов управляемого плавления в кризисные периоды, ограничения на трансграничное движение капитала, различных валютных ограничений и совершенствование управления международными резервами, могут способствовать сокращению валютных рисков и положительно сказаться на уровне финансовой стабильности российской экономики.

ЛИТЕРАТУРА

1. Годовой отчет Центрального банка Российской Федерации за 2014 г. П.1.3. Политика валютного курса. М.: Центральный банк Российской Федерации. 2015. С. 57–59.
2. Некипелов А.Д. О ресурсном проклятии и его влиянии на тактику и стратегию экономического развития // Журнал Новой экономической ассоциации. 2015. № 2. С. 205–210.
3. Gali J., Monacelli T. Policy and Exchange Rate Volatility in a Small Open Economy / Oxford University Press // The Review of Economic Studies. 2005. Vol. 72. No. 3. P. 707–734.
4. Трунин П.В., Божечкова А. В., Горюнов Е. Л., Киуцевская А. М., Синельникова-Мурылева Е.В. Выгоды и издержки инфляционного таргетирования в России. М.: Издательский дом «Дело» РАНХиГС, 2019.
5. Полтерович В.М., Попов В.В. Валютный курс, инфляция и промышленная политика// Журнал Новой экономической ассоциации. 2016. №1 (29). С. 192–198.
6. Перевышина Е.А., Перевышин Ю.Н. Оценка действенности кредитного канала в российской экономике // Журнал Новой экономической ассоциации. 2015. № 4 (28). С. 96–110.
7. Мамонов М.Е. Кредитный канал монетарной политики в России: микроэкономические оценки для розничного и корпоративного сегмента кредитного рынка// Журнал Новой экономической ассоциации. 2018. № 1 (37). С. 112–144.
8. Mohanty M. Market volatility and foreign exchange intervention in EMEs: what has changed?// BIS Papers. 2013. No. 73.
9. Ostry J., Ghosh A., Chamon M. Two Targets, Two Instruments: Monetary and Exchange Rate Policies in Emerging Market Economies // IMF Staff Discussion Note, 2012.
10. Горюнов Е.Л., Дробышевский С.М., Трунин П.В. Денежно-кредитная политика Банка России: стратегия и тактика // Вопросы экономики. 2015. № 4. С. 53–85.
11. Ликвидность банковского сектора и финансовые рынки. 2019. № 1 (35). М.: Центральный банк Российской Федерации, 2019.
12. Исполнение федерального бюджета и бюджетов бюджетной системы Российской Федерации за 2018 г. (предварительные итоги). М: Министерство финансов Российской Федерации, 2019. www.minfin.ru/common/upload/library/2019/04/main/02_Ispolnenie_federalnogo_budzheta_za_2018_god.pdf.
13. Прилепский И.В. Влияние бюджетных правил на волатильность обменного курса // Финансовый журнал. 2018. № 6. С. 9–20.
14. International Monetary Fund. Russian Federation: Staff Concluding Statement of the 2018 Article IV Mission. May 2018. Washington DC: International Monetary Fund. www.imf.org/en/News/Articles/2018/05/23/mcs052318-russian-federation-staff-concluding-statement-of-the-2018-article-iv.
15. Головин М.Ю. Валютный курс и внешние шоки в российской экономике // Мир перемен. 2018. № 4. С. 56–72.
16. Косов М.Е. Сравнительный анализ основных направлений денежно-кредитной и бюджетной политик // Финансы и кредит. 2018. Т. 24. № 3. С. 709–721.
17. Kartaev P., Luneva I. Shaken, not Stirred: Comparing the Effectiveness of Pure and Hybrid Inflation Targeting// Russian Journal of Money and Finance. 2018. 77(3). P. 65–75.

18. Абрамова М.А., Дубова С.Е., Звонова Е.А., Ларионова И.В., Масленников В.В. Основные направления единой государственной денежно-кредитной политики на 2018 г. и период 2019 и 2020 гг.: мнение экспертов Финансового университета // Экономика. Налоги. Право. 2018. № 1. С. 6–19.
19. Эскиндаров М.А., Абрамова М.А., Масленников В.В., Гончаренко Л.И., Звонова Е.А., Красавина Л.Н., Лаврушин О.И., Ларионова И.В., Рубцов Б.Б., Соляникова С.П., Федорова М.А. Устойчивое развитие российской экономики: совершенствование денежно-кредитной, валютной и бюджетно-налоговой политики // Вестник Финансового университета. 2016. № 6. С. 6–8.

ABOUT THE AUTHOR

Oganesian Gaiane Rubenovna – Junior Scientific Associate of the Federal State Budgetary Institution of Science – Institute of Economics of the Russian Academy of Sciences (the RAS), Moscow, Russia
gaya.oganesian@gmail.com

EXCHANGE RATE REGULATION POLICY IN RUSSIA IN 2014–2018

After the transition to a free-floating exchange rate regime, the Bank of Russia began to pay less attention to the problems of regulating the ruble exchange rate, which until now remains a relatively volatile indicator. Since 2017, the exchange rate has been managed for the most part by the Ministry of Finance as part of the budget rule. . The paper proposed measures to improve the monetary policy of Russia, including a combination of inflation targeting with elements of currency regulation, the use of a wider range of instruments by the Bank of Russia to influence the exchange rate process and the diversification of international reserves.

Keywords: *exchange rate, exchange rate policy, budget rule, free-floating exchange rate regime, inflation targeting.*

JEL: F31, O23, O24, E52, E58.

О.А. СЛАВИНСКАЯ

младший научный сотрудник Центра экономической теории социального сектора ФГБУН Институт экономики РАН, научный сотрудник сектора экономики искусства Государственного института искусствознания

ИТАЛЬЯНСКАЯ ВЕТВЬ ТЕОРИИ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ФИНАНСОВ

Подходы к определению роли государства в экономике менялись в зависимости от исторически сложившихся факторов и уровня развития общества. Исторические исследования государственной активности рассматриваются обычно в контексте английской и немецкой традиции. Помимо данных направлений в истории экономической мысли значимое место занимает итальянская традиция, которая акцентирует свое внимание на теории государства. В статье представлена итальянская школа, ее особенности и отличия от существующих теоретических подходов, а также роль в развитии теории общественных финансов. Показано, что итальянская традиция не только является предтечей известных теорий мериторных благ и общественного выбора, но и, сохраняя свою актуальность, имеет продолжение во многих современных теориях государства.

Ключевые слова: *общественные финансы, общественные расходы, история экономической мысли, итальянская традиция, налоги, государство, общественные товары.*

JEL: B1, B2.

DOI: 10.24411/2073-6487-2019-10078

Введение

Понимание и трактовка роли государства в экономике менялись в ходе исторического развития общества, его политического устройства, а также уровня социально-экономического развития. Крупные ученые и известные мыслители обращались в своих исследованиях к институту государства и его участия в экономике [2], начиная от политики протекционизма в эпоху меркантилизма, невмешательства государства во времена классического экономического либерализма, вплоть до разработки современной модели государства.

Важно отметить, что государственная активность обычно анализируется в контексте английской и немецкой традиций. Причем если в английской традиции ключевое место занимает проблема устраи-

нения провалов рынка в части предоставления общественных благ, то в немецкой традиции основной акцент сделан на проблеме общественных потребностей. Вопрос о роли государства, его месте и функциях в экономике поднимается уже в первых работах камералистов и получает свое развитие в 80–90-х годах XIX в., когда финансовая наука (Finanzwissenschaft) достигает своего пика.

Помимо английского и немецкого векторов исследований роли государства заметное место в истории экономической мысли принадлежит итальянской традиции, фокусирующей свое внимание на теоретических аспектах государственной активности. Итальянские ученые, отталкиваясь от идеи «государства», наряду с экономическими конструкциями также исследовали политические и социологические структуры [30]. При этом итальянские ученые рассматривали вопросы государственных доходов и расходов не только с экономической, но и с политической точек зрения.

Периодом расцвета итальянской науки о государственных финансах считается конец XIX–середина XX вв., когда в основном и сформировалась эта уникальная теоретическая концепция.

Развитие итальянской традиции

Анализ итальянской традиции общественных финансов следует начать с того, что определенные идеи и подходы у итальянских исследователей уходят корнями к камералистам. Так, итальянцы рассматривали проблему государственных финансов не только как одну из областей экономики, но и как самостоятельный объект, изучение которого должно охватывать проблемы экономики, политики, права и управления [53]. Такой комплексный подход, по всей видимости, наследует идеи камералистов, которые разрабатывали близкие аспекты государственных финансов в период между 1500 и 1850 гг. [19; 48; 52; 9].

При этом у камералистов государство рассматривалось как мирный и продуктивный участник экономических отношений, действующий в соответствии с едиными для всех принципами, что отличалось от позиции А. Смита, рассматривающего государство как силу принуждающую и вмешивающуюся в экономический порядок [53].

В Италии, как и в Германии, в последние десятилетия XIX в. в трудах, касающихся активности государства, правительству отводится более важная роль, чем та, которая была предложена классической моделью «минимального государства». Итальянский мыслитель Аугусто Грациани утверждал, что рост благосостояния приводит к увеличению числа нуждающихся в услугах, в том числе и в менее срочных, таких как государственные услуги. Таким образом, эластичность спроса на государственные услуги по отношению к возрастающим доходам станет положитель-

ной и будет выше, чем к частным благам. Он также отмечал, что такие факторы, как рост численности населения и технологические изменения, могут повлиять на рост государственных расходов [31, с. 185–196].

Итальянские социальные мыслители XVIII в., такие как Антонио Дженовези, Чезаре Беккариа, Пьетро Верри и Фердинандо Галяни, обсуждая проблемы политэкономии, демонстрировали тенденцию применять математический подход в исследованиях поведения человека. Утилитарную гипотезу их теорий о *felicità pubblica* («общественном счастье») часто называют важным предшественником теории предельной полезности. Отправной точкой Беккарии *Dei delitti e delle pene* [1764] был утилитаристский принцип «наибольшего счастья наибольшего числа» людей. Концепция экономического равновесия Верри была основана на расчете удовольствия и страдания. Галяни разработал теорию ценностей со значительным субъективным элементом, переноса «этот анализ на пик восемнадцатого века» [47, с. 300].

Франческо Феррара – величайший итальянский экономист переходного периода от классицизма к развитию маржинализма – положил начало *Biblioteca dell'Economista*. Франческо Феррара является лидером итальянской традиции в области государственных финансов [23]. В рамках экономического подхода Феррары задачей правительства является производство определенного вида полезностей, таких как правосудие, порядок и оборона.

При этом социальная полезность, появляющаяся вследствие государственной активности, оценивается покупателями и потребителями. Феррара считал, что налог в чистом смысле – это цена, которая уплачивается правительству за предоставляемые услуги, приносящие пользу индивидуумам. Отсюда налог обусловлен определенным контрактом между большинством общества и той ее частью, которая представляет правительство. При этом Феррара подчеркивал, что само слово «налог» подразумевает определенную обязанность, поэтому предпочтительнее было бы заменить его на слово «вклад». Однако Феррара признавал, что существуют ситуации, где договорный паритет между государством и налогоплательщиками не соблюдается [23].

Теория государственных финансов в Италии продолжается неоклассическим анализом. При этом итальянские ученые, которые при анализе общественных благ опирались на теорию предельной полезности, осознавали, что общественный выбор отличается от индивидуального. Ведущие представители итальянской традиции в области государственных финансов, а именно Маффео Панталеони, Антонио Вити Де Марко, Уго Маццола, Энрико Бароне, Амикаре Пувиани, Джованни Монтемартини, Аугусто Грациани и Луиджи Эйнауди, ключевой проблемой своих исследований ставили проблемы взаимоотношений между индивидом и институтами [28].

Итальянские ученые осознают актуальность роли государства и признают необходимость принуждения в случаях, когда государство стремится к максимизации уровня социального благосостояния. При этом важной особенностью итальянской традиции является совместное изучение расходной и доходной сторон бюджета при исследовании проблем государственных финансов [25; 14; 29].

Понятие государства и его функций

Итальянская традиция большое внимание уделяет понятию государства, определению его функций, а также взаимосвязи между государством, коллективными потребностями и общественными благами. Также центральными являются вопросы налогообложения и распределения затрат на общественную деятельность.

При этом на ранней стадии у итальянских экономистов главенствовал утилитарный подход к государству, в соответствии с которым главной задачей было определение влияния государственной и фискальной политики на экономику страны [51]. В этих работах государство рассматривалось как институт, обеспечивающий повышение общего благосостояния, которое могло достигаться как путем прямого вмешательства в экономику, так и посредством изменения ее законов. К ключевым принципам итальянской традиции следует отнести определение полезности («счастья») в качестве главного критерия оценки государственной политики [51].

К концу XIX в. итальянская школа «The Italian Fiscalist School» эволюционирует и, начиная с Франческо Феррары, Маффео Панталеони, Антонио де Вити де Марко, Уго Маццола, Луиджи Эйнауди и других (в том числе, в частности, Парето и Бароне), государство анализируется с точки зрения «продуктивного» производителя коллективных товаров и «оптимизирующего» агента [51].

Первая актуальная попытка изложить исчерпывающую теорию роли государства в экономической деятельности в Италии была принята благодаря Де Вити де Марко, который в 1888 г. опубликовал эссе «Il carattere teorico dell'onomia Finanzeziaria».

Маццола подчеркивает, что государство является «политической кооперацией». Равновесие достигается тогда, когда цена для каждого гражданина связана «с максимумом, который он может заплатить, в соответствии с предельной полезностью от получаемых им товаров» [35]. Таким образом, в рамках подхода Маццолы нет места обычному принуждению, связанному с политической организацией государства. Отсюда следует, что он действительно рассматривает возможность «экономического сотрудничества». Похожей позиции придерживаются также Салерно, Грациани и Де Вити.

Основополагающим принципом анализа Монтемартини является то, что государственные предприятия являются политическими организациями, а каждая политическая организация – промышленным предприятием [36, с. 138]. Идея состоит в том, чтобы исследовать экономическую деятельность государства как предприятия; последнее рассматривается как «способ организации различных факторов производства, входящих в процесс производства» [36, с. 137]. Таким образом, для него «каждая политическая организация — это промышленное предприятие» [37, с. 12], а «целью политического предпринимателя является не удовлетворение каких-то особых потребностей, а принудительное распределение затрат» среди населения, связанных с предоставлением государственных услуг [37, с. 14]. В итоге мы получаем что, с одной стороны, государство имеет экономический характер предприятия, а, с другой стороны, будучи политическим предпринимателем, оно имеет политический характер.

Что касается расчета расходов, которые несет сообщество, и удовлетворения, которое оно заслуживает от своих взносов, Монтемартини пишет: «Даже если мы предполагаем, что общество с очень широкими концепциями свободы, в котором теоретически все члены могут участвовать в общественной деятельности, издержки принуждения, которые несет политический предприниматель, не исчезнут, поскольку в каждом обществе всегда будут разные вкусы и разные потребности и всегда будет большинство и меньшинство, а следовательно, желание и необходимость принуждения» [36].

Для Фасиани государство – это сложная система. Он говорит, что для него государство не является ни производителем товаров, ни конечным генератором спроса и предложения, поскольку деятельность его общественной группы определяется как: производство товаров, необходимых для достижения своих целей; использование частных товаров для достижения своих целей; распределение соответствующих расходов среди лиц, входящих в эту группу; и перераспределение богатства между группами [26].

Ронкали выделяет две основные функции государства:

- юридическую функцию, которая является гарантией и защитой упорядоченного совместного проживания;
- морально-экономическую функцию, то есть деятельность, направленную на повышение материального благосостояния и «культуры народа» [45, с. 4].

Для Ронкали государство является хозяйственной организацией [45, с. 5] с правосубъектностью [45, с. 9] и налоговыми полномочиями [45, с. 10].

Конильяни не особенно заинтересован в государстве, которое является лишь рамкой, поскольку реальный выбор делается теми немно-

гими людьми, которые обладают политической властью. Тем не менее государство имеет значение в той мере, в какой оно имеет право принуждать. Человек «связан с государством политическими [властными], а не экономическими отношениями» [15, с. 39].

Стоит упомянуть еще один аспект итальянской теории государственных финансов, а именно рассмотрение государства с точки зрения фактора производства в экономике. Так, государство через производство общественных услуг является необходимым фактором для любой другой производственной деятельности и, как и любой другой фактор производства, имеет право на вознаграждение [27]. Основная роль государства заключается в предоставлении общественных услуг населению и удовлетворении коллективных потребностей [28].

Эйнауди поддерживает теорию государства как фактора производства [21, с. 189–191; 22, с. 306–307]. Он утверждает, что государство — это не единственный и не первый фактор производства, но, как и другие, это фактор, который должен принимать участие в большинстве экономических комбинаций факторов, в большем или меньшем количестве, в зависимости от целей, к которым оно стремится [21, с. 198].

Вклад Панталеони в теорию государственных финансов огромен: достаточно сказать, что он был первым, кто применил подход, основанный на предельной полезности в отношении государственных финансов [44]. Он считал государство «четвертым фактором производства, который объединяет три других классических фактора, т. е. землю, труд и капитал» [16, с. 51].

Государственные финансы

Классическая итальянская традиция в отношении государственных финансов «*Scienza delle Finanze*» носит каталлактический характер [53]. Само явление государственных финансов возникает в результате взаимодействия между участниками налогово-бюджетной системы. Эти участники могут составлять лишь небольшую подгруппу общества, что иллюстрируется моделями, в которых правящие классы управляют массами. В других условиях эти участники могут даже включать в себя всех членов общества, как это видно на примере моделей демократии на базе сотрудничества. В любом случае фискальные феномены — это объекты, подлежащие научному объяснению, также как и рыночные феномены. Объем государственных бюджетов, распределение этих бюджетов по программам и источники доходов, которые используются, — все это объекты для фискального объяснения в рамках итальянской ориентации [53].

С конца 1880-х годов в Италии в рамках неоклассического анализа была разработана теория государственных финансов, основанная на

принципе добровольного обмена. Согласно этой теории, решения относительно размера государственных расходов и их распределения между различными секторами зависят от предпочтений налогоплательщиков, в соответствии с подходом, применяемым в частном секторе экономики. Налоги рассматриваются в той или иной степени как платежи, осуществляемые налогоплательщиками в обмен на государственные услуги, предоставляемые правительствами в соответствии с личной оценкой таких услуг.

Особенностью итальянской традиции при исследовании государственных финансов является совместное изучение расходной и доходной сторон бюджета [25; 14; 29]. Стоит подчеркнуть, что среди теоретиков более распространенным был подход к минимизации экономической роли государства. При этом признавалось, что государство должно вмешиваться в распределение ресурсов в определенных ситуациях для достижения эффективности и справедливости.

С учетом того что Монтемартини рассматривает политическую организацию как «промышленное предприятие», для него изучение государственных финансов – это «определение финансового явления как деятельность промышленного предприятия, целью которого является распределение затрат на определенные виды деятельности на всю общину» [37, с. 30]. В связи с этим он вывел следующие теоремы:

- каждый политический класс имеет тенденцию рассматривать потребности своего класса как общественные нужды; следовательно, расходы должны покрываться коллективом;
- каждый класс, с тем чтобы свести к минимуму его финансовое бремя, будет пытаться взимать с других классов большую часть государственных расходов, даже если они не относятся к ним.

Эти две теоремы фактически подчеркивают значение, придаваемое Монтемартини политическому фактору в рамках государственного финансирования [37, с. 347–349].

Грициотти утверждает, что «*Scienza delle Finanze*» изучает принципы управления государственными расходами, а «финансовая деятельность государства ставит перед собой цель – повышение необходимых поступлений для финансирования государственных расходов» [33] и имеет в основном политический характер, так как «предмет, процесс, цели финансовой деятельности имеют политический характер. Средства являются экономическими, но принципы распределения являются политическими» [33].

Бароне начинает свою работу с предложения: «Государственные финансы изучают экономическую деятельность государства, направленную на удовлетворение общественных потребностей» [10, с. 5], но отмечает, что «государство не находится выше или вне людей,

которые делают это: у него нет ни собственных целей, ни миссии для достижения» [10, с. 7].

Панталеони считал, что именно парламент решает вопрос о распределении расходной части государственного бюджета. Он указывает на то, что: «расходная часть бюджета, представляющая собой определенную общую сумму удовлетворения или удовлетворения потребностей, сопоставляется с общей суммой жертв, понесенных налоговым платежом» [44, с. 17]. Используя принцип предельной полезности, Панталеони описывает механизм принятия решений парламентом: «парламент не может решить, являются ли конкретные расходы приемлемыми или неприемлемыми иначе, чем на основании заключения, которое вытекает из комплекса различных элементов: упорядочивание в порядке убывания предельных полезностей, возникающих в результате различных расходов, и сравнение предельных полезностей, присущих каждой комбинации возможных затрат, со степенью жертв, которые повлечет за собой общее налогообложение, которое повлечет за собой каждое из этих сочетаний» [44, с. 21]. Он говорил о необходимости научного анализа бюджета, также как и рынка.

Для Боргатты и Сенини государство – это абстракция, юридическая фикция, поскольку актуальны только отношения между людьми, особенно те, которые касаются социальных классов [12, с. 10]. Более того, государственные финансы относятся к социологии, и экономической гипотезы не может быть достаточно для вычета расчета финансов, поскольку для решения большинства проблем необходимо учитывать соответствующие социологические процессы [30]. Соответственно, решения по общественным потребностям принимают доминирующие классы, которые оплачивают издержки.

Конильяни указывает, что для получения полной и положительной теории явления государственных финансов экономическое явление государственных расходов должно быть отделено от политического явления государственных доходов [15, с. 38–39, 41–42]. Что касается государственных расходов, то именно сравнение интенсивности различных государственных потребностей обеспечивает критерии для оценки их значимости и определяет, какие потребности не могут быть удовлетворены из-за ограничений, обусловленных слишком большим налоговым бременем. Феномен доходов регулируется совершенно другим законом. Государство всегда предполагает существование эксплуататорского класса, который всегда прибегает к принуждению для удовлетворения определенных потребностей. Таким образом, налогообложение должно быть определено как экономический акт политического принуждения, посредством которого правительство в силу своих полномочий предоставляет средства, необходимые для достижения общественных целей [30].

Общественные потребности и общественные блага

Итальянские ученые ставили одной из главных целей государства – удовлетворение общественных потребностей. Для их определения необходимо понимать, что такое общественный интерес и какие именно общественные блага государству следует производить. Это все говорит, что в итальянской традиции общественные и частные интересы были разделены.

Сенини и Боргатта определяли общественные потребности следующим образом: «слово общественные или социальные потребности полезно для правящих классов, которые нуждаются в прямом управлении и администрировании, ... чтобы доминирующие классы, которые оплачивают расходы, считали, что они направлены на удовлетворение их потребностей» [12, с. 10]. Монтемартини проводит различие между частными и общественными потребностями, но для него, как и для Де Вити, потребности являются общественными, если они удовлетворяются за счет товаров, произведенных политическим предприятием [37, с. 9].

Бароне считает невозможным точно определить общественные потребности, поскольку последние «являются теми, которые в определенной стране и в определенное время рассматриваются как таковые» [10, с. 6]. Фактически общественные блага – это блага, которые удовлетворяют общественные потребности, но именно политически доминирующий класс определяет как выбор потребностей, которые должно удовлетворять государство, так и распределение соответствующих расходов между людьми [10, с. 7]. Он решительно отвергает аргументацию маржинальной школы: единственный индивидуальный расчет – «между общей стоимостью, которую он вынужден платить за государственные услуги, и стоимостью, с которой он столкнулся бы, если бы вышел из общины» [10, с. 14]. «Размер предложения общественных благ определяется большинством, которое принимает решения путем прямого голосования или делегирования полномочий. Это приводит к установлению бремени налогообложения, которое будет распределяться в соответствии с определенными установленными принципами» [11, с. 167].

Маццола является одним из основателей теории общественных благ. Он указывает: «Состав общественных благ характеризуется двумя особенностями: неделимостью их использования и консолидацией потребностей» [35, с. 42].

Для Фасиани общественные блага можно определить только как те, которые удовлетворяют общественные потребности [30]. В свою очередь, общественные потребности – это потребности, удовлетворяемые деятельностью общественной группы. Поэтому необходимо

определить критерии для выделения общественных групп, т. е. их характеристики. Он разрабатывает четыре характеристики, которые в совокупности выделяют общественную группу. Этими характеристиками являются: универсальность (в группу входят все члены сообщества); принуждение, рассматриваемое как нерасторжимость; неоднородность и изменчивость потребностей, удовлетворяемых общественной группой; и необоснованность, или отсутствие ограничений на ее продолжительность [30]. В результате среди итальянских ученых развернулись оживленные дискуссии о характеристиках этой общественной группы.

Тем не менее государство не всегда играет важную роль в решении важнейшего вопроса определения коллективных потребностей. С 1888 по 1939 г. Де Вити связывал коллективные потребности с контрастом интересов, и его примеру последовали многие ученые (например, Грациани и Флора). Для Маццола характерна взаимодополняемость, которая определяет общественные потребности. Бароне обошел этот вопрос, просто определив общественные потребности как таковые, так что общественные потребности и общественные блага зависят от выбора политиков.

Однако помимо потребностей, существует проблема товаров, которые должно предоставить государство. Эта проблема была решена Де Вити с использованием принципа минимальных средств, потому что для него частное или государственное обеспечение зависит только от того, что имеет более низкую стоимость. Флора и Фасиани последовали его примеру. Затем некоторые авторы начали беспокоиться о доминировании одних лиц или классов над другими. Таким образом, внимание было сосредоточено на частном принуждении внутри государства: его активный характер вышел на первый план.

Налоги

Итальянская традиция в сфере государственных финансов довольно сильно отличается от англосаксонского подхода [34, с. 163] и обладает преимуществом более широкой трактовки налогообложения, которое предстает как эффективное решение проблемы обеспечения общественными благами населения. Налоги же выступают в роли цены общественных благ, которая уплачивается налогоплательщиком исходя из потребностей. Учитывая такой подход, отношения между налогоплательщиками и государством являются отношениями обмена между налогами и государственными услугами, который, как подчеркивают итальянцы, очень трудно определить как добровольный [28].

Панталеони для определения равновесия эффективности бюджета рассматривает доходную часть бюджета вместе с расходной частью [28]. Налогообложение рассматривается не только с точки зрения затрат,

но и с точки зрения полезности, которую оно производит, поскольку уплата налогов подразумевает передачу ресурсов из частного пользования государству для финансирования государственных расходов [28]. Равновесие с эффективным расходованием бюджета похоже на рыночное равновесие, но механизм достижения этого равновесия не показан.

В работе Монтемартини также дается объяснение концепции налогообложения. Он говорит: «Когда политическая группа пытается навязать свои производственные издержки той части общества, которая не участвует в предприятии, затраты, налагаемые таким образом, в целом возрастают до тех пор, пока последняя надбавка к затратам на принуждение не станет равной продукту. Это процесс и финансовое явление, которое называется налогообложением» [36, с. 147].

Связь между производством государственных услуг и частной экономической деятельностью более подробно анализируется Де Вити де Марко, который подчеркивает: «налог – это доля доходов граждан, которую государство выделяет для приобретения средств, необходимых для производства общественно-государственных услуг». [17, с. 111]. А потом добавляет: «Если рассматривать государство в качестве экономики коллективного пользования, то преобразование частных благ в общественные блага – это обмен; если признается, что существует обменная связь между государством как производителем общих государственных услуг и сообществом налогоплательщиков, то налог – это цена, которую каждый гражданин платит государству за покрытие своей доли в стоимости общих государственных услуг, которые он будет потреблять» [17, с. 112–113]. Отсюда следует, что налогообложение является аналогом затрат на производство государственных услуг, и «каждая единица произведенного дохода рождается со своим соответствующим бременем налогового долга» [18, с. 222].

Де Вити пытался разработать концепцию общего налога на прибыль, исходя из двух предположений:

- потребление общих публичных услуг напрямую зависит от доходов населения;
- все граждане равны перед законом с точки зрения налогообложения [17, с. 171].

С 1912 г. Эйнауди занимался вопросом двойного налогообложения сбережений [20], разработанного в различных эссе [24]. Проблема налогообложения сбережений является для Эйнауди решающим аргументом: налогообложение сбережений не только негативно сказывается на экономической деятельности, но и вызывает двойное налогообложение. Позиция Эйнауди против двойного налогообложения сбережений заключается в том, что налогообложение сбережений и процентов от сбережений, полученных за счет них, приведет к двойному налогообложению [28].

Вклад и дальнейшее развитие

Ведущие итальянские экономисты со времен Феррары внесли значительный вклад в теорию государственных финансов. Однако этот вклад до сих пор не очень хорошо известен за рубежом. При этом Шумпетер [47, с. 858], оценивая работы Бароне, говорил, что он «в некоторых отношениях превзошел Маршалла, а в других (в теории государственных финансов) – Эджворта».

С появлением новой теории государственных расходов в 1950-х годах, и особенно трудов Масгрейва [39; 40; 41], формируется и новый взгляд на позитивные функции государственного сектора в сфере распределения ресурсов и стабилизации экономики, в котором легко заметить «итальянские мотивы».

Отметим, однако, что идеи итальянской традиции остаются актуальными и сегодня. Государство, в трактовке итальянцев, выступает как продуктивный участник экономических отношений, который, говоря современным языком, исходя из имеющихся ресурсов и целей, максимизирует и свою полезность. Можно считать, что идеи этого подхода проявились при разработке современной экономической теории государства [1] и, в частности, привели к появлению новой модели патерналистского государства – модели «play-maker» [4; 46; 3]. Другая ключевая идея итальянской традиции о том, что государство при стремлении к максимизации уровня благосостояния общества может прибегать к принуждению [28], нашла свое отражение в работах мериторного [42] и либертарианского патернализма [49; 50], где допустимым считается вмешательство государства с целью максимизации общественного благосостояния.

Современным продолжением итальянского видения идеальной формы государства Де Вити является «философии сотрудничества» [5; 6; 7; 8]. Как подчеркивает В.М. Полтерович, «вместо «конца истории» ... предлагаемая теория предсказывает длительный процесс сокращения трансакционных издержек, порождаемых механизмами конкуренции и власти, при возрастании роли механизмов сотрудничества вследствие развития гражданской культуры и роста благосостояния, обусловленного технологическими и организационными инновациями» [7; 8]. В какой-то мере, опираясь на концепцию сотрудничества, развивался и кооперативно-монополистический дуализм в теориях государства [13]. При этом Джеймс Бьюкенен считал, что именно «The Italian Fiscalist School» является интеллектуальным предшественником школы «общественного выбора» [51].

Заключение

В настоящем исследовании сделана попытка показать историческую значимость и актуальность итальянской школы, ее вклада в теорию государственных финансов. При этом во второй половине XX-го столетия итальянская традиция, опирающаяся в основном на институциональные конструкции и «страдающая» ограниченной формализацией, уступает место англосаксонским методам экономического анализа, для которых характерно широкое применение математического инструментария [28]. Еще одной из причин снижения интереса к итальянскому методу исследования государственных финансов может считаться смещение экономического анализа в сторону политических и социальных подходов, обосновывающих вмешательство государства [15; 38].

Несмотря на то что итальянские экономисты внесли значительный вклад в развитие теории государственных финансов, их исследования до сих пор остались не слишком известны. Выделим несколько причин, замедливших интеграцию итальянской традиции в мировую практику. Во-первых, это частично связано с языковым барьером [53]. Достаточно небольшое количество работ о государственных финансах итальянских ученых переведено на английский язык [13]. На английском языке имеется работа [17], а работы таких авторов, как Панталеони, Маццола, Монтемартини и Бароне, появились лишь конце 1950-х гг. [43]. Во-вторых, ряд авторов отмечает интеллектуальный вектор итальянцев, отличающийся от математической доминанты в мейнстриме [53].

Следует отметить, что, опираясь на теорию предельной полезности при анализе общественных благ, итальянские ученые подчеркивали - общественный выбор отличается от индивидуального. Признавая необходимость принуждения, когда государство стремится к максимизации уровня благосостояния, ведущие представители итальянской школы (Маффео Панталеони, Антонио Вити Де Марко, Уго Маццола, Энрико Бароне, Амикаре Пувиани, Джованни Монтемартини, Аугусто Грациани и Луиджи Эйнауди), в качестве ключевого вопроса своих исследований ставили проблему взаимоотношений между индивидом и институтами [28]. В этом, по-видимому, заключается особая ценность традиции в теории государственных финансов, которая вводит элементы принуждения в рыночный механизм посредством государственного вмешательства [28].

Итальянская традиция занимает свое особое место в области исследования общественных финансов, а также является главным источником теоретического осмысления государственного выбора и каталлактического подхода к государственным финансам. В этой связи распро-

странению наследия итальянской традиции в области государственных финансов способствует журнал «Журнал государственных финансов и общественного выбора» [Journal of Public Finance and Public Choice], основанный Доменико де Эмполи в 1983 г. [53].

ЛИТЕРАТУРА

1. Ананьин О.И., Воейков М.И., Гловели Г.Д., Городецкий А.Е., Гринберг Р.С., Рубинштейн А.Я. На пути к новой экономической теории государства / Под ред. А.Я. Рубинштейна. М.: ИЭ РАН. 2018.
2. Воейков М.И., Городецкий А.Е., Гринберг Р.С. Экономическая природа государства: новый ракурс: Научный доклад. М.: Институт экономики РАН, 2018.
3. Городецкий А.Е., Рубинштейн А.Я. Некоторые аспекты экономической теории государства. М.: ИЭ РАН. 2017.
4. Гринберг Р.С., Рубинштейн А.Я. Индивидуум & государство: экономическая дилемма. М.: Весь мир, 2013.
5. Полтерович В.М. Позитивное сотрудничество: факторы и механизмы эволюции // Вопросы экономики. 2016. № 11. С. 5–23.
6. Полтерович В.М. Толерантность, сотрудничество, экономический рост // Вопросы экономики. 2017. № 11. С. 33–49.
7. Полтерович В.М. К общей теории социально-экономического развития. Часть 1. География, институты или культура? // Вопросы экономики. 2018. № 11. С. 5–26.
8. Полтерович В.М. К общей теории социально-экономического развития. Часть 2. Эволюция механизмов координации // Вопросы экономики. 2018. № 12. С. 77–102.
9. Backhaus J.G., Wagner R.E. The Cameralists: A Public Choice Perspective. Public Choice, 1987. № 53. P. 3–20.
10. Barone E. Studi di economia finanziaria, Giornal e degli Economisti e Rivista di Statistica, serie III, anno XIII, №. 4–5, aprile-maggio, 1912 a. P. 309–353; №. 6, giugno. P. 469–505; №. 7–8, luglio-agosto. P. 1–75 (reprint in: E. Barone, Scritti di finanza pubblica, Cedam, Padova, 1970. P. 23–128).
11. Barone E. Studi di economia finanziaria. Giornale degli Economisti e Rivista di Statistica, serie III, anno XIII, aprile-maggio, 1912b. P. 309–353. Partial English translation quoted: “Public Needs”, in: R.A. Musgrave, A.T. Peacock (eds.), Classics in the Theory of Public Finance, Macmillan, London, 1967. P. 165–167.
12. Borgatta G. Lo studio scientifico dei fenomeni finanziari. In Giornale degli economisti. 1920, January 1–24 and March 81–116.
13. Buchanan J.M. The Italian Tradition in Fiscal Theory // Fiscal Theory and Political Economy (Chapel Hill: University of North Carolina Press). 1960. Pp. 24–74.
14. Buchanan J.M. “La scienza delle finanze”: the Italian Tradition in Fiscal Theory”, in: Buchanan J.M. Fiscal Theory and Political Economy. Selected Essays, University of North Carolina Press, Chapel Hill, 1960a. P. 24–74. Italian translation: “La scuola italiana di finanza pubblica”, in M. FINOIA, Il pensiero economico italiano 1850/1950, Cappelli, Bologna, 1980. P. 203–242.
15. Conigliani C.L. L’indirizzo teorico nella scienza finanziaria. Giornale degli Economisti, 1894, 105–29. Quotations from the 1993 English translation: Luigi Pasinetti (ed.), Italian Economic Papers: Vol. II. Theoretical Approaches in Public Finance. Il Mulino: Oxford University Press. P. 27–43.

16. *Cosciani C.* Il problema dello Stato e la soddisfazione massima nelle opere di M. Pantaleoni, *Rivista Internazionale di Scienze Sociali*. Serie III. Vol. XLIV, fasc. I, gennaio, 1936. P. 25–52.
17. *De Viti de Marco A.* First Principles of Public Finance, London: Jonathan Cape. 1936.
18. *De Viti de Marco A.* Principi di Economia Finanziaria, edizione riveduta definitiva. Torino: Giulio Einaudi editore. 1939. English translation of the 1934 first edition: A. De Viti de Marco. First Principles of Public Finances. London: Jonathan Cape-Harcourt Brace. Quotations from the 3rd Italian ed. (1953). Principi di Economia Finanziaria. Prefazione di Luigi Einaudi, Torino: Edizioni Scientifiche Einaudi.
19. *Dittrich E.* Die deutschen und österreichischen Kameralisten. Darmstadt: Wissenschaftliche Buchgesellschaft. 1974.
20. *Einaudi L.* Intorno al concetto di reddito imponibile in un sistema di imposte sul reddito consumato. Saggio di una teoria dell'imposta dedotta esclusivamente dal postulato dell'uguaglianza", *R. Accademia delle Scienze di Torino- Memorie*. Vol. LXIII, 1912/ Pp. 209–312 (reprint in: L. Einaudi, *Saggi sul risparmio e Vimposta*, 2ª ed., Einaudi, Torino, 1965. Pp. 1–159). Partial English translation: "On the Concept of Taxable Income and a System of Taxation on Consumption. An Essay on a Theory of Taxation Taken from the Postulate of Equality", in: L.L. Pasinetti (ed.), *Italian Economic Papers*, vol. III, Il Mulino – Oxford University Press, 1998. Pp. 25–78.
21. *Einaudi L.* Osservazioni critiche intorno alla teoria dell'ammortamento dell'imposta. 1919. Reprinted in Einaudi, L. (1941). *Saggi sul risparmio e l'imposta*. Torino: Einaudi.
22. *Einaudi L.* Se esiste, storicamente, la pretesa ripugnanza degli economisti verso il concetto dello Stato produttore, *Nuovi Studi di Diritto, Economia e Politica*. Vol. III, fasc. V, settembre-ottobre, 1930. Pp. 302–314.
23. *Einaudi L.* Francesco Ferrara ritorna/ *La Riforma Sociale*, anno XLII, marzo-aprile 1935. Pp. 214–216 (reprint quoted in L. Einaudi, *Nuovi Saggi*, Giulio Einaudi Editore, Torino, 1937. Pp. 398–410).
24. *Einaudi L.* *Saggi sul risparmio e Vimposta*, 2 ed., Einaudi, Torino. 1965.
25. *Fasiani M.* "Der gegenwärtige Stand der reinen Theorie der Finanzwissenschaft in Italien", *Zeitschrift für Nationalökonomie*, Band III, Heft 5, pp. 651–691; Band IV, Heft 1. Pp. 79–107; Heft 3, 1932–1933. Pp. 357–388. Italian translation quoted: "La teoria della finanza pubblica in Italia", in M. Finoia (a cura di), *Il pensiero economico italiano 1850/1950*, Cappelli, Bologna, 1980. Pp. 117–202.
26. *Fasiani M.* *Principi di scienza delle finanze*. Vol. I. 2 ed., Giappichelli, Torino, 1951.
27. *Fausto D.* "The Economic Role of the State as a Factor of Production", in R. ARENA, N. SALVADORI (eds.), *Money, Credit and the Role of the State. Essays in Honour of Augusto Graziani*, Ashgate, Aldershot, 2004. Pp. 431–446.
28. *Fausto D.* The legacy of Italian tradition in public finance. *Università di Napoli "Federico II"* 1, 2016, 42.
29. *Fausto D., De Bonis V.* (eds.) *The Theory of Public Finance in Italy from the Origins to the 1940s*, *Il Pensiero Economico Italiano*, anno XI, n. 1. 2003.
30. *Fossati A.* The idea of State in the Italian tradition of public finance. *European Journal of the History of Economic Thought* 17(4): 2010. P. 881–907.
31. *Graziani A.* Intorno al Taumento progressive delle spese pubbliche, *R. Accademia di Scienze, Lettere e Arti in Modena*, Modena, 1887 (reprint quoted in A. GRAZIANI, *Saggi di storia del pensiero economico*, Morano, Napoli, 1956. Pp. 151–216).

32. *Graziani A.* Istituzioni di Scienza delle Finanze. Torino: Utet. 1897. Quotations from 1929 3rd ed.
33. *Griziotti B.* Principi di politica, diritto e scienza delle finanze. Padova: Cedam. 1929.
34. *Kayaalp O.* "Early Italian Contributions to the Theory of Public Finance: Pantaleoni, De Viti De Marco, and Mazzola", in: Walker D.A. (ed.), *Perspectives on the History of Economic Thought*, vol. I, Edward Elgar, Aldershot, 1989, pp. 155–166.
35. *Mazzola U.* I dati scientific della finanza pubblica, Chapter IX, 1890, pp. 159–83, translated by E. Henderson as: *The Formation of the Prices of Public Goods*, in: Musgrave R.A., Peacock A.T. (eds.). *Classics in the Theory of Public Finance*. London: MacMillan, 1958, 4th Impression 1967. Pp. 37–47.
36. *Montemartini G.* Le basi fondamentali di una scienza finanziaria pura, in: *Giornale degli Economisti*, 1900, translated by D. Bevan as: *The Fundamental Principles of a Pure Theory of Public Finance*, in: Musgrave R.A., Peacock A.T. (eds.). *Classics in the Theory of Public Finance*. London: MacMillan, 1958, 4th Impression 1967. Pp. 137–151.
37. *Montemartini G.* *Municipalizzazione dei servizi pubblici*, Societa editrice Libreria, Milano. 1902.
38. *Murray R.* Principi fondamentale di Scienza pura delle Finanze. Firenze: Carnesecchi. 1914.
39. *Musgrave R.A.* The theory of public finance and the concept of "burden of taxation". PhD thesis. Harvard University. 1937.
40. *Musgrave R.A.* The voluntary exchange theory of public economy. The quarterly journal of economics. 53 (2). 1939. Pp. 213–37.
41. *Musgrave R.A.* The theory of public finance: a study in public economy. New York: McGraw Hill. 1959.
42. *Musgrave R.A.* Public Finance and Finanzwissenschaft Traditions Compared, in: *Finanzarchiv N.F.*, 53, 1996. P. 145–193.
43. *Musgrave R.A., Peacock A.T. (eds.).* *Classics in the Theory of Public Finance*. London: Palgrave Macmillan UK, 1958.
44. *Pantaleoni M.* Contributo alla teoria del riparto delle spese pubbliche, in: *Rassegna Italiana*, 1883, translated by D. Bevan as: *Contribution to the Theory of the Distribution of Public Finance*, in: Musgrave, R.A./Peacock, A.T. (eds.), *Classics in the Theory of Public Finance*. London: MacMillan, 1958, 4 th Impression 1967. Pp. 16–27.
45. *Roncali A.* Corso elementare di Scienza finanziaria. Parma: Luigi Battei. 1887.
46. *Rubinstein A.Y.* Theory of patronized goods. Liberal evolution of paternalism // *International Journal of Entrepreneurial Knowledge* Issue 1. Vol. 4. 2016. Pp. 6–29.
47. *Schumpeter J.* *History of Economic Analysis*, George Allen & Unwin, London. 1954.
48. *Small A.* *The Cameralists: The Pioneers of German Social Polity*. New York: Burt Franklin. 1909.
49. *Sunstein C., Thaler R.* Libertarian Paternalism is Not an Oxymoron. *University of Chicago Law Review* 70(4): 2003. P. 1159–202.
50. *Sunstein C.R., Thaler R.H.* *Nudge: Improving Decisions about Health, Wealth, and Happiness*. Yale University Press. 2008.
51. The history of economic thought. Institute for New Economic Thinking: The Italian Tradition. www.hetwebsite.net/het/schools/italian.htm#fiscal (дата обращения: 30.03.2019).
52. *Tribe K.* Cameralism and the Science of Government // *Journal of Modern History* 56. 1984. P. 263–84.
53. *Wagner R.E.* Public Choice and the Diffusion of Classic Italian Public Finance, *Il Pensiero Economico*, 11. 2003. P. 271–82.

ABOUT THE AUTHOR

Slavinskaya Olga Alexandrovna – Junior Scientific Associate of the Center for Economic Theory of the Social Sector of the Federal State Budgetary Institution of Science – the Institute of Economics of the Russian Academy of Sciences (the RAS); Scientific Associate of the Sector of the Economy of Art of the State Institute for Art Studies
o.a.slavinskaya@gmail.com

THE ITALIAN BRANCH OF THE THEORY OF PUBLIC FINANCE

The approaches to determining the role of the state in the economy have changed depending on historically established factors and the level of development of society. Historical studies of state activity are usually considered in the context of the English and German traditions. In addition to these trends in the history of economic thought, a significant place is occupied by the Italian tradition, which focuses on the theory of the state. The Italian school is presented in the article, its features and differences from the existing theoretical approaches, as well as its role in the development of the theory of public finance. It was shown that the Italian tradition was not only the forerunner of the well-known theories of meritorious goods and public choice, but also, while maintaining its relevance, had a continuation in many modern theories of state.

Keywords: *public finance, public spending, history of economic thought, Italian tradition, taxes, state, public goods.*

JEL: B1, B2.

ПАМЯТИ УЧЕНОГО

О СВЕТЛАНЕ ПАВЛОВНЕ ГЛИНКИНОЙ

20 ноября 2019 года ушла из жизни наша коллега и друг, светлый человек, видный ученый-исследователь, преданный науке, долгие годы руководившая научным направлением «Международные экономические и политические исследования», заслуженный деятель науки РФ, профессор Светлана Павловна ГЛИНКИНА. С нами больше нет этого прекрасного человека, преданного друга, талантливого ученого и организатора науки. Это огромная потеря для всех, кто с ней работал, дружил, любил ее...

Вся трудовая жизнь Светланы Павловны прошла в стенах Института международных экономических и политических исследований РАН (называвшегося до 1990 г. Институтом экономики мировой социалистической системы АН СССР), который в 2005 г. вошел в состав нашего Института экономики РАН.

По окончании в 1971 г. школы в г. Новгороде с золотой медалью Светлана Павловна поступила на факультет международной журналистики МГИМО, который окончила с отличием в 1977 г. После успешной защиты в ИЭМСС АН СССР диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук она с 1981 г. трудилась в нашем Институте – без малого сорок лет.

Благодаря неординарным способностям научного исследователя, невероятному трудолюбию, прекрасным организаторским способностям, эрудиции, педагогическому таланту Светлана Павловна прошла путь от младшего научного сотрудника до заместителя директора Института. В 1999 г. она блестяще защитила диссертацию на соискание степени доктора экономических наук и, продолжая работать в Институте, стала затем профессором Московской школы экономики МГУ имени М.В. Ломоносова и Российско-немецкой высшей школы управления АНХ при Правительстве РФ. В 2017 г. ей было присвоено звание Заслуженного деятеля науки Российской Федерации.

Круг научных интересов Светланы Павловны был очень широк. Будучи преданным продолжателем школы Олега Тимофеевича Богомолова, она внесла весомую лепту в разработку теории и практики системной трансформации, экономической интеграции, компаративистики, неформальной экономики. Светлана Павловна разработала оригинальную методологию многоуровневого анализа трансформационных процессов, предусматривающую изучение взаимовлияния

изменений на национальном, региональном и глобальном уровнях, а также методологию исследования процессов формирования и накопления капитала под влиянием формальных и неформальных институтов. Ею было опубликовано более 210 работ, в том числе 6 монографий и 11 брошюр; она была ответственным редактором 11 коллективных монографий и научных сборников. К числу ее наиболее важных научных трудов следует отнести монографии «Формирование частного сектора в постсоциалистических странах Центральной и Восточной Европы» (2000 г.), «Центрально-Восточная Европа во второй половине XX века. Трансформации 90-х годов» (2002 г., ответственный редактор), «Россия и Центрально-Восточная Европа: трансформации в конце XX – начале XXI века» (2005 г., ответственный редактор), «Приватизация: концепции, реализация, эффективность» (2006 г.), «Трансформационные процессы и глобальные экономические изменения» (2007 г.). Работы Светланы Павловны были опубликованы в Австрии, Болгарии, Великобритании, Венгрии, Вьетнаме, Германии, Китае, Сербии, Словакии, Вьетнаме, США, Финляндии и Хорватии.

В 1994–1998 гг. Светлана Павловна избиралась членом Исполкома Европейской ассоциации сравнительных экономических исследований, в 2001–2004 гг. – членом научного совета Международного комитета по общественным наукам (Франция); работала в Международном центре по изучению транснациональной организованной преступности и коррупции (Американский университет, г. Вашингтон, США). Светлана Павловна являлась членом правления Ассоциации европейских исследований (РФ), а также членом редколлегии научных журналов «Современная Европа» и «Мир перемен». Долгие годы она руководила научным направлением «Международные экономические и политические исследования» Института экономики РАН.

Светлая память об этом незаурядном, порядочном, умном, тонком, открытом людям человеке навсегда останется с нами. И как же нам ее будет не хватать!

*Коллектив Института экономики РАН,
Редакционная коллегия журнала
«Вестник Института экономики Российской академии наук»*