

РОССИЙСКАЯ АКАДЕМИЯ НАУК

ВЕСТНИК ИНСТИТУТА ЭКОНОМИКИ РОССИЙСКОЙ АКАДЕМИИ НАУК

НАУЧНЫЙ ЖУРНАЛ. ИЗДАЕТСЯ С 2007 г.

ВЫХОДИТ 6 РАЗ В ГОД

№ 4/2016

Главный редактор

КОЗЛОВА С.В. – доктор экономических наук

Редакционный совет

Гринберг Р.С. – член-корреспондент РАН (председатель), научный руководитель
Института экономики РАН

Архипов А.И. – доктор экономических наук, профессор, главный научный
сотрудник Института экономики РАН

Аносова Л.А. – доктор экономических наук, профессор, начальник
Отдела общественных наук РАН

Глинкина С.П. – доктор экономических наук, профессор, руководитель научного
направления Института экономики РАН

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

Городецкий А.Е. – доктор экономических наук, профессор, руководитель научного
направления Института экономики РАН

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

Тихонков К.С. – доктор экономических наук, первый заместитель генерального
директора Международного института исследования риска

Цветков В.А. – член-корреспондент РАН, директор Института проблем рынка РАН,
проректор по научной работе Финансового университета при Правительстве РФ

УЧРЕДИТЕЛЬ:

Федеральное государственное бюджетное учреждение науки
Институт экономики Российской академии наук

МОСКВА

ВЕСТНИК
ИНСТИТУТА ЭКОНОМИКИ
РОССИЙСКОЙ АКАДЕМИИ НАУК
Научный журнал

№ 4/2016

Журнал «Вестник Института экономики Российской академии наук» зарегистрирован Федеральной службой по надзору за соблюдением законодательства в сфере массовых коммуникаций и охране культурного наследия.

Свидетельство о регистрации средства массовой информации ПИ № ФС 77-26786 от 19 января 2007 г.

Индекс журнала в Каталоге агентства «Роспечать» 80713
(для индивидуальных подписчиков)

Редакционная коллегия:

Шацкая И.В., канд. экон. наук (заместитель главного редактора);

Касьяненко Т.М. (ответственный секретарь журнала);

Дерябина М.А., канд. экон. наук;

Лькова Л.Н., докт. экон. наук;

Грибанова О.М.

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

Журнал включен в Российский индекс научного цитирования (РИНЦ)

ISSN – 2073-6487

СОДЕРЖАНИЕ

МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА

- Толорая Г.Д., Яковлева Л.Н.**
Экономическая стратегия КНДР после VII съезда Трудовой партии Кореи: выводы для России 7
- Коротаев А.В., Билюга С.Э.**
О некоторых современных тенденциях мирового экономического развития. 20

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ

- Попков В.П., Козлова Н.Н.**
Пути повышения конкурентоспособности торговых предпринимательских структур в России 40
- Стрижакова Е.Н.**
Промышленная система России: факторы развития 53
- Назарова В.В.**
Влияние санкций на экономическое положение компаний нефтегазовой отрасли (на примере ОАО «Роснефть»)..... 71
- Евтюхин А.С.**
О перспективах и тупиковых путях повышения конкурентоспособности нефтяной промышленности России 86
- Свирина Л.Н.**
Новые тенденции взаимодействия университетов – предприятий – государства в сфере подготовки профессиональных кадров для высокотехнологичных секторов экономики. 94

ФИНАНСЫ, ДЕНЕЖНОЕ ОБРАЩЕНИЕ И КРЕДИТ

- Курнышева И.Р., Басс А.Б.**
Регулирование несовершенных кредитных рынков: вызовы современной эпохи 105
- Лев М.Ю.**
Регулирование цен в экономической теории спроса и предложения 122

ПУБЛИКАЦИИ МОЛОДЫХ УЧЕНЫХ

Игнатъев И.Ю.	
Налоговый анализ в системе управления налогообложением организации.	135
Казакова А.В.	
Евразийская интеграция: препятствия для развития и пути их преодоления.	145
Иванова В.А.	
Проблема энергетической зависимости государств АТР.	155
Касымов А.Ш.	
Институциональные основы функционирования рынка венчурного капитала.	164
Трещева А.А.	
Особенности управления инвестиционным процессом в регионе на современном этапе (на примере Самарской области)	176

НАУЧНАЯ ЖИЗНЬ

Кузнецова Т.Е.	
О научной этике в советской и современной российской экономической литературе (памяти большого ученого – Я.А. Кронрода)	185

НА КНИЖНУЮ ПОЛКУ

Рецензия на учебник «Национальная экономика»	193
--	-----

CONTENTS

WORLD ECONOMY

- Toloraya G. D., Yakovleva L.N.**
North Korea's economic strategy after the 7th Congress
of the Workers' Party of Korea and conclusion to be drawn
by Russia 7
- Korotayev A.V., Bilyuga S.E.**
Some trends of contemporary world economic development. 20

ECONOMICS AND MANAGEMENT

- Popkov V.P., Kozlova N.N.**
Ways to improve the competitiveness of the trade enterprise
structures in Russia 40
- Strizhakova E.N.**
Industrial system of Russia: factors of development 53
- Nazarova V.V.**
The impact of sanctions on the economic processes in society
(the case of "Rosneft") 71
- Evtyukhin A.S.**
The prospects and ways of improving the competitiveness
of the oil industry in Russia 86
- Svipina L.N.**
New trends in the interaction between universities–enterprises–state
in the training of professional cadres for high-tech sectors
of economy. 94

FINANCE, MONETARY CIRCULATION AND CREDIT

- Kurnysheva I.R., Bass A.B.**
Regulation of imperfect credit markets: challenges of modern age 105
- Lev M.Yu.**
Regulation of prices in the economic theory of supply and demand 122

PUBLICATIONS OF YOUNG SCIENTISTS

Ignatiev I.Yu.	
Tax analysis in the taxation management system of the organization. . .	135
Kazakova A.V.	
Eurasian integration: obstacles for development and ways to overcome them.	145
Ivanova V.A.	
Problem of Asia Pacific countries energy dependence	155
Kasymov A.Sh.	
The institutional framework for the functioning of the venture capital market.	164
Trisheva A.A.	
Features of management of investment process in the region at the present stage (on the example of Samara region).	176

SCIENTIFIC LIFE

Kuznetsova T.Ev.	
About scientific ethics in the soviet and modern Russian the economic literature (in memory of the great scientist, J. A. Kronrod)	185

ONTO THE BOOKSHELF

Review of a textbook "National economy".	193
--	-----

МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА

Г.Д. ТОЛОРЯ

доктор экономических наук, профессор, руководитель Центра
русской стратегии в Азии Института экономики РАН,
профессор кафедры Востоковедения МГИМО МИД России,
руководитель Управления региональных программ Фонда «Русский мир»,
исполнительный директор Национального комитета
по исследованию БРИКС

Л.Н. ЯКОВЛЕВА

научный сотрудник Центра русской стратегии в Азии
Института экономики РАН.

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СТРАТЕГИЯ КНДР ПОСЛЕ VII СЪЕЗДА ТРУДОВОЙ ПАРТИИ КОРЕИ: ВЫВОДЫ ДЛЯ РОССИИ

Декларациями, прозвучавшими на состоявшемся в мае с.г. VII съезде Трудовой партии Кореи (ТПК), публично был подтвержден курс на строительство «социализма нашего образца». Однако реальная практика связана с расширением использования рыночных механизмов (без придания им официального статуса) в рамках существующей командно-административной системы. Сегодня роль полугосударственного и негосударственного секторов в экономике – решающая, и нет никаких признаков их свертывания. Похоже, что КНДР, в том числе в связи с потребностью в новых источниках экономического роста в условиях значительного ужесточения санкций, будет двигаться по пути государственно регулируемого рыночного хозяйства, несмотря на публичные заверения в верности социализму. России необходимо сохранить существующий уровень взаимодействия с Северной Кореей и проявлять больше внимания к происходящим в этой стране процессам, чтобы не упустить отвечающие российским интересам возможности.

Ключевые слова: КНДР, Россия, Корейский полуостров, съезд ТПК, пятилетний план, экономические реформы, сотрудничество с Россией.

JEL: O53.

Состоявшийся в мае с.г. VII съезд Трудовой партии Кореи (ТПК) символизировал завершение консолидации власти Ким Чен Ына. В остальном внешне все осталось без изменений (правда, полное содержание состоявшейся на съезде дискуссии неизвестно). Глава Северной

Кореи подтвердил намерение следовать проводившемуся курсу экономического развития: ограниченное использование рыночных механизмов (без придания им официального статуса), призванных обеспечить экономический рост в рамках существующей командно-административной системы.

Такое следование канонам отразило всю противоречивость социально-экономического развития КНДР в последние годы. С момента падения мирового социализма и во многом вследствие прекращения помощи, в КНДР произошел распад планово-распределительной системы, ускорилась деиндустриализация, возникла новая экономическая реальность. Она характеризуется как новым характером производственных отношений, так и иной отраслевой и территориальной структурой.

«Трудный поход» 90-х годов и попытки преодоления кризиса в начале 2000-х годов.

Распад социалистической системы и СССР, в результате чего КНДР лишилась поддержки и рынка соцстран, застал экономику страны, которая и так уже находилась в плачевном состоянии, врасплох, совершенно неготовой к таким кардинальным потрясениям. Ситуация усугубилась масштабными природными бедствиями, международными санкциями, введенными под предлогом ядерной программы [4]. Но главную роль сыграла неготовность руководства страны, опасавшегося ослабления контроля, предпринимать решительные действия хотя бы для предотвращения катастрофических гуманитарных последствий, не говоря уже о формировании полноценной социально-экономической программы по выходу страны из кризиса, чего многие ожидали от Ким Чен Ира после смены власти в 1994 г. Все это привело к так называемому трудному походу – массовому голоду, унесшему жизни нескольких сот тысяч человек, практически полной остановке госсектора, включая распределительную систему, что сопровождалось стихийной деиндустриализацией.

В этих условиях появились первые ростки рыночного хозяйства: получило развитие мелкотоварное производство, расцвели запрещенные до этого рынки (формально запрет на них сохраняется и сегодня), активизировалась челночная торговля с Китаем. По некоторым оценкам, уже в 1990-е годы в негосударственном секторе создавалось около половины ВВП. Власти в те годы ограничились тем, что закрыли глаза на это несоответствие между попытками населения выжить и идеологией, не препятствуя изменениям «снизу», но и не признавая реальности, в которой происходило стихийное развитие товарных отношений [2].

Несмотря на проявленный интерес к реформам, предпринятым в других странах соцлагеря, главным образом к китайской модели развития, призывы Пекина последовать его примеру остались не услышанными. Северокорейское руководство опасалось «чуждого» влияния и было решительно настроено противодействовать его проникновению. На VII съезде ТПК публично был подтвержден ранее раздававшийся лишь в кулуарах (чтобы не осложнить отношений с главным спонсором) тезис о том, что КНДР не будет следовать путем «реформ и открытости»¹. Руководство КНДР успокаивает население и стремится обозначить свою «уникальную роль» в современном мире как «лидера дела социализма и самостоятельности»².

В 1990-е годы основывавшаяся на плановой командно-административной системе экономика продолжала деградировать, а повседневная жизнь населения в связи с набирающими темп изменениями на микроуровне все больше расходилась с пропагандистскими заявлениями, несмотря на периодические доморощенные инициативы власти. Товарно-денежные отношения развивались совершенно стихийно, власти закрывали на это глаза или попустительствовали, что породило невиданную ранее коррупцию на низшем и среднем уровнях правоохранительных органов и номенклатуры [2].

Уже после острой фазы кризиса 90-х годов, когда сформировался класс «рыночников» и были налажены кооперационные связи мелко-товарного производства и обмена, были предприняты «государственные меры» (2002 г.) [1]. Формально они были призваны привести в соответствие уровень цен и заработную плату в госсекторе, а также повысить самостоятельность хозяйствующих субъектов на фоне нехватки средств у государства для того, чтобы хоть как-то поддерживать их. В соответствии с постановлением Кабинета министров КНДР, в июле 2002 г. зарплата госслужащим и работникам предприятий была повышена в 13 раз – до 6 тыс. вон, госцены – в 20–40 раз [3]. Правительство заявило, что новая система цен будет основываться на уровне издержек в производстве риса (в отличие от использующихся ранее цен на уголь и сталь – «по советскому образцу»), но цены останутся регулируемые, а планирование будет восстановлено.

Эти половинчатые и непродуманные меры не могли привести к положительным результатам. Кроме того, они не предусматривали способов предотвращения спекуляций и инфляции – занимавший тогда пост председателя Госплана и автор реформ Пак Нам Ги заявил,

¹ Opening Address at the Seventh Congress of the Workers' Party of Korea // KCNA. 06.05.2016. www.kcna.kp/kcna.user.special.getArticlePage.kcmsf.

² «Превратим весь мир в самостоятельный» – Нодон синмун, 20.05.2016. www.rodong.rep.kp.

что первые не свойственны северокорейскому народу, а в случае невозможности контролировать рост цен реформы будут свернуты³.

Такой безответственный подход привел лишь к новым проблемам, вызвав гиперинфляцию, способствовал имущественному расслоению населения. Опасавшееся негативных последствий руководство КНДР свернуло реформы. Помимо социально-экономических причин отказ от реформ был вызван ухудшением внешнеполитической ситуации – усилением противостояния с США и, как результат, форсированием развития ядерной программы и «закручиванием гаек» внутри страны.

Процессы разгосударствления сменились мерами по искоренению потенциальной оппозиции, призванными лишить образовавшийся мелкособственнический класс появившихся у него средств. Для этого в 2009 г. была предпринята конфискационная денежная реформа, в ходе которой старые денежные знаки обменивались на новые в соотношении 1:100, при этом подлежащие обмену суммы были ограничены. Новые деньги можно было хранить только на счетах Центробанка КНДР, что исключало возможность их накопления вне банковской сферы. Реформа вызвала девальвацию вонь по отношению к доллару, резкое снижение уровня жизни и даже недовольство населения, чего и представить раньше было нельзя [5]. Властям пришлось отказаться от «закручивания гаек», но никаких попыток по корректированию экономической политики по-прежнему не предпринималось.

Приход к власти в КНДР Ким Чен Ына в декабре 2011 г. породил прогнозы относительно давно назревших реформ, прежде всего в экономике. Одни эксперты ожидали значительных перемен от молодого лидера, получившего западное образование. Другие сохраняли скептический настрой, сомневаясь даже в его способности установить реальный контроль над ситуацией в стране и не стать игрушкой в руках военно-политической верхушки, сформировавшейся еще при его отце [6]. Однако Ким Чен Ын быстро добился концентрации в своих руках всей полноты власти. В ходе этого произошли многочисленные кадровые перестановки и «чистки» [7], призванные не только сформировать группу лояльных ему функционеров, но и способствовать значительной перебалансировке сил между различными центрами власти, включая партийный и военный аппарат.

Сохраняя приверженность жесткой политической системе и укреплению «вертикали власти», недопущению оппозиции и инакомыслия, Ким Чен Ын, однако, не стал тормозить обновление социально-экономической сферы, показал себя сторонником нововведений и модернизации. На начальном этапе об изменении приоритетов свидетельствовали декларации о том, что «теперь не придется затягивать

³ Из архива авторов.

пояса», а также реализация ряда масштабных проектов по созданию демонстративных «точек процветания» (например, строительство водных и горнолыжных комплексов, развлекательных центров и т.п.). Новый руководитель предпринял и некоторые меры по улучшению условий жизни населения (по крайней мере в Пхеньяне), в том числе ученых и преподавателей, призванные продемонстрировать заботу власти и ее ориентацию на развитие науки и образования.

Однако власти страны по-прежнему стесняются прямо признать становление рыночных механизмов, процессов разгосударствления, когда все большая часть ВВП образовывается в негосударственном или полугосударственном, централизованно не регулируемом секторе.

Так сложилась достаточно неоднозначная картина: благодаря развитию частной инициативы экономика страны, хоть и небольшими темпами, стабильно росла⁴. Несмотря на сохраняющиеся сложные внешнеполитические условия, были достигнуты определенные успехи в решении таких первостепенных проблем, как преодоление дефицита продовольствия и электроэнергии, обеспечения населения товарами повседневного потребления. Однако в первый период своего правления Ким Чен Ын комплексной программы по преодолению структурного кризиса в национальной экономике так и не предложил, что препятствует формированию новых источников устойчивого роста и снижает потенциальный положительный эффект отдельных экономических инициатив в социально-экономической сфере.

Велики были ожидания, что созданный впервые после 36-летнего перерыва VII съезд ТПК может ознаменовать новую веху в истории КНДР, в которой будет место для обновленного договора власти с населением, отражающего современные реалии, что, возможно, откроет дорогу созданию смешанной экономики и общей модернизации страны.

Съезд ТПК и новая экономическая реальность

Однако робкие надежды на официальное начало экономических преобразований и хотя бы частичное признание развивающихся в стране рыночных элементов пока не оправдались. Опубликованные материалы прошедшего 6-9 мая с.г. VII съезда ТПК⁵ не содержат заявлений о каких-либо изменениях курса на «завершение дела стро-

⁴ Оценки ВВП КНДР за разные годы // Банк Республики Корея. www.bok.or.kr/autonomy.search?home=eng.

⁵ Seventh Congress of WPK Opens with Splendor // KCNA, 06. 05.2016. www.kcna.kp/kcna.user.special.getArticlePage.kcmsf или Seventh Congress of WPK Closes // KCNA, 10. 05.2016. www.kcna.kp/kcna.user.special.getArticlePage.kcmsf.

ительства социализма». В освещении данного мероприятия северокорейскими СМИ также не появилось никаких изменений по сравнению с нарративом, принятым на протяжении десятилетий⁶. Для сохранения стабильности нынешний руководитель страны Ким Чен Ын предпочитает демонстрировать максимальную преемственность – при этом не столько по отношению к Ким Чен Иру, сколько по отношению к Ким Ир Сену, пользующемуся куда большей популярностью среди населения. Именно в официальной «коронации» и заключалась, вероятно, основная цель съезда, призванного подвести черту под процессом консолидации власти Ким Чен Ына и повысить ее легитимность. Поэтому «великий руководитель» не мог серьезно отступить от привычной риторики.

Вместе с тем не все так однозначно. Внимательный и квалифицированный анализ сделанных в ходе съезда заявлений позволяет предположить, что северокорейские власти, избегая публичных признаний, намерены продолжать поиски «своего пути» в обновлении экономической модели путем осторожных экономических экспериментов. Дело в том, что у северокорейского руководства есть веские основания избегать громких заявлений о реформах (даже если такие планы есть): резкие изменения могут привести к утере контроля над внутренней ситуацией и непредсказуемым последствиям – вплоть до поглощения страны Южной Кореей.

В своем докладе⁷ Ким Чен Ын признал наличие экономических проблем и представил основные контуры экономического развития на 2016–2020 гг. Было объявлено о принятии (в переводе) «пятилетнего экономического плана», без уточнения основных макроэкономических показателей. Однако ясно, что для реализации директивного планирования у государства нет ни ресурсов, ни рычагов воздействия на деятельность хозяйствующих субъектов негосударственного сектора. На деле, как выяснилось, речь идет о «стратегии» развития, составленной на основе ранее опробованных годовых стратегий развития отдельных отраслей (энергетика, сельское и лесное хозяйство, инновации). Она касается ключевых направлений госсектора и основана на индикативных показателях.

В декларируемом курсе можно выделить три основных направления.

Первое затрагивает расширение сферы применения «нашего метода управления экономикой», то есть метода, при котором рыноч-

⁶ Правда, пока неизвестно, все ли материалы продолжавшегося четыре дня съезда опубликованы.

⁷ Kim Jong Un Makes Report on Work of WPK Central Committee at Its 7th Congress // KCNA, 07. 05.2016. www.kcna.kp/kcna.user.special.getArticlePage.kcmsf (kop).

ные механизмы используются в качестве дополнительных в рамках плановой экономики. Речь идет об осторожных реформах, предпринимаемых руководством страны с 2012 г.

Несмотря на отсутствие огласки, уже достигнутые результаты весьма серьезны. В сельском хозяйстве произошел переход на «звеньевой» (фактически семейный) подряд. После расчетов с сельхозкооперативами путем внесения платы за землю, оплаты общих расходов, топлива, химических удобрений и энергии звено обязано сдать 50–70% урожая в кооператив, а остальное может реализовывать на свободном рынке.

С 2013 г. рыночная система внедряется в промышленности. Фактически предприятия переведены на хозрасчет, а их отношения между собой строятся на рыночной основе. Заводы и фабрики сейчас работают по новой «системе социалистической ответственности предприятий» (аналог хозрасчета в СССР). Они сами покупают сырье, продают готовую продукцию, за исключением 20-50%, которые они сдают по госзаказу. Расчеты осуществляются на основе договорных цен в национальной валюте (северокорейских вонах)⁸.

Выступая на съезде, Ким Чен Ын отметил, что предприятия должны определить управленческую стратегию в соответствии с требованиями системы «ответственности социалистических предприятий» и занять «инициативную позицию» в осуществлении хозяйственной деятельности. Он призвал «обеспечить все необходимые условия для того, чтобы предприятия могли беспрепятственно использовать предоставленные им права в сфере управления»⁹.

Очевидно, эти права могут быть достаточно широкими, в том числе в финансовой деятельности, возможно, даже с привлечением «теневого» частного капитала. Эти меры, вероятно, призваны заставить сформировавшийся класс обеспеченных северокорейцев вкладывать имеющиеся у них средства в работу предприятий, переводимых на самофинансирование.

Вторым основным направлением стратегии является развитие ключевых отраслей промышленности, прежде всего энергетики, сельского хозяйства и легкой промышленности.

В последние годы значительные усилия были предприняты для строительства новых электростанций и модернизации генераторных установок. Несмотря на это, проблема обеспечения электроэнергией, особенно за пределами Пхеньяна, сохраняется, в связи с чем ее решение было названо обязательным условием для выполнения пятилет-

⁸ По некоторым сведениям, ранее использовалась инвалюта, но в связи со стабилизацией курса (1 долл. США = 8000 вона) такая практика используется все реже.

⁹ Kim Jong Un Makes Report on Work of WPK Central Committee at Its 7th Congress // KCNA, 07. 05.2016. www.kcna.kp/kcna.user.special.getArticlePage.kcmsf (kop).

ней стратегии, а также определены конкретные задачи в этом направлении: модернизация имеющихся мощностей по выработке электроэнергии, повышение эффективности работы оборудования, восстановление сети электропередач, сокращение потерь при передаче электричества, а также развитие мощностей, использующих альтернативные источники энергии – энергию воды, солнца, приливов-отливов, ветра¹⁰. Особенно популярны в КНДР стали солнечные батареи.

В сельском хозяйстве, пищевой и легкой промышленности (особенно текстильной) в последние годы также были реализованы некоторые меры по развитию производственных мощностей. В частности, обращает на себя внимание появление в розничной сети КНДР массы полуфабрикатов и готовых продуктов местного производства (взамен ранее доминировавших китайских), что свидетельствует о достаточно успешном развитии пищевой промышленности на основе импортозамещения. Выступая на съезде, лидер КНДР отметил необходимость автоматизации фабрик и механизации сельского хозяйства (поставлена задача достичь 60–70%-го уровня).

В ходе съезда Ким Чен Ын назвал цели и задачи для горнодобывающей и металлургической промышленности, развития сети железнодорожных перевозок, строительства. Следует отметить, что строительный комплекс КНДР является весьма мощным. Он основан на мобилизационном привлечении дешевых (часто, бесплатных) трудовых ресурсов и в последние годы обеспечил значительный объем прироста ВВП: только в Пхеньяне сооружено несколько жилых микрорайонов на несколько десятков (если не сотен) тысяч квартир, объекты монументального и общественного характера, электростанции, дороги и другие инфраструктурные объекты. Фактически строительный комплекс выступает мотором формирования спроса на промышленную продукцию других отраслей тяжелой промышленности.

Северокорейский лидер упомянул и развитие машиностроения, нефтепереработки и других отраслей, необходимость охраны окружающей среды и озеленения страны, подтвердив таким образом обозначенные ранее приоритеты в экономическом развитии.

В своей речи глава КНДР отметил и важность развития туризма, которому при нем уделяется значительное внимание: предпринимаются попытки модернизации инфраструктуры и составления более привлекательных для иностранных туристов программ, создаются специальные туристические зоны.

Третье направление стратегии касается совершенствования управления хозяйственной деятельностью на местах в сельскохозяйственных

¹⁰ Progress in North Korea's renewable energy production // NK Economy Watch, 15.02.2016. www.nkeconwatch.com/category/energy/electricity/.

районах – Ким Чен Ын призвал «организовать ведение хозяйственной деятельности своими силами»¹¹, учитывать местные особенности при ее осуществлении, а также использовать произведенную продукцию в целях самообеспечения. Можно предположить, что значимость этого принципа возрастает в связи с негативным влиянием экономических санкций.

Учитывая меры, предусмотренные принятой 2 марта с.г. резолюцией Совета Безопасности ООН (СБ ООН) №2270¹², можно ожидать что КНДР будет стремиться к повышению активности внутриэкономической деятельности во всех регионах страны.

По мнению некоторых экспертов¹³, на попытки перехода к региональному планированию указывает и создание 23 специальных зон экономического развития, призванных способствовать привлечению иностранных инвестиций и повышению экономического благосостояния тех районов, в которых они находятся.

Специальные зоны экономического развития не остались без внимания в ходе выступления Ким Чен Ына. Он призвал продолжать прилагать усилия для создания благоприятных инвестиционных условий, использовать практику совместных предприятий, а также увеличить объем внешней торговли¹⁴, резко сократившейся в этом году в результате введенных против КНДР санкций, прекращения работы Кэсонского промышленного комплекса¹⁵.

Несмотря на прилагаемые усилия, в настоящее время активно функционирует только торгово-экономическая зона «Расон»¹⁶, для запуска

¹¹ Kim Jong Un Makes Report on Work of WPK Central Committee at Its 7th Congress // KCNA, 07.05.2016. www.kcna.kp/kcna.user.special.getArticlePage.kcmsf (коп).

¹² Резолюция 2270(2016) // ООН, 02.03.2016. documents-dds-ny.un.org/doc/UNDOC/GEN/N16/058/25/PDF/N1605825.pdf?OpenElement. Резолюция запрещает экспорт из КНДР угля, железной руды, золота, титана, ванадия и других ценных металлов, а также поставки в страну авиационного топлива; расширяет сферу охвата оружейного эмбарго за счет стрелкового оружия и легких вооружений; вводит запрет на открытие отделений банков Северной Кореи за рубежом; расширяет санкционный список лиц и организаций.

¹³ The Seventh Congress and the prospects for North Korea's economy// NK News, 13.05.2016. www.nknews.org/2016/05/the-seventh-congress-and-the-prospects-for-north-koreas-economy.

¹⁴ DPRK – China Trade in 2016 // North Korean Economy Watch, 25.05.2016. www.nkeconwatch.com/category/statistics/trade-statistics/

¹⁵ Government Statement regarding the Complete Shutdown of the Gaeseong Industrial Complex // Cheong Wa Dae, 11.02.2016 [english1.president.go.kr/activity/briefing.php?srh\[board_no\]=21&srh\[view_mode\]=detail&srh\[seq\]=14173&srh\[detail_no\]=455](http://english1.president.go.kr/activity/briefing.php?srh[board_no]=21&srh[view_mode]=detail&srh[seq]=14173&srh[detail_no]=455).

¹⁶ Расположена в г. Расон на границе с Китаем и Россией. Общая площадь – 746 кв. км. Была учреждена в 1991 г. в рамках программы экономического развития ООН, а в 2011 г. власти КНДР издали распоряжение о присвоении Расону статуса «особого города». Призвана обеспечить комплексное развитие производственных, торгово-

других зон необходимы крупные вложения. В августе с.г. в Расоне планируется провести VI Международную торговую выставку¹⁷, ориентированную на предприятия в сфере легкой промышленности, сельского хозяйства, переработки морепродуктов, логистики, энергетики, а также на представителей гостиничного и ресторанного бизнеса.

Значительная часть доклада Ким Чен Ына была посвящена важности научно-технологического развития, объявленного «первостепенной задачей». В частности, вновь было заявлено о необходимости развития информационных, нано- и биотехнологий, а также космической отрасли, производства и запуска новых спутников (что вызвало резкую международную реакцию, так как баллистические пуски КНДР запрещены решениями Совбеза ООН).

Особое внимание уделено информационно-коммуникационным технологиям (ИКТ). Возможно, они мыслятся в качестве отрасли международной специализации КНДР. Отдельно была упомянута задача развития человеческого потенциала, подготовки научно-технических кадров. Не осталась без внимания и оборонная промышленность, для развития которой лидер КНДР призвал «прилагать большие усилия».

Несмотря на то что представленная стратегия ставит цели и задачи для всех основных секторов экономики, она не предусматривает способов их достижения и выполнения. Сам Ким Чен Ын отметил необходимость выработки поэтапной стратегии развития национальной экономики.

экономических и туристических связей в регионе. Включает три порта: Раджин, Сонбон и Унсан. На ее территории функционируют промзоны по производству строительных материалов, тяжелой техники, высоких технологий, продукции легкой, текстильной и металлургической промышленности, переработке древесины, а также международная логистическая промзона и промзона современного сельского хозяйства. В СЭЗ была построена автомобильная дорога с твердым покрытием Расон-Вонджон, установлена мобильная связь, создана сеть офисных зданий, современных гостиниц, ресторанов, сдан в эксплуатацию Торговый центр. Вместе с тем сохраняются серьезные трудности с электроснабжением. В связи с этим была достигнута договоренность о подключении г. Расон к энергосистеме приграничного района Китая, а также начата проработка проекта переброски российской электроэнергии и сооружения ЛЭП.

В 2014 г. в «Расоне» было зарегистрировано 200 иностранных компаний из девяти стран, в том числе более 100 китайских предприятий, в основном малых и средних. Единственный российский проект – создание транспортно-логистического терминала в порту Раджин (пирс №3) и восстановление участка железной дороги Туманган-Раджин российско-северокорейским СП «РасонКонТранс». Активную деятельность в зоне ведет российская компания ООО «Новый мир», специализирующаяся на переработке рыбы и икры, для чего был оборудован соответствующий цех. В зоне работает принадлежащий российскому бизнесу ресторан.

¹⁷ Rason International Trade Exhibition 2016. paektuculturalexchange.org/rason-international-trade-exhibition-2016/.

В реализации поставленных задач экономического развития центральная роль отводится Кабинету министров, который назван «экономическим командным центром государства». Ким Чен Ын подчеркнул, что экономическое развитие должно осуществляться «на основе концентрации полномочий у правительства» и под его общим руководством. Это заявление можно истолковать как ясно выраженное намерение осуществить четкое разделение полномочий, поставить выработку и реализацию экономической политики под полный контроль правительства, существенно снизить влияние в этой сфере других центров власти, включая военных. И в этом – главное отличие новой стратегии социально-экономического развития от прошлой практики, когда управление экономикой осуществляли соперничающие бюрократические кланы, преимущественно военные. Насколько единое госрегулирование правительством будет успешным, с учетом значительных экономических полномочий, приобретенных соперничающими бюрократическими кланами в прошлые годы, покажет время.

В ходе съезда не произошло и значительных кадровых перестановок – на руководящих постах преимущественно остались представители поколения Ким Чен Ира, от которых едва ли можно ожидать отвечающих современной действительности инициатив в сфере модернизации экономики. При этом ряд должностей и институтов были переименованы, с тем чтобы закрепить роль партийного аппарата в качестве основной опоры власти, как это было при деде нынешнего руководителя. Это можно считать логическим завершением процесса уменьшения исключительного влияния военных, который начался с приходом к власти Ким Чен Ына: новый лидер в отличии от своего отца стремится к балансу между партийными и военными силами. Здесь также просматривается заявка на возврат к функционированию прежних институтов управления страной (в реальности, конечно, по-прежнему играющих формальную роль) и к стилю управления Ким Ир Сена, проводниками власти которого являлись соответствующие структуры и процессы.

В целом материалы съезда в основном повторили все то, о чем официально говорилось ранее. Таким образом, обязательств по реформированию руководство на себя не берет. Вместе с тем итоги съезда не дают оснований ожидать каких-либо репрессивных мер со стороны северокорейского руководства по отношению к негосударственному и «серому» (де-факто частному) сектору. С сокращением возможностей получения денежных поступлений из-за границы в результате ухудшения внешних условий роль негосударственного сектора в экономике страны, вероятно, продолжит возрастать. Хотя, конечно, нельзя полностью исключить возможность обратных процессов в слу-

чае неблагоприятного экономического сценария и появления новых негативных факторов. Тем не менее есть основания полагать, что КНДР вынуждена будет продвигаться по пути рыночного реформирования, которое будет сопровождаться возникновением все более влиятельных полугосударственных и даже негосударственных хозяйствующих субъектов. Возможно и развертывание процессов приватизации.

Все это надо учитывать российскому бизнесу, работающему в КНДР, чтобы не упустить открывающиеся возможности. В сложившихся условиях России необходимо сформировать конструктивную линию, направленную на поиски путей взаимовыгодного сотрудничества между экономическими субъектами двух стран. В 2014–2015 гг. для этого были предприняты значительные усилия и наблюдались определенные подвижки, которые во многом были сведены на нет¹⁸ в результате резкого обострения политической обстановки на Корейском полуострове в текущем году.

Отрицательный эффект санкций (в том числе односторонних мер США, Южной Кореи, Японии) может сказаться на двустороннем сотрудничестве и через ухудшение экономической ситуации в КНДР – падение ВВП может составить 70%. Однако западные компании и венчурные предприниматели проявляют большой интерес к внедрению в КНДР. Вместе с тем россияне имеют важное конкурентное преимущество – послабления в санкционном режиме и в целом доброе отношение к нашей стране в КНДР на фоне все большего негатива по отношению к китайскому бизнесу, подчинившему себе значительную часть ее экономики.

Также необходимо продолжать (активизировать) взаимодействие со всеми заинтересованными сторонами (в том числе с США и РК) с тем, чтобы сохранить имеющиеся позиции на Корейском полуострове и защитить свои стратегические интересы, в том числе связанные с реализацией крупных региональных проектов, в рамках которых Корейский полуостров является важным связующим звеном.

¹⁸ С принятием резолюции СБ ООН № 2270 выработанная модель двустороннего сотрудничества («российские инвестиции и поставки в обмен на доступ к природным ресурсам КНДР») теряет актуальность. Кроме того, в целях исполнения резолюции российский МИД подготовил проект указа, практически полностью замораживающий финансовые отношения с КНДР. Он, в частности, предусматривает прекращение корреспондентских отношений с северокорейскими банками. МИД РФ подготовил проект указа, сильно ограничивающий отношения с банками КНДР // Тасс. 06.05.2016. tass.ru/ekonomika/3263369).

Литература

1. Асмолов К.В. После Кима, 2008. samlib.ru/a/asmolow_k_w/08poslekima.shtml.
2. Ланьков А. Рыночный сталинизм. Часть I // Военно-промышленный курьер. 2015. №33. politobzor.net/show-63772-severnaya-koreya-sovsem-ne-ta-za-kogo-sebya-vydaet.html.
3. Ланьков А. Северокорейские реформы: первая годовщина. // Русский фокус. 2003. № 30. lankov.oriental.ru/d56.shtml.
4. Ли В.Ф., Денисов В.И., Торкунов А.В. Корейский полуостров: метаморфозы военной истории. М.: Олма Медиа Групп, 2008.
5. Жебин А.З. КНДР: время перемен? // Вестн. Моск. ун-та. Сер. 25. Международные отношения и мировая политика. 2012. № 3. fmp.msu.ru/attachments/article/258/ZHEBIN_3_2012.pdf.
6. Гусев Л.Е. Никто не знает, сможет ли Ким Чен Ын удержать власть в Северной Корее в своих руках. 2011. mgimo.ru/about/news/experts/215519.
7. Воронцов А.В. Новое лицо Пхеньяна в Северо-Восточной Азии. 2013. russiancouncil.ru/inner/?id_4=1362#top-content.

G. TOLORAYA

Dr. Sci. (Ec. Sci.), Director, Asian Strategy Center, Institute of Economics, RAS; professor, Department of Asian and African Studies, Moscow State Institute of International Relations (University), MFA, Russia (MGIMO MFA, Russia); Director of Regional Programs, "Russkii Mir" Foundation; Executive Director, National Committee on BRICS Research, Russia
e-mail: rasmusirasaf@yandex.ru

L. YAKOVLEVA

research fellow, Asian Strategy Center, Institute of Economics, RAS

NORTH KOREA'S ECONOMIC STRATEGY AFTER THE 7th CONGRESS OF THE WORKERS' PARTY OF KOREA AND CONCLUSION TO BE DRAWN BY RUSSIA

Announcements made during the 7th congress of the Workers' Party of Korea (WPK), which was held this May, confirmed North Korea's line for 'Socialism of our style'. However existing practices imply the expansion of the market mechanisms (without acknowledging/legalizing them) in the planned economy. The quasi-state and private sectors have played crucial roles and there are no indications that they could be curtailed. North Korea is likely to advance the development of market forces regulated by the state because it needs some new sources of economic growth, especially after the sanctions have been considerably toughened regardless of the socialist rhetoric. Therefore, Russia should maintain the current level of cooperation with North Korea and pay more attention to the processes in this country not to miss the opportunities that meet its interests.

Key words: DPRK, Russia, Korean Peninsula, WPK Congress, five-year strategy, economic reforms, cooperation with Russia.

JEL: O53.

А.В. КОРОТАЕВ

доктор философии, доктор исторических наук, профессор,
зав. лабораторией мониторинга рисков социально-политической
дестабилизации Национального исследовательского университета
«Высшая школа экономики», ведущий научный сотрудник
Института востоковедения РАН

С.Э. БИЛЮГА

аспирант МГУ им. М.В. Ломоносова, младший научный сотрудник Центра
долгосрочного прогнозирования и стратегического планирования ФПП МГУ

О НЕКОТОРЫХ СОВРЕМЕННЫХ ТЕНДЕНЦИЯХ МИРОВОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ¹

В статье показано, что кондратьевская волновая динамика темпов роста глобального ВВП в последние десятилетия Великой дивергенции генерируется именно развивающимися странами, в то время как в предшествующую эпоху Великой дивергенции кондратьевская волновая динамика генерировалась прежде всего наиболее экономически развитыми странами «первого мира». При этом, в ярком контрасте с развитыми странами, развивающимся государствам на пике Пятой кондратьевской волны удалось не просто достичь очень высоких значений темпов роста ВВП на душу населения, какие они демонстрировали на пике предшествующей волны, но даже их заметно превзойти. Показано, что важную роль в процессах перерастания Великой дивергенции в Великую конвергенцию играла динамика доли инвестиций в ВВП. Еще в 1960-е годы между развитыми и развивающимися странами наблюдался очень значительный разрыв по доле инвестиций в ВВП в пользу развитых стран, что безусловно вносило свой вклад в продолжение процесса Великой конвергенции. К середине 1970-х годов эти доли сравнялись, в 1990-е годы доля развивающихся стран стала заметно превышать долю развитых, а в 2000-е годы разрыв между развивающимися и развитыми странами (в пользу развивающихся) достиг огромных размеров.

Ключевые слова: *развивающиеся страны, развитые страны, экономический рост, глобальная динамика, кондратьевские волны, ВВП, инвестиции, демографический бонус.*

JEL: F63, J11, N10, O10, O15, O40, O57.

В последние десятилетия Мир-Система испытала значительную реконфигурацию. Связано это было со сменой многих вековых и тысячелетних трендов, наблюдавшейся в 1970–1980-е годы (при этом фор-

¹ Исследование выполнено в рамках программы фундаментальных исследований НИУ ВШЭ в 2016 г. при поддержке Российского гуманитарного научного фонда (проект № 14-02-00330).

мальной точкой перегиба нередко выступал 1973 г.). В этой статье для нас наибольший интерес представляют следующие тенденции. На смену существовавшей в течение многих тысячелетий тенденции гиперболического ускорения роста численности населения Земли пришла тенденция к ее замедлению. Тенденция к замедлению пришла и на смену наблюдавшейся как минимум в период 1–1973 гг. тенденции квадратично-гиперболического ускорения темпов роста глобального ВВП. На смену же тенденции к увеличению разрыва между развитыми и развивающимися странами по ВВП на душу населения пришла тенденция к сокращению этого разрыва. В данной статье мы рассмотрим, как данная смена тенденций отразилась на процессах генерирования кондратьевских волн в мировом ВВП.

Для начала рассмотрим динамику темпов роста ВВП на уровне Мир-Системы в целом, а также на уровне ее центра и периферии. Общая динамика годовых темпов роста мирового ВВП за 1945–2014 гг. выглядела следующим образом (рис. 1).

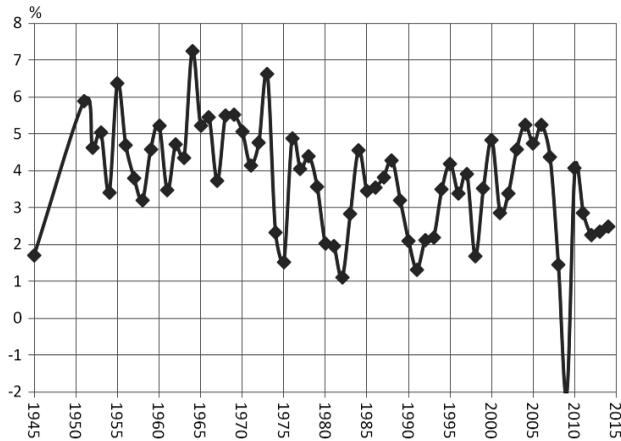
На рис. 1 четко видны (без всяких дополнительных сглаживаний) кондратьевские волны². Отметим, что речь идет о Четвертой и Пятой кондратьевских волнах [38], [39], [32]. Особо обратим внимание на то обстоятельство, что пик текущей кондратьевской волны оказался заметно ниже предыдущего пика – и это при том, что до этого пик очередной волны *всегда* оказывался выше пика предшествующего цикла [35]. Это служит дополнительным подтверждением того факта, что в 1970-е годы произошел слом большинства глобальных макротенденций, наблюдавшихся на протяжении предшествующих веков и тысячелетий [31], [28]³.

Конечно же, первое, что многим здесь приходит в голову, это объяснить замедление темпов роста ВВП в развитых странах сокращением темпов роста численности населения, которое в рассматриваемые нами годы наблюдалось совершенно определенно (см. рис. 2).

Особенно четко это замедление прослеживается для группы наиболее экономически развитых стран (см. ниже рис. 4). На этом рисунке хорошо видно, что в последние десятилетия среди экономически наиболее развитых стран абсолютно доминирует нисходящий тренд к снижению темпов роста ВВП. При этом даже восходящая фаза Пятой кондратьевской волны лишь замедлила этот тренд, но вовсе его не остановила.

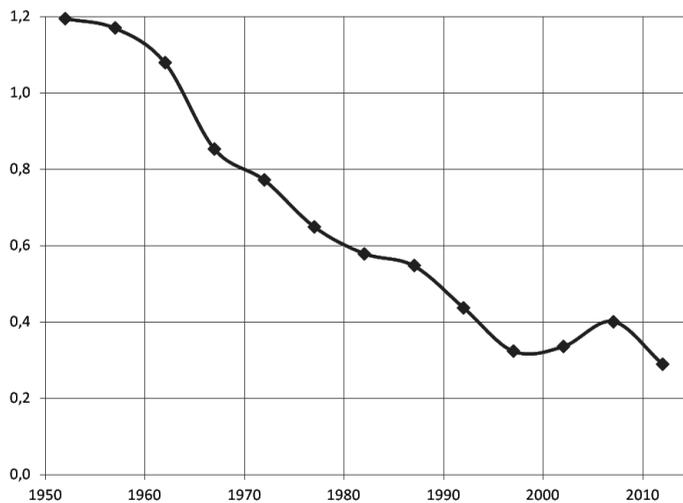
² О кондратьевских волнах см., например: [23], [24], [25], [52], [2], [9], [51], [4], [5], [6], [7], [50], [17], [14], [76], [61], [62], [60], [59], [80], [81].

³ Что, впрочем, заметная часть нашего научного сообщества продолжает упорно не замечать, сохраняя веру в непрерывное «ускорение темпов исторического развития» и отказываясь видеть то, что после начала 1970-х темпы исторического развития уже не ускоряются, а замедляются.



Источники: Maddison 2010 (*Maddison A. World Population, GDP and Per Capita GDP, A.D.1-2008, 2010. www.ggdc.net/maddison* (дата обращения: 1.04.2016)); World Bank 2016 (World Bank. World Development Indicators Online. Washington DC: World Bank, Electronic version, 2016. data.worldbank.org/indicator/ (дата обращения: 2.04.2016)).

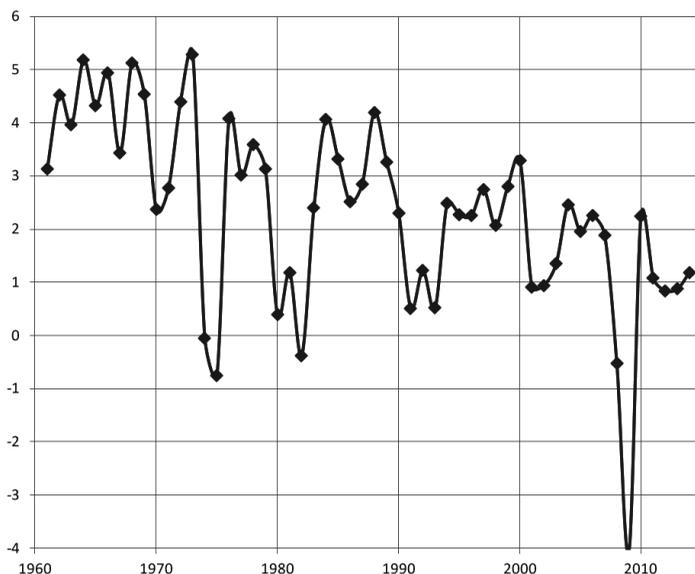
Рис. 1. Динамика годовых темпов роста мирового ВВП в 1945–2014 гг., в %.



Источник: UN Population Division 2016 (UN Population Division. Population Division Database, 2016. www.un.org/esa/population (дата обращения: 03.04.2016)). В качестве «экономически развитых» в данной работе рассматриваются страны ОЭСР с высоким уровнем доходов (*High income OECD countries* по классификации Всемирного банка).

Рис. 2. Динамика относительных годовых темпов роста численности населения экономически развитых стран с начала 1950-х до начала 2010-х годов, в %.

Однако анализ данных по динамике темпов роста ВВП на душу населения в экономически развитых странах показывает, что главную роль в снижении темпов роста ВВП в экономически развитых странах сыграло именно замедление темпов роста ВВП на душу населения (см. рис. 3).



Источник: World Bank 2016 (World Bank. World Development Indicators Online. Washington DC: World Bank, Electronic version, 2016. data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.МКТР.KD.ZG (дата обращения: 5.04.2016)).

Рис. 3. Динамика годовых темпов роста ВВП на душу населения в экономически развитых странах в 1961–2014 гг., в %.

График на рис. 3 наглядно демонстрирует то обстоятельство, что после 1973 г. в экономически развитых странах наблюдается выраженная тенденция к замедлению не только ВВП, но и ВВП на душу населения. Поэтому объяснять замедление темпов роста ВВП развитых стран прежде всего замедлением темпов роста их населения никак нельзя. Вместе с тем надо отметить, что кондратьевская волновая составляющая здесь все-таки просматривается, но в чрезвычайно смазанном виде (в особенности при сравнении с динамикой этого показателя для развивающихся стран – см. ниже). В свете этого значительный интерес представляет динамика доли инвестиций в ВВП стран Запада (см. ниже, рис. 7). Этот график наглядно демонстрирует всю неслучайность неуклонного снижения темпов экономического роста стран Запада, позволяя вместе с тем выявить один из важнейших факторов этого снижения – не менее систематическое снижение

доли ВВП экономически наиболее развитых стран, идущей на инвестиции в их экономику. В рассматриваемый период систематический рост наблюдался только в его начале, вплоть до года перегиба глобальных трендов – до 1973-го г.⁴ Начиная же с 1973 г. и вплоть до настоящего времени в странах Запада наблюдалось именно систематическое снижение этого показателя. В динамике этого показателя, впрочем, прослеживается ярко выраженная циклическая составляющая, соответствующая циклам Жюгляра⁵. В общем и целом на фазе подъема этих циклов в экономиках стран Запада наблюдался рост доли ВВП, расходуемой на инвестиции, а на фазах спада и депрессии – снижение данного показателя. Однако начиная с 1973 г. на пике каждого нового жюглярковского цикла значение данного показателя оказывалось заметно ниже пика предыдущего цикла, а во время спада этот показатель всякий раз обваливался ниже уровня предыдущего спада, что и создало систематический тренд падения доли инвестиций в ВВП стран Запада, уверенно наблюдаемый после 1973 г.

При этом динамика годовых темпов роста развивающихся стран демонстрирует существенные отличия от таковой для высокоразвитых стран (см. ниже, рис. 5). Здесь мы имеем дело с преобладанием именно волновой компоненты при отсутствии сколько-нибудь выраженного нисходящего (как, впрочем, и восходящего тренда). Таким образом, кондратьевская волновая динамика в темпах роста глобального ВВП в последние десятилетия Великой конвергенции⁶ генерируется именно развивающимися странами, в то время как в предшествующую эпоху Великой дивергенции⁷ кондратьевская волновая динамика генерировалась прежде всего наиболее экономически развитыми странами «первого мира» [38], [39], [18], [12], [13]. Примечательно также, что, в отличие от высокоразвитых стран, во время пика Пятой кондратьевской волны развивающиеся страны вышли по темпам роста своего ВВП на уровень пика Четвертого К-цикла.

Представляется целесообразным сопоставить темпы роста ВВП в развитых и развивающихся странах (см. рис. 4).

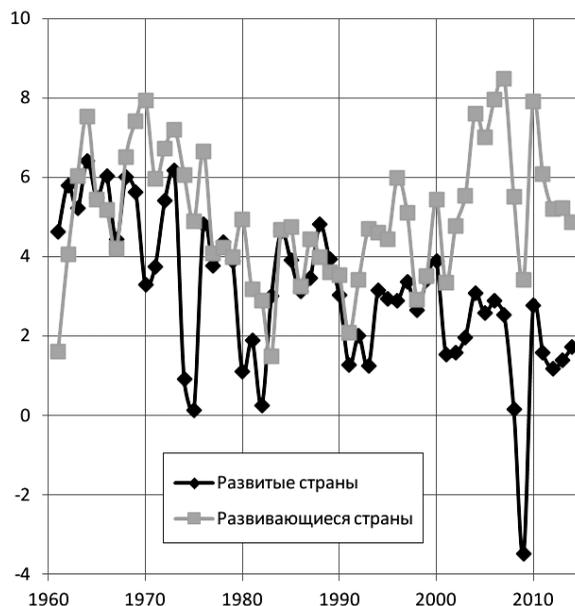
График на рис. 4 показывает, что уже в конце 1960-х – начале 1970-х годов темпы роста ВВП в развивающихся странах несколько обогнали таковые в развитых странах. Однако в виду того, что в развивающихся странах именно в эти годы темпы роста численности населения достигли своего максимума (см. рис. 5) и были значительно выше, чем в развитых странах, разрыв между развитыми и развивающимися

⁴ Подробнее об этой смене трендов см., например: [37], [31], [53], [46], [3].

⁵ Подробнее об этих циклах см., например: [15], [16], [11], [12], [85], [84].

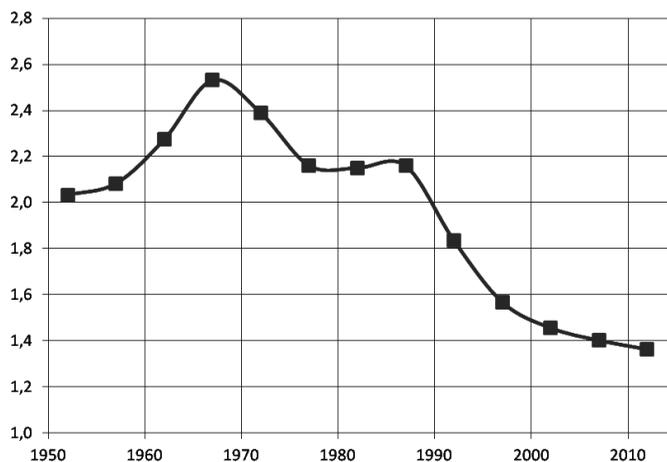
⁶ Подробнее о Великой конвергенции см., например: [74], [45], [36], [26], [29], [30].

⁷ Подробнее о Великой дивергенции см., например: [44], [37], [27], [28], [82], [83].



Источник: World Bank 2016 (World Bank. World Development Indicators Online. Washington DC: World Bank, Electronic version, 2016. data.worldbank.org/indicator/ (дата обращения: 8.04.2016)). В качестве «развивающихся» в данной работе рассматриваются страны с низким и средним уровнем доходов (*Low & middle income countries* по классификации Всемирного банка).

Рис. 4. Динамика годовых темпов роста ВВП в развитых и развивающихся странах в 1961–2014 гг., в %.



Источник: UN Population Division 2016 (UN Population Division. Population Division Database, 2016. www.un.org/esa/population (дата обращения: 03.04.2016)).

Рис. 5. Динамика относительных годовых темпов роста численности населения развивающихся стран с начала 1950-х до начала 2010-х годов, в %.

странами по ВВП на душу населения продолжал расти⁸, а значит, продолжалась и Великая дивергенция.

В 1990-е годы темпы роста ВВП в развивающихся странах снова стали заметно превышать таковые в развитых странах. Однако большинство развивающихся стран к тому времени добилось очень заметного снижения рождаемости, так что все происходило на фоне быстрого сокращения темпов роста численности их населения. Таким образом, в 1990-е годы развивающиеся страны стали обгонять развитые по темпам роста не только ВВП, но и ВВП на душу населения. Разрыв между ними стал все более и более сокращаться, и на смену эпохи Великой дивергенции окончательно пришла эпоха Великой конвергенции. Процессы Великой конвергенции значительно усилились после 2000-х годов, когда темпы роста ВВП развивающихся стран стали уже значительно опережать таковые в развитых странах на фоне продолжающегося сокращения темпов роста численности населения развивающихся стран, в результате чего, как мы это увидим ниже, на пике Пятой кондратьевской волны этим странам по темпам роста душевого ВВП даже удалось заметно превзойти пик Четвертой К-волны.

Рассмотрим теперь динамику темпов роста ВВП на душу населения в развивающихся странах на протяжении интересующего нас периода (см. рис. 6).

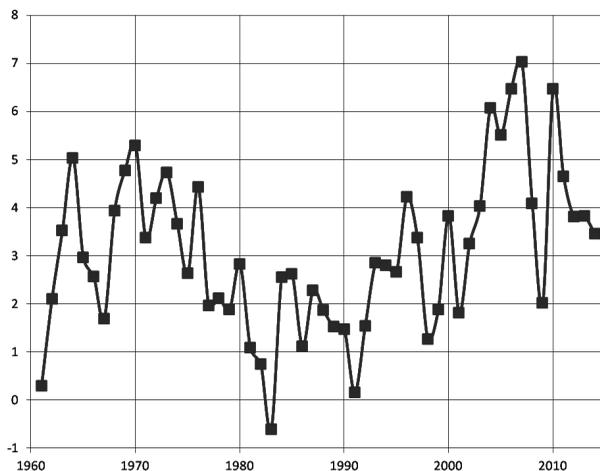
В ярком контрасте с развитыми странами развивающимся государствам на пике Пятой кондратьевской волны действительно удалось не просто достичь очень высоких значений показателей, какие были у них на пике предшествующей волны, но даже заметно их превзойти.

В свете сказанного представляется целесообразным рассмотреть динамику доли инвестиций в ВВП развивающихся стран в сопоставлении с данным показателем для стран развитых (см. рис. 7).

График на рис. 7 наглядно показывает, что еще в 1960-е годы между развитыми и развивающимися странами наблюдался очень значительный разрыв (почти на четверть) по доле инвестиций в ВВП, что, безусловно, вносило свой вклад в продолжение процесса Великой конвергенции. К середине 1970-х годов эти доли сравнялись, в 1990-е годы доля развивающихся стран стала заметно превышать долю развитых, а в 2000-е годы разрыв между развивающимися и развитыми странами (в пользу развивающихся) достиг огромных (примерно в полтора раза) размеров, что также внесло свой заметный вклад в развертывание процессов Великой конвергенции.

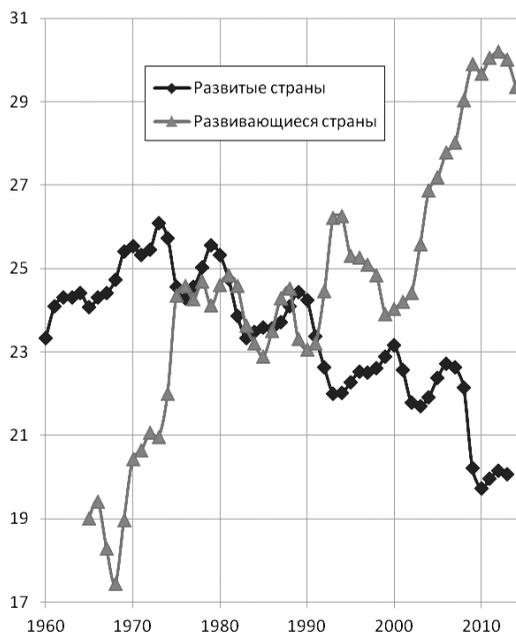
В заключение рассмотрим динамику такого важного макроэкономического показателя, как эффективность инвестиций (отношение прироста ВВП, в долларах, на один доллар инвестиций). Отметим

⁸ См., например: [58].



Источник: World Bank 2016 (World Bank. World Development Indicators Online. Washington DC: World Bank, Electronic version, 2016. data.worldbank.org/indicator (дата обращения: 8.04.2016).

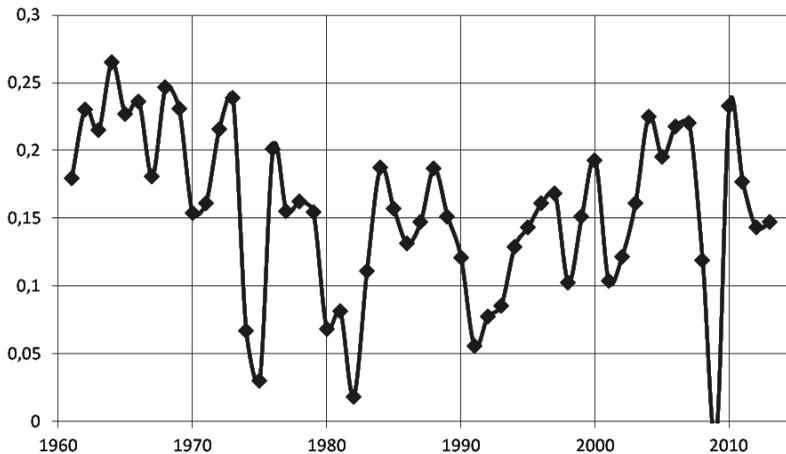
Рис. 6. Динамика годовых темпов роста ВВП на душу населения в развивающихся странах в 1961–2014 гг., в %.



Источник: World Bank 2016 (World Bank. World Development Indicators Online. Washington DC: World Bank, Electronic version, 2016. data.worldbank.org/indicator (дата обращения: 8.04.2016).).

Рис. 7. Динамика доли инвестиций в ВВП развитых и развивающихся стран в 1960–2014 гг., в %.

сразу же, что в глобальной динамике этого показателя снова очень четко прослеживается кондратьевская циклическая компонента – вполне предсказуемым образом на восходящих фазах кондратьевских волн глобальная эффективность инвестиций растет, а на нисходящих – снижается (см. рис. 8).



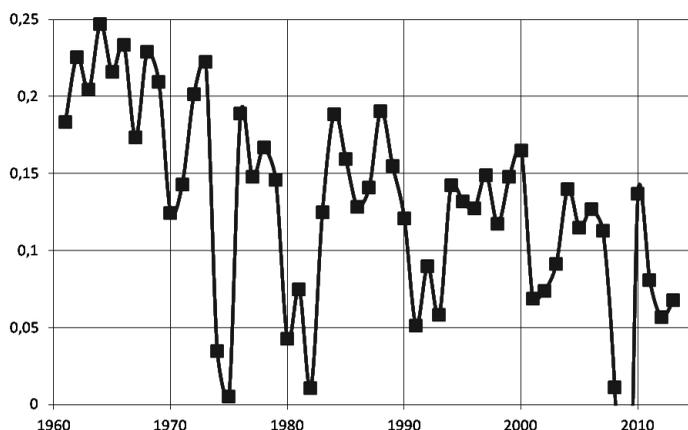
Источник: данные Всемирного банка (World Bank 2016); расчеты авторов.

Рис. 8. Динамика глобальной эффективности инвестиций в 1961–2013 гг.

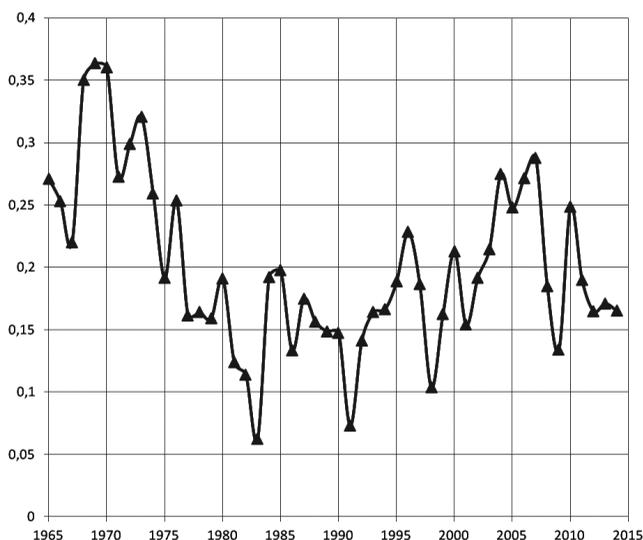
Вместе с тем, применительно к данному показателю, выясняется, что в качестве реального генератора кондратьевской циклической составляющей в современном мире выступают развивающиеся, а не развитые страны. Действительно, и здесь в динамике развитых стран явно преобладает нисходящий тренд: если в начале 1960-х годов каждый доллар инвестиций давал 25 центов прироста ВВП, то к настоящему времени этот показатель упал почти в пять раз. Кондратьевская же циклическая составляющая в динамике экономически развитых стран едва просматривается (см. рис. 9).

И снова динамика рассматриваемого нами показателя по развивающимся странам радикально отличается от того, что мы наблюдали по развитым странам (см. рис. 10).

Достаточно очевидно, что и здесь кондратьевская волновая компонента выражена *несравненно* более четко, чем применительно к странам экономически развитым. Мы видим, что в эпоху Великой конвергенции в качестве главных драйверов кондратьевской волновой динамики стали выступать развивающиеся, а не развитые страны. Вместе с тем обращает на себя внимание и следующее обстоятельство: на пике Пятой (текущей) кондратьевской волны развивающимся странам не удалось выйти на тот уровень эффективности инвестиций, на который они вышли на пике предыдущей (Четвертой) кондратьевской волны.



Источник: данные Всемирного банка (World Bank 2016); расчеты авторов.
Рис. 9. Динамика эффективности инвестиций в экономику развитых стран, 1961–2013 гг.



Источник: данные Всемирного банка (World Bank 2016) (World Bank. World Development Indicators Online. Washington DC: World Bank, Electronic version, 2016. data.worldbank.org/indicator (дата обращения: 8.04.2016)); расчеты авторов.

Рис. 10. Динамика эффективности инвестиций в экономику развивающихся стран в 1965–2014 гг.

Это подтверждает сделанный выше прогноз, что большинство среднеразвитых стран в ближайшие десятилетия ждет такое же замедление темпов экономического роста, которое уже несколько десятилетий наблюдается для наиболее экономически развитых стран. В этом

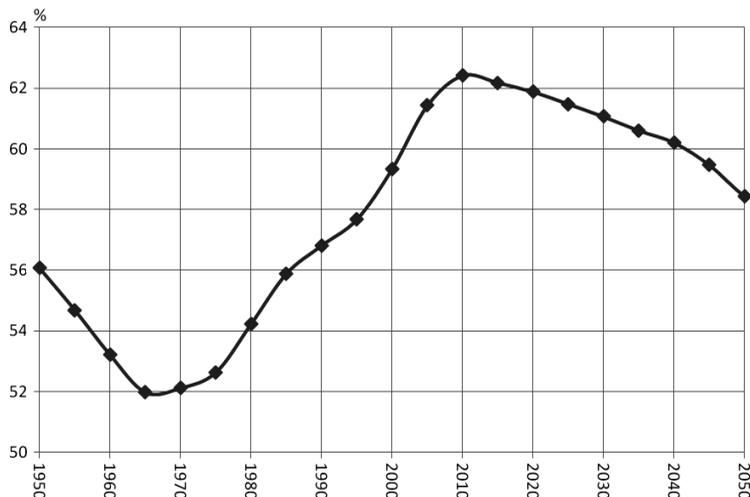
плане представленная выше на рис. 2 траектория наблюдавшегося в последние годы снижения темпов роста ВВП экономически развитых стран вполне может рассматриваться как «воспоминания о будущем» применительно к странам среднеразвитым.

Особое внимание при этом стоит обратить на следующее обстоятельство. На пике Пятой кондратьевской волны развивающимися странам удалось, несмотря на заметное сокращение макроэкономической эффективности инвестиций, выйти на темпы роста подушевого ВВП, превосходящие таковые на пике Четвертой кондратьевской волны, благодаря, по сути своей, двум (достаточно закономерным) обстоятельствам:

1) Именно на пике Пятой кондратьевской волны развивающиеся страны получили максимум своего демографического бонуса⁹. Как мы могли это видеть выше, на восходящей фазе Пятой кондратьевской волны достаточно быстрое ускорение темпов роста ВВП в развивающихся странах (см. выше, рис. 6) сопровождалась очень быстрым – на треть всего за 20 лет – снижением темпов роста населения; в результате чего темпы роста ВВП на душу населения выросли здесь особенно сильно. На этот вопрос можно взглянуть и с другой стороны. Почему сокращение темпов роста населения в развивающихся странах на восходящей фазе Пятой кондратьевской волны совершенно закономерно сопровождалось столь впечатляющим ускорением темпов роста ВВП на душу населения? Дело в том, что происходило это сокращение за счет очень быстрого снижения рождаемости, так как большинство развивающихся стран в это время находилось в самом разгаре второй фазы демографического перехода. Это привело к заметному улучшению (с экономической точки зрения) структуры населения развивающихся стран. Действительно, за рассматриваемый период в развивающихся странах число несовершеннолетних детей, приходящихся на одного работника, снизилось очень значительно, а вот постареть население там за тот же период в такой степени, чтобы «компенсировать» сокращение числа малолетних иждивенцев, приходящихся на одного работающего, увеличением числа приходящихся на него же пенсионеров еще не успело. В результате этого на протяжении всей восходящей фазы Пятой кондратьевской волны в развивающихся странах наблюдалось значительное увеличение доли населения трудоспособных возрастов в общей численности населения и, соответственно, значительное сокращению числа иждивенцев, приходящихся на одного работающего, что выступало в качестве существенного фактора увеличения темпов роста ВВП на душу населения в этих странах.

⁹ О демографическом бонусе см., например: [71], [72], [69], [65], [66], [70].

Однако, как показывает рис. 11, к настоящему времени в большинстве развивающихся стран действие данного демографического бонуса уже заканчивается. Рождаемость во многих из них (Китае, Иране, Таиланде и др.) уже упала заметно ниже уровня простого замещения поколений, и о ее дальнейшем снижении уже речи не идет. Поэтому потенциал снижения демографической нагрузки за счет уменьшения доли иждивенцев младших возрастов в общей численности населения исчерпан. А вот старение населения здесь начинает сказываться все в большей степени: доля иждивенцев старших возрастов в общей численности населения начинает все более быстрыми темпами расти, что перестает компенсироваться снижением доли иждивенцев младших возрастов, а значит, общее число иждивенцев, приходящихся на одного работающего, увеличивается. На смену «демографическому бонусу» (*demographic bonus*) приходит «демографический онус» (*demographic onus*) [79].



Источник: UN Population Division 2016 (UN Population Division. Population Division Database, 2016. www.un.org/esa/population (дата обращения: 03.04.2016)).

Рис. 11. Динамика процентной доли населения трудоспособных возрастов (15–65 лет) в общей численности населения развивающихся стран, 1950–2015 гг., со средним прогнозом ООН до 2050 гг.

Если на восходящей фазе пятой кондратьевской волны в развивающихся странах демографические процессы (через механизмы демографического бонуса) способствовали ускорению темпов роста ВВП на душу населения, то в ближайшие десятилетия в большинстве развивающихся стран те же самые процессы (через механизмы демографического бонуса) будут уже способствовать замедлению темпов роста ВВП на душу населения в этих странах.

2) Как показывает рис. 10, развивающимся странам (в отличие от стран развитых) удалось на восходящей фазе Пятой кондратьевской волны заметно повысить эффективность инвестиций в основной капитал. Однако и им не удалось превзойти на уровне пика Пятой волны тот уровень эффективности, который был ими достигнут на пике Четвертой волны. То, что им при этом на пике Пятой волны удалось превзойти темпы роста ВВП на душу населения Четвертой волны связано не только с получением ими в это время демографического бонуса, но и с тем обстоятельством, что между пиком Четвертой и пиком Пятой К-волны произошло колоссальное (почти в два раза!) увеличение доли инвестиций в ВВП этих стран (см. выше, рис. 7). Отсутствие роста эффективности инвестиций на пике Пятой К-волны относительно Четвертой было с лихвой компенсировано ростом самого объема этих инвестиций. Однако ждать аналогичного роста доли инвестиций в ВВП развивающихся стран к пику Шестой кондратьевской волны уже точно не приходится. Скорее следует ждать снижения этой доли. В особенности это относится к доле инвестиций в ВВП главного современного локомотива развивающихся стран – Китая (см., например: [17], [62]).

Таким образом, имеются основания предполагать, что развивающимися странами на пике Пятой кондратьевской волны были достигнуты рекордные темпы роста ВВП на душу населения, и на пике Шестой К-волны они уже превзойдены не будут¹⁰.

Литература

1. Акаев А.А., Гринберг Р.С., Гринин Л.Е., Коротаев А.В., Малков С.Ю. (Ред.). Кондратьевские волны: аспекты и перспективы. Волгоград: Учитель, 2012.
2. Акаев А.А., Коротаев А.В., Малков С.Ю. Современная ситуация и контуры будущего // Комплексный системный анализ, математическое моделирование и прогнозирование развития стран БРИКС. Предварительные результаты / Отв. ред. А.А. Акаев, А.В. Коротаев, С.Ю. Малков. М.: Красанд/URSS, 2014. С. 10–31.
3. Акаев А.А., Коротаев А.В., Фомин А.А. О причинах и возможных последствиях второй волны глобального кризиса // ГЛОБАЛИ-

¹⁰ Это, конечно, относится к большинству развивающихся стран (и к агрегату «развивающиеся страны» в целом). Вместе с тем очевидно, что некоторые развивающиеся страны должны на пике Шестой К-волны выйти на темпы роста ВВП на душу населения, заметно превосходящие достигнутые ими на пике Пятой волны. Это относится прежде всего к наименее развитым странам, находящимся еще достаточно далеко от завершения демографического перехода, которые будут получить свой основной демографический бонус как раз на восходящей фазе Шестой К-волны (если, конечно, им в ближайшее время удастся добиться ускорения темпов снижения рождаемости (см., например: [8], [20], [21], [33], [34])).

- СТИКА – 2011. Пути к стратегической стабильности и проблема глобального управления / Отв. ред. И.И. Абыльгазиев, И.В. Ильин. М.: МАКС-Пресс, 2011. С. 233–241.
4. Акаев А.А., Коротаев А.В., Фомин А.А. О причинах и возможных последствиях второй волны мирового финансово-экономического кризиса // Моделирование и прогнозирование глобального, регионального и национального развития / Отв. ред. А.А. Акаев, А.В. Коротаев, Г.Г. Малинецкий, С.Ю. Малков. М.: Либроком/URSS, 2012. С. 305–336.
 5. Акаев А.А., Садовничий В.А., Коротаев А.В. О возможности предсказания нынешнего глобального кризиса и его второй волны // Экономическая политика. 2010. № 6. С. 39–46.
 6. Акаев А.А., Садовничий В.А., Коротаев А.В. Взрывной рост цен на золото и нефть как предвестник мирового финансово-экономического кризиса // Доклады Академии наук. 2011. № 437/6. С. 727–730.
 7. Васильев А.М., Зинькина Ю.В., Коротаев А.В., Исаев Л.М., Следзевский И.В., Сухов Н.В., Малков С.Ю., Хаматшин А.Д. Демографические предпосылки арабского кризиса и социально-демографические риски Тропической Африки // Арабский кризис и его международные последствия / Ред. А.М. Васильев, А.Д. Саватеев, Л.М. Исаев. М.: Ленанд/URSS, 2014. С. 29–55.
 8. Глазьев С.Ю. Теория долгосрочного технико-экономического развития. М.: ВладДар, 1993.
 9. Гринин Л.Е., Коротаев А.В. Глобальный кризис в ретроспективе. Краткая история подъемов и кризисов: от Ликурга до Алана Гринспена. М.: ЛКИ/URSS, 2009.
 10. Гринин Л.Е., Коротаев А.В. Циклы, кризисы, ловушки современной Мир-Системы. Исследование кондратьевских, жюглярских и вековых циклов, глобальных кризисов, мальтузианских и постмальтузианских ловушек. М.: ЛКИ/URSS, 2012.
 11. Гринин Л.Е., Коротаев А.В. (ред.). Кондратьевские волны: длинные и среднесрочные циклы. Волгоград: Учитель, 2014.
 12. Гринин Л.Е., Коротаев А.В., Бондаренко В.М. (Ред.). Кондратьевские волны: наследие и современность. Волгоград: Учитель, 2015.
 13. Гринин Л.Е., Коротаев А.В., Малков С.Ю. Математическая модель среднесрочного экономического цикла // Прогноз и моделирование кризисов и мировой динамики / Отв. ред. А.А. Акаев, А.В. Коротаев, Г.Г. Малинецкий. М.: Издательство ЛКИ/URSS, 2010а. С. 287–299.
 14. Гринин Л.Е., Коротаев А.В., Малков С.Ю. Математическая модель среднесрочного экономического цикла и современный глобальный кризис // История и Математика. Эволюционная историческая макродинамика / Отв. ред. С.Ю. Малков, Л.Е. Гринин, А.В. Коротаев. 2-е изд., исправленное и дополненное. М.: Либроком/URSS, 2010б. С. 233–284.

15. *Гринин Л.Е., Коротаев А.В., Малков С.Ю.* (ред.). Кондратьевские волны: Палитра взглядов. Волгоград: Учитель, 2013.
16. *Гринин Л.Е., Коротаев А.В., Цирель С.В.* Циклы развития современной Мир-Системы. М.: Либроком/URSS, 2011.
17. *Гринин Л.Е., Коротаев А.В., Цирель С.В.* Остановится ли китайский взлет? // Комплексный системный анализ, математическое моделирование и прогнозирование развития стран БРИКС. Предварительные результаты / Отв. ред. А.А. Акаев, А.В. Коротаев, С.Ю. Малков. М.: Красанд/URSS, 2014. С. 277–336.
18. *Зинькина Ю.В., Коротаев А.В.* Как оптимизировать рождаемость и предотвратить гуманитарные катастрофы в странах Тропической Африки // Азия и Африка сегодня. 2013а. № 4. С. 28–35.
19. *Зинькина Ю.В., Коротаев А.В.* Моделирование влияния распространения среднего образования на сценарии социально-демографической динамики Танзании // Информационный бюллетень Ассоциации «История и компьютер». 2013б. № 40. С. 70–74.
20. *Кондратьев Н.Д.* Большие циклы конъюнктуры. М.: Институт экономики РАН/ИОН, 1928.
21. *Кондратьев Н.Д.* Большие циклы конъюнктуры и теория предвидения. М.: Экономика, 2002.
22. *Коротаев А.В.* Структура современной глобальной конвергенции: количественный анализ // Эконометрические методы в исследовании глобальных процессов. М.: Анкил, 2013. С. 101–111.
23. *Коротаев А.В.* Великая дивергенция, Великая конвергенция и глобальный демографический переход // Мировая экономика ближайшего будущего: откуда ждать инновационного рывка? / Ред. В.М. Бондаренко. М. – Волгоград: Международный фонд Н.Д. Кондратьева – Учитель, 2014. С. 39–51.
24. *Коротаев А.В.* Глобальный демографический переход и фазы дивергенции – конвергенции центра и периферии Мир-Системы // Вестник Института экономики Российской академии наук. 2015а. № 1. С. 149–162.
25. *Коротаев А.В.* Математическое моделирование процессов Великой дивергенции и Великой конвергенции // Социофизика и социоинженерия / Ред. Ю.Л. Словохотов. М.: МГУ, 2015б. С. 16–17.
26. *Коротаев А.В., Андреев А.И., Зинькина Ю.В., Фоломеева Д.А.* О структуре глобальной конвергенции // Вестник Московского университета. Серия XXVII. Глобалистика и геополитика. 2014. № 3(4). С. 74–83.
27. *Коротаев А.В., Божевольнов Ю.В.* Некоторые общие тенденции экономического развития Мир-Системы // Прогноз и моделирование кризисов и мировой динамики / Отв. ред. А.А. Акаев, А.В. Коротаев, Г.Г. Малинецкий. М.: ЛКИ/URSS, 2010. С. 161–172.
28. *Коротаев А.В., Гринин Л.Е.* Кондратьевские волны в мир-системной перспективе // Кондратьевские волны: аспекты и перспективы /

- Ред. А.А. Акаев, Р.С. Гринберг, Л.Е. Гринин, А.В. Коротаев, С.Ю. Малков. Волгоград: Учитель, 2012. С. 58–109.
29. Коротаев А.В., Зинькина Ю.В. Тропическая Африка в мальтузианской ловушке? К моделированию и прогнозированию социально-демографического развития Африки южнее Сахары // Информационный бюллетень Ассоциации «История и компьютер». 2012. Т. 38. С. 77–79.
 30. Коротаев А.В., Зинькина Ю.В. О снижении рождаемости как условии социально-экономической стабильности в наименее развитых странах // Мировая динамика: закономерности, тенденции, перспективы / Ред. А.А. Акаев, А.В. Коротаев, С.Ю. Малков. М: Красанд/ URSS, 2014. С. 243–263.
 31. Коротаев А.В., Малков А.С., Божевольнов Ю.В., Халтурина Д.А. К системному анализу глобальной динамики: взаимодействие центра и периферии Мир-Системы // Глобалистика как область научных исследований и сфера преподавания / Отв. ред. И.И. Абылгазиев, И.В. Ильин, Т.Л. Шестова. М.: МАКС Пресс, 2010. С. 228–242.
 32. Коротаев А. В., Халтурина Д. А. Современные тенденции мирового развития. М.: Либроком/ URSS, 2009.
 33. Коротаев А.В., Халтурина Д.А., Малков А.С., Божевольнов Ю.В., Кобзева С.В., Зинькина Ю.В. Законы истории. Математическое моделирование и прогнозирование мирового и регионального развития. 3-е изд., испр. и доп. М.: ЛКИ/URSS, 2010.
 34. Коротаев А.В., Цирель С.В. Кондратьевские волны в мировой экономической динамике // Системный мониторинг глобального и регионального развития / Ред. Д.А. Халтурина, А.В. Коротаев. М.: Либроком/URSS, 2010а. С. 189–229.
 35. Коротаев А.В., Цирель С.В. Кондратьевские волны в мир-системной экономической динамике // Прогноз и моделирование кризисов и мировой динамики / Ред. А.А. Акаев, А.В. Коротаев, Г.Г. Малинецкий. М.: ЛКИ/URSS, 2010б. С. 5–69.
 36. Малков А.С., Божевольнов Ю.В., Халтурина Д.А., Коротаев А.В. К системному анализу мировой динамики: взаимодействие центра и периферии Мир-Системы // Прогноз и моделирование кризисов и мировой динамики / Отв. ред. А.А. Акаев, А.В. Коротаев, Г.Г. Малинецкий. М.: Издательство ЛКИ/URS, 2010. С. 277–286.
 37. Малков А.С., Коротаев А.В., Божевольнов Ю.В. Математическое моделирование взаимодействия центра и периферии Мир-Системы // Прогноз и моделирование кризисов и мировой динамики / Отв. ред. А.А. Акаев, А.В. Коротаев, Г.Г. Малинецкий. М.: Издательство ЛКИ/URS, 2010. С. 277–286.
 38. Малков С.Ю., Коротаев А.В. Эволюция Мир-Системы: закат Запада и восхождение Востока // Перспективы и стратегические приоритеты восхождения БРИКС / Ред. В.А. Садовничий, Ю.В. Яковец, А.А. Акаев. М.: Национальный комитет по исследованию БРИКС, 2014. С. 149–160.

39. Румянцева С.Ю. Длинные волны в экономике: многофакторный анализ. СПб.: Изд-во СПбГУ, 2003.
40. Садовничий В.А., Акаев А.А., Коротаев А.В., Малков С.Ю. Моделирование и прогнозирование мировой динамики. М.: ИСПИ РАН, 2012.
41. Садовничий В.А., Акаев А.А., Коротаев А.В., Малков С.Ю. Комплексное моделирование и прогнозирование развития стран БРИКС в контексте мировой динамики. М.: Наука, 2014.
42. Акаев А., Fomin A., Korotayev A. The Second Wave of the Global Crisis? On mathematical analysis of some dynamic series // Structure & Dynamics. 2011. № 5/1. С. 19–29.
43. Акаев А., Fomin A., Tsirel S., Korotayev A. Log-Periodic Oscillation Analysis Forecasts the Burst of the “Gold Bubble” // Structure & Dynamics. 2011. № 5/1. С. 3–18.
44. Акаев А., Sadovnichii V., Korotayev A. Explosive Rise in Gold and Oil Prices as a Precursor of a Global Financial and Economic Crisis // Doklady Mathematics. 2011. № 83/2. С. 1–4.
45. Акаев А., Sadovnichy V., Korotayev A. On the dynamics of the world demographic transition and financial-economic crises forecast // The European Physical Journal. 2012. № 205. С. 355–373.
46. Barro R. J. Economic growth in a cross section of countries // The Quarterly Journal of Economics. 1991. № 106(2). С. 407–443.
47. Bloom D., Canning D. Demographic change and economic growth: The role of cumulative causality // Birdsall N., Kelley A.C., Sinding S.W. (eds.). Population Matters: Demography, Growth, and Poverty in the Developing World. New York: Oxford University Press, 2001. P. 165–197.
48. Bloom D.E., Canning D. Global Demographic Change: Dimensions and Economic Significance // Population and Development Review. 2008. № 34. P. 17–51.
49. Bloom D.E., Canning D., Malaney P. Demographic Change and Economic Growth in Asia // Population and Development Review. 2000. № 26(suppl). P. 257–290.
50. Bloom D.E., Canning D., Sevilla J. The Demographic Dividend: A New Perspective on the Economic Consequences of Population Change. Population Matters Monograph MR-1274, RAND, Santa Monica, 2003.
51. Bloom D.E., Williamson J.G. Demographic Transitions and Economic Miracles in Emerging Asia // World Bank Economic Review. 1998. № 12(3). P. 419–455.
52. Bloom D., Sachs J. D. Geography, demography and economic growth in Africa // Brookings Papers on Economic Activity. 1998. № 2. P. 207–295.
53. Deroiş K. Convergence, interdependence, and divergence // Finance & Development. 2012. № 49(3). P. 10–14.
54. Goldstein J. Long Cycles: Prosperity and War in the Modern Age. New Haven, CT: Yale University Press, 1988.
55. Goldstone J.A. Population Ageing and Global Economic Growth // History & Mathematics: Political Demography & Global Ageing / Edited by

- J.A. Goldstone, L.E. Grinin, A.V. Korotayev. Volgograd: 'Uchitel' Publishing House, 2015. P. 147–155.
54. Grinin L.E., Devezas T., Korotayev A.V. (Eds.). Kondratieff Waves. Dimensions and Perspectives at the Dawn of the 21st Century. Volgograd: Uchitel, 2012.
55. Grinin L.E., Devezas T., Korotayev A.V. (Eds.). Kondratieff Waves. Juglar – Kuznets – Kondratieff. Volgograd: Uchitel, 2015.
56. Grinin L. E., Korotayev A.V. Globalization Shuffles Cards of the World Pack: In which Direction is the Global Economic-Political Balance Shifting? // *World Futures*. 2014. № 70(8). P. 515–545.
57. Grinin L., Korotayev A. Great Divergence and Great Convergence. A Global Perspective. New York, NY: Springer, 2015a.
58. Grinin L.E., Korotayev A.V. Interaction between Kondratieff Waves and Juglar Cycles // *Kondratieff Waves. Juglar – Kuznets – Kondratieff* / Ed. by L. Grinin, T. Devezas, and A. Korotayev. Volgograd: Uchitel, 2015b. P. 25–95.
59. Grinin L., Korotayev A., Malkov S. A Mathematical Model of Juglar Cycles and the Current Global Crisis // *History & Mathematics. Processes and Models of Global Dynamics* / Ed. by L. Grinin, P. Herrmann, A. Korotayev, A. Tausch. Volgograd: Uchitel, 2010. P. 138–187.
60. Grinin L., Tsirel S., Korotayev A. Will the explosive growth of China continue? // *Technological Forecasting & Social Change*. 2014. № 95. P. 294–308.
61. Hawksworth J., Cookson G. The world in 2050. Beyond the BRICs: A broader look at emerging market growth prospects. London: PricewaterhouseCoopers, 2008.
62. Juglar C. Des crises commerciales et de leur retour périodique en France, en Angleterre et aux États-Unis. Paris: Guillaumin, 1862.
63. Korotayev A., Goldstone J., Zinkina J. Phases of global demographic transition correlate with phases of the Great Divergence and Great Convergence // *Technological Forecasting and Social Change*. 2015. № 95 (2015). P. 163–169
64. Korotayev A., de Munck V. Advances in Development Reverse Inequality Trends // *Journal of Globalization Studies*. 2013. № 4(1). P. 105–124.
65. Korotayev A., de Munck V. Advances in development reverse global inequality trends // *Globalistics and Globalization Studies*. 2014. № 3. P. 164–183.
66. Korotayev A., Tsirel S. A Spectral Analysis of World GDP Dynamics: Kondratieff Waves, Kuznets Swings, Juglar and Kitchin Cycles in Global Economic Development, and the 2008–2009 Economic Crisis // *Structure and Dynamics*. 2010. № 4/1. P. 3–57. URL: <http://www.escholarship.org/uc/item/9jv108xp>.
67. Korotayev A., Zinkina J. How to optimize fertility and prevent humanitarian catastrophes in Tropical Africa // *African Studies in Russia*. 2014a. № 6. P. 94–107.
68. Korotayev A., Zinkina J. On the Structure of the Present-Day Convergence // *Campus-Wide Information Systems*. 2014b. № 31(2–3). P. 139–152.

69. Korotayev A., Zinkina J. East Africa in the Malthusian Trap? // *Journal of Developing Societies*. 2015. №31(3). P. 1–36.
70. Korotayev A., Zinkina J., Bogevolnov J. Kondratieff Waves in Global Invention Activity (1900–2008) // *Technological Forecasting & Social Change*. 2011. № 78. P. 1280–1284.
71. Korotayev A., Zinkina J., Bogevolnov J., Malkov A. Global Unconditional Convergence among Larger Economies after 1998? // *Journal of Globalization Studies*. 2011a. № 2(2). P. 25–62.
72. Korotayev A., Zinkina J., Bogevolnov J., Malkov A. Unconditional Convergence among Larger Economies // *Great Powers, World Order and International Society: History and Future* / Ed. by Debin Liu. Changchun: The Institute of International Studies, Jilin University, 2011b. P. 70–107.
73. Korotayev A., Zinkina J., Bogevolnov J., Malkov A. Unconditional Convergence among Larger Economies after 1998? // *Globalistics and Globalization Studies* / Ed. by L. Grinin, I. Ilyin, and A. Korotayev. Moscow – Volgograd: Moscow University – Uchitel, 2012. P. 246–280.
74. Lee R., Mason A. What is the Demographic Dividend? // *Finance and Development*. 2006. № 43(3). P. 16–17.
75. Lee R., Mason A. *Population Aging and the Generational Economy: A Global Perspective*. London: Edward Elgar, 2011.
76. Mankiw N.G., Romer D., Weil D.N. A contribution to the empirics of economic growth // *The Quarterly Journal of Economics*. 1992. № 107(2). P. 407–437
77. Mason A. (Ed.). *Population change and economic development in Eastern and South-eastern Asia: Challenges met, opportunities seized*. Stanford: Stanford University Press, 2001.
78. Ogawa N., Kondo M., and Matsukura R. Japan's Transition from the Demographic Bonus to the Demographic Onus // *Asian Population Studies*. 2005. № 1(2). P. 207–226.
79. Park D., Shin K. Impact of Population Ageing on Asia's Future Growth // *History & Mathematics: Political Demography & Global Ageing* / Edited by J. A. Goldstone, L. E. Grinin, A. V. Korotayev. Volgograd: 'Uchitel' Publishing House, 2015. P. 107–132.
80. Schumpeter J. A. *Business Cycles*. New York: McGraw-Hill, 1939.
81. Zinkina J., Korotayev A. Explosive Population Growth in Tropical Africa: Crucial Omission in Development Forecasts (Emerging Risks and Way out) // *World Futures*. 2014a. № 70(4). P. 271–305.
82. Zinkina J., Korotayev A. Projecting Mozambique's Demographic Futures // *Journal of Futures Studies*. 2014b. № 19(2). P. 21–40.
83. Zinkina J., Malkov A., Korotayev A. A mathematical model of technological, economic, demographic and social interaction between the center and periphery of the World System // *Socio-economic and technological innovations: Mechanisms and institutions* / Ed. by Mandal K., Asheulova N., Kirdina S.G.. New Delhi: Narosa Publishing House, 2014. P. 135–147.

A.V. KOROTAYEV

Ph.D., Doctor of Historical Sciences, Professor, Head of the Laboratory of Monitoring of Sociopolitical Destabilization Risks of the National Research University Higher School of Economics, Senior Research Professor of the Institute of Oriental Studies of the Russian Academy of Sciences, Moscow, Russia
akorotayev@gmail.com.

S.E. BILYUGA

graduate 2 courses FGP MSU named M. V. Lomonosov, Junior researcher of the Center for Long-term Forecasting and Strategic Planning FGP Moscow state University, Moscow, Russia
sbilyuga@gmail.com

SOME TRENDS OF CONTEMPORARY WORLD ECONOMIC DEVELOPMENT

The paper shows that Kondratiev wave dynamics in the growth rate of global GDP in recent decades, the Great Divergence is generated by developing countries, while in the preceding period of the Great Divergence Kondratiev wave dynamics was generated above all the most economically developed countries of the "first world." At the same time, in stark contrast to the developed countries, the developing countries at the height of the fifth Kondratieff wave could not be easy to achieve very high rates of growth of GDP per capita values reached their peak in the previous wave, but even surpass them significantly. It is shown that an important role in the escalation of the Great Divergence in Greater convergence played a speaker share of investment in GDP. Back in the 1960s, between developed and developing countries, there is a very large gap in the share of investment in GDP in favor of the developed countries, which certainly contributed to the continuation of the process of the Great Convergence. By the mid-1970s, the share equaled, in 1990 the share of developing countries has become much more than the share of developed countries, and in the 2000s, the gap between developing and developed countries (in favor of developing countries) has reached enormous proportions.

Keywords: *developing countries, developed countries, economic growth, the global dynamics, Kondratiev wave, GDP, investment, demographic bonus.*

JEL: F63, J11, N10, O10, O15, O40, O57.

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ

В.П. ПОПКОВ

доктор экономических наук, профессор,
руководитель секции «Торговое дело» Санкт-Петербургского
государственного экономического университета,
член Общественного совета по предпринимательской деятельности
при Губернаторе Санкт-Петербурга

Н.Н. КОЗЛОВА

аспирантка Санкт-Петербургского государственного экономического
университета

ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ТОРГОВЫХ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ СТРУКТУР В РОССИИ

В статье анализируется развитие торговых предпринимательских структур на российском розничном рынке. Систематизированы основные проблемы и особенности их функционирования в современных условиях. Предлагаются пути повышения конкурентоспособности за счет экстенсивного (увеличение количества магазинов, выход на новые и региональные рынки) и интенсивного развития (инвестиции в неосязаемый капитал – человеческий, инновационный, маркетинговый).

Ключевые слова: управление конкурентоспособностью, конкурентные преимущества, неосязаемый капитал, маркетинговый капитал, человеческий капитал, инновационный капитал, торговые предпринимательские структуры.

JEL: L26, M21.

Торговые предпринимательские структуры с сетевой формой организации (ТПС) – это группа партнеров, осуществляющих хозяйственную деятельность на основе общего стратегического управления, сохраняющих целостность и согласованность действий ради достижения единых целей. До начала становления современной российской розничной торговли существовала, как известно, государственная распределительная система, которая обеспечивала покупателей товарами согласно плану. В конце 1980-х годов с началом перестройки стали зарождаться простейшие формы розничных организаций с низким уровнем подготовки персонала и необеспеченно-

стью торговыми площадями. Основной целью ТПС было получение прибыли. Эта цель впоследствии нашла отражение в Гражданском кодексе РФ, который дает определение предпринимательству, как виду деятельности, основанному на свой страх и риск ради извлечения прибыли. Социальная роль торгового предпринимательства при этом не принималась в расчет, в отличие от развитых стран, где социально ориентированные торговые предпринимательские структуры создавали конкурентные преимущества путем формирования внутриорганизационной культуры, культуры потребления, разработки социально ориентированных стратегий развития, участия в социальных и благотворительных программах.

В России в середине 1990-х годов появились и первые отечественные торговые сети («Седьмой континент», «Лента», «Патерсон»), большую долю товарооборота которых составляла импортная продукция и в которых поддерживалась политика высоких цен. Затем сети пересмотрели ценовую политику в сторону снижения цен, расширив при этом ассортимент своей продукции. Кроме того, был освоен новый торговый формат – «дискаунтер». На рынок вышли «Копейка», «Дикси», «Магнит», «Пятерочка». Но в целом доля сетевых форм розничной торговли составляла всего 1%, и сосредоточивались они в основном в Москве и Санкт-Петербурге. Региональная сеть практически отсутствовала.

Начиная с 2000 г. наблюдается экспансия иностранных компаний на российский рынок. Они привнесли свою культуру ведения бизнеса, свои нормы и стандарты. Отечественные компании вынуждены были пересматривать свои стратегии и практически полностью перестраивать методы управления. Гиперконкурентные отношения заставляли менять политику ведения бизнеса, переключаться с однотипных стратегий, направленных на максимальное одномоментное получение прибыли, на более сложные, социально ориентированные и более долговременные стратегии развития, предусматривающие длительные партнерские отношения с поставщиками, с потребителями и с сотрудниками. Началась региональная экспансия торговых предпринимательских структур. Доля сетей увеличилась до 24%. Правила игры на рынке стали диктовать сети, а не производители. К 2010 г. доля сетевой формы торговли выросла до 56%. Для сравнения: доля сетей в северных странах Европы и Англии достигла к этому времени 90%, в южных (Испании, Португалии, Италии, Греции) – 60%. Продолжилось освоение региональных рынков, увеличилась инвестиционная привлекательность торговых сетей.

Современный этап характеризуется высоким уровнем конкуренции между хорошо организованными сетевыми организациями, при этом решающим конкурентным преимуществом является эффект

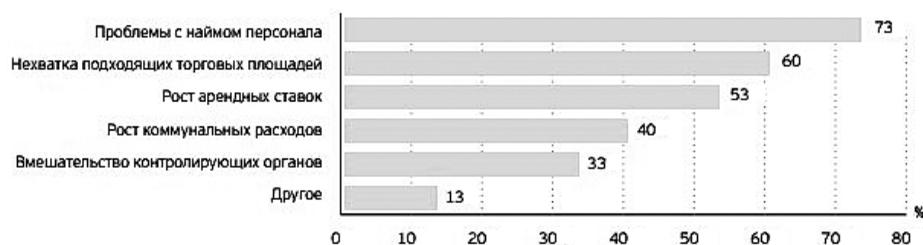
масштаба, большой товарооборот, а также более выгодные условия сотрудничества с поставщиками [1]. За счет размера и большого количества магазинов торговые сети могут снижать наценку. Консолидация происходит двумя способами – путем поглощения и путем слияния. Для российского рынка более характерны операции поглощения, здесь практически полностью отсутствуют слияния, чему способствует «непрозрачность» финансовой отчетности компаний, а также отсутствие объективных критериев оценки стоимости самой компании. Наибольшее количество сделок приходится на ТПС, специализирующихся на реализации продовольственных товаров, затем следуют услуги мобильной связи и аптечные сети. Лидерами по количеству поглощений являются торговые сети «Х5 Retail Group» и «Дикси». Заключенные ими сделки за 2011–2012 гг. обеспечили прирост консолидированной выручки почти на 50%. Как показывает практика, именно этот способ экспансии является наиболее эффективным на региональных рынках. Например, компания «Х5 Retail Group», поглотив за 2012 г. региональные сети «Тройка», «Семья», «Провиант», «Экономная семья» и «Мир продуктов», достигла присутствия в 47 из 83 субъектов РФ. К 2015 г. компания занимала 15% потребительского рынка страны. В общероссийском масштабе операции по поглощению и слиянию приводят к концентрации торгового капитала, активизации инвестиционных процессов, приближению к общемировым показателям и нормам.

Особенностью торговых сетей современного российского рынка является франчайзинговая модель (46% от общего числа франшиз приходится на сетевую розницу). Франчайзинг позволяет быстро расширять рынок присутствия ТПС, сокращать издержки и риски. Крупнейшей российской компанией, использующей франчайзинг, является компания «Х5 Retail Group» (690 торговых площадок на конец 2012 г.).

Важной особенностью российского рынка является рост так называемой ассоциированной торговли, когда сетевые операторы (особенно региональные) объединяются в стратегические альянсы, оптоворозничные объединения, закупочные союзы. На сегодняшний день уже созданы «Союз независимых розничных сетей России», федеральный кооператив ритейлеров «Рост», федеральный закупочный союз «Система ТЗС» и ряд других региональных объединений. Это вызвано большим количеством рисков в сфере торговли, слаборазвитой нормативно-правовой базой, незащищенностью сетевых торговых предпринимательских структур, отсутствием единой информационной базы. Как показывает опыт ТПС в развитых странах, интеграция в независимые объединения и ассоциации позволяла им поднимать показатели эффективности функционирования более чем на 80%, а также противостоять экспансии крупных международных компаний.

В настоящее время в России происходит системное развитие сетевых розничных форматов с высокими показателями эффективности, достигаемыми за счет низкого уровня издержек, развитой системы логистики, высоких показателей операционной деятельности. На российский рынок пришли зарубежные торговые организации, уровень конкурентоспособности которых выше отечественного, а методы и формы управления эффективней. Растет оборот электронных (внемагазинных) продаж.

Большинство торговых сетей являются частными, следствием чего стал низкий уровень «прозрачности» их деятельности и доступности финансовой отчетности. Нормативно-правовая база не соответствует современному уровню развития торговой отрасли. ТПС работают в условиях высокого уровня бюрократизма и коррупции, без должной законодательной поддержки. Согласно проведенным исследованиям, проблема найма персонала является первоочередной (см. рис. 1). Следует упомянуть также географическую неравномерность распространения ТПС (45% приходится на Москву и Санкт-Петербург).



Источник: РИА Рейтинг.

Рис. 1. Актуальные проблемы торговых предпринимательских структур.

Особенностью функционирования сетевых торговых предпринимательских структур в настоящее время является реализация продукции под собственной торговой маркой [2]. Увеличивается зависимость производителей от сетевого ритейла. Наблюдается чрезмерное влияние сетей при формировании количественных, качественных и ассортиментных показателей в сфере производства [3]. В развитых странах сильно выраженная ориентация сетевых торговых структур на покупателя нередко приводит к разорению не только их самих, но и производителей продукции.

Основными задачами управления ТПС становятся развитие и внедрение новых технологий, повышение производительности труда, увеличение ассортиментной политики и автоматизации процессов. Стали появляться новые особенности функционирования ТПС, например, технологический прорыв в области коммуникации и информатизации, что повлекло за собой сокращение коммуникационных и вре-

менных издержек. В то же время это потребовало увеличения расходов на защиту и сохранение коммерческой информации, покупку информации о конкурентах [4]. Изменились взаимоотношения между покупателем и продавцом. Наблюдается сокращение свободного времени у покупателей, стремление совершать быстрые покупки и делать выбор между полуфабрикатом и готовой продукцией. Остро стоит проблема снижения транзакционных издержек, а также формирования торговой культуры. Быстроменяющийся рынок и все возрастающая конкуренция требуют постоянного совершенствования управленческих и рыночных технологий (табл. 1.) [5].

Таблица 1

Изменение экономических показателей

Критерий	Доиндустриальный период	Индустриальный период	Постиндустриальный период
Базовый экономический ресурс	Земля	Труд, капитал	Информация, предпринимательский талант
Ключевое конкурентное преимущество	Близость и доступность сырьевого источника	Передовые технологии	Нематериальные (инновационно-информационные) активы
Уровень производительности труда	Низкий	Средний	Высокий
Человеческие качества	Физическая сила и выносливость	Способность к обучению	Креативное мышление
Методы прогнозирования	По аналогии с прошлым, общепринятые методы	Экспертное прогнозирование стратегически слабых и сильных сторон	Краткосрочное прогнозирование, количественные методы оценки, высокий уровень неопределенности
Привычность события	Привычные	В пределах опыта	Неожиданные и совершенно новые
Затраты на НИОКР	Низкие	Средние	Высокие
Жизненный цикл продукции	Длинный	Умеренный	Короткий
Темп изменения технологий	Очень медленный	Трансферт иностранных технологий	Разработка новых технологий

Критерий	Доиндустриальный период	Индустриальный период	Постиндустриальный период
Содействие сбыту	Не требуется	Реактивное	Творческое
Реакция на потребителя	Игнорирование	Предвидение потребностей	Определение скрытых потребностей, создание потребностей
Решающее конкурентное преимущество	Дешевое сырье и рабочая сила	Уникальный товар, реклама	Информация, инновация, неосязаемый капитал, гибкость
Методы управления	Справочники, инструкции, финансовый контроль	Целевое управление, долгосрочное планирование	Стратегическое управление, системный подход
Способы решения проблем	Пробы и ошибки	Выбор лучшей альтернативы	Творчество
Процедура решения проблем	Иерархическая по отделам	Иерархическая в масштабе фирмы	По проблемам
Организационная структура	Централизованная	Децентрализованная, функциональная	Программно-целевая, матричная

Таким образом, целевые установки управления конкурентоспособностью со временем изменились. Если в начале XX в. приоритетным направлением было получение прибыли за счет скорости и объема товарооборота, сокращения издержек, то начало XXI в. ознаменовалось информационно-инновационными приоритетами, а также актуальностью кадрового потенциала (важностью человеческого ресурса). Все это определяет проблемы и особенности развития торговых предпринимательских структур на российском рынке. Наиболее ярко выраженные проблемы и особенности функционирования ТПС (в виде показателей) сгруппированы и представлены в табл. 2.

Высококонкурентный розничный рынок, изменчивость внешней среды, клиентоориентированность требуют от ТПС высокого уровня гибкости, наличия резерва конкурентных преимуществ, инновационной активности, адаптивности, а также особого внимания к нематериальным активам [6]. Конкурентоспособность (организационная система) может быть представлена в виде «черного ящика» с объединенными входами и выходами, определяемыми внешней средой. На входе – ресурсные конкурентные преимущества, на выходе – мар-

Основные проблемы и особенности функционирования ТПС

Область	Показатель
Организа- ционная	<ol style="list-style-type: none"> 1. Сетевая форма организации как наиболее рентабельная и экономически целесообразная 2. Переход от иерархических структур к гибким партнерским отношениям 3. Стратегия экстенсивного развития (эффект масштаба за счет поглощений, слияний, экспансии на региональные рынки) 4. Рост ассоциированной торговли, независимых союзов и объединений 5. Стратегия интенсивного развития за счет технологических, технических, управленческих, маркетинговых и других инноваций 6. Развитие франчайзинга
Правовая	<ol style="list-style-type: none"> 1. Несовершенная нормативно-правовая база в области взаимодействия субъектов рыночной экономики 2. Изменение нормативно-правовых актов в связи с вступлением в ВТО 3. Эмбарго на импорт ряда продовольственных товаров
Экономиче- ская	<ol style="list-style-type: none"> 1. Гиперконкуренция в сфере торговли, двойная конкуренция 2. Низкий уровень развития инфраструктуры, логистики 3. Нехватка квалифицированных кадров 4. Высокий уровень бюрократизма и коррупции 5. Осуществление прямого импорта 6. Реализация товаров под собственной торговой маркой 7. Увеличивающаяся конкуренция со стороны иностранных компаний 8. Выстраивание долговременных стратегий, длительных партнерских отношений
Финансовая	<ol style="list-style-type: none"> 1. Слабая финансовая поддержка со стороны государства 2. Отсутствие прозрачности финансовой отчетности 3. Высокие ставки по банковскому кредитованию 4. Высокий уровень финансовых рисков 5. Усиленная государственная поддержка отечественных производителей
Технологи- ческая	<ol style="list-style-type: none"> 1. Неразвитость информационного пространства российского рынка и его асимметрия 2. Низкая обеспеченность информационными ресурсами 3. Высокая стоимость исследований и разработок 4. Разница в технологическом обеспечении иностранных и отечественных компаний 5. Увеличение влияния IT-технологий на уровень конкурентоспособности

Социальная	1. Нестабильная экономическая обстановка, отражающаяся на уровне жизни населения 2. Формирование культуры потребления 4. Власть потребителя 5. Повышение уровня образования и рост требований к его качеству
Экологическая	1. Увеличение спроса на качественные товары 2. Повышение требований к экологической безопасности 3. Формирование, развитие и благоустройство инфраструктуры

кетинговые и представительские конкурентные преимущества (см. рис. 2). А в самом «черном ящике» – процессные конкурентные преимущества (используемые технологии, методы трудовой мотивации, организационная, управленческая, нормативная базы). Внутренняя информация практически не имеет для потребителя никакого значения – он воспринимает ТПС по выходным данным. Ресурсные преимущества имеют базовый или низший порядок и доступны всем участникам рынка, управление ими происходит посредством контроля. Процессные преимущества основаны на материальных и нематериальных ресурсах (капитал, организационная, трудовая, техническая, технологическая, информационная, инновационная базы). Маркетинговые конкурентные преимущества достигаются за счет клиентоориентированной политики ТПС, имиджа, репутации и лояльности потребителей.

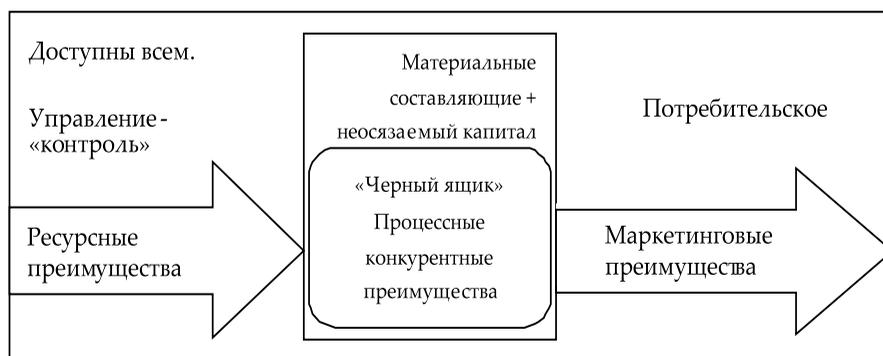


Рис. 2. Конкурентные преимущества ТПС.

Таким образом, конкурентоспособность ТПС, с одной стороны, проявляется в виде относительной (сравнительной) результативности функционирования. С другой стороны, она выступает в виде процессного подхода, наиболее проблемного с точки зрения управления. Конкурентоспособность не является имманентным, объективно прису-

щим свойством объекта, а проявляется только в условиях конкуренции (в сопоставлении с конкурентами) [7]. Она оценивается по многочисленным показателям и параметрам, выражается в стабильной рыночной позиции с положительной динамикой развития, достигается за счет устойчивого потребительского предпочтения и удовлетворения конкретных потребностей, сохраняя свои лидирующие позиции на розничном рынке за счет более эффективного функционирования [8]. Конкурентоспособность торговых предпринимательских структур с сетевой формой организации выражается в способности предприятия осуществлять эффективную финансово-хозяйственную, закупочную, производственную, складскую и сбытовую деятельность, реализовывать товары и услуги по выгодным ценам, максимально удовлетворяя спрос потребителей, сохраняя или расширяя долю рынка за счет использования конкурентных преимуществ сети [9].

Приоритетными областями формирования конкурентных преимуществ для ТПС с сетевой формой организации в современных условиях являются: операционная, инновационная, маркетинговая, технологическая и производственная деятельность (см. рис. 3). Наиболее весомыми факторами, определяющими конкурентоспособность по данным областям, являются маркетинг, управленческие нововведения, предпринимательский талант, новые технологии, человеческий капитал и собственная торговая марка.

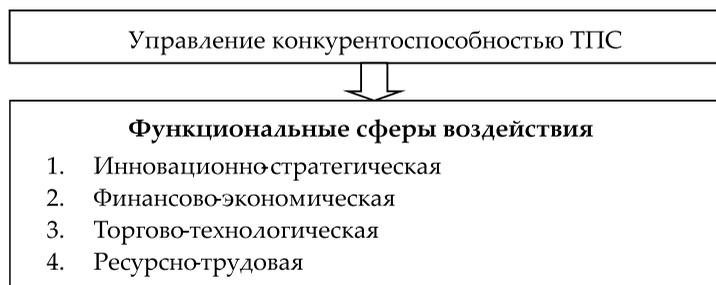


Рис. 3. Основные области воздействия на уровень конкурентоспособности ТПС.

Анализ деятельности ТПС и их стремления к скорейшему преодолению негативных последствий кризиса и последующего этапа преодоления кризисных явлений показал, что в условиях нынешнего рынка, при высокой интенсивности информационного обмена между субъектами, эффективность использования ценовой политики, основанной на предложении товара по ценам, более низким, чем у конкурентов, весьма ограничена. Полученные преимущества носят кратковременный характер. Предпринимательские структуры вынуждены постоянно осуществлять всевозможные изменения новаторского характера, использовать ситуационный подход, исходя из особенностей и конкурентных пре-

имущество, сложившихся в данный момент, которых завтра может не оказаться [10]. Таким образом, успех компании в конкурентной борьбе определяется не статическими и тем более не товарными характеристиками, а комплексом статических и динамических показателей, учитывающих материальные и нематериальные факторы влияния на уровень конкурентоспособности ТПС. На сегодняшний день наблюдается сдвиг приоритетов от общепринятых и стандартных путей повышения конкурентоспособности за счет эффективного управления материальными ресурсами в пользу управления нематериальными ресурсами [11]. Возрастает роль и значимость инновационных подходов к управлению, увеличивается уровень инвестиционной отдачи от маркетинговых программ и человеческого капитала.

С учетом особенностей функционирования ТПС на российском рынке авторами предлагаются следующие приоритетные направления повышения уровня конкурентоспособности ТПС с сетевой формой организации (см. рис. 4.).

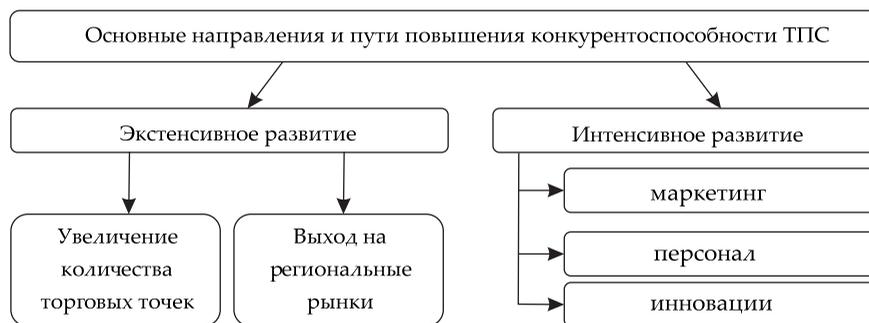


Рис. 4. Основные направления и пути повышения конкурентоспособности ТПС.

Базовые составляющие и степень их влияния на конкурентоспособность ТПС по данным направлениям представлены в табл. 3.

Наибольший результат приносят инвестиции в НИОКР и их результаты, меньший эффект наблюдается от вложений в маркетинговые исследования и подготовку персонала. Увеличение требуемых инвестиций в маркетинговые исследования объясняется нестабильностью политической и экономической ситуации. Инвестиции в персонал носят каталитический характер, что вызвано сокращением количества сотрудников и увеличением требований к качеству и эффективности оставшихся кадров.

В результате инвестирования и совершенствования управления нематериальными ценностями ТПС получает вполне определенные эффекты. К ним можно отнести: увеличение денежного потока (увеличение товарооборота, выручки), повышение эффективности деятель-

Таблица 3

Влияние неосязаемого капитала на конкурентоспособность

Вид	Форма проявления	Влияние на конкурентоспособность			
		Финансовая стабильность	Рыночная устойчивость	Динамическое развитие	Потребительское отношение
Маркетинговый капитал	Лояльность потребителей	Обеспечение относительно стабильного денежного потока	Сохранение занимаемой рыночной доли	Создание предпосылок для дальнейшего роста	Формирование бренда и имиджа
	Имидж	Инвестиционная привлекательность	Привлечение новых клиентов	Увеличение объема продаж	Укрепление имиджа
	Торговая марка	Увеличение денежного потока через премию бренда	Повышение лояльности	Привлечение новых покупателей, увеличение объема продаж	Прямое
	Сетевая форма организации	Оптимизация затрат	Прямое ограничение конкуренции	Экстенсивное развитие	Узнаваемость, доступность
	Рыночная доля	Стабильность денежного потока	Прямое	–	Стабильность, постоянство
Человеческий капитал	Производительность труда	Прямое влияние на экономическую эффективность	–	Формирует потенциал роста	Укрепление имиджа, формирование привязанности
	Креативность	Формирование дополнительной прибыли	–	Интенсивное развитие	Привлечение новых и повышение интереса постоянных потребителей
	Коммуникабельность	Привлечение дополнительного дохода	–	Потенциал роста	Положительное восприятие
Инновационный капитал	Технологические инновации	Высокодоходные внутренние инвестиции	Предпосылки роста	Интенсивное развитие, обеспечивающее потенциал роста	Повышение лояльности, привлечение новых покупателей
	Управленческие инновации	Экономическая эффективность	–	Потенциал роста	–

ности (сокращение затрат, оптимизация процессов, увеличение производительности), повышение инвестиционной привлекательности, повышение входных барьеров (ограниченное/фиксированное количество конкурентов обеспечивает относительно стабильную долю рынка, объем продаж, управляемость конкурентоспособностью).

В соответствии с результатами проведенного исследования авторы сделали следующие выводы.

1. На мировом розничном рынке в большинстве случаев наиболее рентабельной и экономически целесообразной является сетевая форма организации торговых предпринимательских структур, которые определяют современный облик розничной торговли, формируют ее основные направления и тенденции.

2. Анализ становления и развития ТПС на российском розничном рынке позволил выделить следующие основные этапы:

- до середины 90-х годов XX в. в России отсутствовала розничная торговля в том виде, как ее понимают во всем мире. Присутствовала неэффективная государственная распределительная система;
- в середине 90-х годов XX в. появились первые отечественные сети, расширилась конкурентная среда;
- с 2000 г. на российский рынок вышли иностранные компании, происходила экспансия на региональные рынки, формировались гиперконкурентные отношения в сфере торговли;
- с 2010 г. роль и место ТПС в сфере розничной торговли увеличились, появились новые формы и методы ведения бизнеса.

3. Развитие розничных торговых предпринимательских сетей проходило планомерно, в низкоконтурных условиях, характеризовалось неэффективным менеджментом и слабо развитым маркетингом. Современные условия функционирования ТПС характеризуются высоким уровнем конкуренции, инновационными подходами к конкурентоспособности за счет поиска новых источников конкурентного потенциала и преимуществ.

Литература

1. Березина Е. Большие надежды российских ритейлеров // Новости торговли. 2012. № 5. С. 18–22.
2. Чеглов В.П. Институциональные формы и способы формирования и развития современного ритейла в России // Менеджмент в России и за рубежом. 2013. № 3. С. 78–84.
3. Белозеров Н.В. Особенности развития продовольственного рынка в России и место и роль торговых сетей в его функционировании // Вестник ИНЖЭКОНА. 2012. № 6(57). С. 167–170.

4. Бляхман Л.С. Революция в корпоративном управлении: предпосылки и основные направления // Проблемы теории и практики управления. С. 65–75.
5. Васильев А.И. Розничная торговая сеть крупного города в реформируемой экономике. СПб., 2002. С. 67.
6. Козлова Н.Н., Хорунжий Д.В. Специфика управления конкурентоспособностью торговых предпринимательских структур // Вестник ИНЖЭКОНА. (Экономика). 2013. № 7(66). С. 140.
7. Фатхутдинов Р.А. Управление конкурентоспособностью организации. Учебное пособие. М.: Изд-во Эксмо, 2004.
8. Царев В.В. Оценка конкурентоспособности предприятий (организаций). Теория и методология: учеб. пособие для студентов вузов, обучающихся по специальности экономики и управления / В.В. Царев, А.А. Кантарович, В.В. Черныш. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2008.
9. Козлова Н.Н. Проблемы оценки конкурентоспособности торговых предпринимательских структур // Современные аспекты экономики. 2014. № 2(231). С. 56
10. Харитоновна О. Ключевые тренды развития ритейла: на шаг впереди конкурентов // Новости торговли. 2011. № 4. С. 12–15.
11. Аренков И.А. Маркетинговая ориентация компании на основе ценностного подхода // Проблемы современной экономики. 2013. № 3 (47).

V.P. POPKOV

doctor of economic sciences, professor, head of section "trading business" Saint – Petersburg State University of Economics, member of Public Council of the entrepreneurship activity of the Governor of St. Petersburg
bogdanovart@rambler.ru

N.N. KOZLOVA

Post-graduate student, St. Petersburg State University of Economics, Saint-Petersburg
bogdanovart@rambler.ru

WAYS OF INCREASE OF COMPETITIVENESS OF THE TRADE ENTERPRISE STRUCTURES IN RUSSIA

In the article, the authors analysis of formation and development of trade and business structures in the russian retail market. Systematic features and problems of their functioning in modern conditions. On the basis of the conducted analysis, the authors offers the basic directions and ways of increasing of level of competitiveness at the expense of extensive (increase in the number of stores and entry into new, regional markets) and intensive development (investment in intangible capital – human, innovation, marketing).

Keywords: *competitiveness management, competitive advantages, intangible capital, marketing capital, human capital, innovation capital, trade business structures.*

JEL: L26, M21.

Е.Н. СТРИЖАКОВА
кандидат экономических наук, доцент,
Брянский государственный технический университет

ПРОМЫШЛЕННАЯ СИСТЕМА РОССИИ: ФАКТОРЫ РАЗВИТИЯ

В статье рассматриваются современные проблемы промышленной системы России, с помощью структурного анализа исследуются институциональные и технологические факторы ее развития. Применены методы оценки показателей структурных сдвигов по величине используемых трудовых ресурсов, основных фондов, инвестиций. В статье проанализированы основные существующие институты развития промышленности страны, в особенности главный современный инструмент воздействия – федеральные целевые программы, в том числе структура предоставляемых в их рамках денежных потоков, а также существующие показатели их результативности. Приводится авторская методика оценки относительного уровня риска, в результате применения которой эмпирически доказано существование структурного перекоса в промышленности России. Использована методика определения степени деиндустриализации сектора на основе агрегированного уровня технологичности. Полученные результаты могут быть применены на практике, при выборе путей развития и управляющих воздействий, направленных на изменение существующей структуры, повышение общей эффективности промышленности и рост экономики

Ключевые слова: институты, промышленность, рентабельность, ресурсы, риск, технологический уровень.

JEL: L16, L50, L52.

Теоретические основы анализа промышленных систем

Неравномерность развития отдельных секторов экономики, несоответствие существующей структуры новым потребностям, в том числе и новым технологиям, приводят систему к структурному кризису. Для принятия обоснованных управленческих решений необходимо четко и ясно определять причины возникновения диспропорций в промышленной системе России. Основные понятия, используемые в данной статье, – промышленность, промышленная система, индустриальная система¹. Основу авторской методики исследования

¹ В экономической литературе индустриальной системой часто называют собственно промышленное производство с целью отделения его от аграрно-промышленного комплекса.

промышленной системы составляют теория факторов производства, теория технологичности производства и метод структурного анализа.

Теория факторов производства представлена анализом используемых ресурсов – труда и капитала, рентабельности, относительного уровня риска, инвестиций и сальдированного финансового результата по секторам, а также существующих институтов развития промышленности.

Выделены два основных типа институтов – сильные и слабые [15]. К сильным институтам относятся программы развития секторов промышленности и правовые условия функционирования промышленных предприятий. Это – антитрестовское и антидемпинговое законодательство, система корпоративного планирования, международные соглашения и финансово-промышленные альянсы. Слабые институты, появляющиеся в результате взаимодействия субъектов экономических отношений в установленных сильными институтами границах, представлены контрактами, заключаемыми агентами между собой, хозяйственными связями, формирующимися в процессе деятельности, различными объединениями организаций в рамках вертикальной и горизонтальной интеграции. Основной инструмент институционального воздействия на промышленность – федеральные целевые программы.

В процессе анализа промышленного производства все виды экономической деятельности, относящиеся к сектору промышленности, были сгруппированы в условные агрегированные сектора по принципу аналогичности выполнения технологического процесса или сходности выпускаемой продукции (см. табл. 1).

Анализ рентабельности секторов промышленности, а также относительного уровня риска² в них показал, что для современной экономики страны в целом, и для промышленного производства в частности, характерен «структурный перекося» [13]. Наиболее рискованными являются виды экономической деятельности, относящиеся к реальному сектору экономики, а наименее рискованными – финансово-спекулятивный сектор и добывающая промышленность. Уровень рентабельности, наоборот, оказывается максимальным в спекулятивном секторе, затем (по убывающей) в добывающей промышленности и в реальном секторе экономики.

Метод структурного анализа включает оценку изменений двух основных, поддающихся количественной оценке ресурсов: числа занятых и величины основных производственных фондов. Анализ структурных изменений проводится также по показателям объема про-

² Для определения относительного уровня риска в секторах промышленности использован модифицированный вариант методики САРМ для расчета β -коэффициентов [9].

Таблица 1

Секторы промышленной системы и соответствующие им виды экономической деятельности

Обозначение сектора промышленности	Код ОКВЭД	Расшифровка ОКВЭД
«1»	CA	Добыча топливно-энергетических полезных ископаемых
	CB	Добыча полезных ископаемых, кроме топливно-энергетических
	DF	Производство кокса, нефтепродуктов и ядерных материалов
«2»	DA	Производство пищевых продуктов, включая напитки, и табака
	DB	Текстильное и швейное производство
	DC	Производство кожи, изделий из кожи и производство обуви
«3»	DD	Обработка древесины и производство изделий из дерева
	DE	Целлюлозно-бумажное производство; издательская и полиграфическая деятельность
«4»	DG	Химическое производство
	DH	Производство резиновых и пластмассовых изделий
	DI	Производство прочих неметаллических минеральных продуктов
	DJ	Металлургическое производство и производство готовых металлических изделий
«5»	DK	Производство машин и оборудования
	DL	Производство электрооборудования, электронного и оптического оборудования
	DM	Производство транспортных средств и оборудования
«6»	E	Производство и распределение электроэнергии, газа и воды

дукции и оказанных услуг, сальдированного финансового результата и инвестиций в секторах промышленности.

Теория технологичности производства включает анализ фондовооруженности, фондоотдачи, трудоемкости и агрегированного показателя технологического уровня. Предлагается выделить 9 вариантов развития промышленной системы. Далее проводится анализ технологического уровня секторов промышленности по показателю валовой добавленной стоимости, приходящейся на единицу перерабатываемой

мого ресурса [19]. Однако повышение технологичности будет влиять и на повышение добавленной стоимости, и на сокращение величины используемых ресурсов. Поэтому отношение добавленной стоимости по видам экономической деятельности к величине используемых ресурсов может, на наш взгляд, являться опосредованной оценкой меры технологичности экономического сектора. Используются, как упоминалось ранее, трудовые ресурсы и основные фонды. Повышение технологического уровня в общем случае снижает величину затрат на единицу продукции, что может приводить к росту величины валовой добавленной стоимости при той же величине использованных ресурсов, но может снижать и общие затраты ресурсов при постоянной величине производимой продукции. Возможны девять основных ситуаций, возникающих в промышленных системах (см. табл. 2).

Таблица 2

Возможные варианты изменения показателей (возможные ситуации) в промышленной системе

	Технологический уровень растет	Технологический уровень падает	Технологический уровень постоянный
Величина ресурсов растет	1	2	3
Величина ресурсов падает	4	5	6
Величина ресурсов постоянна	7	8	9

Ситуации 1, 4 и 7 описывают разные варианты индустриального развития, при этом ситуация 4 характеризует реализацию варианта «безлюдность». Варианты 2, 5 и 8 характерны для процесса деиндустриализации, из которых самым негативным является вариант 5, поскольку снижаются общая величина технологического уровня системы и величина ресурсов, занятых в производстве. Ситуации 3, 6 и 9 оказываются ситуациями неопределенности, в которых возможно движение системы в будущем как в одном направлении, так и в другом, в зависимости от свойств самой системы, факторов окружающей среды и возможных управляющих воздействий.

Таким образом, применение указанной методики оценки изменений промышленной системы с учетом определения относительного риска и уровня технологичности системы даст возможность получить оценку существующей структуры, выделить основные факторы, а также увидеть направления возможных воздействий с целью изменения структуры и повышения эффективности всей системы.

Институты развития промышленных систем

К институтам, воздействующим на промышленную систему России, относят: Министерство экономического развития; Минпромторг; Министерство финансов; Министерство энергетики; Минобрнауки; Минкомсвязь, Минтранс. Основным инструментом воздействия на промышленную систему являются федеральные целевые программы (ФЦП), представляющие собой увязанные по задачам, ресурсам и срокам осуществления комплексы научно-исследовательских, опытно-конструкторских, производственных, социально-экономических, организационно-хозяйственных и других мероприятий, обеспечивающих эффективное решение системных проблем в области государственного, экономического, экологического, социального и культурного развития Российской Федерации. В таблице 3 представлена величина расходов на федеральные целевые программы и федеральные программы развития регионов в 2006–2015 гг. и плановые значения данного показателя на 2016–2017 гг.

Как видно из табл. 3, общая сумма расходов ежегодно растет. Однако структура расходов претерпевает изменения. Если в период 2006–2014 гг. величина расходов на НИОКР практически стабильно возрастала (с 9,36% до 19,47% в 2015 г.), то в 2016 и 2017 гг. планируется сокращение их величины более чем в 2 раза (до 6,30% в 2017 г.). Это связано с тем, что в 2015 г. должны прекратить действие многие федеральные программы в промышленности. Если в 2015 г. действовало 11 ФЦП, госзаказчиком по которым выступало Министерство промышленности и торговли Российской Федерации, то в 2016 г. их число сократилось до 9, а в 2017 г. (как планируется) – до 6. Причем если проанализировать программы из раздела развития высоких технологий, то число программ в тот же период уменьшается с 6 до 2. Соответственно изменяется и общая сумма денежных средств, приходящихся на развитие промышленной системы страны (см. табл. 4).

Помимо того что сокращается общий объем финансирования (в 3,3 раза в период с 2015 по 2017 гг.), происходит значительное снижение расходов на НИОКР в структуре расходов – с 21,53 % в 2015 г. до 10,33% в 2017 г. Данная негативная тенденция, если не будут приняты меры по ее устранению, может привести к значительному снижению выполняемых на предприятиях НИОКР, а следовательно, будет крайне негативно сказываться на технологическом уровне промышленности страны.

В процессе анализа ФЦП возникает вопрос оценки их результативности. Для оценки эффективности используются следующие макропоказатели: величина доли ВВП, идущей на ФЦП; доля расходов на НИОКР в общем объеме финансирования; число заключенных кон-

Таблица 3

Величина расходов на федеральные целевые программы и федеральные программы развития регионов, предусмотренные к финансированию из федерального бюджета на 2006–2017 гг.

Год	Государственные капитальные вложения, млн руб.	Текущие расходы, млн руб.		Общий объем финансирования, млн руб.	Величина гос. капитальных вложений в общем объеме финансирования, %	Величина текущих расходов в общем объеме финансирования, %	
		НИОКР	Прочие нужды			НИОКР	Прочие нужды
2006	231633,5815	37675,7	133322	402631,634	57,53	9,36	33,11
2007	360635,7869	49795,2	176522	586953,229	61,44	8,48	30,07
2008	434888,7684	59260,9	280574	774723,527	56,13	7,65	36,22
2009	479818,3697	97559,4	254349	831727,023	57,69	11,73	30,58
2010	461337,4866	104436	206113	771886,603	59,77	13,53	26,70
2011	571537,2049	153006	202090	926632,983	61,68	16,51	21,81
2012	656746,1597	181967	257375	1096088,23	59,92	16,60	23,48
2013	585308,783	200873	239355	1025536,58	57,07	19,59	23,34
2014	509983,6009	182519	244757	937259,288	54,41	19,47	26,11
2015	566129,145	173478	263901	1003508,38	56,41	17,29	26,30
2016	562991,154	63567,1	244039	870597,034	64,67	7,30	28,03
2017	568570,6198	53611,3	228992	851173,591	66,80	6,30	26,90

Источник: рассчитано автором по данным сайта Федеральные целевые программы России. fcr.economy.gov.ru.

Таблица 4

Величина расходов на ФЦП, госзаказчиком по которым выступает Министерство промышленности и торговли Российской Федерации, в 2015–2017 гг.

Год	Государственные капитальные вложения, млн руб.	Текущие расходы, млн руб.		Общий объем финансирования, млн руб.
		НИОКР	Прочие нужды	
2015	34234,75	86434,68	43121,47	158987,5
2016	17170,77	36718,01	39569,98	93458,75
2017	5053,924	15217,51	28637,97	48909,4

Источник: рассчитано автором по данным сайта Федеральные целевые программы России. fcr.economy.gov.ru.

трактов и их стоимость. Во всех пяти ФЦП, относящихся к развитию высоких технологий и реализуемых в 2015 г. (госзаказчик Минпромторг), используется 6 различных целевых индикаторов³. Чаще всего встречаются показатели числа патентов и завершенных НИОКР (4 ФЦП), роста объема продаж продукции (общей величины, доли или величины экспорта) (4 ФЦП), количества разработанных и внедренных технологий (3 ФЦП). Также в одной ФЦП приводится количество объектов реконструкции и технического перевооружения, а в другой – число созданных рабочих мест. Несоответствие используемых индикаторов, отсутствие данных о величине названных показателей до начала реализации ФЦП, недостаток информации для сторонних пользователей – все это затрудняет сравнительный анализ программ.

Таким образом, ФЦП являются в настоящее время одним из основных инструментов воздействия на промышленную систему страны, однако проблемы в использовании индикаторов и показателей затрудняют процесс анализа их результативности и степени воздействия на решение задач реиндустриализации страны.

Структурные изменения в секторах промышленности

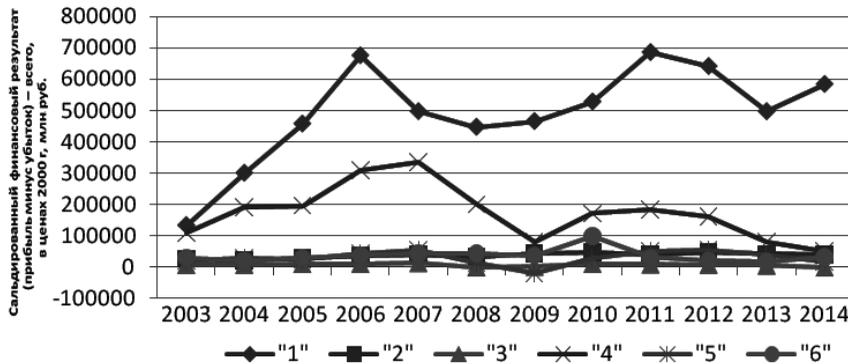
В России происходит снижение величины реального сектора экономики. В 1992 г. доля промышленности в ВВП оставляла около 71,40%, сельского хозяйства – 7,70%, а финансов, торговли и услуг – 4,39%⁴. К 2014 г. доля промышленности снизилась до 60%, сельского хозяйства – до 3,27%, а доля финансово-спекулятивного сектора выросла до 33%. Динамика изменения доли сальдированного финансового результата по трем секторам экономики России показывает снижение общей доли промышленного производства с 71,40% в 1992 г. до 59,73% в 2014 г. Если тенденция не изменится, то можно прогнозировать к 2018 г. ориентировочные значения доли сальдированного финансового результата для промышленности в пределах 40–42%, для финансов, торговли и услуг – 38–40%, после чего доля промышленного производства станет меньше доли финансово-спекулятивного сектора.

Анализ величины финансового результата, определяемого по секторам промышленности, выявил существенную разницу между данными показателями в добывающем и обрабатывающем секторах (см. рис. 1).

Абсолютные значения сальдированного финансового результата в период 2003–2013 гг. по секторам «1» и «4» значительно превышают

³ В программе «Поддержание, развитие и использование системы ГЛОНАСС на 2012–2020 годы» индикаторы вообще не приведены.

⁴ Рассчитано автором с использованием данных Федеральной службы государственной статистики; стоимостные показатели приводятся в ценах 2000 г.



Источник: Рассчитано автором на основе данных статистических сборников «Промышленность России» за 2002, 2005, 2006, 2008, 2010, 2012, 2014 гг.

Рис. 1. Динамика величины сальдированного финансового результата по выделенным секторам промышленности в 2003–2014 гг., млн руб.

значения данного показателя в остальных секторах промышленности. Только в 2014 г. показатель сектора «4» приближается к значениям секторов «2», «3», «5» и «6».

В структуре финансового результата доля сектора промышленности «1» в период с 2003 по 2014 гг. возросла более чем в два раза – с 16,79% до 49,60%. Практически неизменной осталась доля сектора «2». Если в 2003 г. ее величина была равной 3,37%, то в 2014 г. она стала равной 3,30%. Три сектора («3», «5» и «6») изменили свою долю сальдированного финансового результата в пределах 1–1,5%. Однако если учесть, что изначально значение их долей не превышало 4%, то изменение составило 50–100% от величины 2003 г.; причем сектор «3» в 2014 г. получил убыток.

Если проанализировать доли объемов секторов «1» и «5», то окажется, что в 2003 г. их величины были практически равными (объем каждого сектора составлял 18%). С течением времени сектор «1» увеличил долю в общем объеме производства практически в 2 раза – до 35%, а сектор «5» уменьшил величину доли до 14%.

Рентабельность деятельности по секторам промышленности за более чем десятилетний период представлена в табл. 5.

В целом промышленное производство в Российской Федерации показывает падение рентабельности на 1,6% за 12 лет. Из шести проанализированных секторов значение рентабельности снижается в двух: в «5» – на 0,47% и в «6» – на 1,4%. Четыре сектора увеличили значение рентабельности, при этом максимальный рост на 4,6% показал сектор «2». Также значительно выросла рентабельность в секторе «3» (на 4,45%); сектора «1» и «4» увеличили рентабельность на 2,57% и 1,1% соответственно.

Таблица 5

Рентабельность по секторам промышленности России в 2003–2014 гг.

	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Рентабельность в промышленности, всего, %	10,2	13,2	14,6	13,2	14,3	13,0	13,0	10,0	11,5	8,6	7,7	8,6
«1»	19,2	30,5	34,3	30,9	31,0	33,2	33,2	36,1	38,6	28,0	22,3	21,8
«2»	4,1	4,5	5,4	6,4	7,4	7,1	7,1	7,6	7,6	8,2	7,8	8,7
«3»	8,0	7,7	8,8	8,8	10,6	5,9	5,9	7,2	9,1	5,4	8,6	12,5
«4»	12,6	15,6	15,9	19,2	22,3	21,3	21,3	13,3	14,9	12,9	11,3	13,7
«5»	8,0	7,9	8,3	7,9	8,7	7,2	7,2	6,9	8,2	6,9	7,4	7,5
«6»	6,4	5,4	7,1	3,2	5,3	4,9	4,9	7,1	6,6	3,9	4,7	5,0

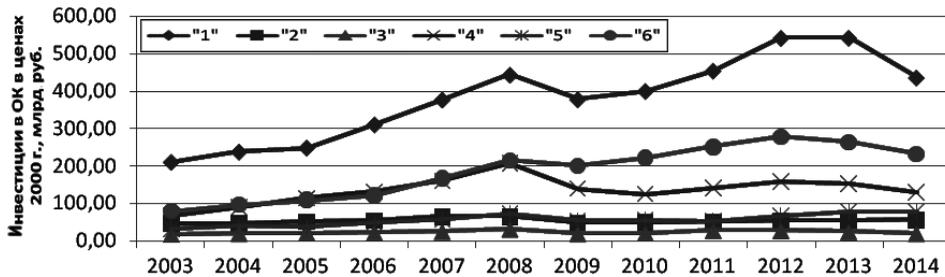
Источник: Рассчитано автором на основе данных статистических сборников «Промышленность России» за 2002, 2005, 2006, 2008, 2010, 2012, 2014 гг.

Из табл. 5 видно, что рентабельность по добывающему сектору росла в 2003–2005 гг. и в 2007–2011 гг., достигнув максимального значения (38,63 %) в 2011 г.

С помощью метода наименьших квадратов нами была построена функция, описывающая изменение значения рентабельности в данном секторе с достаточной степенью достоверности. Можно предположить, что значение рентабельности в добывающем секторе в 2016 г. составит 26%. Значения показателей остальных секторов совершают ежегодные колебания с меньшей амплитудой. Прогноз значений рентабельности в 2016 г. для секторов «2» и «3» составляет 8%, для сектора «4» – 14%, для сектора «5» – 6% и для сектора «6» – 5%. Таким образом, только сектора «1» и «4», относящиеся к добыче и переработке сырья, покажут рост рентабельности, остальные же сектора промышленности, скорее всего, снизят свою доходность.

Доступность кредитов для предприятий промышленности остается низкой: в настоящее время ключевая ставка ЦБ РФ, равная 11%, превышает среднюю рентабельность обрабатывающих производств, равную 8,8% [4]. Нехватка собственных денежных средств и кредитов препятствует развитию реального сектора экономики. К тому же и инвестиции распределяются не в пользу обрабатывающих производств – практически половина инвестиций в промышленность направляется в сектор «1».

Величина инвестиций в основной капитал в 2014 г. по сравнению с 2003 г. максимально выросла в секторе «6» – практически в 3 раза, в секторе «5» – в 2,5 раза, в секторах «1» и «4» – практически в 2 раза, в «2» и «3» – в 1,21 и в 1,15 раз соответственно (см. рис. 2).



Источник: Рассчитано автором на основе данных статистических сборников «Промышленность России» за 2002, 2005, 2006, 2008, 2010, 2012, 2014 гг.

Рис. 2. Динамика инвестиций в основной капитал по секторам промышленности в 2003–2014 гг.

Кризис 2008 г. оказал влияние на величину инвестиций в 2009 г. – все сектора показывали падение уровня инвестиций в основной капитал. Однако затем значение показателя возрастало до 2013 г. Несмотря на то что начиная с 2013 г. в составе инвестиций в основной капитал учитываются также инвестиции в объекты интеллектуальной собственности, величина инвестиций в основной капитал в ценах 2000 г. в 2013–2014 гг. снижалась как в целом по промышленности, так и по секторам «1», «3», «4» и «6».

Структура инвестиций в основной капитал по добывающим и обрабатывающим секторам в 2003–2014 гг. менялась незначительно. Доли секторов «1», «4» и «5» изменились мало. В 2003 г. они были равны 46,45%, 14,87% и 6,90%, а в 2014 г. составили 45,74%, 13,64% и 8,24% соответственно. Сектора «2» и «3» уменьшили значения своих долей примерно в 2 раза – с 10,43% и 3,72% до 5,97% и 1,99% соответственно. Сектор «6» стал единственным, увеличившим долю в структуре инвестиций с 17,52% в 2003 г. до 24,43% в 2014 г. Во многом такое изменение в структуре объясняется высокой степенью износа основных средств в секторе «6». Коммуникации в системе ЖКХ к этому моменту оказались катастрофически изношены – для их восстановления инвестиции крайне необходимы. Рост доли сектора «5» во многом объясняется изменениями в исчислении величин инвестиций в основной капитал (как известно, машиностроение является самым наукоемким сектором промышленности).

Приоритетность вложения средств инвесторами во многом обусловлена уровнем риска в секторе. С использованием авторской методики были рассчитаны уровни относительного риска, укрупненно по обрабатывающим и добывающим секторам промышленности, в период 2003–2014 гг. Несмотря на то что эффективность и рискованность деятельности в сырьевом секторе во многом оказывается связанной с ценой на энергоносители, а эта величина в последнее время снижается, уровень относительного риска в обрабатывающих секторах превышает уро-

вень риска в добывающих примерно в 1,3 раза (см. рис. 3, а). На рисунке 3б наглядно видно, что доходность в сырьевых секторах более чем в 3 раза превышает доходность в обрабатывающих. Это подтверждает сделанное ранее предположение о существовании структурного перекоса в промышленной системе, в результате которого более рискованным и менее рентабельным является обрабатывающий сектор, а добывающий характеризуется меньшим уровнем относительного риска и высоким уровнем рентабельности. Естественно, что в результате такого структурного перекоса происходит изменение привлекательности секторов для инвесторов в пользу добывающего сектора.

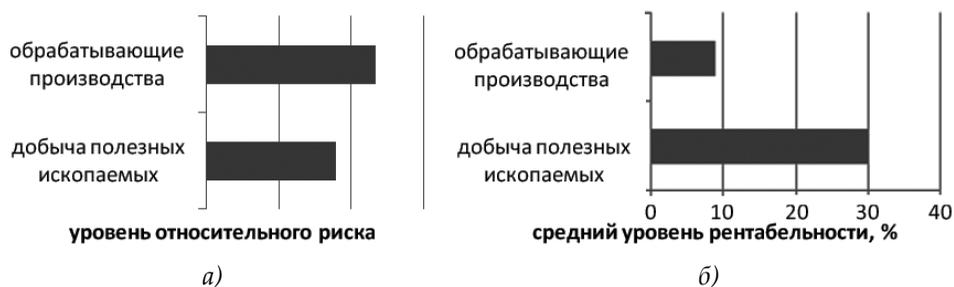


Рис. 3. а) относительный уровень риска в промышленности; б) Средний уровень рентабельности в промышленной системе Российской Федерации в 2003–2014 гг.

Проанализируем изменение структуры ресурсов, используемых в процессе производства по секторам промышленности. Величина занятых в промышленности ежегодно снижалась: в 2014 г. численность занятых составила 89,38% от соответствующего показателя в 2005 г. Сектора “1” и “6” увеличили число занятых на 0,60 и 4,58% по отношению к 2005 г. соответственно. Сектора “2”, “3”, “4” и “5” показали снижение до 84,16, 81,13, 85,48 и 82,30% соответственно от уровня 2005 г.

Величина сектора “5” превышает в структуре все остальные сектора: в 2005 г. показатель составлял 26,65%, в 2014 г. – 24,54%. Число занятых в секторе “5” ежегодно снижалось. Аналогично снижалась и доля занятых в секторах “2”, “3” и “4”. Сектора “1” и “6”, напротив, увеличили значение доли занятых.

В табл. 6 представлена величина структурных сдвигов по анализируемым секторам, а в табл. 7 показан соответствующий показатель для стоимости основных фондов.

Величина структурных сдвигов по занятым в период 2005–2014 гг. указывает на изменение в сторону добывающих производств, а также производства и распределения электроэнергии, газа и воды. Структурный сдвиг по данным секторам положительный во все анализируемые периоды, а суммарный сдвиг в 2005–2014 гг. равен соответственно 1,14

Таблица 6

Структурные сдвиги по занятым в секторах промышленности, %

Изменение в структуре занятых, %	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
«1»	0,1	0	0,02	0,25	0,09	0,18	0,33	0,16	0,01
«2»	-0,01	0,01	-0,54	0,25	0,2	-0,34	-0,42	-0,2	0,10
«3»	0,02	0,03	-0,03	-0,22	0,08	-0,11	-0,28	-0,08	0,03
«4»	0,05	-0,07	0,16	-0,79	-0,18	0,07	0,09	0,07	-0,35
«5»	-0,45	-0,02	0,3	-1,03	-0,84	0,46	0,14	-0,14	-0,53
«6»	0,29	0,05	0,09	1,54	0,65	-0,26	0,14	0,19	0,74

Источник: Рассчитано автором на основе данных статистических сборников «Промышленность России» за 2002, 2005, 2006, 2008, 2010, 2012, 2014 гг.

Таблица 7

Структурные сдвиги по величине основных фондов в секторах промышленности, %

Изменение в структуре основных фондов, %	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
«1»	3,36	1,04	1,66	3,10	0,21	-1,32	0,70	1,29	2,10
«2»	0,17	-0,21	0,01	-0,58	-0,09	-0,21	-0,22	-0,23	-0,13
«3»	0,19	0,00	-0,01	-0,17	-0,12	0,06	-0,14	0,01	-0,03
«4»	0,86	0,15	0,30	-0,85	-0,57	-0,76	0,08	0,42	-0,42
«5»	-0,74	-0,44	-0,26	-0,67	-0,17	-0,51	-0,07	-0,25	-0,63
«6»	-3,84	-0,53	-1,70	-0,83	0,74	2,74	-0,35	-1,24	-0,89

Источник: Рассчитано автором на основе данных статистических сборников «Промышленность России» за 2002, 2005, 2008, 2010, 2012, 2014 гг.

и 3,43%. Сектора “2”, “3”, “4” и “5” показывают как повышение числа занятых, так и понижение. Если сравнивать 2014 и 2005 гг., то число занятых в данных секторах снижается на 0,95%, 0,56%, 0,95% и 2,11% соответственно⁵.

Стоимость основных фондов в промышленности в 2005–2014 гг. выросла практически в 2 раза, при этом наибольший рост (на 266,11%) показал сектор “1”, наименьший – сектор “5” (на 121,75%). Это, несомненно, является позитивной тенденцией в целом, однако для более подробного анализа необходимо учесть изменения в структуре сто-

⁵ Величина стоимости основных фондов для анализа была нами приведена к одному периоду времени. Естественно, существует некоторое искажение реального положения дел, поскольку использование величины полной учетной стоимости основных фондов не отражает физического и морального износа. Это можно отнести к недостаткам сбора статистической информации.

имости основных фондов. Единственным сектором, рост стоимости основных фондов в котором происходит во все периоды (за исключением 2011 г.), является сектор "1" – величина изменения в 2005–2014 гг. составила 12,13%. Остальные пять секторов показывают постепенное падение доли в структуре.

Структурные сдвиги стоимости основных фондов по секторам промышленности показывают практически ежегодное увеличение стоимости основных фондов в добывающем секторе промышленности. Обрабатывающие сектора уменьшают эти значения, что эмпирически подтверждает ранее сделанный вывод о существовании и ежегодном усилении структурного перекоса в промышленности.

Анализ использования ресурсов промышленности показывает рост значений показателей для добывающей промышленности, как и изменения в структуре в сторону роста ее доли. Обрабатывающие отрасли, даже обладающие изначально высокими значениями трудовых ресурсов, постепенно уменьшают эти значения как в абсолютном выражении, так и в структуре. Величина основных фондов растет в абсолютном значении во всех секторах промышленности, однако величина структурных сдвигов по стоимости основных фондов указывает на их перераспределение в сторону добывающих секторов.

Технологические изменения в промышленности

Для оценки технологического уровня можно использовать такие показатели, как фондовооруженность, фондоотдача, трудоемкость или производительность труда. Судя по данным, приводимым Федеральной службой статистики, о динамике изменения названных выше показателей, показатели производительности труда и фондовооруженности ежегодно повышаются⁶. Однако индекс изменения фондоотдачи принимает значения меньше 100% практически для всех секторов и всех периодов времени, что указывает на снижение эффективности использования основных фондов. Несопоставимость показателей ряда отраслей между собой затрудняет сравнение секторов промышленности. Именно поэтому в нашем анализе используется агрегированный показатель технологического уровня, определенный по показателю валовой добавленной стоимости, приходящейся на единицу перерабатываемого ресурса [19].

В табл. 8 представлены эмпирические значения показателей изменения величины занятых, стоимости основных фондов, технологического уровня по секторам промышленности в 2008–2014 гг.

⁶ Данные доступны по адресам: www.gks.ru/free_doc/new_site/technol/1-3-4.xlsx и www.gks.ru/free_doc/new_site/vvp/pr-tru.xls.

**Изменения основных показателей для промышленной системы РФ
в 2008–2014 гг.**

	Изменение технологического уровня в секторе (2014 г. к 2008 г.)	Изменение числа занятых в секторе (2014 г. к 2008 г.), %	Изменение величины основных фондов в секторе (2014 г. к 2008 г.), %
Добыча полезных ископаемых (сектор «1»)	–0,07	1,75	93,24
Обрабатывающие производства (сектора «2», «3», «4», «5»)	–0,14	–13,65	56,52
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды (сектор «6»)	–0,03	4,94	60,41

Источник: Рассчитано автором на основе данных статистических сборников «Промышленность России» за 2002, 2005, 2006, 2008, 2010, 2012, 2014 гг.

Все сектора показывают падение технологического уровня, причем максимально снижается показатель в обрабатывающих производствах, в два раза меньше снижение показателя для добывающего сектора и практически в 5 раз – для производства и распределения электроэнергии, газа и воды. При этом величина основных фондов в сопоставимых ценах возрастает на 56,52% в обрабатывающих производствах, на 60,41% – в производстве и распределении электроэнергии, газа и воды, и на 93,24% – в добывающем секторе. Число занятых снижается в 2014 г. относительно 2008 г. в обрабатывающем секторе (на 13,65%). Добыча полезных ископаемых и производство и распределение электроэнергии, газа и воды являются привлекательными секторами для работников: величина занятых в них выросла соответственно на 1,75% и 4,94% в 2014 г. относительно 2008 г.

Важным аспектом анализа промышленной системы является оценка ресурсов и источников ее роста. По теории индустриального развития [20], [21], в зависимости от соотношения базовых и новых технологий изменяется структура системы и общий темп ее роста. В нашем исследовании проанализирована структура инвестиций сектора “5”.

Как показал анализ, общая величина инвестиций в сектор растет, величина инвестиций в технологические инновации растет как в абсолютном выражении, так и по доле в структуре. Анализ количества используемых технологий и количества новых передовых техноло-

гий для сектора «5» показывает их общее падение на 19,92%. Таким образом, несмотря на общую позитивную тенденцию роста величины инвестиций, их общая величина оказывается недостаточной для повышения технологического уровня.

Полученные автором результаты исследования позволяют сделать следующие выводы.

1. Одним из основных инструментов воздействия на промышленную систему в настоящее время являются ФЦП. Однако величина средств, предусмотренных на период 2015–2017 гг., снижена достаточно сильно. Структура распределения средств показывает сокращение затрат на НИОКР в общем объеме почти в 2 раза. Максимального значения (19,59%) данный показатель достиг в 2013 г., минимальное (6,30%) запланировано на 2017 г. В текущей ситуации данное сокращение расходов с высокой степенью вероятности вызовет значительное падение технологического уровня.

2. Начиная с 1992 г., в экономике России происходит постепенное снижение доли промышленного производства, а в промышленной системе проявляется превалирование добывающих секторов как по объему производства, так и по величине сальдированного финансового результата. На основе эмпирических данных с применением авторской методики оценки относительного уровня риска в промышленной системе подтверждается структурный перекоп, в результате которого относительно более рискованным и менее доходным является обрабатывающий сектор, а наиболее доходным и менее рискованным – добывающий, включающий добычу полезных ископаемых и добычу кокса и нефтепродуктов.

3. Показатели, рассчитанные по величине основных фондов и величине занятых в секторе, показывают общее повышение стоимости основных фондов в каждом из анализируемых секторов и снижение числа занятых в целом по промышленности. Структурные показатели, рассчитанные по величине занятых в секторе, показывают рост долей добывающих производств на 1,14%, производства и распределения электроэнергии, газа и воды – на 3,43%; остальные сектора показывают снижение доли. Структурные показатели, определенные по величине основных фондов, показывают рост добывающего сектора на 12,13% в 2006–2014 гг., тогда как все остальные пять секторов снижают величину доли в структуре.

Величина инвестиций и привлекательность секторов для инвесторов также показывает постепенное снижение значимости обрабатывающих секторов по сравнению с добывающими.

Все исследуемые сектора показывают ежегодный рост величины инвестиций в основной капитал, причем максимальный рост за анализируемый период наблюдается в секторах «6» и «5» – в 3 и 2,5 раза соответственно. Во многом этот факт объясняется изношенностью

основных фондов в данных секторах, а также изменениями в методике определения величины данных инвестиций. Структурные показатели показывают практически неизменную величину доли инвестиций в добывающий сектор промышленности и снижение доли инвестиций в основной капитал в обрабатывающих секторах (на 7,62% при росте доли сектора «б» на 6,91%).

Таким образом, для промышленной системы эмпирически подтверждается структурный перекоп по линии «процент – рентабельность – риск», все более усугубляющийся с течением времени.

Следовательно, структурная политика должна включать, во-первых, изменение структурных пропорций внутри экономической системы, как в целом по всей экономике, так и в масштабе промышленности. Во-вторых, структурная политика должна предусматривать оптимальное, или близкое к нему, распределение и использование ресурсов и факторов производства. Помимо очевидно неэффективного распределения в структуре используемых ресурсов возникает проблема качества используемых ресурсов⁷ [6]. По оценкам экспертов, средний возраст используемых основных фондов составляет примерно 20 лет, а в ряде видов экономической деятельности он доходит до 25 лет, при этом величина физического износа превышает 40%.

4. Технологический уровень снижается по всем анализируемым секторам экономики, причем максимальное снижение показывают обрабатывающие виды экономической деятельности (на 0,14). Анализ эмпирических данных подтвердил, что ситуация в обрабатывающих производствах является самой негативной.

Меры, направленные на изменение структуры промышленной системы, могут быть следующие.

Во-первых, необходимо изменение налогового законодательства, с тем чтобы снизить налоговое бремя на отечественные предприятия, в особенности относящихся к обрабатывающей промышленности.

Во-вторых, необходимо осуществлять изменение направления движения капитала, в том числе за счет повышения доступности кредитов. Необходимо отдельно выделить принцип «процентного портфеля»⁸, согласно которому следует дифференцировать учетные ставки для коммерческих банков в зависимости от структуры портфеля по секторам промышленности.

В-третьих, нужно стремиться к изменению привлекательности обрабатывающих секторов для инвесторов за счет снижения уровня

⁷ К сожалению, в статистических данных в настоящее время не приводятся остаточная стоимость и средний возраст используемого в производстве оборудования, что затрудняет объективную оценку величины основных фондов.

⁸ Предложенный в работе [13]

риска, а также изменения соотношения инвестиций в пользу базовых технологий.

В-четвертых, необходимо добиваться улучшения условий труда и повышения уровня оплаты труда, что позволит остановить переток труда в непроизводственную сферу и в добывающий сектор промышленности [8].

В-пятых, следует учитывать, что наличие на рынке спроса на средства производства дает возможность осуществления постепенного импортозамещения иностранных основных фондов. Необходимо повышать конкурентоспособность отечественной продукции машиностроительного сектора, что позволит развиваться и повышать технологический уровень отечественного машиностроения с последующим охватом остальных секторов.

Литература

1. *Абалкин Л.И.* Россия: осмысление судьбы. М.: ИД «Экономическая газета», 2012.
2. *Бодрунов С.Д.* Возрождение производства, науки и образования: проблемы и решения // Проблемы современной экономики. 2014. № 4 (52). С. 35–41.
3. *Бодрунов С.Д., Гринберг Р.С., Сорокин Д.Е.* Реиндустриализация российской экономики: императивы, потенциал, риски // Экономическое возрождение России. 2013. № 1 (35). С. 19–49.
4. *Гринберг Р.С., Рубинштейн А.Я.* Индивидуум и государство: экономическая дилемма. М.: Весь мир, 2013.
5. *Гринберг Р.С., Сорокин Д.Е.* Как переломить складывающиеся негативные макротренды? // Российский экономический журнал. 2014. № 1. С. 12–18.
6. *Нешитой А.С.* Оценка промышленного потенциала России и уровня его использования (императив модернизации промышленного производства) // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. 2014. № 29. С. 14–34.
7. *Нешитой А.С.* Промышленный потенциал России и степень его использования // Федерализм. 2014. № 3. С. 165–180.
8. *Стрижакова Е.Н.* Формирование индустриальной политики региональной промышленной системы // Вестник Южно-Российского государственного технического университета (Новочеркасского политехнического института). Серия: Социально-экономические науки. 2015. № 2. С. 41–55.
9. *Стрижакова Е.Н., Стрижаков Д.В.* Внедрение интегрированного управления рисками на промышленном предприятии // Менеджмент в России и за рубежом. 2006. № 3.

10. Сухарев О.С. Изменение доктрины денежно-кредитной и бюджетной политики в условиях рецессии // Федерализм. 2015. № 1.
11. Сухарев О.С. К разработке комплексной методики анализа структурных сдвигов в национальной экономике // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. 2013. № 13.
12. Сухарев О.С. Структурный анализ экономики. М.: Финансы и статистика, 2012.
13. Сухарев О.С. Экономика технологического развития. М.: Финансы и статистика, 2008.
14. Сухарев О.С. Экономическая динамика: институциональные и структурные факторы. М.: Ленанд, 2015.
15. Сухарев О.С. Экономическая методология и политика реструктуризации промышленности. М.: АНЗ, 2000.
16. Сухарев О.С., Логвинов С.А. Управление структурными изменениями экономики. М.: КУРС: ИНФРА-М, 2013.
17. Сухарев О.С., Стрижакова Е.Н. Индустриальная политика и развитие промышленных систем. М.: Ленанд, 2015.
18. Сухарев О.С., Стрижакова Е.Н. Структурный анализ развития промышленной системы // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. 2014. № 41 (278). С. 26–40.
19. Сухарев О.С., Стрижакова Е.Н. Экономический рост и технологические изменения: анализ факторов // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. 2015. № 23.
20. Сухарев О.С. Экономический рост и реструктуризация: теоретические критерии и модели управления // Экономика и предпринимательство. 2015. Т. 9. № 8.
20. Сухарев О.С. Экономическая стратегия индустриализации: анализ, эмпирика, рекомендации // Экономический анализ: теория и практика. 2015. № 25.

E. N. STRIZHAKOVA

PhD in economics, associate professor of Bryansk state technical University, Russia
kathystr@inbox.ru

INDUSTRIAL SYSTEM OF RUSSIA: FACTORS OF DEVELOPMENT

The article presents the problem of the industrial system in Russia, institutional and technological factors are analyzed with the basics of structural analysis. The method of structural changes in the labor resources, fixed assets, the investments is used. With the assessment methodology of relative risk level proposed by the author, empirically proved the existence of a structural imbalance in the industry in Russia.

Keywords: *institutes, industry, profitability, resources, risk, technological level.*

JEL: L16, L50, L52.

В.В. НАЗАРОВА
кандидат экономических наук, доцент департамента финансов
СПбШЭиМ, НИУ ВШЭ

ВЛИЯНИЕ САНКЦИЙ НА ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ПОЛОЖЕНИЕ КОМПАНИЙ НЕФТЕГАЗОВОЙ ОТРАСЛИ (на примере ОАО «РОСНЕФТЬ»)

Экономические санкции – достаточно сомнительный способ ведения внешней политики. Их влияние зачастую вызывает серьезный косвенный ущерб и проблемы у населения целевой страны. Справедливо считать, что санкции никак не представляются инструментом решения проблем политического урегулирования и зачастую приводят к изоляции стран от внешнего мира. В статье рассмотрены природа санкций, их виды и влияние на экономику. Целью исследования является анализ экономических санкций как инструмента политического воздействия и оценка влияния запретов на нефтегазовую отрасль, в частности, на компанию ОАО «Роснефть». На основе проведенного комплексного анализа финансового состояния компании представлены выводы о направлениях и степени влияния экономических санкций на компанию.

Ключевые слова: санкции, международная политика, нефтегазовый сектор, влияние санкций на общество.

JEL: M40, M41, M49.

В 2014 г. США и ЕС ввели санкции против России в качестве инструмента экономического давления, призванного принудить нашу страну пересмотреть свою внешнюю политику. В этой ситуации важно оценить последствия этих санкций для экономики России, для ее отдельных отраслей и предприятий, а также разработать стратегию противодействия им.

В классическом варианте введение санкций – дело специально уполномоченных международных организаций, которые независимо от воли конфликтующих сторон принимают соответствующее решение в случае угрозы нарушения мира или акта агрессии. Однако в современной реальности применение санкций зачастую осуществляется по решению только одного государства или же группы государств в случаях военных столкновений или в ситуациях, вероятность развития вооруженного конфликта в которых очень низка. Экономист М. Лебедева еще до введения санкций в отношении России в конце 1990-х годов справедливо отмечала, что санкции не решают проблемы политического урегулирования и нередко приводят к изоляции стран

от внешнего мира, что ограничивает возможность поиска разрешения конфликта мирными средствами [5]. Уже в разгар санкций другой известный российский экономист, В. Мау, отмечал, что экономические санкции до сих пор остаются достаточно сомнительным способом политического взаимодействия [6].

Одним из самых исчерпывающих исследований, посвященных экономическим санкциям, является работа Г. Хуфбауэра, Дж. Скотта и К. Эллиотта [12] «Переосмысление экономических санкций: история и текущая политика». В данной работе авторами впервые было проведено эмпирическое исследование, целью которого являлась оценка того, насколько эффективными были введенные санкции и были ли они эффективны вообще. В действительности большая часть работ посвящена именно оценке эффективности санкций или, как утверждает большинство авторов, их неэффективности. Многие исследователи относятся достаточно скептически к санкциям и их результатам. Так, Р. Олсон [14] утверждает, что представители научных кругов пришли к консенсусу по вопросу неэффективности введения санкций. Согласно мнению Р. Пэйпа [15], санкции не являются успешным способом политического давления, за исключением нескольких случаев и достаточно необычных обстоятельств.

Большинство ученых утверждает, что в основе введения санкций, действительно, лежит открытое намерение ограничить способность другого государства изменять свою политику. Так, М. Докси [10] дает следующее определение экономическим санкциям: «экономические меры, наложенные 'конституционно уполномоченной' международной организацией, стремящейся заставить целевую нацию изменить ее политику, чтобы она больше не противоречила международным нормам», что, на наш взгляд, является ограниченным определением и не учитывает большинство случаев применения санкций. Некоторые исследователи выделяют и другие цели. Среди них есть символические цели, такие как «штраф» или предупреждение [13], юридические цели в виде изменения международных норм и/или прецедентов [9] и, конечно, внутренние цели, такие как удовлетворение общественного запроса о действии, удовлетворение экономических целей и представление государства как активного участника на политической арене [7], [11].

Таким образом, существует значительный объем публикаций, посвященных исследованиям негативного эффекта санкций на экономику и на ее отдельные отрасли, т. е. на макроэкономическом и отраслевом уровнях. (См., например: [1], [2], [11], [13]). Однако практически нет работ, в которых бы оценивались последствия санкций для конкретной компании. В нашей статье мы хотим заполнить этот пробел и проанализировать тот эффект, который санкции оказали на компанию «Роснефть».

История вопроса об антироссийских санкциях

Весной 2014 г. США ввели санкции против отдельных компаний и граждан Российской Федерации¹. Первые санкции, касающиеся ключевых секторов российской экономики, были введены 16 июля 2014 г. Под санкции подпали компании нефтегазового сектора («Роснефть», «Новатэк»), государственные банки (Внешэкономбанк, Газпромбанк), предприятия оборонно-промышленного комплекса («Ижмаш», «Алмаз-Антей», концерн «Калашников», НПО «Базальт» и др.) [19]. 29 июля того же года были введены санкции против «Банка Москвы», ВТБ, «Россельхозбанка». Введенные против этих банков санкции представляют собой запрет для граждан и компаний США на приобретение долговых обязательств и имущества этих банков на срок свыше 90 дней [16].

В сентябре 2014 г. были введены санкции, которые затронули более 90% нефтяного сектора России и почти всю газодобычу. Под санкции подпали: «Газпром», «Лукойл», «Сургутнефтегаз», «Новатэк», «Транснефть», «Газпром нефть», «Роснефть». Трем последним компаниям закрыт доступ на европейский рынок капитала: им запрещено привлекать кредиты и размещать долговые бумаги со сроком обращения более 30 дней. Американским компаниям было запрещено сотрудничать с вышеупомянутыми корпорациями в сфере поставки технологий, необходимых для освоения месторождений нефти на глубоководных участках и арктических шельфах. США намерены не допустить поставок технологий даже через посредников [3], [21].

Запрет на доступ к мировому финансовому рынку для российских компаний стал серьезной проблемой и сказался на возможности привлечения кредитов, в том числе и для рефинансирования накопленных долгов, и на размещении акций отечественных компаний на зарубежных рынках. Если сравнить с 2013 г., то объем M&A сделок (сделок по слиянию и поглощению) уменьшился в три раза, привлечение синдицированных кредитов снизилось более чем в четыре раза (с 48,4 млрд до 11,7 млрд долл.). Привлечение компаниями евробондов сократилось с 52,6 млрд до почти 10 млрд долл. [8], [16], [19].

¹ Причины таких действий заявлены на официальном сайте Государственного департамента США, где указано, что «...действия и политика Правительства Российской Федерации, включая аннексию Крыма (так США официально именуют добровольное вхождение Крыма в состав Российской Федерации) и использование силы на Украине, подрывают демократические процессы на Украине; угрожают ее миру, безопасности, стабильности, суверенитету и территориальной целостности; способствуют незаконному присвоению ее активов и таким образом представляют угрозу национальной безопасности и внешней политике Соединенных Штатов...». К введению экономических санкций против России присоединился и Европейский Союз [18].

Причина таких изменений таится не только в запрете на доступ к рынкам капитала стран, объявивших о введении санкций (США, ЕС, Канада). Во-первых, поиск капитала на рынках других стран, в том числе быстро набирающих обороты азиатских, затруднено по той причине, что финансовые организации с опаской относятся к подпадавшим под санкции компаниям, дабы не усложнять взаимоотношения со странами, явившимися инициаторами этих самых санкций. Во-вторых, для компаний, которые официально не попали в список «наказанных», доступ к иностранным рынкам капитала затруднен по причине страновых рисков, на которые инвесторы обращают внимание. В-третьих, отечественный бизнес подвержен влиянию мировой конъюнктуры: не очень ясные перспективы глобального роста и падение спроса на основные направления российского экспорта (металлургия, энергетика и др.).

Ограничение доступа на финансовые рынки и снижение инвестиционной привлекательности России в целом, и некоторых компаний в частности, усложняют выплату внешнего долга банков и корпораций, который в начале 2014 г. был равен 651 млрд долл.[18] и который, однако, к началу 2015 г. снизился до 548 млрд. В той или иной мере это может характеризоваться как положительная тенденция с точки зрения перспектив макроэкономической стабилизации. Тем не менее в краткосрочной перспективе сокращение участия отечественных организаций на финансовых рынках мира представляет собой дополнительный негативный фактор экономического роста. Отток капитала из страны значительно увеличился в 2014 г., и основная причина этого – снижение притока внешних инвестиций и займов [19].

Анализ экономического положения ОАО «Роснефть» после введения санкций

Для непосредственного рассмотрения влияния санкций на компанию был выбран анализ финансового состояния ОАО «Роснефть» – компании, включенной в санкционный список в первую очередь. Комплексный анализ компании ОАО «Роснефть» включает в себя анализ ликвидности (анализ соотношения активов по степени ликвидности и обязательств по сроку погашения и оценка ликвидности с помощью финансовых коэффициентов), анализ финансовой устойчивости и структуры совокупного капитала, анализ рентабельности и, в завершение, рассмотрение изменений (или отсутствие таковых) в инвестиционной и дивидендной политике. Для расчетов использовались отчетности компании, который есть в открытом доступе на официальном сайте, на следующие даты: 30 июня 2013 г., 31 декабря 2013 г., 30 июня 2014 г. и 31 декабря 2014 г. Так как основные финансовые санкции

были введены в сентябре 2014 г. (третий квартал), то решено было рассмотреть ситуацию до и после событий, а также 2013 г. для сравнения двух лет.

ОАО «Роснефть» является лидером российской нефтяной отрасли и крупнейшей нефтегазовой корпорацией мира. Основные виды деятельности компании:

- поиск и разведка месторождений углеводородов;
- добыча нефти, газа, газового конденсата;
- переработка добытого сырья;
- реализация нефти, газа и продуктов их переработки на территории РФ и за ее пределами;
- реализация проектов по освоению морских месторождений.

Анализ ликвидности компании. По той причине, что санкции против компании были введены в сентябре 2014 г., нами проведен анализ данных по пяти отчетным периодам. Во-первых, сравнение второго квартала (данные на 30 июня 2015 г.) и четвертого квартала (данные на 31 декабря 2014 г.); во-вторых, сравнение показателей двух лет – 2013 и 2014 г. Все расчеты сделаны на основе отчетностей, которые есть в открытом доступе на официальном сайте компании². На момент подготовки статьи последней представленной отчетностью была отчетность на конец первого полугодия 2015 г. Для расчетов использовались данные за два полных года (2013–2014 гг.) и первое полугодие 2015 г. Было определено, что ухудшение финансовых показателей на конец первого полугодия 2015 г. связано как с общей отрицательной динамикой финансовых показателей компании, так и с резкими снижениями стоимости нефти на мировом рынке.

Первой частью анализа финансового состояния компании является базовый анализ баланса – *анализ соотношения активов по степени ликвидности и обязательств по сроку погашения*. Анализ ликвидности необходим для того, чтобы понять, способна ли компания рассчитаться по своим обязательствам. В данном анализе было проведено сравнение средств по активу, сгруппированными по степени ликвидности, с обязательствами по пассиву, сгруппированными по сроку их погашения. Считается, что обязательным условием абсолютной ликвидности является выполнение первых трех неравенств, которые представлены в табл. 1. Невыполнение последнего неравенства говорит об отсутствии у компании собственных оборотных средств.

Из табл. 1 видим, что начиная с 2013 г. два нормативных соотношения (неравенства) из первых трех необходимых не выполняются. Невыполнение первого неравенства сигнализирует о том, что у ОАО «Роснефть» недостаточно денежных средств и краткосрочных финан-

² rosneft.ru/Investors/statements_and_presentations.

Таблица 1

Анализ соотношения активов по степени ликвидности и обязательств по сроку погашения на 31 декабря 2013 г. (тыс. руб.)

Активы по степени ликвидности	На 31 декабря 2013 г.	Норм. соотношение	Пассивы по сроку погашения	На 31 декабря 2013 г.	Излишек/недостаток
А1. Высоколиквидные активы	625869470	≥	П1. Наиболее срочные обязательства	671333226	-45463756
А2. Быстрореализуемые активы	848199447	≥	П2. Среднесрочные обязательства	637501168	210698279
А3. Медленнореализуемые активы	155691619	≥	П3. Долгосрочные обязательства	2281371752	-2125680133
А4. Труднореализуемые активы	3354143743	≤	П4. Постоянные пассивы (собственный капитал)	63798	-3354079945

Источник: рассчитано автором на основе данных годовой отчетности ОАО «Роснефть» за 2013 г.

совых вложений (высоколиквидных активов) для погашения наиболее срочных обязательств (обязательства превышают активы на 7,3%). Покрытие среднесрочных обязательств не представляется проблемой, так как по второму неравенству наблюдается излишек, а это значит, что быстрореализуемых активов должно хватить для расчета по краткосрочным кредитам и займам. А вот третьей группы активов недостаточно для покрытия долгосрочных обязательств, которые превышают активы в 14,7 раза. Для оценки динамики рассмотрим данные по состоянию на 30 июня 2014 г. и на 31 декабря 2014 г. (см. табл. 2, 3).

По состоянию на 30 июня 2014 г. первое и третье неравенство также не выполняются. Более того, срочные обязательства превышают высоколиквидные активы на 10,5% (в 2013 г. разница была равна 7,3%), а долгосрочные обязательства больше медленнореализуемых активов в 15,4 раза. Таким образом, наблюдается отрицательная динамика.

По состоянию на 31 декабря 2014 г. наблюдается та же отрицательная динамика в невыполнении первого и третьего неравенств. Денежных средств и краткосрочных финансовых вложений все так же не хватает для покрытия наиболее срочных обязательств; только теперь обязательства превосходят активы на 55% (еще полгода назад разница равнялась 10,5%). Медленнореализуемых активов недостаточно для покрытия долгосрочных обязательств – их меньше в 27 раз.

Для сравнения приведем динамику статей активов и пассивов на конец первого полугодия 2015 г. (см. табл. 4).

Таблица 2

Анализ соотношения активов по степени ликвидности и обязательств по сроку погашения на 30 июня 2014 г. (тыс. руб.)

Активы по степени ликвидности	На 30 июня 2014 г.	Норм. соотношение	Пассивы по сроку погашения	На 30 июня 2014 г.	Излишек/недостаток
A1. Высоколиквидные активы	831465608	≥	П1. Наиболее срочные обязательства	918775505	-87309897
A2. Быстрореализуемые активы	903451078	≥	П2. Среднесрочные обязательства	792357480	111093598
A3. Медленнореализуемые активы	159599082	≥	П3. Долгосрочные обязательства	2452968637	-2293369555
A4. Труднореализуемые активы	3729386631	≤	П4. Постоянные пассивы	1307056523	-2422330108

Источник: рассчитано автором на основе данных отчетности ОАО «Роснефть» за 6 мес. 2014 г.

Таблица 3

Анализ соотношения активов по степени ликвидности и обязательств по сроку погашения на 31 декабря 2014 г. (тыс. руб.)

Активы по степени ликвидности	На 31 декабря 2014 г.	Норм. соотношение	Пассивы по сроку погашения	На 31 декабря 2014 г.	Излишек/недостаток
A1. Высоколиквидные активы	773266455	≥	П1. Наиболее срочные обязательства	1197024178	-423757723
A2. Быстрореализуемые активы	1861350313	≥	П2. Среднесрочные обязательства	883601698	977748615
A3. Медленнореализуемые активы	170605356	≥	П3. Долгосрочные обязательства	4214294880	-4043689524
A4. Труднореализуемые активы	4982504825	≤	П4. Постоянные пассивы	144815	-4982360010

Источник: рассчитано автором на основе данных годовой отчетности ОАО «Роснефть» за 2014 г.

По сравнению с аналогичным периодом 2014 г. видно, что у компании появились высоколиквидные средства, которые превысили кредиторскую задолженность, то есть в краткосрочной перспективе компания становится платежеспособной. В то же время ухудшилась динамика по быстрореализуемым активам – они снизились: заемные средства превысили дебиторскую задолженность. Динамика по медленнореализуемым активам также имеет негативные тенденции. Величина долгосрочных заимствований значительно превысила величину запасов компании. Неблагоприятным фактором для компании явилось и то, что величина внеоборотных активов компании превы-

Таблица 4

Динамика статей активов и пассивов на конец первого полугодия 2015 г.

Активы по степени ликвидности	На 30 июня 2015	Норм. соотношение	Пассивы по сроку погашения	На 30 июня 2015	Излишек/недостаток
А1. Высоколиквидные активы	658000000	≥	П1. Наиболее срочные обязательства	457 000 000	201 000 000
А2. Быстро-реализуемые активы	445 000 000	≥	П2. Средне-срочные обязательства	1 172 000 000	-727 000 000
А3. Медленно-реализуемые активы	1 105 000 000	≥	П3. Долго-срочные обязательства	4 766 000 000	-3 661 000 000
А4. Трудно-реализуемые активы	6 899 000 000	≤	П4. Постоянные пассивы	2 896 000 000	4 003 000 000

Источник: рассчитано автором на основе данных отчетности ОАО «Роснефть» за 6 мес. 2015 г.

сила величину собственного капитала компании, в то время как в аналогичный период 2014 г. можно отметить достаточность собственного капитала компании.

Итак, расчеты позволяют сделать следующие выводы. Текущая ликвидность баланса неудовлетворительна по статье высоколиквидных активов, которых не хватает для покрытия краткосрочных обязательств в течение всего рассматриваемого периода. Что касается среднесрочной перспективы, то за весь рассматриваемый период наблюдалась возможность покрытия среднесрочных обязательств. Однако разница между быстро-реализуемыми активами и среднесрочными обязательствами уменьшается с каждым рассматриваемым отрезком времени. Поэтому можно предположить, что, при сохранении отрицательной динамики, в дальнейшем могут возникнуть проблемы и по этим статьям. Перспективная ликвидность (прогноз платежеспособности на основе сравнения будущих поступлений и платежей) также неудовлетворительна, так как с каждым рассматриваемым отрезком времени недостаток активов для покрытия долгосрочных обязательств стремительно увеличивается. Сопоставление итогов четвертой группы по активу и пассиву (труднореализуемых активов с постоянными пассивами) позволяет сделать вывод об отсутствии у компании собственных оборотных средств во всех рассматриваемых периодах (при этом за второе полугодие 2014 г. «недостаток» собственных оборотных средств увеличился более чем в два раза). Обеспеченность собственными оборотными средствами является крайне важным аспектом положитель-

ного функционирования предприятия. Если компания не располагает таковыми, то можно утверждать, что источник формирования всех оборотных средств – заемный капитал. А это, в свою очередь, означает, что у компании наблюдается недостаток собственных источников финансирования. Негативная динамика сохранялась и в 2015 г., что связано как с ухудшением внутренней динамики финансовых показателей компании, так и с неблагоприятной конъюнктурой на мировом рынке нефтедобычи.

Во всех рассмотренных отрезках времени значения коэффициента обеспеченности собственными оборотными средствами неудовлетворительны и показывают отрицательную динамику – с каждым новым периодом показатель снижается. Данная ситуация является следствием отсутствия собственных оборотных средств у компании (что было показано выше) и говорит о том, что компания не обладает достаточным объемом средств для финансирования текущей деятельности³.

Рассматривая структуру внеоборотных активов и капитала компании, от которых зависит показатель собственных оборотных средств, можно предположить, что компании следовало бы нарастить собственный капитал (что вполне очевидно) путем увеличения уставного капитала и уменьшения доли финансовых вложений, которые по состоянию на 31 декабря 2014 г. составили 76,5% от всех внеоборотных активов.

Следующий показатель – *коэффициент финансовой независимости, или автономии*⁴. Результаты расчетов данного показателя на основе отчетностей компании представлены ниже:

- на 30 июня 2013 г. – 0,30;
- на 31 декабря 2013 г. – 0,28;
- на 30 июня 2014 г. – 0,23;
- на 31 декабря 2014 г. – 0,17;
- на 30 июня 2015 г. – 0,307.

³ Еще один показатель, связанный с собственными оборотными средствами, – *коэффициент маневренности собственных оборотных средств*, который говорит о способности компании поддерживать собственный оборотный капитал на определенном уровне и, при необходимости, пополнять оборотные средства с помощью собственных источников. Рассчитывается данный показатель как отношение собственных оборотных средств к величине собственного капитала. Учитывая результаты, полученные выше, в нашей работе не представляется целесообразным расчет данного показателя, так как собственные оборотные средства попросту отсутствуют. Но в любом случае при финансовом анализе нужно помнить об этом коэффициенте и принимать его во внимание по той причине, если компания все же обладает определенным запасом собственных оборотных средств, то это еще не является гарантией, что она будет способна, при необходимости, пополнять оборотные средства.

⁴ Нормативным значением данного коэффициента считается 0,5 и больше.

Как видно, на протяжении рассматриваемых периодов значение коэффициента автономии не удовлетворяло нормативу.

Следующий показатель данной категории – *коэффициент левериджа*, или другими словами, *долговая нагрузка компании*⁵. Результаты расчетов на основе отчетностей компании представлены ниже:

- на 30 июня 2013 г. = 2,35;
- на 31 декабря 2013 г. = 2,6;
- на 30 июня 2014 г. = 3,3;
- на 31 декабря 2014 г. = 4,75;
- на 30 июня 2015 г. = 1,897.

Результаты вполне ожидаемы: расчетные коэффициенты левериджа хуже нормативного значения. Если предыдущий показатель – коэффициент автономии – сигнализирует о финансовой зависимости компании от внешних кредиторов, то коэффициент левериджа подтверждает этот вывод – активы компании финансируются по большей части за счет заемных средств⁶. В то же время величина заимствований в первом полугодии 2015 г. снижается, что обусловлено прежде всего снижением количества источников и доступности внешнего финансирования для компании.

Изменение инвестиционной и дивидендной политики. Показатели заемного капитала компании ОАО «Роснефть» являются максимальными среди всех российских компаний нефтегазовой отрасли, поэтому финансовая составляющая санкций, введенных США и ЕС, ставит под угрозу многие направления деятельности лидера данной сферы. В настоящий момент компания не имеет доступа к зарубежным рынкам капитала, откуда ранее получала дешевые кредитные ресурсы и с помощью которых могла бы обслуживать корпоративный долг. По этой причине компания столкнулась с необходимостью изменений инвестиционной политики – рассмотрение новых проектов откладывается, старые проекты приостанавливаются. Очевидно, что такие меры являются вынужденными, и часть средств, предназначенных для инвестиций, будет направлена на обслуживание существующего долга (возникшего прежде всего за счет приобретения компании ТНК-ВР). Инвестиционная программа на 2015 г. сокращена на 30% по сравнению с тем, что было заявлено в 2014 г.

⁵ Коэффициент финансового левериджа определяется как отношение заемного капитала к собственному капиталу. Нормативное значение данного коэффициента – меньше 0,7.

⁶ Из тех компаний, которым был закрыт доступ на зарубежные рынки капитала, самой зависимой от вышеупомянутых рынков является «Роснефть». Для сравнения: по состоянию на 31 декабря 2014 г. коэффициент долговой нагрузки для компании «Новатэк» составил 2,3, для компании «Газпром нефть» – 1,8, для компании «Транснефть» – 0,3.

Было отложено окончательное инвестиционное решение по проекту «Восточной нефтехимической компании» (ВНХК). Высока вероятность того, что сроки запуска некоторых добычных проектов будут перенесены. В первую очередь речь идет о Восточной Сибири. Также компания, скорее всего, отложит на 3–5 лет строительство завода на Сахалине по сжижению природного газа. Данный проект является совместным с американской компанией ExxonMobil, свернувшей 9 из 10 совместных с «Роснефтью» проектов в Западной Сибири, Арктике и на шельфе Черного моря [17]. Также перенесен на 1,5–2 года срок работ по 12 проектам в Охотском, Баренцевом, Восточно-Сибирском и Печорском морях. Связано это с уходом иностранных партнеров из проектов и с высокими инвестициями в шельфовые проекты [17], [19].

В условиях сложившейся ситуации «Роснефть» рассчитывает на помощь Фонда национального благосостояния (ФНБ). В январе 2015 г. компания запросила выделить 1,3 трлн руб. на 28 проектов, пять проектов поддержаны Минэнерго и Минэкономразвития. Общие инвестиции в них составляют 1,4 трлн руб., из которых средства ФНБ – 301,5 млрд руб. В качестве наиболее стратегически важного проекта был определен проект компании по судовой верфи «Звезда». Для этого проекта компания запросила 89 млрд руб., что составляет 80% стоимости проекта. В то же время, согласно правилам распределения средств ФНБ, компании могут выделить до 40% средств. Следовательно, вопрос о полном финансировании до сих пор остается открытым [16], [17].

Проблема поиска новых источников инвестиций сегодня является основной для компании. Существует вероятность того, что если ситуация не будет разрешена и поиск и/или формирование дополнительных источников для финансирования инвестиционных программ не дадут результатов, большое количество важных проектов будут заморожены или перенесены на более поздние сроки, что негативно скажется как на деятельности компании, так и на всей отрасли в целом.

Что касается дивидендов за 2014 г., то рекомендуемая менеджментом компании сумма к выплате составляет 87 млрд руб. (8,2 руб. на обыкновенную акцию), что меньше выплат по итогам 2013 г. почти на 64% (136 млрд руб., 12,85 руб. на акцию). Связано это с уменьшением чистой прибыли на 34%, хотя выручка компании и увеличилась на 17%. Тем не менее снижение соответствует коэффициенту дивидендных выплат, который остался неизменным на уровне 25% от чистой прибыли [17], [20].

Таким образом, дивидендная политика определенным образом отражает резкое снижение чистой прибыли компании и недополучение средств по реализуемым инвестиционным проектам.

Выводы

Результаты выполненного исследования позволяют сделать вывод, что введенные санкции оказали сильный негативный эффект на компанию «Роснефть», приведя к дополнительному ухудшению показателей ее деятельности и создав препятствия для реализации ряда стратегически значимых проектов.

В то же время, результаты проведенного комплексного финансового анализа компании ОАО «НК «Роснефть», позволяют сделать выводы о том, что санкции не повлекли за собой появление новых проблем, санкции усугубили уже существующие трудности, которые связаны со структурными проблемами отрасли в целом, и компании в частности. Так, сокращение добычи нефти, несмотря на высокие цены на нефть и стабильное положение многих участников рынка нефтедобычи, началось до введения санкций. Таким образом, для выхода из сложившейся ситуации важны не только отмена санкций на макроуровне, но и стабилизация финансового положения компании путем оптимизации расходов, снижения доли заемного финансирования, поиска новых контрактов, стабилизации объема добычи в соответствии с требованиями рынка, внедрения новых технологий и практик управления.

Можно констатировать, что перспективы развития российского рынка нефтедобычи достаточно неблагоприятны. С одной стороны, спрос на российское топливо остается высоким, с другой стороны, на рынке появляются новые сильные игроки. Увеличение объема добычи напрямую зависит от высокотехнологичного оборудования, поставка которого подпала под санкции. Для создания российского аналогового оборудования или поиска новых поставщиков требуется время, что также негативно сказывается на позициях российских компаний.

Запрет на предоставление технологий, подпавших под санкции, означает невозможность получения лицензий на их использование и освоение, что является еще одним отрицательным аспектом для развития или даже для сохранения ранее обозначившегося темпа роста для российских компаний.

Объем инвестиций также резко сокращается, что связано как с запретами выхода на внешние рынки заимствований, так и со снижением получаемых доходов вследствие высокой волатильности на рынке нефти.

В качестве мер противодействия этим явлениям можно предложить мероприятия, являющиеся как универсальными для всей нефтегазовой отрасли, так и специальными для «Роснефти».

1. Усиление политики экономии и оптимизации затрат. В ходе исследования было показано, что ухудшение финансового состояния

компания «Роснефть» связано как с общей ситуацией на рынке, так и с ухудшением внутренних показателей компании. Для экономии ресурсов возможны следующие мероприятия: временная консервация наименее рентабельных проектов; отказ от выплаты дивидендов и направление высвободившихся средств на осуществление долгосрочных проектов⁷.

2. В сложившейся ситуации важна поддержка государства. Среди способов оказания поддержки можно определить следующие: программы по субсидированию инвестиционных проектов; программы модернизации производства: компенсации процентных ставок по инвестиционным кредитам или кредитование на льготных условиях; снижение фискальной нагрузки; «корректировка» налоговых инициатив, касающихся введения новых налогов; установление льгот при реализации российскими компаниями масштабных проектов; предоставление государственных гарантий.

3. Как вариант расширения сфер сбыта сырья и поиска необходимых инвестиций может быть использовано привлечение зарубежных компаний на условиях партнерского капитала или проектного финансирования. В частности, в ноябре 2015 г. компания «Роснефть» предложила японским добывающим компаниям принять участие в подобных проектах на шельфе Сахалина (участки Астрахановское море) с доказанными запасами по нефти в 40,2 млн т и по газу в 44 млрд м³ и суммарным ресурсным потенциалом по нефти и конденсату в 231 млн т и по газу в 21 млрд м³ [17]. Для зарубежных компаний – это вариант снижения импорта сырья и непосредственного участия в перспективных проектах по добыче, обеспечивающих долгосрочную прибыль.

В заключение отметим тенденции рынка нефтедобычи и переработки на среднесрочную перспективу. Гарантированная добыча в России прогнозируется до 2035 г. При этом уже разведанные и разработанные месторождения могут обеспечить только половину от запланированного уровня добычи, остальное должно быть получено за счет прироста доказанных запасов в результате геолого-разведочных работ. Согласно существующим сценариям, не планируется значительного наращивания объемов добычи, то есть по прогнозу уровень производства сохранится на уровне 2015 г. При этом только по оптимистическому сценарию развития прогнозируется краткосрочный рост до 2020 г., но через 20 лет в России ожидается снижение добычи нефти – от 1,2% (в наилучшем варианте) и на 46% (в наихудшем) [16]. По данным Министерства энергетики, незначительно увеличится добыча только у небольших компаний – «Славнефти» и «Русснефти», в то время

⁷ Инвестиционная программа компании ОАО «НК «Роснефть» уже сокращена на 30%, многие проекты приостановлены или перенесены на неопределенные сроки.

как у лидеров рынка из-за истощения действующих месторождений и неблагоприятных налоговых условий добыча упадет на 39–61%. Ожидается, что до 2035 г. внешний спрос на российскую нефть будет в целом превышать возможности ее экспорта, но условия высокой конкуренции со стороны стран ОПЕК, компаний США также сохранятся. Как вариант смягчения последствий падения нефтедобычи могут быть рассмотрены мероприятия по предоставлению доступа к шельфовому бурению частным компаниям, оптимизация налогового режима, развитие переработки высокосернистой и сверхвязкой нефти (это может быть обеспечено, например, путем введения льготных ставок акцизов на топливо, полученное из такой нефти).

Таким образом, у компании ОАО «Роснефть» существует высокий запас прочности, связанный со спецификой деятельности, наличием государственной поддержки, постепенным наращиванием статей «денежные средства, их эквиваленты и краткосрочные финансовые активы».

Литература

1. Гулиев И.А., Мустафинов Р.К. Оценка влияния санкций на нефтегазовые компании России // Проблемы экономики и управления нефтегазовым комплексом. 2015. № 5. С. 41–45.
2. Клинова М.В., Сидорова Е.А. Экономические санкции и их влияние на хозяйственные связи России с Европейским Союзом // Вопросы экономики. 2014. № 12. С. 67–79.
3. Котляров И.Д. Риски международного аутсорсинга в области нефтесервиса // Проблемы экономики и управления нефтегазовым комплексом. 2015. № 12. С. 43–48.
4. Критская С.С., Клочков В.В. Анализ перспектив развития авиационной промышленности с учетом угрозы введения санкций против российской экономики // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. 2014. № 40. С. 12–25.
5. Лебедева М. Политическое урегулирование конфликтов: Учебное пособие / М. Лебедева. М.: Аспект-Пресс, 1999.
6. Мау В. Социально-экономическая политика России в 2014 году: выход на новые рубежи? // Вопросы экономики. 2015. № 2. С. 5–31.
7. Пермякова Т.В., Файзуллин Р.В. Анализ влияния санкций США и ЕС на разработку новых нефтяных месторождений в России и пути решения проблемы // Вестник Ижевского государственного технического университета. 2015. № 1. С. 65–66.
8. Федорова Е.А., Барихина Ю.А. Влияние санкций на экономику Российской Федерации // Экономический анализ: теория и практика. 2015. № 37. С. 2–12.

9. Barber J. Economic Sanctions as a Policy Instrument // *International Affairs*. 1979. V. 55. No 3. P. 367–384.
10. Doxey M.P. *Economic Sanctions and International Enforcement*. London: Oxford University Press. 1980
11. Gilpin R. Structural Constraints on Economic Leverage: Market-Type Systems // *Strategic Dimensions of Economic Behavior*, edited by Gordon H. McCormick and Richard E. Bissell. New York, NY: Praeger, 1984.
12. Hufbauer, G.C., Schott J.J., Elliott K.A. *Economic Sanctions Reconsidered: History and Current Policy*. Washington, DC: Institute for International Economics, 1990.
13. Clifton M.T., Schwebach V. Fools Suffer Gladly: The Use of Economic Sanctions in International Crises // *International Studies Quarterly*. 1997. Vol. 41. No 1. P. 27–50.
14. Olson R.S. Economic Coercion in World Politics: With a Focus on North-South Relations // *World Politics*. 1979. Vol. 3. No 4. P. 471–494.
15. Pape R.A. Why Economic Sanctions Do Not Work // *International Security*. 1997. Vol. 22. No. 2 P. 90–136.
16. ИТАР-ТАСС. tass.ru/ekonomika/1475397.
17. Компания «Роснефть». www.rosneft.ru.
18. Фонд стратегической культуры. www.fondsk.ru/news/2015.
19. Эксперт Online. expert.ru/2014/07/29/ssha-vveli-sanktsii-protiv-bankamoskvyi-vtb-rosselhozbanka-i-osk/?ny.
20. Stock Markets Group. stock-maks.com/corp/rosneft/15388-rosneft-otstupaet-pered-sankciyami.html.
21. The US Department of the Treasury. www.treasury.gov.

NAZAROVA V.V.

PhD in economics, associate professor of the Department of Finance HSE, Saint Petersburg
nvarvara@list.ru

THE IMPACT OF SANCTIONS ON THE ECONOMIC PROCESSES IN SOCIETY (THE CASE OF "ROSNEFT")

Economic sanctions still remain a poorly understood tool of foreign policy despite the fact that a considerable amount of literature has published and many debates have taken place. As we can see there are many cases of sanctions imposition in the late world political relationships. Different types of sanctions and their influence on economy are being rewired. The aim of this research is to evaluate how economic sanctions influence the oil and gas sector, in particular on the company Rosneft. It is necessary to analyze financial reporting and calculate various financial indicators, which show the solvency and debt load of examined companies.

Key words: *sanctions; foreign policy; the oil and gas sector; influence sanctions on society.*

JEL: M40, M41, M49.

А.С. ЕВТЮХИН
аспирант Института экономики РАН

О ПЕРСПЕКТИВАХ И ТУПИКОВЫХ ПУТЯХ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ НЕФТЯНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ РОССИИ

В статье рассматривается перспективный, по мнению автора, путь повышения конкурентоспособности ведущей подотрасли отечественного ТЭК – нефтяной промышленности. Предлагается авторская методика, позволяющая определять целесообразность участия частного капитала в процессе импортозамещения продукции производства смежных с нефтегазовой подотраслей промышленности.

Ключевые слова: энергетическая стратегия, импортозамещение, донор, драйвер, нефтяная промышленность.

JEL: L50, L59, B41.

Значение нефтяной промышленности для экономики России сложно переоценить. В 2015 г., по данным Минэнерго России, доля нефтегазовых доходов в федеральном бюджете составила 43%, а доля продукции нефтяной промышленности, в стоимостном выражении, заняла 68% в совокупном объеме экспорта¹. Также нефтяная промышленность генерирует 67% валютных поступлений от экспорта нефти, попутного газа и продуктов переработки в общем объеме экспорта, а программы капитального развития нефтяной промышленности составляли 25% от общего объема инвестиций в основной капитал². Снижение мировых цен на нефть ниже уровня 50 долл. за баррель не только ухудшило положение нефтяной промышленности, но и, учитывая роль сектора в экономике, способствовало образованию бюджетного дефицита³. Возникший при развитии девальвационного процесса эффект снижения себестоимости отечественной продукции в 2014 г. нивелировался высокой зависимостью от поставок импорт-

¹ Данные Федеральной таможенной службы. www.customs.ru/index2.php.

² Итоги работы Минэнерго России и основные результаты функционирования ТЭК в 2015 г. М., 2016.

³ lenta.ru/news/2015/03/04/budget50.

ных компонентов, технологий, а также и ограничением доступа российских вертикально интегрированных нефтяных компаний (ВИНК) на мировые рынки заемного капитала.

Одним из перспективных путей решения возникших проблем ТЭК России является межотраслевая «Энергетическая стратегия России на период до 2035 года», разработанная ЗАО «ГУ ИЭС». В Стратегии определены основные приоритеты развития всего ТЭК, и нефтяной промышленности в частности. Ее развитие должно происходить за счет формирования «стимулирующей инфраструктуры», обеспечивающей рост всей экономики России. Иными словами, нефтяная промышленность, как один из наиболее значимых секторов ТЭК России, вынужденно должна выполнять роль драйвера российской экономики. Сформулированные в документе ориентиры государственной энергетической политики имеют важное значение для компаний нефтяной промышленности в связи с тем, что наличие долей в уставных капиталах ведущих ВИНК позволяет изменить вектор их развития не только законодательными мерами регулирования, но и изнутри, корректируя решения советов директоров. Наделение нефтяной промышленности как одного из секторов ТЭК ролью драйвера экономического развития в «Энергетической стратегии России на период до 2035 года», с точки зрения большинства руководителей компаний других секторов, является необоснованным на среднесрочном горизонте планирования. Консалтинговой компанией «Ernst & Young», оказывающей услуги в области аудита, налогообложения и консультационного сопровождения сделок, было проведено исследование отношения представителей крупнейших компаний нефтяной промышленности к влиянию финансовых и технологических санкций на текущее и перспективное развитие этих компаний. В результате были получены следующие результаты: 59% участников опроса утверждают, что запрет на поставку оборудования из ЕС, Норвегии и США окажет негативное влияние на текущие и будущие проекты отечественных промышленных предприятий, 22% респондентов предполагают, что такой запрет скажется только на будущих проектах, а 19% считают, что данный фактор никак не отразится на деятельности компаний. 19% респондентов называют основным путем оптимизации деятельности компаний корректировку инвестиционных программ, в том числе отказ от новых проектов, приостановку перспективного бурения и замораживание инвестиционной деятельности⁴.

Результаты опроса участников отрасли наметили перспективы развития ТЭК в качестве донора экономики. Так, снижение инвестиционной активности нефтяных компаний, вследствие изменения внешней конъюнктуры, приведет к консервации технологий, используемых

⁴ Нефтяная отрасль России: акцент на оптимизацию. М.: ЕУ-Россия, 2015, февраль.

в геологоразведке, добыче и производстве, что, в свою очередь, снизит конкурентоспособность отечественных компаний на мировых рынках, ограничит потенциал их роста и тем самым снизит объемы возможного донорства, учитывая роль нефтяной промышленности в экономике России. Одним из путей достижения целей, поставленных перед ТЭК в «Энергетической стратегии России на период до 2035 года», на наш взгляд, может стать проведение политики импортозамещения средств производства и технологий. Опираясь на исторический опыт стран Латинской Америки (Бразилии, Аргентины, Чили и т.д.) и Юго-Восточной Азии (Южная Корея, Япония, Таиланд и т.д.), реализовавших политику импортозамещения в XX в., можно выделить два основных типа стратегий: внешнеориентированные и внутреннеориентированные.

Внутреннеориентированные стратегии концентрируют свои силы на перестройке предпочтений потребителей внутреннего рынка на импортозамещающую продукцию. Отрицательной стороной внутреннеориентированных стратегий является развитие технологического отставания местных производств. Протекционистские меры со стороны правительства приводят к консервации отставания в научно-технологической сфере из-за отсутствия рыночных стимулов в неценовой конкуренции.

Примером неудачной реализации политики импортозамещения являются страны Латинской Америки в период 1950–1970 гг., в частности, Бразилия, где основными результатами проводимой политики внутреннеориентированного импортозамещения стали: отвлечение бюджетных средств, направленных на поддержание неконкурентоспособных на мировых рынках производств, рост государственного долга и увеличение темпов инфляции⁵. Отказ от проведения политики внутреннеориентированного импортозамещения позволил Бразилии преодолеть кризисные явления в экономике и значительно упрочить позиции своих компаний как на внутреннем, так и на мировых аграрных рынках⁶. Неудачный опыт Бразилии позволяет сформулировать главное условие успешной реализации политики импортозамещения – наличие достаточного, для развития производств, внутреннего платежеспособного спроса на импортозамещающие товары и высокая степень конкуренции на рассматриваемых рынках товаров как промежуточного, так и конечного потребления, стимулирующая развитие неценовых методов конкуренции. Однако даже при наличии этих условий, развитие промышленности, при реализации политики

⁵ Опыт реализации промышленной политики в Российской Федерации в 2000–2012 гг.: институциональные особенности, группы интересов, основные уроки. ОАО «Межведомственный аналитический центр», 2013.

⁶ www.ikar.ru/articles/32.html.

внутреннеориентированного импортозамещения, ограничивается емкостью внутреннего рынка, которая в любом случае меньше емкости мирового рынка, что не позволит достичь целей, означенных в «Энергетической стратегии России на период до 2035 года».

Внешнеориентированные импортозамещающие стратегии концентрируют внимание на развитии экспортно ориентированных производств. Задача импортозамещения решается побочно, вследствие повышения привлекательности продукции отечественного производства в сравнении с импортными аналогами. Инвестиционный спрос, в контексте внешнеориентированных стратегий импортозамещения, ориентируется на рынок средств производства и финансовых инвестиций в экспортно ориентированные отрасли. Среди секторов промышленности, способных стать проводниками внешнеориентированной стратегии импортозамещения, выделяются аэрокосмическая промышленность, ядерная энергетика, ВПК, нефтяная и газовая промышленности.

Рассмотрение нефтяной промышленности, в качестве основного проводника в процессе реализации внешнеориентированной стратегии импортозамещения опирается на текущую конкурентоспособность углеводородной продукции на мировых рынках и сохраняющейся тесной взаимосвязи отрасли с машиностроением, химической отраслью и инфраструктурными отраслями, и на ее способность дать значительный мультипликативный эффект для развития экономики.

Реализация политики внешнеориентированного импортозамещения за счет доходов только федерального бюджета невозможна в условиях снижения поступлений отраслевых налогов, в частности, экспортной пошлины и НДС, от отечественных нефтяных компаний. Привлечение частного капитала является единственным рациональным подходом к реализации политики внешнеориентированного импортозамещения в нефтяной промышленности. Бюджетные средства должны расходоваться на программы стимулирования и поддержки производств, не привлекательных для частного капитала, но имеющих стратегическое значение для обеспечения экономической безопасности России. Определение привлекательных секторов промышленности для инвестиций со стороны частного капитала является главной задачей, решение которой будет способствовать достижению цели успешной реализации внешнеориентированной политики импортозамещения. Для ее решения автором предложена методика оценки привлекательности импортозамещения для частного капитала по группам компонентов в структуре закупок крупнейших компаний нефтегазовой отрасли.

Для проведения оценки привлекательности отраслей для инвестиций со стороны частного капитала нами была разработана система балльной оценки, состоящая из 5-ти основных групп показателей. Совокупность значений разделяется на три основные группы: 30%

минимальных значений, 30% максимальных значений и 40% составляющих средние значения. На основании данного разделения присваиваются баллы – от 1 до 3, исходя из предпочтений по каждой анализируемой группе. По каждому рассматриваемому товару суммируется количество баллов. Минимальное количество баллов – 5 – свидетельствует о низкой степени заинтересованности бизнеса инвестировать средства в производство отечественных аналогов, максимальное количество – 15 – о потенциально высокой степени заинтересованности.

На основании результатов, полученных при анализе привлекательности сегментов смежных отраслей, производящих товары для нефтегазового сектора, можно будет распределить усилия государства на отрасли, не представляющие интереса для частных инвестиций, но имеющих стратегическое значение, в то время как для остальных необходимо разработать эффективные меры поддержки частного капитала со стороны государства.

Система балльной оценки привлекательности будет выглядеть следующим образом (см. рис. 1).

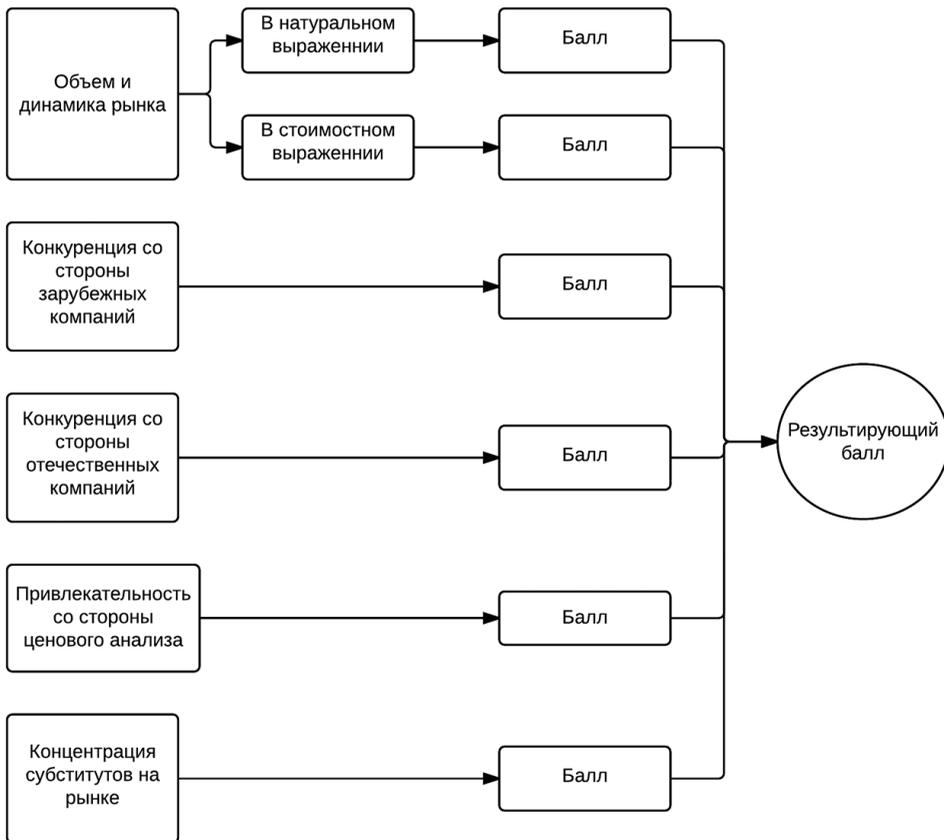


Рис. 1. Система балльной оценки отраслей для частного капитала

Подсчет результирующих баллов необходимо производить по каждой товарной группе в структуре закупок нефтегазовых компаний отрасли:

- трубы металлические, детали трубопроводов, металлопродукция, прокат и т.д.;
- арматура;
- оборудование химическое и нефтеперерабатывающее (колонные аппараты, теплообменники, емкости, резервуары, центрифуги и т.п.);
- насосно-компрессорное оборудование;
- кабельная продукция;
- энергетическое и электротехническое оборудование (подстанции и распределительные устройства, электродвигатели, трансформаторы, котельное оборудование, дизели и дизель-генераторы, вспомогательное оборудование);
- лабораторное оборудование и посуда;
- КИП и средства автоматизации;
- продукты химические и нефтехимические;
- вычислительная техника, оргтехника и офисное оборудование.

Рассматривая подробно систему балльной оценки, остановимся на некоторых ключевых аспектах. В процессе оценки объема и динамики рынка товарной группы необходимо производить оценку не всего рыночного потенциала, а именно емкость доступного потенциальному производителю рынка, как индикатора, позволяющего точнее оценить заинтересованность частного капитала в инвестициях в рассматриваемую отрасль. Оценка степени свободы конкуренции на рассматриваемом рынке целесообразнее, по нашему мнению, проводить с помощью индекса Херфиндаля (индекса Херфиндаля–Хиршмана), определяемого как сумма квадратов долей продаж каждой фирмы (зарубежной или отечественной) в отрасли. Ценовой анализ привлекательности смежной отрасли для частного капитала необходимо производить с помощью анализа средневзвешенных цен на данную товарную группу не в смежных периодах (например, в 2012 и 2011 гг.), а учитывая более значимый временной период в 2–3 года.

Решение о степени вмешательства государства в процесс импортозамещения по отдельным товарным группам целесообразно принимать на основании следующей шкалы баллов (см. рис. 2).

Предлагаемая нами шкала баллов является ориентиром при принятии решений о мерах поддержки процесса импортозамещения в нефтегазовом секторе, позволяющих при правильном анализе рыночной конъюнктуры в сегментах отдельных средств производства и материалов, оценить предполагаемую привлекательность для частного капитала. Рассмотрение вопроса импортозамещения в сегмен-

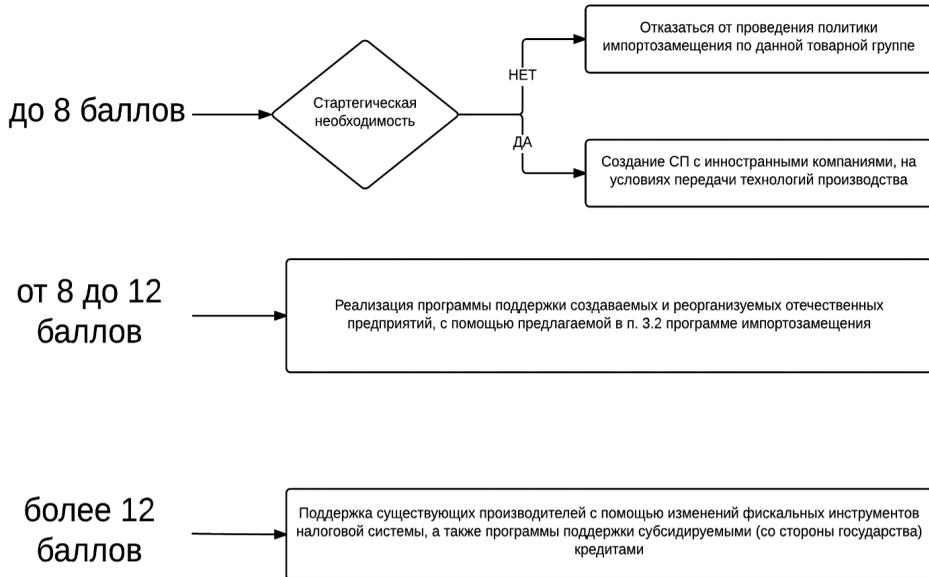


Рис. 2. Шкала значений результирующих баллов оценки.

тах, малопривлекательных для частного капитала, по нашему мнению, необходимо производить через создание инкубаторных условий развития предприятий.

У правительства РФ накопился значительный опыт по созданию госкорпораций, который может пригодиться для решения стратегических целей импортозамещения продукции, обеспечивающей безопасность страны. Однако формирование компаний без участия иностранного капитала, а главное – без новых технологий, по нашему мнению, является тупиковой формой развития, т.к. получаемый продукт их деятельности не конкурентоспособен в сравнении с импортными аналогами. Степень участия иностранного капитала в создаваемых СП, должна ограничиваться не в ущерб интересам получения прибыли для инвесторов. Наиболее рациональными методами контроля деятельности СП с участием иностранного капитала могут стать:

1. Контроль за формированием органов правления и распределение акций между независимыми и взаимозависимыми лицами (ограничение по числу голосующих акций (не более 30%) и выгоды дивидендной политики по привилегированным акциям).

2. Контроль за осуществлением экспортных и импортных сделок.

3. Контроль за ограничением инвестиций в стратегические отрасли экономики, осуществляемым без согласования с органами управления.

Предлагаемый нами путь развития нефтегазовой отрасли на основании выбранной модели внешнеориентированного импортозамещения позволит избежать ей роли донора экономики, которая

неминуемо приведет к снижению инвестиционной активности представителей отрасли и консервации технологий, используемых в геологоразведке, добыче и производстве. Проведение политики внешнеориентированного импортозамещения позволит добиться, в среднесрочной перспективе, роста конкурентоспособности отечественных производств на внутреннем рынке, а с течением времени и на внешних мировых рынках, что является основной целью развития экономики, изложенной в «Энергетической стратегии России до 2035 года».

Литература

1. *Перегородиева Л.Н.* Развитие управления импортозамещением на отечественных промышленных предприятиях: автореферат диссертации... кандидата экономических наук. Саратов, 2013.
2. *Семенов А.М.* Политика импортозамещения в развитии фармацевтической промышленности России: автореферат диссертации... кандидата экономических наук. М., 2014.
3. Опыт реализации промышленной политики в Российской Федерации в 2000–2012 гг.: институциональные особенности, группы интересов, основные уроки. ОАО «Межведомственный аналитический центр», 2013.
4. Итоги работы Минэнерго России и основные результаты функционирования ТЭК в 2015 году. М., 2016.
5. Нефтяная отрасль России: акцент на оптимизацию: аналитический обзор // М.: ЕУ-Россия. 2015, февраль. www.ey.com/RU/ru/Issues/Business-environment/EY-blitz-survey-oil-and-gas-february-2015 (дата обращения 17.11.15).

A.S. EVTYUKHIN

postgraduate student of Institute of Economics RAS
anton.evtuhin@hotmail.com

THE PROSPECTS AND WAYS OF IMPROVING THE COMPETITIVENESS OF THE OIL INDUSTRY IN RUSSIA

The article considers the most promising way to enhance the competitiveness of the oil industry in Russia. Analyzed the prospects of branch as the donor and the driver of economy. Also, the article contains the author's technique, which allows to determine the feasibility of private sector participation in the process of import substitution production of related products in the oil industry of Russia.

Keywords: *energy strategy, import substitution, the donor, the driver, the oil industry.*

JEL: L50, L59, B41.

Л.Н. СВИРИНА

кандидат экономических наук, старший научный сотрудник
Института экономики РАН

НОВЫЕ ТЕНДЕНЦИИ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ УНИВЕРСИТЕТОВ – ПРЕДПРИЯТИЙ – ГОСУДАРСТВА В СФЕРЕ ПОДГОТОВКИ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ КАДРОВ ДЛЯ ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНЫХ СЕКТОРОВ ЭКОНОМИКИ

В статье анализируются подходы к решению актуальной проблемы совершенствования системы подготовки профессиональных кадров для высокотехнологичных секторов промышленного комплекса страны. В результате исследований международного опыта в этой сфере и уровня решения данной проблемы в России (на примере наукоемких отраслей ОПК) обосновывается необходимость использования модели, обеспечивающей тесную взаимосвязь производственных высокотехнологичных компаний, государства и вузов, готовящих для них соответствующие кадры.

Ключевые слова: наукоемкие производства, высокотехнологичные отрасли промышленности, профессиональные кадры, инновационные кадры, государственные целевые программы, базовые кафедры.

JEL: O31, O32, I28, I29, J21.

Развитие инновационной экономики в России, национальной технологической базы и наукоемких производств потребует современного кадрового обеспечения. Поэтому государство должно определить перспективы подготовки для них руководителей, научных кадров, профессиональных специалистов. Технологическая модернизация промышленности и развитие наукоемких технологий двойного применения вызывают значительные изменения в структуре занятости. Они требуют иного подхода к подготовке специалистов для высокотехнологичных предприятий. В Федеральной целевой программе «Научные и научно-педагогические кадры инновационной России»¹ подчеркивается, что XXI в. станет веком высокотехнологичных секторов экономики. Естественно, что для таких отраслей необходимо готовить высококвалифицирован-

¹ Постановление Правительства РФ от 21 мая 2013 г. N 424 «О федеральной целевой программе «Научные и научно-педагогические кадры инновационной России на 2014–2020 годы» и внесении изменений в федеральную целевую программу «Научные и научно-педагогические кадры инновационной России на 2009–2013 годы».

ные кадры в университетах мирового уровня, имеющих научную и технологическую базу, осуществляющих активную инновационную деятельность. К примеру, в американской компании Lockheed Martin из 125 тыс. сотрудников новыми разработками занято более 70 тыс. ученых и инженеров, в том числе 20 тыс. специалистов по электронным системам и программному обеспечению. Обнаружив пробелы в подготовке системных инженеров, в США решили увеличить срок подготовки магистров инженерных наук до восьми лет [1].

Об актуальных проблемах, связанных с подготовкой профессиональных кадров для высокотехнологичных секторов промышленного комплекса страны, можно судить на примере анализа состояния трудовых ресурсов в оборонно-промышленном комплексе (ОПК): из 1150 предприятий российского ОПК кадровый дефицит испытывают более 50%, дефицит инженеров-технологов в отрасли составляет порядка 17%, инженеров конструкторов – 22%, рабочих различных специальностей – 40%. Доля ученых и специалистов в структуре российского ОПК составляет 22%, руководителей-управленцев – 15%, рабочих – более 63%. Возрастной состав научно-исследовательских кадров отрасли: 70% докторов наук – старше 60 лет, из них около 50% – старше 70 лет. Для сравнения, в США на предприятиях, связанных с военно-промышленным комплексом, работают до 60% ученых и инженеров, из них пенсионного возраста – примерно треть².

В России в настоящий момент к наукоемким отраслям и производствам отнесены аэрокосмическая промышленность, большая часть отраслей машиностроения, химическая, микробиологическая и медицинская промышленность, в отличие от таких традиционных видов бизнеса, как черная и цветная металлургия, легкая, пищевая промышленность. В настоящее время подготовка инновационных кадров для высокотехнологичных отраслей экономики осуществляется на основе целевых государственных программ. В первую очередь речь идет о Федеральной целевой программе «Научные и научно-педагогические кадры инновационной России», а также о ведомственной целевой программе Минпромторга России «Повышение эффективности отраслевых систем подготовки кадров и повышения квалификации руководящих сотрудников и специалистов в высокотехнологичных секторах промышленности»³.

² «Круглый стол» на тему: «Подготовка кадров для оборонно-промышленного комплекса России: проблемы и пути решения» 13 мая 2013 г. hradvisor71.blogspot.ru/2013/05/13.html.

³ Минпромторг России «Повышение эффективности отраслевых систем подготовки кадров и повышения квалификации руководящих сотрудников и специалистов в высокотехнологичных секторах промышленности». minpromtorg.gov.ru/ministry/strategic/crosssectora.

Именно в последней программе сформулирована цель, заключающаяся в формировании методической базы по взаимодействию предприятий высокотехнологичных секторов промышленности с инфраструктурой в сфере профессионального образования. Ее достижению должно способствовать решение поставленных задач: по совершенствованию системы прогнозирования потребностей высокотехнологичных секторов промышленности в руководящих кадрах и специалистах; по созданию условий для развития инфраструктуры непрерывного образования (дополнительной подготовки) в высокотехнологичных секторах промышленности; по разработке профессиональных стандартов на основе отраслевых стратегий развития и использования их в высокотехнологичных секторах промышленности, а также при разработке и внедрении федеральных государственных стандартов профессионального образования.

Рассмотренные направления позволят уменьшить отставание России при переходе к следующему технологическому укладу. Так, ядро пятого технологического уклада составляют электронная промышленность, вычислительная техника, оптико-волоконная техника, программное обеспечение, телекоммуникации, роботостроение, информационные технологии и др. Шестой технологический уклад будет основан на развитии нанотехнологий, биотехнологий, геномной инженерии, информационных технологий. Но по подсчетам экспертов, «доля технологий пятого уклада у нас составляет примерно 10%, да и только в наиболее развитых отраслях: в военно-промышленном комплексе и в авиакосмической промышленности. Более 50% технологий относится к четвертому уровню, почти треть – и вовсе к третьему» [2].

По прогнозам Научного фонда США, к 2015 г. годовой оборот рынка нанотехнологий должен был достичь 1 трлн долл., а, по данным европейских исследователей, общая потребность в специалистах в этой сфере в 2010–2015 гг. составит более 2 млн чел. (из них 900 тыс. – США; 600 тыс. – Япония; 400 тыс. – Европа; 200 тыс. – Азия (кроме Японии); 100 тыс. – остальной мир). По оценке С.Ю. Глазьева, экономический подъем шестого цикла будет происходить между 2020 и 2040 гг.⁴

Актуальность подготовки кадров для высокотехнологичных отраслей предопределяет необходимость перестройки и переориентации образовательных приоритетов в стране. И такая работа уже начата. Так, распоряжением Правительства РФ от 3 ноября 2011 г. № 1944-р был утвержден Перечень направлений подготовки (специальностей) в образовательных учреждениях высшего профессионального образования,

⁴ См. [3], а также: Глазьев С.Ю. Учет смены технологических укладов при реализации стратегии партнерства цивилизаций. lebfetissof.ru/lib/economy/index.php?...print=y.

специальностей научных работников, соответствующих приоритетным направлениям модернизации и технологического развития российской экономики⁵. Похожую работу проделали и специалисты Московской школы управления «Сколково», которые составили Атлас 100 новых профессий и 30 профессий, которые не будут востребованы уже через 10 лет. На основе исследований, в которых приняло участие около 2 тыс. экспертов, сделан анализ по 19-ти основным отраслям и технологическим направлениям, в которых ожидаются ключевые изменения и внедрение новых технологий. К числу новых специальностей, которые должны появиться на рынке, относятся, например, тайм-брокер, корпоративный антрополог, проектировщик биороботов, рециклинг-технолог, ГМО-агроном, метеоэнергетик, дизайнер умных пространств и т.д.

В свете вышесказанного становится очевидным, что большая работа по подготовке кадров для высокотехнологичных отраслей промышленности возлагается на вузы, однако эффективным этот процесс может быть только при формировании многоуровневой системы непрерывного образования (так называемой «Тройной спирали»), обеспечивающей тесную связь между производственными высокотехнологичными компаниями, государством и вузами, готовящими для них соответствующие кадры. Тройная спираль является новейшей моделью формирования Национальных инновационных систем. В своем законченном виде она пока не существует ни в одной стране. Наибольшее развитие она получила в США, а ее отдельные элементы – в некоторых развитых странах Западной Европы, Бразилии и Японии⁶.

Применительно к инновационному развитию модель тройной спирали описывает взаимодействие трех институтов (наука-государство-бизнес) на каждом этапе создания инновационного продукта. Это динамическая модель межорганизационных взаимодействий, возникающая в ходе эволюции экономики и общества. Если ранее, в индустриальную эпоху, взаимодействие между тремя институтами было линейным, то в современной экономике оно напоминает сцепление спиральных структур ДНК, позволяющее институтам перенимать и удерживать некоторые характеристики друг друга. Главные особенности этой модели заключаются в том, что: 1) для общества, основан-

⁵ Перечень содержит около сотни специальностей, в основном технических, связанных с ядерной энергетикой, летательными аппаратами, ракетными двигателями, биотехнологиями, робототехникой, информационными технологиями и технологиями связи. В списке достаточное внимание уделено фармакологической отрасли, но не нашлось места для врачей, преподавателей и ни для одной гуманитарной специальности.

⁶ Теория тройной спирали как развитие модели инновационного развития создана в Англии и Голландии в начале XXI в. профессором университета Ньюкасла Г. Ицковицем и профессором амстердамского университета Л. Лейдесдорфом.

ного на научном знании, характерно усиление роли университетов во взаимодействии с промышленностью и правительством; 2) три института (университет-государство-бизнес) стремятся к сотрудничеству, при этом инновационная составляющая генерируется из данного взаимодействия, а не по инициативе государства; 3) в дополнение к традиционным функциям, каждый из трех институтов частично берет на себя функции других институциональных сфер, а способность выполнять нетрадиционные функции является источником инноваций. На практике это выражается в том, что университеты, занимаясь образованием и научными исследованиями, вносят также свой вклад в развитие экономики через создание новых компаний в университетских инкубаторах, бизнес частично оказывает образовательные услуги, а государство выступает как общественный предприниматель и венчурный инвестор в дополнение к своей традиционной законодательной и регулирующей роли. В данной модели ведущее значение отводится университетам, которые превращаются в предпринимательские университеты или университеты промышленного типа, применяя знания на практике и вкладывая результаты в новые образовательные дисциплины [4].

Классическим примером инновационного развития по принципу тройной спирали стало создание Силиконовой долины в США. История развития Силиконовой долины связана с желанием властей штата Массачусетс преодолеть влияние великой депрессии 1930-х годов XX в. при помощи совместного диалога бизнеса и науки в лице Массачусетского технологического института. Первоначально это было двойное взаимодействие «университет-предприятие» и «государство-университет». В университете акцент был сделан на развитие не только фундаментальных наук (физика и химия), но и прикладных, ориентированных на практическое применение результатов в производственной деятельности. Основой успеха стали многолетние усилия по созданию фирм, по государственной поддержке НИОКР и выработке политики поддержки бизнеса. Постепенно двойные взаимоотношения переросли в отношения тройной спирали. Особую роль в ее становлении сыграли поправки к закону о патентах и торговых знаках 1980 г. Согласно этому документу, университетам и другим исследовательским учреждениям стали принадлежать права интеллектуальной собственности на те разработки, которые были проведены при финансовой поддержке государства⁷.

На пути реализации такой модели в России достаточно много препятствий: низкий спрос на результаты науки в экономике страны; отсутствие у российских предпринимателей долгосрочных стимулов

⁷ Ицкович Г. ДНК инновационного развития. ОПЕК.ру. Экспертный портал Высшей школы экономики. www.opec.ru/1335337.html.

к инновационному развитию; неразвитая в стране инновационная инфраструктура; отсутствие предпринимательской культуры в высшей школе и др.

И все же на фоне этих препятствий следует отметить тот факт, что подобные связи уже формируются и развиваются в рамках реализации программ развития ведущих технических вузов страны, национальных исследовательских университетов, таких как, например, МИФИ, МФТИ, МАИ, МГТУ им. Н.Э. Баумана, Томский национальный исследовательский политехнический университет и др., а на региональном уровне – в рамках создания и функционирования инновационных научно-образовательных и инновационных территориальных кластеров. Более того, по некоторым оценкам, масштаб вложений российского бизнеса в отечественные вузы является одним из самых значительных в мире. Так, в соответствии с рейтингом «Thomson Reuters» и «Times Higher Education», российские университеты занимают 11-е место в мире по количеству привлеченных от крупного бизнеса денег в расчете на одного ученого⁸. Российский бизнес финансирует вузы щедрее, чем американский: российские бизнесмены вкладывают 36,5 тыс. долл. в расчете на одного университетского ученого. США при этом отстают: вклад американского бизнеса в науку – 25,8 тыс. долл. на одного ученого. Еще дальше от России отстают Гонконг (20), Германия (14,9) и Израиль (13,6). Первое место занимает Южная Корея с 97,9 тыс. долл. на одного университетского исследователя, второе – Сингапур – 84,5. Замыкает тройку лидеров Голландия – 72,8 тыс. долл.

Примерами плодотворного сотрудничества бизнес-структур, учреждений высшего образования и государства являются развитые страны. Так, в Великобритании успешным проектом установления партнерских отношений является Сообщество Фарадея, представляющие собой разветвленную сеть организаций, включающих фирмы, торговые ассоциации, исследовательские бюро, университеты. В США специально создан Национальный научный фонд для стимулирования исследовательской деятельности. Его цель – дать возможность малому бизнесу получить источники финансирования для начала новых проектов. Использование подобного опыта, с определенной адаптацией, возможно и в России. Это становится возможным через формирование модели взаимодействия образования, государства и бизнеса. В этой модели бизнес совместно с государством создают совокупный спрос на трудовой потенциал, определяя основные количественные и качественные требования к нему. Государство определяет число бюджетных мест, осуществляет финансирование образовательных учреждений, разрабатывает государственные стандарты

⁸ Шохина Е. Миллионы в науку // Портал «Эксперт». 21.06.2013.

и нормативно-правовые акты. Образование и наука, наряду с этим, обеспечивают подготовку специалистов, соответствующих выдвинутым требованиям бизнеса, то есть совокупное предложение. Особенность такой модели состоит в уникальном сочетании трех ключевых составляющих: целевых контрактов, непрерывного опережающего образования и выбранных приоритетных направлений развития экономики. Использование целевых контрактов позволит подготовить специалистов с высшим и средним профессиональным образованием и обеспечить предприятия, организации и учреждения высококвалифицированными кадрами.

Наибольшими возможностями для реализации модели взаимодействия государства, бизнес-структур и учреждений высшего образования, в силу стратегического значения для государства, обладают в настоящее время отрасли ОПК. Так, например, для решения проблем подготовки профессиональных кадров для космической промышленности правительством Российской Федерации разработан ряд мер и нормативных документов по созданию современной системы вузовской и послевузовской подготовки, переподготовки и повышения квалификации кадров. В течение 2013 г. Федеральное космическое агентство (Роскосмос) совместно с Министерством образования и науки создали консорциум из 33 вузов, которые занимаются подготовкой кадров для отрасли. Туда вошли представители 17-ти крупнейших предприятий Роскосмоса, Минобрнауки, Российской академии наук⁹. Немаловажное значение в тесном сотрудничестве наукоёмких предприятий с вузами имеет государственная политика, нацеленная на развитие кооперации российских высших учебных заведений и производственных предприятий¹⁰, на развитие научной и образовательной деятельности в российских вузах.

Роскосмос и Минобрнауки 1 марта 2013 г. подписали соглашение о создании «Космического научно-образовательного инновационного консорциума», предполагающего совместную деятельность предприятий промышленности и ведущих технических вузов в области формирования современной эффективной системы подготовки квалифицированных кадров для ракетно-космической промышленности. В рамках консорциума предприятия ракетно-космической отрасли и Роскосмос должны помогать вузам в создании современной мате-

⁹ Состоялось подписание Соглашения о создании научно-образовательного консорциума. Официальный сайт Роскосмоса. www.federalsspace.ru/19395.

¹⁰ Постановление Правительства РФ № 218 от 9 апреля 2010 г. «О мерах государственной поддержки развития кооперации российских высших учебных заведений и организаций, реализующих комплексные проекты по созданию высокотехнологичного производства».

риально-технической базы. Конкретным шагом Роскосмоса в этом направлении стала готовность бесплатно осуществлять запуски на орбиту студенческих спутников. Так, например, в Московском авиационном институте были сделаны восемь спутников, из которых уже семь запущены в космос.

Интересен опыт создания на базе университета совместного с предприятием научно-образовательного центра. Летом 2013 г. состоялось подписание договора между Томским политехническим университетом и ракетно-космической корпорацией «Энергия» о создании очередного центра, в котором будут готовить кадры высшей квалификации для космической отрасли по программам магистратуры и аспирантуры. В ТПУ планируют запустить магистерские программы уровня «двойной диплом», включающие обучение и в других вузах, – пока это новая практика для российской высшей школы. «Энергия» создала уже три таких центра совместно с ведущими вузами: МФТИ, МИФИ и МГТУ им. Н.Э. Баумана. В проекте «Стратегии развития космической деятельности России до 2030 г. и на дальнейшую перспективу» одной из основных задач является «исследование и освоение дальнего космоса». Для решения таких амбициозных и масштабных задач необходимо иметь мощную научно-техническую базу и специалистов высшей квалификации. Поэтому сохранение и дальнейшее развитие научно-технического и интеллектуального потенциала является важнейшим фактором обеспечения конкурентоспособности российской промышленной продукции на отечественном и мировом рынках высоких технологий.

Без взаимодействия с промышленным сообществом ВУЗ не в состоянии спрогнозировать изменения конъюнктуры рынков труда и вектор образовательных услуг. Поэтому ведущие технические университеты в последние годы разработали программы партнерства с предприятиями, ориентированные на совместную подготовку специалистов. Создание базовых кафедр является проверенным и заслуживающим внимания способом подготовки кадров для нужд отрасли. Закон об образовании позволяет создавать на предприятиях кафедры профильных вузов¹¹.

С целью объединения потенциала образовательных учреждений и производств на ведущих предприятиях ОПК существуют и успешно

¹¹ Создание кафедр осуществляется на основании Приказа Министерства образования и науки Российской Федерации от 6 марта 2013 г. № 159 «Об утверждении Порядка создания образовательными организациями, реализующими образовательные программы высшего образования, в научных организациях и иных организациях, осуществляющих научную (научно-исследовательскую) деятельность, кафедр, осуществляющих образовательную деятельность». Порядок адаптирован под новый закон «Об образовании» и вступил в силу с 1 сентября 2013 г.

функционируют базовые кафедры крупнейших вузов с использованием научных и лабораторных баз интегрированных структур ОПК, в частности:

- в ОАО «Концерн ПВО «Алмаз-Антей» функционирует 26 базовых кафедр в 15 организациях (кафедры Нижегородского государственного университета в ОАО «Нижегородский машиностроительный завод», кафедра Московского технологического университета – в ОАО «ГСКБ «Алмаз-Антей», кафедры Тульского государственного университета – в ОАО «НПО «Стрела» и др.);
- в ОАО «Объединенная авиастроительная корпорация» действует 21 базовая кафедра в 12 организациях (кафедры Московского авиационного института – в ОАО «ОКБ Сухого», ФГУП «ГосНИИАС», кафедра Российского государственного технологического университета им. К.Э. Циолковского (МАТИ) – в ОАО «Туполев», кафедры Московского государственного технического университета им. Н.Э. Баумана – в ОАО «Авиационный комплекс им. С.В. Ильюшина и др.);
- в ОАО «Объединенная судостроительная корпорация» ведут работу 12 базовых кафедр в 9 организациях (кафедры Санкт-Петербургского государственного морского технического университета – в ОАО «Адмиралтейские верфи», кафедры Санкт-Петербургского государственного университета информационных технологий, механики и оптики – в ОАО «Центр технологии судостроения и судоремонта», кафедры Хабаровского государственного технического университета – в ОАО «Хабаровский судостроительный завод» и др.).

В «Основах политики Российской Федерации в области развития ОПК до 2020 года и дальнейшую перспективу», утвержденных Президентом 19 марта 2010 г., обозначены главные задачи по сохранению и развитию кадрового потенциала: создание системы непрерывной подготовки кадров высшей квалификации в области инноваций и создание условий для привлечения и закрепления талантливой молодежи. Приказом Минпромторга России от 13 апреля 2009 г. № 256 утверждена «Стратегия создания в оборонно-промышленном комплексе системы многоуровневого непрерывного образования на период до 2015 года». В систему входят учреждения среднего специального образования, высшего образования и дополнительного профессионального образования. Стратегия предусматривает ряд льгот для работников ОПК, направленных на сокращение текучки кадров в отрасли. Намечено создать учебные учреждения при крупных холдингах ОПК, которые будут осуществлять переподготовку кадров для оборонной промышленности с учетом требований времени.

Для закрепления кадров в ОПК осуществляется комплекс мероприятий. Указом Президента от 15.02.2012 г. «Об учреждении стипендии Президента РФ для молодых ученых и аспирантов, осуществляющих перспективные научные исследования и разработки по приоритетным направлениям модернизации российской экономики» назначается стипендия в размере 20000 руб. ежемесячно на срок до 3 лет для молодых ученых и аспирантов (до 30 лет), осуществляющих перспективные научные исследования и разработки по приоритетным направлениям российской экономики. Согласно Указу Президента РФ от 14.10.2012 г. № 1381 «О повышении эффективности мер государственной поддержки работников организаций оборонно-промышленного комплекса Российской Федерации», с 2013 г. начали выплачиваться разовые жилищные стипендии работникам оборонной промышленности в размере до 500 тыс. руб. в год – за выдающиеся достижения (201 стипендия) и до 350 тыс. руб. в год – за значительный вклад (685 стипендий).

Опыт жилищного строительства в г. Королеве корпорацией «Тактическое военное вооружение» может быть применен и в других регионах, где предприятия ОПК, находящиеся в центре города, имеют значительные площади, не нужные им для производства. На этих свободных площадях строится жилье для своих работников: при этом затраты на 1 кв. м. жилья в 2,5 раза меньше, чем в среднем по городу. В оборонной отрасли в 2015 г. было запланировано повышение заработной платы в 1,5 раза (по сравнению с 2011 г.) и в 2018 г. – в 2 раза¹². Это хорошие примеры, но их мало в масштабах страны. Одной из важных привилегий для ОПК в сфере образования является государственная поддержка целевой подготовки специалистов за счет государственного бюджета. Целевой прием направлен на подготовку высококвалифицированных специалистов для нужд организаций оборонно-промышленного комплекса ОПК в рамках выполнения постановления Правительства Российской Федерации «О государственном плане подготовки научных работников и специалистов для организаций ОПК». В рамках реализации данного постановления Министерство образования и науки Российской Федерации выделяет целевые места бюджетной формы обучения на основе заявок организаций ОПК.

Решению вопроса дефицита кадров в оборонной промышленности может способствовать переход на трехсторонний договор обучения студентов: вуз – студент – организация ОПК. Эти договоры должны мотивировать молодых людей на качественное изучение избранной профессии для работы в ОПК, где должны быть предусмотрены и возможность карьерного роста молодого специалиста, и достойная зарплата, и при-

¹² *Рогозин Д.* ОПК будет гордостью России // Военно-промышленный курьер 06.02.2013 г. № 5 (473). www/vpk-news.ru/articles/14300.

влекательная работа, и льготы по приобретению жилья, и социальные льготы, и др. Первостепенная роль в прогнозировании необходимой численности требуемых специалистов для организаций ОПК отводится государственным структурам, которые должны в комплексе учитывать также и переподготовку управленцев, научных работников, инженерно-технического персонала, подготовку специалистов рабочих профессий, подготовку молодых специалистов всех уровней образования, т. е. конструировать жизнеспособную систему многоступенчатого непрерывно действующего обучения специалистов для нужд ОПК.

Литература

1. *Виноградов Б.* Подготовка кадров для высокотехнологичных предприятий // Промышленные ведомости. 2011. № 3–4, март, апрель.
2. *Каблов Е.* Шестой технологический уклад // Наука и Жизнь. 2010. №4.
3. *Быкова О.Н., Мусатов Ж.Б.* Роль высшей школы для подготовки кадров инновационной экономики // Человеческий капитал и профессиональное образование. 2012. № 1 (1).
4. *Ицковиц Г.* Модель тройной спирали // Инновационная Россия. 2011. № 4.

L.N. SVIRINA

PhD in economics , senior researcher Institute of Economics RAS, Moscow, Russia

ludasvirina@mail.ru

NEW TRENDS IN THE INTERACTION BETWEEN UNIVERSITIES – ENTERPRISES – STATE IN THE TRAINING OF PROFESSIONAL CADRES FOR HIGH-TECH SECTORS OF ECONOMY

The article analyzes approaches to the solution of actual problems of improving the system of professional training for high-tech sectors of industrial complex of the country. The studies of the international experience in this area and the level of this problem in Russia (on the example of knowledge-based industries DIC) necessity to use models, delivering the close relationship of the production of high-tech companies, government and universities, preparing them for appropriate personnel.

Key words: high-tech industry, high tech industry, professional staff, innovative personnel, state programs, basic chairs.

JEL: O31, O32, I28, I29, J21.

ФИНАНСЫ, ДЕНЕЖНОЕ ОБРАЩЕНИЕ И КРЕДИТ

И.Р. КУРНЫШЕВА

доктор экономических наук, заведующая сектором Института экономики РАН

А.Б. БАСС

кандидат экономических наук, доцент кафедры «Денежно-кредитные отношения и монетарная политика», ФГБОУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

РЕГУЛИРОВАНИЕ НЕСОВЕРШЕННЫХ КРЕДИТНЫХ РЫНКОВ: ВЫЗОВЫ СОВРЕМЕННОЙ ЭПОХИ

Результатом Великой рецессии 2007–2009 гг. стало осознание академическими и экспертными кругами важности учета влияния циклических процессов в финансово-кредитной сфере и необходимости их регулирования. Современная монетарная теория рассматривает кредитно-финансовые отношения как надстройку, не обладающую потенциалом воздействия на экономический сектор. В данном исследовании мы ставим перед собой задачу проанализировать эволюцию подходов к описанию и объяснению развития финансово-кредитных рынков, а также предлагаемых подходов к их регулированию. Особое место отводится совокупности теоретических позиций, раскрывающих важность учета несовершенства кредитного рынка при разработке методов регулирования, в том числе рациионирования на кредитном рынке, учитывающего информационную асимметрию и ее проявления, что определяет необходимость разработки и поиска альтернативных процентной политике инструментов управления в связи с ограничениями процентного канала трансмиссионного механизма монетарной политики.

Ключевые слова: кредитный цикл, кредитный риск, кредитный рынок, регулирование кредитного рынка, Базельский комитет, информационная асимметрия, дисфункции, рациионирование кредита.

JEL: G21, E32, E51.

Введение

Финансовые циклы, представляющие собой чередование бумов и крахов, являются дорогостоящими как для банков, так и для экономики в целом. В период с середины 2007 г. и по конец 2010 г. крупнейшие мировые банковские учреждения сообщали о суммарном спи-

сании убытков на сумму 1,3 трлн долл. Резко снизился выпуск в промышленных секторах. В развитых странах, больше остальных пострадавших от процикличности движения кредитных и финансовых потоков, падение ВВП достигало 10%, уровень безработицы возрастал в среднем от 5% до 10% [1]. Последствия кризиса ощутили и страны за пределами эпицентра финансовой катастрофы. С середины 2008 г. до середины 2009 г. мировой ВВП сократился на 1,6%, впервые за долгие годы [1]. Неудивительно, что такой негативный опыт вызвал к жизни повышенное внимание в среде политиков, ученых, экономистов к вопросу о механизмах, которые формируют процикличность кредитно-финансовой системы.

Одной из ключевых парадигм регулирования, совмещающей в себе практические рекомендации, подкрепленные теоретическими положениями, является парадигма «Базельских стандартов» (далее – Базель), получившая масштабное признание. Согласно представлениям Базельского Комитета, стабильная банковская система является основой для устойчивого экономического роста, т.к. банки занимаются посредничеством и перераспределением средств между вкладчиками и инвесторами. Кроме того, по их мнению, банки предоставляют важные услуги для потребителей, для малого и среднего бизнеса, крупных корпораций, фирм и правительства, которые опираются на банковскую систему для проведения операций как на внутреннем, так и на международном уровнях.

Одной из главных причин того, что экономический и финансовый кризис стал весьма острым, послужила имеющаяся у банков возможность наращивать леверидж в обход существующих норм регулирования. Это сопровождалось постепенным снижением уровня и качества капитала. В то же время многие банки формировали чрезмерные временные разрывы (*maturity mismatch*) между активами и пассивами. Таким образом, банковские системы были не в состоянии абсорбировать торговые и кредитные потери, ставшие следствием ряда шоковых явлений.

Проблемы в банковском секторе распространились на остальные части финансово-кредитной системы, а также в реальный сектор экономики вследствие массивного сокращения ликвидности и снижения доступности кредитов. В конечном счете регулирующие органы вынуждены были пойти на беспрецедентные вливания ликвидности, на обеспечение финансовой поддержки и гарантий, подвергая налогоплательщиков большим потерям.

Отрицательное взаимовлияние финансовой системы и экономических секторов во время кризиса было неминуемым. Далее кризис распространился на более широкий круг стран, для которых каналы передачи (трансмиссии шоковых явлений) были косвенными: например, в результате серьезного сокращения доступа к ликвидности на

мировых рынках, трансграничной доступности кредитов и снижения спроса на экспортные товары и услуги.

Учитывая масштабы и скорость, с которой текущий и предыдущий кризисы распространялись по всему миру, Базельский комитет определил в качестве одного из основных приоритетов регулирования и реформирования экономики «повышение устойчивости банковского сектора, как к внутренним (эндогенным), так и к внешним (экзогенным) потрясениям (internal and external shocks)» [1].

Таким образом, учитывая несовершенство системы кредитных отношений в условиях рыночного способа хозяйствования, требуется формирование ряда инструментов и механизмов регулирования, позволяющих устранить различные типы несовершенства, или по крайней мере смягчить и минимизировать их негативное воздействие на систему социально-экономических отношений.

Мировые тенденции регулирования кредитных отношений: теоретический обзор

Учитывая существующую взаимозависимость между различными блоками несовершенства кредитной системы (субъектным, динамическим, векторным), имеет смысл более детально остановиться на последствиях, которые вызывает к жизни цикличность в движении ссужаемой стоимости. Стоит отметить, что выбор того или иного блока несовершенства кредитных отношений так или иначе отразит специфику оставшихся.

На сегодняшний день известно, что *периоды чередования спадов и подъемов в движении ссужаемой стоимости (как по критерию количества, так и качества) являются устойчивыми для большинства национальных рыночных экономик вне зависимости от уровня их развития* (развитые, развивающиеся). Динамика рациионирования кредита для ряда развитых и развивающихся стран также дает однозначное представление об устойчивости циклического характера динамики ссужаемой стоимости. Другой тезис, достаточно подкрепленный количественными данными, говорит о наличии *отрицательной корреляции между спецификой движения ссужаемой стоимости (циклическостью) и различными режимами валютно-монетарного регулирования*. То есть кредитный цикл имеет тенденцию сохранять ряд факторов, определяющих данный характер в динамике ссужаемой стоимости вне зависимости от мер регулятора.

В рамках разрабатываемых академическими и экспертными кругами мер по борьбе с динамикой и последствиями кредитного цикла однозначно утверждается тезис, согласно которому *по отдельности каждый инструмент регулирования неэффективен*, т.е. каждый инструмент (налог на цикличность, контрциклическая политика формирова-

ния резервов, долгосрочные оптимизирующие контракты) учитывает лишь один или несколько факторов, формирующих данный тип несовершенства, в то время как другие «выпадают из поля зрения» рассматриваемого инструмента.

Таким образом, допустим, что *контрциклическое регулирование кредита в первую очередь должно носить комплексный характер.*

Отталкиваясь от низкого уровня дисперсии в оценке экспертов и исследователей по ряду развитых стран, *существующие на сегодняшний день инструменты регулирования не влияют (в лучшем случае оказывают незначительное по силе и продолжительности влияние) на динамику движения ссужаемой стоимости.* Более того, бытует мнение, согласно которому ряд инструментов в области банковского регулирования формирует предпосылки для проциклического движения ссужаемой стоимости.

Также признается, что *меры контрциклического регулирования должны учитывать циклическое развитие кредитных отношений и носить контрциклический характер, в части учета специфики каждой фазы цикла (в рамках количественных и качественных индикаторов, закладываемых в основу инструмента мониторинга и регулирования).*

Одним из наиболее важных принципов при формировании контрциклической политики в области движения ссужаемой стоимости является *учет специфики национальной экономики и кредитной системы (определение статуса кредитного цикла, характера шоков, в большинстве случаев влияющих на смену одной фазы другой, уровень конкуренции в части оценки эластичности спроса и предложения на кредит, продуктивности кредита на микроуровне за счет показателей рентабельности, производительности труда, а также на макроуровне – за счет анализа изменений в ссудном портфеле по отраслевому критерию и критерию масштабов).*

Еще одним важным аспектом формирования контрциклической политики, по мнению западных исследователей, является *взаимодополняемость мер регулирования, т.е. контрциклическая политика должна включать ряд инструментов, подкрепляющих и усиливающих друг друга.*

Необходимо учесть тот факт, согласно которому среди факторов, порождающих несовершенство в движении ссужаемой стоимости, исследовательское сообщество выделяет *институциональную специфику (человеческий капитал, системообразующие институты), контекстную специфику (уровень и степень конкуренции, неопределенность, информационную асимметрию, сравнительные преимущества), субъектную специфику (ограниченная рациональность, агентские проблемы, конфликтогенность организации).* Отсюда видно, что несовершенство кредита откладывает свой отпечаток на сам объект отношений (ссужаемую стоимость) в части количества, качества, срочности

и вектора; в части нарушения закона возвратности, в части специфики поведения ссужаемой стоимости на различных этапах ее движения.

Стоит отметить, что на сегодняшний день набор предлагаемых мер по контролю над движением ссужаемой стоимости состоит из нескольких направлений. Основные критерии для отнесения тех или иных направлений (каналов) регулирования могут быть найдены либо 1) в зависимости от того блока несовершенства кредитных отношений, который подлежит регулированию, либо 2) посредством соотнесения инструментов управления движением ссужаемой стоимости с объектом регулирования. В первом случае принято говорить о регулировании уровня кредитного риска, который по тем или иным причинам кредитная организация принимает на себя. Во втором случае речь идет о прямом и косвенном влиянии той или иной меры на объект регулирования. Выбор того или иного объекта (в нашем случае пассивная и активная сторона банковского баланса) находится в прямой зависимости от устоявшейся парадигмы в академической и регулирующей среде. Вплоть до 1970-х годов активная сторона баланса банка не воспринималась исследовательским сообществом как источник, обладающий потенциалом воздействия на результирующие макроэкономические показатели (ВВП, занятость, инвестиции).

Сложившаяся к 1960-м годам парадигма Модильяни-Миллера и Фишера-Фридмана основным объектом регулирования кредитных организаций позиционировала банковские пассивы. Тем самым основная задача государственной политики по контролю над движением кредитных потоков сводилась к прямому обеспечению финансовой устойчивости и косвенному воздействию за счет влияния на пассивы и на активы, в части их рискованности. В основе данной парадигмы лежал подход, согласно которому функция возможностей кредитора напрямую определяет функцию устремлений. Однако, как показала череда кризисных явлений второй половины 1970-х и начала 1980-х годов, данная парадигма не соответствовала действительности [2], [3], [4].

Сменившая ее парадигма Мински-Бернанке в основу ставила необходимость контроля над активами банковского баланса. Тем самым сдвиг в регулировании банковской деятельности носил структурный характер с переходом от обеспечения финансовой устойчивости при допущении неизменно оптимального размещения банками средств и качественного выполнения функции делегирования полномочий (оценочная функция) к регулированию векторной неоптимальности движения ссужаемой стоимости, сопровождающейся краткосрочными рискованными стратегиями, концентрацией ссудного портфеля, вырождением схем компенсационных выплат, регулятивным арбитражем, моральными злоупотреблениями при использовании «сезон-

ных» контрактов и прочими отклонениями от оптимального функционирования [5], [6].

На сегодняшний день основные направления мирового регулирования представляют собой хаотичный набор мер при отсутствии согласованного мнения о целях данного контроля и единства взглядов относительно места и роли банков в социально-экономической системе. В состав наиболее важных мер в «укрощении банковских appetитов» к риску входят как классические (отмена доступа к системе страхования вкладов, регулирование достаточности капитала, контрциклические нормативы обязательных резервов, изменение ставки рефинансирования, проведение линии водораздела между коммерческими и инвестиционными банками, введение налога на цикличность), так и более современные, связанные с прямым, а не с косвенным воздействием на активы банковского баланса (снижение максимально допустимых величин кредитного плеча, оптимизация моделей компенсационных выплат, разукрупнение существующих кредитных организаций, сокращение прав кредитора в части отмены в определенных случаях, права на получение в собственность заложенного имущества в результате дефолта заемщика).

Известно, что совокупность принимаемых кредиторами решений связана с условиями неопределенности и риска. Оценка рисковозаключающей, а также ожидания относительно будущей конъюнктуры оказывают значительное влияние на совершаемый выбор. Учитывая последние достижения поведенческой экономики, специалисты Банка Англии предложили использовать канал ожиданий как основу разрабатываемой политика макропруденциального надзора [7]. Согласно их взглядам, необходимо создать такие условия для кредитных организаций, согласно которым увеличение рисковозагрузки в текущем периоде в целях сокрытия определенных, но незначительных убытков приведет к значительным и большим объемам убытков в будущем периоде, если они будут использовать краткосрочные стратегии наращивания рисков в текущем периоде. Данное предложение основано на эффекте определенности теории перспектив. Согласно их модели, создание такого рода стимулов для влияния на ожидания кредиторов может способствовать сглаживанию кредитного цикла. Следствием данного канала станет смягчение циклических колебаний в движении сужаемой стоимости, как в части темпов прироста, так и в части качественных показателей (стандартов кредитования).

Еще одно предложение, связанное с влиянием на функцию риска кредиторов, было предложено специалистами Банка Испании [8]. Согласно их воззрениям, существует тесная взаимосвязь между изменением в стандартах кредитования, темпами роста ссудного портфеля и долей просроченных ссуд. В целях влияния на индивидуальную

позицию кредитной организации относительно той или иной фазы цикла, на которой она пребывает, имеет смысл усложнить систему резервов по потерям по ссудам (loan loss provisions). Отталкиваясь от того, что кредитный риск аккумулируется в период кредитного бума, авторы предлагают дополнить структуру резервов по потерям еще одним компонентом. Общий резерв призван покрывать так называемый латентный риск, т.е. представлять собой усредненную сумму резервов на протяжении всего цикла. Новая структурная часть резерва призвана отразить позицию банка относительно кредитного цикла следующим образом: чем выше темпы прироста ссудного портфеля банка, тем больший объем резервов ей необходимо формировать. И наоборот, чем ниже темпы роста, тем больший объем ранее накопленных резервов подлежит к использованию.

Однако, по нашему мнению, данный механизм несет в себе массу недостатков. Во-первых, предложение кредита становится прямой функцией от темпов роста кредита, что может не отражать часть качественного и, с точки зрения макроэкономических ориентиров, необходимого спроса на кредит. Данная часть спроса не будет удовлетворяться, ввиду той или иной специфики кредитора, что приведет к смещению равновесия в неоптимальные зоны. Во-вторых, в условиях жесткой конкуренции достижение пиковых значений предложения кредита отдельным банком может восприняться инвесторами и другими игроками рынка как снижение в возможностях (модель Р. Раджана), что приведет к сокращению ниши кредитной организации, вызывая дальнейшую спираль негативных последствий [9]. В-третьих, сокращение общих объемов кредитования, учитывая специфику спроса, может повлиять на вектор направления в движении сужаемой стоимости, вызывая к жизни бегство в качество *ceteris paribus*, что окажет значительное негативное влияние на общий и/или отраслевой уровень конкуренции. В-четвертых, данный механизм подразумевает допущение об оптимальном функционировании системообразующих институтов (внутренних), т.е. подразумевается, что контрциклические резервы *будут* начисляться (в полном объеме) и оптимальной *будет* работа институтов контроля, как внутри банка, так и внешних, со стороны регулятора, целью которых является наблюдение за исполнением данных обязательств. В условиях неоптимальности функционирования институтов контроля эффективность данной меры контрциклического регулирования вызывает сомнения.

Еще одним инструментом борьбы с цикличностью сужаемой стоимости, близким к вышеописанному, является *налог на цикличность* для кредитных организаций. Учитывая контекстную и субъектную специфику, а также уровень оптимальности функционирования системообразующих институтов, следствием введения налога на цикличность,

в основе которого также лежат количественные показатели (в части темпов роста, или кредитного спреда), станет, по мнению авторов данной идеи, влияние на ожидания кредиторов, согласно которым по мере увеличения темпов роста кредитного портфеля (вне зависимости от качества), доля налоговой нагрузки будет возрастать, сокращая чистую прибыль после налогообложения, тем самым сокращая влияние стимулов к дальнейшей кредитной экспансии. Касаясь данного инструмента борьбы с цикличностью, имеет смысл отметить неопределенность в поведении кредиторов относительно данного механизма. В первую очередь необходимо учитывать взаимосвязь между уровнем конкуренции и объемами ссудного портфеля, а соответственно, рискованной нагрузки. Учитывая взаимозависимость действий кредиторов с появлением налога на цикличность, кредитные организации в целях сохранения ниши, с одной стороны, и агентских проблем (в части конфликта интересов) – с другой, будут вынуждены в рамках одних и тех же темпов роста удовлетворять более рискованый, а соответственно, более доходный спрос на кредит, для достижения той или иной цели. Также стоит отметить, что введение налога на цикличность может оказать воздействие на вектор движения ссужаемой стоимости (изменение отраслевой структуры ссудного портфеля), что так или иначе может отразиться на рентабельности различных секторов экономики.

Еще одним важным направлением в регулировании является оптимизация схем компенсационных выплат, являющаяся следствием наличия агентских проблем в функции предложения кредита. Один из стимулирующих приемов, вписывающихся в цели достижения баланса интересов между акционерами и наемным менеджментом, заключается в том, чтобы выплачивать работающим в компании трейдерам (если речь идет о казначействе) и «кредитчикам» (если речь идет о кредитном управлении, отделе продаж) *компенсацию в виде акций этой организации*. При этом следует установить ограничение, согласно которому такие акции могут быть проданы лишь спустя определенный срок после получения. Другая проблема состоит в том, что служащие получают крупное вознаграждение, когда результат их работы окупается, но не штрафуются в случае убытков. Один из способов устранения этого дисбаланса состоит в формировании таких *премиальных фондов*, размер которых определяется на основе не краткосрочных, а *долгосрочных* показателей деятельности (свыше трех лет, например). Р. Раджан предложил вариант, который предусматривает *аккумуляцию бонусов* [10]. По его схеме работники должны получать вознаграждение за достижение высокой прибыли, но эти премии будут, условно говоря, депонироваться в течение нескольких лет. Если в последующие годы служащий будет «выходить в минус» (выданные кредиты или же торговые операции будут убыточны), его потери будут вычитаться из его накопленного

персонального премиального фонда. Согласно этой схеме, премиальный фонд может подвергаться сокращениям и даже аннулированию на основе долгосрочных результатов. Примером кумулятивного подхода к оптимизации схем компенсационных выплат может служить следующий: вместо того чтобы возлагать на служащих ответственность за принятие плохих решений задним числом, необходимо заявить с самого начала, что премии будут выплачиваться ценными бумагами, к созданию которых они причастны напрямую, или же ценными бумагами заемщиков, решение о кредитовании которых они принимали, какими бы убыточными те ни оказывались.

Регулирование размера капитала является наиболее актуальным направлением совершенствования процесса кредитования на сегодняшний день. Неоптимальность и откровенная процикличность второй версии Базельского пакета документов о регулировании кредитного сектора привела к искажению методик вычисления размера капитала, что повлекло за собой преувеличение имеющегося у банков свободного капитала в периоды бумов и занижение в условиях кризиса, что создавало диспропорции в управлении рисками. Это происходило потому, что в период бума с ростом цены имеющихся у банков активов потребность в дополнительном капитале снижалась, поощряя банки увеличивать взятые на себя риски. Во время кризиса происходило прямо противоположное: цены активов падали, и банки внезапно оказывались перед необходимостью привлечения дополнительного капитала как раз тогда, когда получить его становилось все труднее.

Решением данной проблемы могло бы стать использование принципа *динамического обеспечения* [11]. Вместо того чтобы обязывать банки при любых экономических условиях иметь определенный размер капитала, динамическая система позволила бы изменять эту величину в зависимости от ситуации. В период бума требования к капиталу могли бы ужесточаться, в годы спада – снижаться. Успешное использование испанской банковской системой данного принципа, пусть и не снимающее все проблемы, вполне может быть применено и к другим системам.

Другим вариантом может стать использование так называемого «условного капитала» [12]. Заключается оно в том, что в хорошие времена банки выпускают особый вид долговых обязательств, известных как «условные конвертируемые облигации». Их особенность состоит в том, что в случае, когда бухгалтерский баланс банка уменьшается до или ниже определенного уровня, эти облигации конвертируются в акции или доли в капитале.

Во всяком случае при разработке инструментов регулирования кредитных отношений имеет смысл акцентировать внимание не столько на функции возможностей кредитных организаций (и косвенном влиянии последних на устремления кредиторов), сколько на контекстной

специфике национальной кредитной и экономической системы на макроуровне и на функции целеполагания кредиторов.

Специфика российской кредитной системы подразумевает наличие ряда фундаментальных условий и проблем, качественно отличных от существующих в развитых и некоторых развивающихся странах. Отсюда логичным видится предположить, что и направления развития, равно как и регулирования, должны также носить специфичный характер, соответствующий не столько мировой общепринятой практике, сколько субъектно-контекстным особенностям российской социально-экономической и кредитной систем.

Рационализация кредита в системе регулирования кредитного рынка

Для объяснения еще одного направления в регулировании кредитного рынка, из-за его несовершенства, необходимо обратиться к эффекту рационализации кредита. С точки зрения его структуры можно выделить несколько основных направлений, исследуемых западным научным сообществом.

Основным элементом является *сущность* рационализации кредита как специфической контекстно обусловленной (информационной асимметрией) тенденции в поведении кредиторов относительно удовлетворения спроса на кредит. Ее проявлением считается эффект негативного отбора и проблема морального риска.

Вторым элементом, по поводу которого ведется дискуссия, является поиск *механизмов*, связанных с устранением данного несовершенства рынка кредитных отношений. В их состав входят существенные условия кредитного договора, в части обеспечения, степени взаимосвязи между кредитором и заемщиком, ограничительные условия договора, репутационный фактор и пр.

Третьим блоком теоретических исследований является изучение *последствий* рационализации кредита и неоднозначности его *ролей* в системе социально-экономических отношений, основными из которых считаются *эффект кредитных и финансовых ограничений* и неоднозначность его влияния на систему хозяйствования.

Еще со времен классической политэкономии считалось, что рыночное равновесие всегда подразумевает тождество между спросом и предложением. В том случае, если спрос превысит предложение, начнется рост цен, который будет продолжаться до тех пор, пока не появится новое равновесие на рынке. Таким образом, пока ценовой механизм работает, появление эффекта рационализации маловероятно, а скорее, невозможно. Однако рационализация кредита является устойчивым в системе рыночных отношений.

Й. Стиглиц и П. Вайсс одними из первых выдвинули обоснованное объяснение причин существования данного эффекта и его влияния на систему кредитных отношений. Кредитная политика банков является функцией от ссудного процента, который они получают по выданным займам, и от уровня риска по нему [13]. В то же время известно, исходя из структуры ссудного процента, что последний сам может оказывать воздействие на уровень риска совокупного спроса: либо выступая в качестве критерия отбора, вызывая к жизни эффект негативного отбора (*adverse selection effect*), либо выступая фактором подкрепления уверенности заемщика при выборе проекта с присущим ему уровнем риска – эффект морального риска или же эффект стимула (*moral hazard effect, incentive effect*). Данные эффекты являются прямым следствием существования информационной асимметрии в отношениях между заемщиком и кредитором, когда одна сторона обладает большей субъективной информацией, а другая меньшей. Данная информационная непрозрачность порождает эти негативные эффекты. То есть даже при условии, что ссудный процент выступает механизмом корректировки равновесия на кредитном рынке в ту или иную сторону, он не устанавливает равновесие в чистом виде (т.е. когда спрос всегда равен предложению при заданной норме процента) – не выполняет свою клиринговую функцию.

Проблема негативного отбора является следствием наличия дифференцированного по уровню риска объема потенциальных заемщиков с различными вероятностями возврата ссуженных средств. Ожидаемый доход, в понимании авторов, является прямой функцией от вероятности возврата ссуженной стоимости. Следовательно, кредитная организация должна быть заинтересована в определении и отделении качественных заемщиков от некачественных. В этих целях (в целях снижения информационной непрозрачности) банкам необходимо наличие механизмов оценки (*screening device*). Одним из таких механизмов выступает ссудный процент, который потенциальный заемщик готов уплатить за получение заемных средств. Например, те, кто готовы уплачивать ссудный процент выше средней рыночной ставки, с большей вероятностью окажутся «высокорисковыми» заемщиками: их готовность уплачивать выше среднего ссудный процент связана с их негативным ожиданием относительно возврата средств. Тогда допустим, что чем выше ссудный процент, тем выше средний уровень риска по пулу заемщиков, и тем, соответственно, ниже ожидаемый банковский доход. Также изменение ссудного процента и других существенных условий кредитного договора может оказывать влияние на поведение заемщика, и в этом заключается второй эффект, следствием которого становится рacionamento кредита – проблема морального риска. Увеличение ставки ссудного процента для заемщика связано в первую очередь с уменьшением

ожидаемого чистого дохода по проекту, что создает негативный стимул к изменению решения: вместо «низкорисковых» проектов со средним уровнем доходности заемщики выбирают проекты с большим уровнем доходности, но с меньшей вероятностью их воплощения.

Классическое определение рациионирования кредита представлено в работе Й. Стиглица и А. Вайсса: «Мы используем термин рациионирование кредита для описания обстоятельств, в которых 1) среди заемщиков, кажущихся одинаковыми, одни получают ссуду, а другие нет; тем, чья кредитная заявка не была удовлетворена, кредитные средства предоставлены не будут, даже если они предложат заплатить большую цену (ссудный процент); 2) существует группа субъектов, которые, при заданном уровне предложения кредита, не смогут удовлетворить спрос при любом уровне процентной ставки» [13].

Другое, более широкое определение представлено в работе В. Сэна: «Рациионирование кредита является устойчивой особенностью конкурентного равновесия на рынке кредитных отношений, как для развитых, так и для развивающихся стран» [14].

Таким образом, в рамках рынка кредитных отношений, информации, на основе которой принимаются решения (либо об ожидаемой доходности проекта или о кредитоспособности потенциального заемщика), присуще асимметричное распределение между заемщиками и кредиторами. Действительно, кредитные организации могут не обладать или обладать неполной информацией относительно уровня риска данного проекта (проблема морального риска) или же кредитоспособности потенциального заемщика, обратившегося в кредитную организацию (проблема негативного отбора).

Таким образом, возникает проблема, связанная с поиском возможностей проведения линии демаркации между заемщиками с высоким уровнем риска и заемщиками приемлемого качества. В рамках как одной, так и другой проблемы, увеличение «цены» займа (за счет повышения ставки процента) не является оптимальным решением: в случае проблемы негативного отбора увеличение ставки ссудного процента может отрицательно повлиять на общий уровень риска совокупного пула кредитных заявок, т.к. менее качественные (т.е. с большим уровнем риска) заемщики могут войти в пул; в случае проблемы морального риска увеличение ставки процента может привести к смене проекта одним и тем же заемщиком от более качественного к менее качественному, что отрицательно повлияет на ожидаемый уровень доходности проекта.

Таким образом, кредитор в рамках заданных условий предпочтет рациионировать кредит и не удовлетворять ту часть спроса, которая кажется ему содержащей неприемлемые уровни риска. Логичным продолжением данного тезиса является следующий вопрос: каковы критерии, согласно которым на тех или иных субъектов хозяйствования

ния накладываются ограничения со стороны кредитного предложения *ceteris paribus*?

Известно, что основными критериями являются, с одной стороны, отношение кредитора к риску, а с другой – девиация перцептивного риска от реального. Однако нас в данном случае интересует не столько абстрактный анализ данных теоретических проблем, сколько частные формы его проявления в системе отношений по критериям масштабов бизнеса заемщика, отраслевой принадлежности и срочности. На основе имеющихся данных различных исследований можно сделать ряд выводов: *на степень рациионирования кредита влияют характеристики кредитной заявки, объем и качество обеспечения, компетенции и возможности, а также качество механизмов оценки и мониторинга кредитора в рамках отношений с заемщиком.* Также достаточно большой блок исследований акцентирует внимание на влиянии фактора конкуренции на степень рациионирования кредита.

Самым прямым и однозначным следствием рациионирования кредита является эффект кредитного (финансового) ограничения. Известно, что усиление в кредитном ограничении, связанное с усилением степени рациионирования кредита, оказывает существенное влияние на субъекты хозяйствования. Так, например, результаты исследований С. Никеля и Д. Николица показывают наличие возможности небольшого позитивного влияния сжатия предложения кредита на производительность деятельности заемщика: учитывая допущение об отвращении к рискам со стороны менеджмента, управляющего компанией, в случае резкого ужесточения возможностей получения ссуды, у них появляется система стимулов к оптимизации затратной части и к увеличению производительности бизнеса в целях предотвращения банкротства и/или потери рабочего места [15], [16]. То есть даже в условиях наличия агентской проблемы (существования тесной корреляции между производительностью труда менеджмента и объемом бонусов) усиление кредитного ограничения приведет к росту усилий наемных работников, связанных с оптимизацией бизнеса в целях сохранения стабильности своего дохода.

Еще одним ярким проявлением финансовых ограничений по критерию масштаба, например, может стать сокращение возможностей в открытии бизнеса. Тем самым рациионирование кредита может влиять на совокупный уровень и результирующие показатели малого бизнеса, оказывая негативное влияние на уровень конкуренции в той или иной отрасли [17], [18].

Одним из наиболее важных аспектов рациионирования кредита является специфика его динамики. По данным ряда исследований, достоверно известно, что каждой национальной экономике присуща своя степень рациионирования кредита [19]. Однако самым важным вопро-

сом, касающимся динамики рациионирования, является его изменение на разных фазах цикла. Достоверно известно, что уровни рациионирования кредита динамичны и неустойчивы. Так, на фазе подъема и кредитной экспансии степень рациионирования кредита сокращается. На фазе спада и стагнации рациионирование кредита увеличивается.

По сути, данный эффект можно также рассматривать как один из показателей динамики кредитного цикла: видится логичным провести параллель между изменением в стандартах кредитования и изменением в степени рациионирования кредита (также и кредитных ограничениях) [20]. По сути, рациионирование кредита отражает, с одной стороны, рисковую составляющую заемщика относительно разных фаз цикла, с другой – изменение в выборе кредитруемого заемщика на содержащего больший уровень риска. С точки зрения теоретических наблюдений, в той или иной степени подтвержденных эмпирическими данными, известно, что 1) на повышательной фазе цикла увеличивается общий пул удовлетворяемого спроса на кредит, что, в свою очередь, сопровождается увеличением доли просроченной задолженности (тенденция к устойчивому удовлетворению заявок с отрицательным NPV), т.е. воздействие эффекта негативного отбора (недостаточности информации для принятия кредитором оптимального решения) по тем или иным причинам увеличивается; 2) на повышательной фазе кредитного цикла *ceteris paribus* в большинстве случаев качество удовлетворяемого спроса, а соответственно, отраслевая и срочная структура ссудного портфеля склоняется к спекулятивной составляющей, ввиду основных закономерностей в поведении кредиторов: отчасти здесь имеет место проявление проблемы морального риска¹. Отсюда видно, что теория рациионирования кредита, будучи призвана отразить несовершенство взаимодействия кредитора и заемщика, ввиду контекстно присущей рынку неопределенности и информационной асимметрии, допускает наличие циклического характера в динамике ссужаемой стоимости, связанной с усилением влияния негативного отбора и/или морального риска, сопровождаемой снижением качества и/или использования механизмов оценки потенциального заемщика.

Таким образом, неценовое рациионирование кредита отчасти тождественно по содержанию изменениям в стандартах кредитования, однако в большей степени отражает «застывшую» топическую картину динамики кредитного цикла, т.е. рассматривает статический образ на *n*-ный момент времени взаимосвязи существующего стандарта креди-

¹ В данном случае необходимо обратиться к теории кредитных кризисов Т. Тука, гипотезе «повзрослевшей» экономики лорда Кейнса, теории мотивов спроса на кредит А. Гана, теории эндогенных кредитных пузырей Ч. Киндельбергера и Х. Мински, спекулятивной тенденции в спросе на кредит модели Р. Раджана – прим. авт.

тования для определенного кредитора по отношению к определенному пулу потенциальных заемщиков.

Важно отметить, что рационализация кредита, являясь воплощением отношения кредиторов к риску, является, в свою очередь, также действенным инструментом по сдерживанию кредитной динамики. Например, в странах с весьма высокой нормой рационализации кредита (к примеру, в Индии) уровень просроченной задолженности по ссуженным средствам гораздо ниже, нежели чем в странах, охотно удовлетворяющих любой спрос на кредит. Отдельным вопросом тогда видится разработка комплекса мер, обладающих потенциалом стимулирования кредиторов к ужесточению требований касательно потенциальных заемщиков. Опыт Индии, например, основан на использовании весьма жестких мер: в случае роста просроченной задолженности в коммерческом банке Резервный Банк Индии начинает проводить служебное расследование на предмет наличия коррупционной составляющей, в рамках отдельно взятого кредитного договора. В Китае рационализация кредита пропагандируется в целях поддержки крупного бизнеса. Отказ в удовлетворении спроса на кредит малому и среднему бизнесу сопряжен с низкой нормой рентабельности данных сегментов, что делает их для банков непривлекательными (по аналогии с российским кредитным рынком). Однако, в случае Китая, малый и средний бизнес существует в условиях довольно высокой бюрократии, что затрудняет возможность конкуренции с крупным бизнесом.

Заключение

Стоит отметить, что меры государственного регулирования деятельности коммерческих и инвестиционных банков со стороны органов власти в период финансового кризиса 2007–2009 гг. вызвали неоднозначную реакцию в академических и экспертных кругах по всему миру. В одних случаях она носила одобряющий характер, в связи с необходимостью сохранения кредитно-финансовой системы страны, обеспечения стабильности и бесперебойности ее функционирования. В данном случае речь шла о системно значимых кредитных институтах, спасение которых казалось задачей первостепенной важности. В других случаях такие антикризисные решения воспринимались с меньшим энтузиазмом. В числе обоснований такого подхода можно было встретить различную логику аргументации. Так, с одной стороны, считалось, что кредитная политика самих банков носила откровенно «хищнический» и спекулятивный характер, идущий вразрез с нормами обеспеченности, взвешенности кредитной политики. Руководство банковских управляющих принципами нарушения закона возвратности ссуженных средств вряд ли могло восприниматься как элемент политики, направленной

на обеспечение стабильности кредитного института. С другой стороны, именно наличие системы эксплицитных (явных) гарантий со стороны государства многими и по сей день рассматривается как основная причина столь масштабного кризисного явления. Неоднозначность подходов к определению места и роли государственного регулирования кредитных институтов вызывает теоретический диссонанс, что, в свою очередь, не может не оказывать влияние на способы ее организации, аргументацию применения и формы использования.

Именно отсутствие четкого теоретического базиса регулирования кредитного рынка вызывает к жизни столь большое количество предложений и мер и, в равной степени, столь же сильное замешательство монетарных властей, что, в свою очередь, снижает их готовность к применению всего или выборочного спектра описанных выше инструментов и общетеоретических подходов к обеспечению стабильности развития «кровеносной» системы экономики.

Литература

1. «Strengthening the resilience of the banking sector», Basel Committee on Banking Supervision, December 2009.
2. *Modigliani F., Miller M.* The Cost of Capital, Corporation Finance and the Theory of Investment // *American Economic Review*. 1958. 48 (3).
3. *Fisher I.* The Purchasing Power of Money: Its Determination and Relation to Credit, Interest, and Crises, 1922.
4. *Friedman M., Schwarz A.* A Monetary History of the United States, 1867–1960. Princeton University Press, 1971.
5. *Minsky H.P.* The Financial Instability Hypothesis // *The Levy Economics Institute Working Paper*. 1975. 74.
6. *Bernanke B., Gertler M.* Agency costs, net worth and business fluctuations // *American Economic Review*. 1989. 79.
7. *Haldane A.* (2010). «Curbing the credit cycle» Speech presented at the Columbia University Center on Capitalism and Society Annual Conference, New York.
8. *Jimenez G., Saurina J.* (2006). Credit Cycles, Credit Risk, and Prudential Regulation // *International Journal of Central Banking*, Vol. 2, № 2. P. 65–98.
9. *Rajan R.* Why Bank Credit Policies Fluctuate: A Theory and Some Evidence // *Quarterly Journal of Economics*. 1994. 109 (2).
10. *Rajan R.* Bankers' pay is deeply flawed // *Financial Times*. Januar 2008.
11. *Saurina J.* Dynamic provisioning: the case of Spain // *World Bank Crisis Response Note*. № 7. July 2009.
12. *Peisner N., Dickson H.* Newfangled Bank Capital // *New York Times*. November 2009.
13. *Stiglitz J., Weiss A.* (1981). Credit Rationing in Markets with Imperfect Information // *The American Economic Review*. Vol. 71, No. 3.

14. Sena V. (2007). *Credit and collateral: Routledge International Studies in Money and Banking*, Routledge.
15. Nickell S., Nicolitsas D., Dryden N. (1997). What makes firms perform well // *European Economic Review*. 43. P. 783–796.
16. Nickell S., Nicolitsas D. (1999). How does financial pressure affect firms // *European Economic Review*. 43. P. 1435–1456.
17. Басс А.Б. Тенденции развития банковской системы России / А.Б. Басс, Д.В. Бураков, Д.П. Удалищев. М.: Русайнс, 2015.
18. Бураков Д.В. Одержимые поиском ренты: межстрановой анализ кредитных рынков / Д.В. Бураков // *Актуальные вопросы экономических наук*. 2012. № 25(2). С. 84–100.
19. Бураков Д.В. Управление цикличностью движения кредита. М.: Русайнс, 2015.
20. Бураков Д.В. Методологические основы анализа кредитного цикла / Д.В. Бураков // *Экономика и предпринимательство*. 2014. № 1–1 (42–1). С. 66–72.

I.R. KURNYSHEVA

doctor of economic Sciences, head of sector competition policy Centre market institutions and development of competitive relations, the Institute of Economics of the Russian Academy of Sciences Moscow
kurnisheva@yandex.ru

A.B. BASS

PhD in economic, associate Professor of chair "Monetary relations and monetary policy", the Finance University under the Government of the Russian Federation, Moscow
abass5892@gmail.com

REGULATION OF IMPERFECT CREDIT MARKETS: CHALLENGES OF MODERN AGE

The result of the Great Recession of 2007-2009 is the awareness of academics and experts of importance of cyclical processes in financial and credit spheres as well as the need for their regulation. Conventional monetary theory looks at financial relationship as an add-on or the veil, not capable of influencing on the economic sector. In this study, we set ourselves the task to review evolution of approaches to description and explanation of financial and credit markets development, to conduct a critical analysis of proposed approaches to strengthening quality of credit markets regulation. A special place is given to the combination of theoretical positions, which highlight importance of credit market imperfections and the need to integrate this characteristic in methods of regulation. We also stress the importance of rationing in the credit market because of its imperfections, defined by information asymmetry and its manifestations, which determine the need to develop and search for alternative, to interest rate policy, tools due to limitations of the interest rate channel of transmission mechanism of monetary policy.

Keywords: *credit cycle, credit risk, credit market, credit market regulation, Basel Committee, information asymmetry, credit rationing.*

JEL: G21, E32, E51.

М.Ю. ЛЕВ

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

РЕГУЛИРОВАНИЕ ЦЕН В ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ СПРОСА И ПРЕДЛОЖЕНИЯ

В статье рассматриваются вопросы спроса и предложения как факторов определения рыночной цены в теоретических экономических исследованиях и в их практическом применении. Описаны элементы мониторинга цен в советский период, дана характеристика регулирования цен в системе ценообразования для определения потребительского спроса с учетом доходов населения. Анализируются отдельные элементы структуры цены, оказывающие существенное влияние на ее рост.

Ключевые слова: *спрос и предложение, государственное регулирование цен, мониторинг цен, ценовая политика, ценообразование, налоги и налогообложение.*

JEL: B12, B20, D46, E10, E30, E39, E62, E64, G18, H20.

Из истории экономических учений известно, что право называться основоположником экономической теории принадлежит А. Смиту. Именно ему удалось систематизировать то, что раньше рассматривалось в религиозных исследованиях, богословии, философии. В его трудах, в первую очередь в книге «Исследование о природе и причинах богатства народов», проблема цены, ценности [1] приобрела контуры, которые впоследствии получили развитие в трудах целого ряда зарубежных и отечественных экономистов, занимавшихся проблемами политической экономии со времен А. Смита вплоть до наших дней.

Среди всего многообразия экономических исследований не последняя роль принадлежит изучению проблем государственного регулирования рынка. Попробуем разобраться, где и в каком месте происходит смыкание рыночного характера спроса и предложения и каковы роль и место государственного регулирования цен.

Спрос и предложение – главенствующие факторы, определяющие рыночную цену. В экономической литературе под спросом понимается желание покупателя приобрести определенное количество

товара для удовлетворения своих потребностей [2], которое может быть продиктовано как жизненно важным значением товара, например, продуктов питания для поддержания жизни, так и необходимостью покупки товаров, обеспечивающих элементарное существование: одежды, обуви и проч.

Вместе с тем, в зависимости от статуса, социального ранга, необходимость удовлетворения этих минимальных желаний дополняется еще и потребностью подчеркнуть свою особую привилегированность, касту, сословие. В этом случае спрос предполагает увеличение, с одной стороны, денежных доходов покупателя, а с другой – размера самой цены – кривая спроса сдвигается вправо. Таким образом, ценой спроса является максимальная цена, по которой покупатель согласен приобрести определенное количество данного товара.

При ограниченном уровне дохода для отдельных групп населения не весь товарный набор доступен для потребителя. В графическом изображении товарная группа, доступная для таких потребителей, называется бюджетной линией и представляет собой по сути ту же линию спроса. Товары на бюджетной линии, расположенные выше и правее, стоят дороже и отдельным группам населения недоступны из-за ограничения по доходам.

На основе бюджетной линии, связи дохода и потребления, немецким статистиком Э. Энгелем выведена зависимость, известная как кривая Э. Энгеля [3, с. 28], которая и определяет соответствие между объемом потребления товара и доходом потребителя при неизменных ценах. Э. Энгелем установлено, что с ростом дохода доля, направляемая на продовольствие, снижается, а доля дохода, которая расходуется на оплату жилья, приобретение одежды, остается примерно неизменной. Вместе с тем возрастает доля расходов на другие цели, в том числе увеличивается возможность накопления.

В социально развитых странах вопросы доходов и цен находят отражение в законодательных актах при определении степени и возможности регулирования цен [4, с. 25]. В России с момента либерализации цен в 1992 г. их регулирование законодательно не закреплено. И этим объясняются исторические поиски ответов на вопросы о необходимости регулирования цен как в отечественной, так и в зарубежной практике ценообразования.

В последнее время некоторые исследователи, определяя роль регулирования цен в системе ценообразования в СССР, подчеркивают ее командно-административный характер или видят в ней имитацию рынка для целей ценообразования [5, с. 94].

Возможно было и то и другое, но, справедливости ради, необходимо отметить, что при установлении цен на большую группу розничной продукции по различным отраслям (запасные части на автомобили,

бытовая техника, товары народного потребления, включая одежду, обувь и т.п.) цена согласовывалась с Минторгом СССР. В практике тогдашнего ценообразования это означало следующее: Госкомцен СССР направлял на согласование проект розничной цены, например, на стиральную машину, с предложением установить ее в размере 250 руб. Минторг СССР после рассмотрения уровня цены рекомендовал установить цену в 200 руб. В обосновании цены указывалось на отсутствие возможности покупателями приобретать данный товар по предлагаемой цене в 250 руб.

Над проблемой конъюнктуры цен работали несколько научно-исследовательских институтов, в том числе ВНИИКС Минторга СССР. Так, например, в одной из опубликованных работ института в 1972 г. уже во введении определяется, что «цель анализа товарного рынка в конечном счете сводится к взаимосвязке производства, потребления и товарооборота. Поэтому предметом изучения должны служить предложение исследуемого товара, его потребление, покупательский спрос, отношения между промышленностью и торговлей, а также непосредственно торговое обслуживание населения. На этой основе определяются закономерности, тенденции и перспективы их развития, а также факторы, под воздействием которых складывается то или иное соотношение спроса и предложения на исследуемом товарном рынке. Результатом анализа являются выводы о состоянии и дальнейшем развитии товарного рынка, на основе которых вырабатываются предложения по улучшению торговли теми или иными товарами» [6, с. 22].

Более того, при изучении товарных рынков использовался не только опрос населения, но и опрос руководителей торговых организаций и предприятий. С помощью таких опросов выявлялись факторы, которые не изучались государственной статистикой или не поддавались статистическому изучению, – чаще всего это были потребительские оценки, мнения руководителей промышленности и торговли о причинах тех или иных сдвигов на рынке и т.п.

Для определения перспектив развития рынка применялся метод моделирования рыночных процессов. В общем виде экономико-математическая модель представляла систему уравнений, отражающих многочисленные признаки, которые свойственны определенной совокупности элементов, участвующих в конкретном экономическом процессе. В качестве параметров системы выбирались важнейшие показатели, характеризующие структуру экономического процесса или его динамику. В экономико-математических моделях использовалась система функциональных уравнений различного типа. Например, условная модель рынка животного масла рассчитывалась с применением систем уравнений, которые отражали различные факторы, определяющие формирование спроса на масло следующим образом:

$$x_{10} + x_{11}d_1 + x_{12}p_1 + y_{11}p_1 + y_{12}p_3 + y_{13}Z = u_1 \quad (1)$$

$$d_1 = S_1 + S_5 + S_6 \quad (2)$$

$$x_{29} + x_{21}S_1 + x_{22}S_2 + y_{21}S_3 + y_{22}S_4 + y_{23}d_2 = u_2 \quad (3)$$

$$x_{30} + x_{31}S_1 + x_{32}p_2 + y_{31}S_3 + y_{32}S_4 + y_{33}p_4 = u_3 \quad (4)$$

$$x_{40} + x_{41}p_2 + x_{42}p_1 + y_{41}p_5 = u_4 \quad (5)$$

где: d_1 – спрос на масло (в тыс. т); p_1 – цена масла (руб. за кг); S_1 – предложение масла текущего производства (в тыс. т); S_2 – предложение молока (в тыс. т жира); p_2 – розничная цена молока (руб. за литр); y_1 – покупательный фонд населения [7]; p_3 – розничная цена маргарина; Z – индекс покупательной способности рубля; S_3 – коэффициент сезонности молока; S_4 – фактор нормализации молока (в тыс. т); d_2 – потребление молока в пищу (в тыс. т жира); p_4 – индекс цен на продукцию сельского хозяйства; p_5 – розничная цена сыра; S_5 – изменение запасов масла; S_6 – производство масла в личном хозяйстве (в тыс. т).

Уравнение (1) – это уравнение спроса, параметры которого зависят от величины спроса на масло, его цены, покупательного фонда, цены сопутствующего продукта (маргарина) и индекса покупательной способности рубля.

Уравнение (2) – это уравнение предложения. Общее предложение масла в розничной торговле складывается из общего производства масла плюс (минус) дефицит масла на складах плюс производство масла в личных хозяйствах.

Уравнение (3) – это уравнение предложения масла из текущей продукции. В этом уравнении учитываются факторы, связанные с потреблением молока.

Уравнение (4) – это уравнение предложения молока из текущей продукции.

Уравнение (5) – это уравнение цены молока, необходимое для установления связи между ценами в рознице на масло и сыр.

Применение подобных моделей позволяло проводить исчисления, основанные на исходных предпосылках и допущениях, составляющих существо модели и оформленных в виде тех или иных функциональных соотношений, например, зависимости ассортимента продукции от уровня рентабельности, зависимости потребления от уровня дохода и др.

Следует особо отметить, что такие расчеты проводились в то время, когда во всех уважающих себя учебных изданиях говорилось об отсутствии изучения спроса. Но и это еще не все. Изучение спроса, например, на продовольственные товары, проводилось с учетом уровня доходов населения и питания по каждой группе населения. При этом учитывалась закономерность развития потребления, в силу которой по мере увеличения дохода меняется структура потребления – растут

объемы потребления мяса, молока, рыбы и других продуктов питания при неуклонном уменьшении потребления хлебопродуктов. Кроме того, при изучении спроса использовались различные источники информации: статистическая, бухгалтерская отчетность, оперативные сведения. Поэтому говорить о том, что цены складывались по командной системе, было бы неправильно.

Теперь обратимся к вопросу об установлении цен производителями. Действительно ли в настоящее время цены и их размеры устанавливают сами производители, причем такие, какие они считают нужными. Во-первых, если бы цены, действительно, устанавливались производителями, то в этом случае потребители имели бы счастье видеть ценники от производителя с конечными ценами. Для розницы предоставлялись бы скидки. В российской практике это в настоящее время невозможно, тем более, что даже на цены дилеров применяется наценка – в нарушение всех договоров. Во-вторых, если бы это было так, то это являлось бы хорошим стимулом к развитию производства, а развития до настоящего момента не наблюдается.

Следует отметить, что сама по себе экономическая теория спроса и предложения в идеале правильная, но она может быть воплощена лишь при наличии многих факторов. Это не значит, что цена никак не связана со спросом и предложением. Без сомнения, от предложения нефти на бирже в Роттердаме зависит цена топлива на бензоколонке в Москве, а цена кофе в супермаркете зависит от урожая кофе в Бразилии, – при определении рыночной цены исследователи рыночных отношений обращаются к теории спроса и предложения. Но теория спроса и предложения А. Смита не отвечает на такие вопросы, как цели регулирования цен, масштабы регулирования цен, формы и методы регулирования цен. Попробуем с позиции сегодняшнего дня немного разобраться в принципах теории спроса и предложения.

Самое известное изречение Смита – «невидимая рука рынка» – применимо для системы, основанной на эгоизме, и выступает эффективным рычагом при распределении ресурсов. Суть ее в том, что собственная выгода достижима лишь через удовлетворение чьей-то потребности. Таким образом, рынок «подталкивает» производителей к реализации интересов других людей, а всех вместе – к росту богатства всего общества. Ресурсы же при этом, под воздействием «сигнальной системы» прибыли, перемещаются через систему спроса и предложения в те сферы, где их использование наиболее эффективно.

Безусловно, А. Смит был талантливым человеком, который с легкостью писал о нравственных чувствах, о политической экономии, об истории, астрономии и философии, а также об изящных искусствах. Возможно, не случайно либерализация цен в 90-х годах прошлого века прошла под лозунгом «невидимой руки рынка» и шоковой терапии.

В работе А. Смита вопросы регулирования упоминаются на двух страницах 454-страничного текста, где, кстати, цена упоминается 523 раза:

- «никакое регулирование торговли не в состоянии вызвать увеличение промышленности какого-либо общества сверх того, что соответствует его капиталу. Оно может лишь дать некоторой части промышленности такое направление, в каком она без этого не могла бы развиваться, и отнюдь не представляется несомненным, что это искусственное направление более выгодно для общества, чем то, по какому она развивалась бы, если бы была предоставлена самой себе» [1, с.167];
- «установление монополии внутреннего рынка для продукта отечественной промышленности в той или иной отрасли ремесел или мануфактур в известной мере равносильно указанию частным лицам, каким образом они должны употреблять свои капиталы, и должно почти во всех случаях являться или бесполезным, или вредным мероприятием. Это регулирование, очевидно, бесполезно, если продукт отечественной промышленности может быть доставлен на внутренний рынок по такой же цене, как и продукт иностранной промышленности. Если это невозможно, регулирование, по общему правилу, должно оказаться вредным» [1, с. 169].

Как бы то ни было, в рассуждениях А. Смита можно зафиксировать полное отсутствие оголтелого «антигосударничества» при максимально благожелательном отношении к логике своекорыстного интереса. Его подход совершенно лишен прямолинейной и глубоко политизированной ангажированности, которую ему стали приписывать в последнее время для оправдания современных псевдолиберальных идей. Так, постулаты великого английского экономиста конвертируются в средство идеологического «прикрытия» тогда, когда иных доказательств приемлемости и жизнеспособности подобных идей просто не существует [8, с. 61].

Так что же привлекает в работе Адама Смита тех, кто берет направление на основные постулаты основателя экономической теории? Основу цены составляют материальные, трудовые (заработная плата) ресурсы, прибыль. По Смиуту, и это бесспорно, высокая прибыль в действительности больше влияет на повышение цены продукта, чем высокая заработная плата. Таким образом, формирование прибыли – это главный результат деятельности. Если работник занят в высокоприбыльном производстве или в торговле дорогостоящей продукцией, то его зарплата позволяет иметь доход выше, чем у того, кто в этом процессе не участвует. И тогда государство должно взять на себя заботу о социальной группе лиц, которые не имеют возможности трудиться в этих отраслях или находятся на поддержке государства.

Рассмотрим формирование прибыли и поступление налога на прибыль в бюджетную систему РФ. Поступления доходов в федеральный бюджет на 2016 г. от налога на прибыль организаций запланированы в размере 426 320 986 тыс. руб. Снижение уровня индексации пенсионных выплат, отказ от индексации оплаты труда государственных служащих и военнослужащих, продление моратория на пенсионные накопления существенно снизят потребительский спрос населения, способствуя тем самым и фактическому снижению инвестиционной активности в реальном секторе российской экономики.

В то же время выход из непростой экономической ситуации можно найти в собственных финансовых ресурсах за счет переориентации финансовых потоков, получаемых в виде доходов предприятий и населения, а именно за счет реформы двух основных подоходных налогов – налога на прибыль организаций и НДФЛ.

Таблица 1

Поступление некоторых налогов в консолидированный бюджет Российской Федерации, 2005–2014 гг., (млрд руб.)

Виды налоговых поступлений	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Налог на прибыль организаций	1334,0	1670,5	2172,2	2513,0	1264,4	1774,5	2270,5	2355,7	2071,9	2375,3
Налог на доходы физических лиц	707,4	929,9	1266,1	1665,6	1665,0	1789,6	1995,8	2260,3	2499,1	2702,6

Источники: Федеральная служба государственной статистики. www.gks.ru; Федеральная налоговая служба. www.nalog.ru/rn77; рассчитано автором.

Из данных таблиц 1 и 2 видно, что за период 2005–2014 гг. прошло перераспределение налоговых поступлений между налогом на прибыль (его поступления сократились) и налогом на доходы физических лиц (его поступления возросли). Это свидетельствует о нежелании бизнеса (предпринимателей) уплачивать налог со своих доходов и об их предпочтении увеличивать расходы на заработную плату. А то, что в этих условиях бюджет недополучает за счет, казалось бы, увеличивающегося дохода части средств в виде налога на прибыль – это вопрос к государству. Государство, отпустив цены по сценарию либеральных экономистов, потирало руки в надежде стремительного роста поступлений налога на прибыль за счет повышения цен.

Реформирование налога на прибыль организаций может являться катализатором форсированного роста инвестиций. В современной России роль прибыли хозяйствующих субъектов в финансировании нако-

Таблица 2

Отчет о налоговой базе и структуре на числений по налогу на прибыль организаций (млрд руб.)

Показатели	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015*
Доходы от реализации	92 979, 2	122 966, 4	141 019	157 408	170 804	217 508,6	236 197,9	238 444,3	334 440	328 018, 4
Расходы от реализации	86 747, 2	114 442, 9	131 798	148 365	160 461	162 107, 5	206 794,8	229 316,6	326 826	316 729,2
Прибыль	6 231, 9	8523,6	9221,4	9042,9	10342,9	10713,9	11679,2	9127,7	7613,7	11 289,2
Налог на прибыль	1649,3	2111,58	1954,57	1511,04	1885,73	2283,71	2159,42	2068,8	1958,54	1627,08
Налоговая база для исчисления налога	6 640, 4	8 830,07	8 464,6	7 096,08	8 917,75	10 832,15	10 843,4	9882,62	9943,26	819,87
Сумма исчисленного налога на прибыль, всего	1 558,9	2 091,23	1 988,9	1 379,41	1 730,41	2097,52	2 100,52	1920,1	1906,54	1 615,16

* По состоянию на 01.10.2015 г.

Источник: данные сайта Федеральной налоговой службы. www.nalog.ru/rn77; рассчитано автором.

пления ослаблена и к тому же, как показал анализ, не в полной мере отвечает нуждам государства. Необходимо определиться с методологией исчисления налога на прибыль, а для этого потребуются уточнение порядка учета расходов, формирующих цену, для исчисления налога.

Действующая концепция налога на прибыль организаций, выражающаяся в практике двойного налогообложения общей и распределяемой прибыли, замене реальных налоговых льгот системой налоговых кредитов, также в значительной степени сводит на нет провозглашенную правительством РФ политику стимулирования инвестиционной и инновационной предпринимательской активности [9, с. 72].

Реформирование налога на прибыль необходимо осуществить по следующим ключевым направлениям:

- введение базовой 15%-ной ставки налога на инвестируемую (не распределяемую) прибыль предприятий и организаций и 5%-ной ставки на дивиденды;
- реализация при расчете налога на прибыль системы реальных вычетов из налогооблагаемой базы существенной части затрат предприятия на капитальные вложения (50% как базовой налоговой льготы, 100% для предприятий сельскохозяйственного производства) и полного объема затрат на НИОКР [9, с. 73].

Реформирование системы подоходного налогообложения граждан будет способствовать укреплению социальной стабильности. Так, период использования плоской модели налогообложения доходов физических лиц составляет уже 15 лет. При этом в отечественной системе подоходного налогообложения граждан ярко выражен сдвиг налогового бремени в сторону низкодходных групп населения. Следствием асоциального характера распределения налоговой нагрузки является то, что низкий уровень доходов основной массы населения ограничивает потребительский спрос, сдерживает расширение внутреннего, в том числе инвестиционного, рынка и соответственно ограничивает возможности роста производства. Развивается база для социальных противоречий и конфликтов.

Однако только дифференциация налоговых ставок при сохранении действующего порядка формирования налогооблагаемой базы не в состоянии решить поставленные задачи. Оптимальным в системе подоходного обложения может являться распределение налоговой нагрузки пропорционально степени удовлетворения социальных потребностей налогоплательщика за счет получаемых доходов.

Для реализации этого положения следует осуществить ряд принципиальных изменений в системе налогообложения доходов граждан.

Во-первых, «отменить все формы прямого обложения доходов, не превышающих прожиточный минимум работников (подоходный налог и взносы на социальное страхование). Очевидно, работники

с такими доходами не могут и не должны участвовать в финансировании государственных расходов и в накоплении ресурсов на свое пенсионное обеспечение. Бесмысленно изымать деньги у этих лиц – ведь они тут же включаются в систему обеспечения пособиями за счет того же государства. Доходы налогоплательщика в пределах прожиточного минимума семьи не должны подпадать под подоходное обложение. Это предполагает введение необлагаемого минимума или стандартного вычета на самого налогоплательщика в размере прожиточного минимума и аналогичных вычетов на детей и супругу (супруга), если супруга не имеет собственного источника доходов» [10].

Во-вторых, «целесообразно восстановление прогрессивной системы ставок при взимании налога с доходов граждан с одновременным уменьшением совокупной налоговой нагрузки на фонд оплаты труда за счет снижения суммарных отчислений в страховые социальные фонды. Под прогрессивное налогообложение должны подпадать все доходы налогоплательщика, независимо от источника» [10]. Не должно быть различий в налогообложении доходов от трудовой деятельности, пассивных доходов, а также иных категорий доходов (роялти, доходы от сдачи имущества в аренду или наем, доходы в виде наследства и т.д.). Исключение должны составить только дивиденды от частных инвестиций в реальный сектор экономики. Налог на них должен быть минимальным и не превышать 5% [9].

В-третьих, представляется необходимой дифференциация величины социальных, имущественных и профессиональных налоговых вычетов относительно уровня получаемых налогоплательщиком доходов. «Принципиально важным в создании системы социально ориентированного подоходного налогообложения, с нашей точки зрения, является необходимость изменения самого объекта обложения. Обложению подоходным налогом должен подлежать не доход отдельного физического лица, а доход семьи, поскольку это позволит через налог осуществлять финансовую поддержку семьи, стимулировать ее рост» [10].

В целом, при сочетании фискальной и социальной функции подоходного налогообложения граждан обязательно должен использоваться принцип ступенчатого начисления подоходного налога, т.е. обложения по конкретной ставке не всего объема доходов налогоплательщика, а только их определенного диапазона. Плюс – применение регрессивной ставки при налогообложении максимального уровня доходов [11].

Проблемы цен, возникшие в результате просчетов в экономической политике, усугубляются недостатками действующего хозяйственного законодательства. В нем отсутствуют барьеры, исключаящие получение дохода на основе внеправового (подчас криминального) поведения.

Именно отсутствие критериев обоснованности цен делает возможным получение доходов от их завышения, от спекуляций на товарных рынках несоизмеримо более легким способом по сравнению с усилиями по повышению эффективности производства. А отсутствие критериев обоснованности цены при наличии многочисленных организаций, имитирующих борьбу с монополизмом и другими нарушениями на рынке, делает сферу ценообразования источником коррупционной деятельности. В наибольшей степени это касается потребительского рынка, имеющего дело с выручкой в наличных деньгах.

Если кому-то покажется, что статья направлена на ниспровержение одного из столпов – отцов экономической теории, то это не так. Уже и его современниками, и впоследствии другими исследователями говорилось об ошибках, идеализации моделей, предлагаемых Адамом Смитом. Вопрос в другом: как, несмотря на множественные и углубленные экономические знания других экономистов, эта теория в большей степени оказалась востребована в России.

Рассмотрим, какие цены регулируются в России: на газ, тепло, электроэнергию, оборонную продукцию, ритуальные услуги (минимальный набор), протезно-ортопедические изделия, водку и другую алкогольную продукцию крепостью свыше 280 и др. – всего более 30 позиций [12, с. 285–287]. Причем на приведенный перечень продукции (отрасль) регулирование цен не отменялось вот уже без малого лет 100.

Экономическая наука, как и любая другая, не может быть консервативной, она должна развиваться. При этом надо тщательно согласовывать заимствуемые новые экономические теории с местными условиями, потому что следование новым направлениям экономической мысли, как правило, отвечает интересам крупного капитала.

Г.В. Колодко, экономист, профессор, специалист в области рыночной трансформации, архитектор польских реформ, дважды министр финансов (1994–1997 гг. и 2002–2003 гг.), вице-премьер Польши, пишет об А. Смите: «сегодня он, должно быть, переворачивается в гробу, если только туда, на маленькое кладбище в Эдинбурге, доходит столь далекая от духа и буквы его учения неолиберальная литература, уверяющая людей, что лучше всего все, или почти все, оставить частному капиталу и невидимой руке рынка» [13, с. 117].

Совершенно очевидно, что господствующая экономическая теория не прошла проверку практикой, ее применение не привело к долгосрочному финансовому, социальному и экономическому росту и, таким образом, она (теория) неверна и не может более применяться.

Только активное вмешательство государства может поддерживать экономику на уровне полной, или почти полной, занятости и обеспечивать ее неуклонный рост [14, с. 8]. Так почему же отказ от «невидимой руки» рынка несет на себе печать крушения рыночных реформ?

Ответ один – ищите, кому это выгодно. Представляется, что экономическая наука и ее прикладное значение гораздо шире, чем сведение все только к одной теории А. Смита. А оптимальное сочетание государственного регулирования с элементами рыночных преобразований, принятых и действующих во всех промышленно развитых странах, еще не повод говорить о возврате к старому.

Подводя итог, можно дать следующие рекомендации:

1) в образовательном процессе:

- включать в дисциплину Экономической теории в обязательном порядке новейшие экономические исследования;
- включить в обязательную (базовую) часть ФГОС дисциплину Ценообразование;

2) в законодательном порядке:

- рассмотреть законопроект «О ценовой политике» (который предусмотрен Конституцией РФ п. 71 ж), предусмотрев критерии, нормы и методы государственного регулирования цен, в том числе в необходимых случаях [15, с. 32];
- определить минимальный доход и определить ставки прогрессивного налога на доходы физических лиц с постепенным ежегодным увеличением;

3) внести изменения в практику проведения исследований по уровню цен (мониторинг цен) с предоставлением организациями отчетной информации уполномоченным органам.

Литература

1. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. М.: Изд. Ось-89. 1997.
2. Маршалл А. Принципы политической экономии. М.: Изд. «Прогресс», 2003..
3. Микроэкономика. Учебное пособие, 8-е изд. М.: Питер. 2010.
4. Лев М.Ю. Государственное регулирование цен в зарубежных странах: учебное пособие. М.: Юнити-Дана, 2013.
5. Микроэкономика: учебник. /В.М. Гальперин, С.М. Игнатьев, В.И. Моргунов. СПб.: Изд. Институт Высшая школа. Т. 1. 2001.
6. Методики и разработки по изучению спроса населения и конъюнктуры торговли. ВНИИКС Минторга СССР. М., 1972.
7. Большая советская энциклопедия. М.: Советская энциклопедия. 1968–1978.
8. Гринберг Р., Рубинштейн А. Основания смешанной экономики. Экономическая социодинамика. М.: Институт экономики РАН, 2008.
9. Роль и оценка финансово-ценовых факторов, обеспечивающих экономическую безопасность при формировании бюджета РФ. Моно-

- графия. М.: ФГБУН Институт экономики РАН. Центр финансовых исследований: «ИПЦ «Маска». 2016.
10. *Караваяева И.В.* Отечественная налоговая политика в условиях бюджетного дефицита // *Финансы*. 2010. № 1.
 11. *Караваяева И.В.* Соотношение социальной защиты и социального давления на население в федеральном бюджете 2013–2015 гг. // *Федерализм*. 2013. № 1. С. 131–148.
 12. *Лев М.Ю.* Ценообразование: учебник. М.: Юнити-Дана, 2012.
 13. *Колодко Г.В.* Мир в движении. Экономический бестселлер. М.: Изд. Магистр, 2009.
 14. *Гэлбрейт Д.К.* Экономические теории и цели общества. Издательство «Прогресс», 1976.
 15. *Лев М.Ю.* Правовые вопросы ценообразования и государственного регулирования цен. Монография. СПб.: Издательство Санкт-Петербургского государственного университета, 2001.

M.YU. LEV

PhD in economics, professor, leading researcher of the Institute of Economics, Deputy. Head. Department of Economics and Finance of the Moscow Academy of Entrepreneurship under the Government of Moscow (MosAp), professor of Economics and Finance of the Moscow Financial and Law University MFYUA
lew.mih@yandex.ru

REGULATION OF PRICES IN THE ECONOMIC THEORY OF SUPPLY AND DEMAND

The paper deals with the supply and demand as factors in determining the market price in the theoretical, economic studies and their practical application. For example, methodical formation of retail prices using supply and demand driven pricing in the period of administrative measures. We consider the elements of price monitoring in the period of price regulation in the pricing system to determine consumer demand and taking into account the profitability of the population. The structure of the individual elements of the prices, which largely affect its growth are under the analyses.

Keywords: *supply and demand, government regulation of prices, monitor prices, pricing policies, pricing, taxes and taxation.*

JEL: B12, B20, D46, E10, E30, E39, E62, E64, G18, H20.

ПУБЛИКАЦИИ МОЛОДЫХ УЧЕНЫХ

И.Ю. ИГНАТЬЕВ

аспирант Санкт-Петербургского государственного экономического
университета

НАЛОГОВЫЙ АНАЛИЗ В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ НАЛОГООБЛОЖЕНИЕМ ОРГАНИЗАЦИИ

Статья посвящена вопросам управления налоговыми платежами в коммерческой организации. Обзор специальной литературы показал отсутствие единого подхода к пониманию этого процесса. В результате изучения и систематизации существующих подходов к определению структуры системы налогового менеджмента организации выработана авторская позиция, предполагающая выделение таких структурных элементов, как налоговое планирование, налоговое прогнозирование, налоговое бюджетирование, налоговая оптимизация, налоговый учет и налоговый анализ. Представлены авторские определения сущности каждой из названных категорий. Определено специфическое место налогового анализа в системе налогового менеджмента организации, сформулированы его методологические основы.

Ключевые слова: *налоговый менеджмент, налоговое планирование, налоговое прогнозирование, налоговое бюджетирование, налоговая оптимизация, налоговый учет, налоговый анализ.*

JEL: M21.

Повышение качества налогового администрирования, ужесточение налогового контроля со стороны государства, экономический кризис – эти внешние факторы в настоящее время оказывают существенное негативное влияние на показатели финансово-хозяйственной деятельности всех российских организаций. В связи с этим остро встал вопрос сокращения расходной части бюджетов организаций-налогоплательщиков, в том числе за счет налоговых расходов.

Современное налоговое законодательство предоставляет хозяйствующим субъектам множество инструментов, позволяющих минимизировать величину налогового бремени. Изучение этих инструментов, научно обоснованный выбор наилучших среди них, анализ результатов их использования являются важными задачами специалиста в области налогового менеджмента.

Налоговый менеджмент, как в прикладном, так и в научном аспектах, – относительно молодая отрасль экономических знаний, но круг

вопросов, охватываемых налоговым менеджментом, стремительно расширяется. Это приводит к обособлению и развитию его отдельных научных и практических направлений, таких как налоговое планирование, налоговое бюджетирование, налоговая оптимизация и других. Тем не менее четкого разграничения перечисленных понятий, единства в понимании их сущности нет. Законодательство о налогах и сборах также не содержит подобного терминологического аппарата. Перечень выделяемых направлений налогового менеджмента является открытым вопросом в научных кругах.

Корпоративный налоговый менеджмент, являясь составным элементом финансового менеджмента, формируется в рамках общей системы управления финансами организации. Поскольку финансовый менеджмент, в свою очередь, представляет собой часть общего менеджмента, то и налоговый менеджмент основывается на общих принципах и фундаментальных положениях теории управления. Вместе с тем налоговый менеджмент можно определить как особый экономико-правовой институт, оптимально сочетающий в себе экономическое и юридическое начала. Налоговый менеджмент имеет дело лишь с той частью финансовых ресурсов и потоков, которая соотносится с обязательными и безэквивалентными платежами, подпадающими под действие налогового законодательства. В определенном смысле можно сказать, что предмет изучения налогового менеджмента – это обособленная, специализированная часть предмета финансовой науки и финансового менеджмента. Его целью является разработка налоговой политики компании в рамках ее общей экономической стратегии и направлений деятельности, которая бы позволила получать наилучший финансовый результат при оптимальности налоговых обязательств.

Выделение самостоятельного научного направления предполагает наличие объекта, предмета, субъектов, целей, задач и методики исследования. Для всех направлений, которые будут рассмотрены ниже, объект исследования – коммерческая деятельность организации, предмет – налоговые расходы и доходы, возникающие в процессе этой деятельности, субъекты – сотрудники финансового отдела, налоговые консультанты. Остальные признаки специфичны для каждого направления.

Одним из наиболее часто упоминаемых в научной литературе направлений налогового менеджмента является налоговое планирование. Надо сказать, что многие авторы эти две категории воспринимают как синонимичные, приписывая планированию функцию управления: «система прогнозирования и планирования налогообложения на микроуровне – это процесс, включающий в себя упорядочивание хозяйственной деятельности в соответствии с нормами действующего налогового законодательства и стратегии развития организации, нацеленной на оптимизацию налоговых обязательств»

[1, с. 10]. А.М. Васильев выделяет следующие элементы системы планирования налогообложения: стратегия оптимального управления, налоговый анализ, учетно-отчетная система, налоговая оптимизация, налоговый календарь, контроль сроков исполнения обязанности по уплате налогов. Интересен взгляд Т.Г. Изотовой на налоговый менеджмент как на один из этапов налогового планирования, представляющий собой «организацию и ведение надежного налогового учета и контроля за правильностью исчисления и уплаты налогов» [2, с. 76–77]. А.А. Дергачев отмечает, что «налоговое планирование является составной частью системы финансового планирования» [3, с. 13]. Это утверждение справедливо, если учесть, что финансовое планирование, в свою очередь, входит в систему финансового менеджмента, также как и налоговый менеджмент.

Наша позиция по соотношению налогового планирования и налогового менеджмента совпадает с позицией С.В. Барулина: «налоговое планирование – элемент налогового менеджмента» [4, с. 36]. Эффективное управление финансами организации возможно лишь при планировании всех ее финансовых потоков, в том числе налоговых. Чтобы сформулировать дефиницию термина «налоговое планирование», будем отталкиваться от его родового понятия – «планирование». В «Большой экономической энциклопедии» планирование характеризуется как «разработка и практическое осуществление планов, определяющих будущее состояние системы, путей, способов и средств его достижения» [5, с. 462]. Таким образом, представляется возможным определить налоговое планирование как одну из функций налогового менеджмента, заключающуюся в определении плановых сумм налоговых обязательств, платежей и поступлений. Вычисления производятся на основе плановых показателей, формирующих налоговые базы, таких как выручка, чистая прибыль, фонд оплаты труда, а также предусмотренных законодательством сроков уплаты налогов и других данных.

Следует различать процессы планирования и прогнозирования. Планирование – это постановка целей в виде количественных и качественных показателей на определенную временную перспективу, достижение которых зависит от действий ответственных лиц. Трактовка термина «налоговое прогнозирование» может быть предложена следующая: это предвидение внешних для организации событий и оценка их влияния на налоговые обязательства, платежи и поступления. Если на выполнение плана можно повлиять, то прогноз всегда зависит от большого количества переменных, влиять на которые либо трудно, либо невозможно. Налоговый план должен быть построен с учетом прогнозов, если вероятность наступления прогнозируемых событий достаточно высока. Налоговые прогнозы делаются на основе различной информации, например, сообщений представителей

Федеральной налоговой службы, планируемых государством изменений налоговой политики, тенденций развития налоговой системы и т.д. В настоящее время для российского налогового законодательства и правоприменительной практики характерна высокая степень неопределенности, вызванная несовершенством налоговой и судебной систем. Разумеется, это влечет за собой возникновение налоговых рисков, значения и последствия которых должны быть предметом налогового прогнозирования.

Результативной частью прогнозирования и планирования налогообложения выступает налоговое бюджетирование. В.В. Башкатов дает следующее определение налоговому бюджетированию: «это процесс управления налоговой нагрузкой организации, заключающийся в определении прогнозируемой суммы налоговых платежей и последующем анализе этих сумм и отклонений планируемых показателей от фактических данных» [6, с. 18]. Здесь автор не видит существенных различий между процессами налогового бюджетирования, планирования и прогнозирования. Как синонимы план и бюджет воспринимает С.А. Николаева [7, с. 108]. Многими экономистами бюджет понимается как план, представленный в стоимостном выражении (см., например: [8, с. 241]). Однако это достаточно условное разграничение. Добавление в план колонки с денежным выражением показателей не несет для него новой смысловой нагрузки. В свою очередь и бюджет может быть подготовлен в неденежном выражении. В нашем понимании налоговое бюджетирование как элемент одновременно налогового менеджмента и управленческого учета организации представляет собой распределение планируемых сумм налоговых доходов и расходов по центрам ответственности с последующим определением отклонений планируемых показателей от фактических, а также причин таких отклонений.

Нередко налоговое планирование отождествляется и с другим элементом системы налогового менеджмента – налоговой оптимизацией: «налоговое планирование – это законные способы оптимизации налогообложения хозяйствующего субъекта с учетом стратегии и тактики его экономического развития» [9, с. 44]. Такой подход, на наш взгляд, не верен и является результатом неправильного толкования терминов. Определение понятию «налоговая оптимизация» можно дать, отталкиваясь от понятия «оптимизация», уточнив в последующем специфику этого вида деятельности применительно к налоговой сфере. В «Большом экономическом энциклопедическом словаре» оптимизация характеризуется как «выбор наилучшего варианта решения из множества возможных; процесс приведения системы в наилучшее состояние» [10, с. 630].

В своей деятельности юридическое лицо делает выбор между различными альтернативами размещения его активов, их учета, постро-

ения правовых форм отношений с контрагентами, способами уплаты налогов, начисления амортизации по основным средствам и нематериальным активам и т.д. Каждое финансово-хозяйственное решение должно быть оценено с точки зрения возникающих в результате налоговых последствий. Предложим следующее определение искомого понятия: «налоговая оптимизация – это комплекс правомерных мероприятий и решений организации, направленных на уменьшение относительной налоговой нагрузки». Стратегические оптимизационные мероприятия, заключающиеся в изменении элементов налога (например, налогооблагаемой базы, налоговых льгот), осуществляются на основе налоговых планов, построенных с учетом схем оптимизации, и направлены на получение налоговой экономии; оперативные – это ежедневная работа налоговых специалистов, состоящая в основном в нивелировании налоговых рисков компании, недопущении неоправданных налоговых расходов. Предпосылкой к возникновению налоговой оптимизации является признание за каждым налогоплательщиком права использовать все допустимые законом способы для максимального сокращения своих налоговых обязательств.

Довольно часто можно встретить утверждение, что управление налогообложением, налоговое планирование, налоговая оптимизация заключаются лишь в минимизации налоговых обязательств. Например, С.С. Молчанов пишет: «под налоговой оптимизацией понимается деятельность налогоплательщика, направленная на снижение налогов. В отличие от уклонения от уплаты налогов, налоговая оптимизация основана на легальных возможностях налогового законодательства» [11, с. 409]. Автор не делает различий между понятиями оптимизации и минимизации, а акцент делается лишь на законность применяемых способов налоговой оптимизации. Представляется, что это слишком узкий подход к рассматриваемым категориям.

Налоговый менеджмент, как и его отдельные направления, намного шире, многообразнее простого стремления сократить свои налоговые платежи. Минимизация и оптимизация налогообложения – это не одно и то же. Не случайно в нашем определении налоговой оптимизации мы оперируем понятием «относительная налоговая нагрузка». Неправильно понимать под оптимизацией налогообложения уменьшение размера налоговых обязательств в результате сокращения объемов хозяйственной деятельности. Налоговая оптимизация предполагает снижение размера налоговых обязательств при сохранении исходных параметров хозяйственной деятельности. Иначе абсолютно эффективной налоговой оптимизацией можно было бы считать полное прекращение деятельности, что, безусловно, противоречит здравому смыслу. Любое решение по минимизации, прежде чем его принимать, следует оценить с точки зрения общих финансовых послед-

ствий для хозяйствующего субъекта. Целью оптимизации налогообложения является получение дополнительного финансового результата от сокращения сумм налоговых платежей, который называют налоговой экономией. Таким образом, налоговую минимизацию стоит рассматривать как одну из сторон процесса налоговой оптимизации.

Следующим направлением налогового менеджмента назовем налоговый учет. Обычно эту дисциплину рассматривают в рамках бухгалтерского учета, но вместе с тем обособленно от традиционного финансового учета. Регламентация Налоговым кодексом, методика и целенаправленность налогового учета позволяют отнести его к сфере управления налогообложением организации. Н.Н. Селезнева, например, называет налоговый учет одним из объектов налогового менеджмента [12, с. 6]. Налоговый учет можно охарактеризовать как сбор и обработку информации о совершенных организацией хозяйственных операциях для определения налоговых баз по налогам и размера налоговых обязательств в соответствии с требованиями Налогового кодекса РФ. Если основная функция бухгалтерского финансового учета – это отражение всех хозяйственных операций в том виде, в каком они есть на самом деле, то в налоговом учете операции рассматриваются через призму налогового законодательства и отражаются не всегда в полном объеме. Ведение налогового учета выполняет исключительно фискальную функцию. Подчеркнем, что, хотя расчет большей части налогов осуществляется на базе финансового учета, налоговый учет понимается автором в широком смысле как система сбора информации, необходимой для исчисления всех налогов, уплачиваемых организацией.

Формирование аналитического обеспечения для обоснования экономических решений в области налоговой оптимизации, оценка результатов их реализации, анализ влияния системы налогообложения на показатели эффективности хозяйственной деятельности – эти вопросы остались за рамками уже рассмотренных направлений налогового менеджмента.

На сегодняшний день имеется необходимость выделения нового самостоятельного направления экономической науки и практики управления налогообложением хозяйствующих субъектов, определения его места в системе налогового менеджмента, систематизации накопленных разрозненных теоретических знаний и фрагментарного практического опыта. Лишь в отдельных исследованиях последних лет можно встретить термин «налоговый анализ», попытки его методологического и методического обоснования как научного направления налогового менеджмента, а также комплексного экономического анализа (например, в диссертациях А.Р. Галиева [13], Е.В. Чипуренко [14], Е.В. Егоровой [15]). До недавнего времени налоговый анализ не упоминался в системе налогового менеджмента, не рассматривался как его

составная специфическая часть. Изучению вышеозначенных вопросов не уделялось должного внимания либо они развивались в рамках «соседних» наук. Результаты исследования степени разработанности вопросов налогового анализа можно увидеть, например, в работе Е.В. Егоровой [15, с. 15–16]. Возникновение налогового анализа большинство авторов связывают с необходимостью оценки последствий налоговой политики государства с рыночным типом экономики.

Сущность налогового анализа, как и в целом экономического анализа, сводится к формированию аналитического обеспечения для принятия качественных управленческих решений. Только налоговый анализ рассматривает варианты управленческих решений с точки зрения их влияния на величину налоговых расходов и доходов. Результаты налогового анализа служат базой для налогового планирования, позволяя оценить эффективность выполнения принятых решений и планировать последствия принятия перспективных решений.

Методические особенности анализа в налоговом менеджменте заключаются в наличии специфической системы показателей, таких как налогооблагаемость, эффективность налогообложения, налоговая нагрузка, налоговая экономия, налоговая эластичность и др. Вместе с тем для решения новых задач используются и традиционные научно-методические приемы экономического анализа: горизонтальный и вертикальный анализ налоговых активов и обязательств¹, коэффициентный анализ, факторный анализ, методы математического моделирования и т.д. Практическая потребность в оценке результатов налогообложения и задачи налогового анализа в настоящее время вышли за рамки только количественных оценок. В данном случае нельзя не упомянуть новый подход налогового анализа к изучению влияния налогообложения на результаты экономической деятельности. Французской ученый М. Леруа [16] предложил социологический подход, целью которого является изучение социальных феноменов, которые испытывают влияние налогообложения. Предлагается фискальное общество рассматривать как общество, моделируемое налогом, а процесс налогообложения как социальный процесс.

Методология налогового анализа, так же как и методика, находится в состоянии формирования, о чем свидетельствует отсутствие единого методологического подхода и терминологического аппарата, что подтверждается в том числе наличием множества наименований и трактовок такого базового показателя в налоговом анализе, как налоговая нагрузка. Употребляются всевозможные синонимы этого словосочетания, например, «налоговое бремя», «налоговое изъятие»,

¹ Автор: здесь имеются в виду именно налоговые активы и обязательства: отложенные и постоянные (ОНА, ОНО, ПНА, ПНО), регулируемые ПБУ 18.

«налоговый гнет». Информационной базой налогового анализа являются данные налогового учета, налоговой отчетности, бухгалтерского финансового учета и финансовой отчетности. Кроме того, налоговые показатели раскрываются в пояснительной записке к финансовой отчетности. Осуществлять анализ может как сама организация, так и представители Федеральной налоговой службы. Рассмотрение налогового анализа в рамках системы налогового менеджмента организации позволяет считать субъектами его проведения сотрудников самой организации, сотрудников консалтинговых и аудиторских компаний. При этом осуществлять сравнительный налоговый анализ по разным организациям в таком случае не представляется возможным, так как сведения налогового учета и налоговых деклараций являются внутренней непубликуемой информацией.

Подытоживая сказанное, предложим следующую формулировку термина «налоговый анализ»: это совокупность аналитических процедур обработки экономической информации, касающейся влияния системы налогообложения на финансово-хозяйственную деятельность организации, с целью эффективного управления налоговыми обязательствами, потоками, доходами, расходами и рисками.

Схематично место налогового анализа в системе управления налогообложением организации показано на рис.

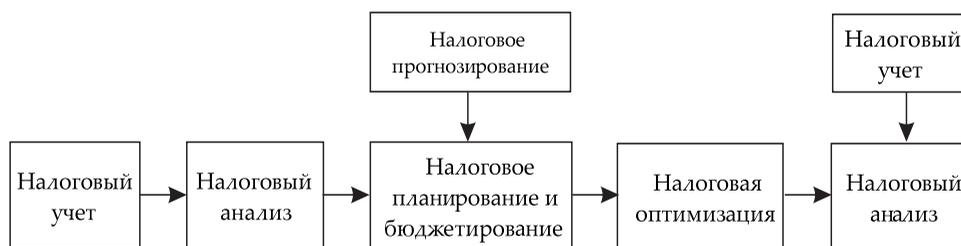


Рис. 1. Налоговый анализ в системе налогового менеджмента организации.

Данная схема наглядно показывает, что налоговый анализ является средством обоснования планов и контроля над их выполнением. Планирование начинается и заканчивается анализом результатов принятых решений и выполненных в соответствии с налоговым планом действий. Налоговый анализ продолжает и завершает контрольные функции учета, используя его данные. Таким образом, налоговый анализ – необходимое связующее звено в системе управления налогообложением организации.

В заключение хотелось бы отметить, что все упомянутые в статье элементы налогового менеджмента неразрывно связаны между собой и функционируют в рамках единого процесса. Вследствие этого может

сложиться впечатление, что в компании имеет место только налоговое планирование или только налоговая оптимизация, хотя на самом деле все направления сохраняют свою относительную самостоятельность в составе корпоративного налогового менеджмента. Представленное автором видение налогового менеджмента коммерческой организации расширяет представление о его сущности, образующих его элементах, участвующих в процессе управления, а также порядке их взаимодействия. Реализация на практике предложенной концепции позволит повысить уровень экономической интегрированности выделенных элементов системы налогового менеджмента, а также получить всестороннее комплексное представление о данной системе и на ее основе создать сбалансированную систему управления налоговыми обязательствами и рисками.

Новым и перспективным направлением налогового менеджмента можно считать налоговый анализ. Вследствие этого существует необходимость дальнейшего развития его концептуальных основ, понятийного аппарата, разработки инструментария аналитического обеспечения налогового менеджмента, формирования конкретных методических положений, моделей для аналитического обоснования принятия управленческих решений.

Литература

1. *Васильев А.М.* Налоговый анализ в системе прогнозирования и планирования налогообложения на микроуровне: автореферат дис.... канд. экон. наук: 08.00.10. Орел, 2012.
2. *Изотова Т.Г.* Налоги и налогообложение. Теория налогообложения и характеристика налоговой системы России: учеб. пособие. М. : Изд-во МИИГАиК, 2010.
3. *Дергачев А.А.* Налоговое планирование и оптимизация налогообложения: учеб. пособие / А.А. Дергачев, Н.З. Зотиков, А.Л. Кураков. М.: Гелиос АРВ, 2010.
4. *Барулин С.В., Ермакова Е.А., Степаненко В.В.* Налоговый менеджмент: учебник. М. : Дашков и К, 2012.
5. Большая экономическая энциклопедия. М. : Эксмо, 2007.
6. *Башкатов В.В.* Налоговые расчеты в системе управленческого учета: автореферат дис.... канд. экон. наук: 08.00.12. Краснодар, 2013.
7. *Николаева С.А.* Управленческий учет: Учебное пособие. М.: Институт профессиональных бухгалтеров России: Информационное агентство «ИПБР-БИНФА», 2006.
8. *Кондраков Н.П., Иванова М.А.* Бухгалтерский управленческий учет: Учеб. пособие. М.: ИНФРА-М, 2009. (Высшее образование).

9. *Евстигнеев Е.Н., Викторова Н.Г.* Налоговый менеджмент и налоговое планирование в России: Монография. М.: ИНФРА-М, 2012. (Научная мысль).
10. Большой экономический энциклопедический словарь / авт.-сост. И.А. Максимцев, Л.П. Кураков, Л.С. Тарасевич и др. / Под ред. Л.П. Куракова. М.: ЮниВестМедиа, 2011.
11. *Молчанов С.С.* Налоги: расчет и оптимизация / С.С. Молчанов. М.: Эксмо, 2007.
12. *Селезнева Н.Н.* Налоговый менеджмент: администрирование, планирование, учет: учебное пособие для студентов вузов, обучающихся по специальностям 080107 «Налоги и налогообложение», 080105 «Финансы и кредит», 080109 «Бухгалтерский учет, анализ и аудит» / Н.Н. Селезнева. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012.
13. *Галиев А.Р.* Учетно-аналитическое обеспечение налогового менеджмента в коммерческих организациях: дис. ... канд. экон. наук: 08.00.12, 08.00.10. Ростов на Дону, 2013.
14. *Чипуренко Е.В.* Методология налогового анализа и оценки влияния системы налогообложения на деятельность коммерческих организаций: дис. ... докт. экон. наук: 08.00.12, 08.00.10. М., 2011.
15. *Егорова Е.В.* Налоговый анализ в организациях: дис. ... канд. экон. наук: 08.00.12. М., 2014.
16. *Леруа М.* Социология налога. М: Дело и Сервис, 2006.

I.YU. IGNATIEV

graduate student, Saint-Petersburg state University of Economics,
epselent@yandex.ru.

TAX ANALYSIS IN THE TAXATION MANAGEMENT SYSTEM OF THE ORGANIZATION

The article is devoted to the topical subject of tax administration in commercial organizations. Literature review showed there is no single approach to understand this process. As a result of studying and systematization of the existing approaches to the definition of the structure of the system of tax management of the organization the author's position of allocating structural elements is developed. Tax planning, tax forecasting, tax budgeting, tax optimization, tax accounting and tax analysis are being discussed. The author's definition of the essence of each of the above categories are presented. It defines the specific location of tax analysis in the system of tax management of the organization, formulated its methodological foundations.

Key words: *tax management, tax planning, tax forecasting, tax budgeting, tax optimization, tax accounting, tax analysis.*

JEL: M21.

А.В. КАЗАКОВА

магистрант Национального исследовательского университета
Высшая школа экономики (НИУ ВШЭ)

ЕВРАЗИЙСКАЯ ИНТЕГРАЦИЯ: ПРЕПЯТСТВИЯ ДЛЯ РАЗВИТИЯ И ПУТИ ИХ ПРЕОДОЛЕНИЯ

Евразийский экономический союз (ЕАЭС) – уникальный проект, созданный на основе Таможенного союза (ТС) и Единого экономического пространства (ЕЭП). ЕАЭС призван стать интеграционным ядром на постсоветском пространстве и новым фактором глобальной политики. Однако на данный момент существует ряд серьезных препятствий для развития евразийской интеграции, способных оказывать негативное влияние на ее успех. В рамках данной статьи проводится анализ основных сдерживающих факторов процесса экономической интеграции в регионе, а также предлагаются возможные пути их преодоления.

Ключевые слова: *Евразийский экономический союз, евразийская интеграция, постсоветское пространство.*

JEL: F02, F15.

В настоящее время ни одно из государств не способно в одиночку отвечать на такие глобальные вызовы современного мира, как замедление темпов мирового экономического развития, глубокий социально-политический кризис на Ближнем Востоке, международное террористическое движение, изменение климата, экологические катастрофы. В этой связи роль Евразийского экономического союза (ЕАЭС)¹ в формировании безопасного пространства устойчивого развития сложно переоценить.

Тесное взаимодействие стран – участниц ЕАЭС позволит решить технологические, энергетические, экологические проблемы национальных хозяйств, приспособиться к новой системе международной кооперации в производстве, основанной на инновациях и научно-технических разработках, а также успешно сформировать общее информационное поле. Одновременно существует ряд аспектов, способных оказывать негативное влияние на развитие интеграционных процессов между странами – участниками ЕАЭС. В связи с этим необходимо проанализировать, какие факторы сдерживают развитие экономиче-

¹ Союз стал функционировать с 1 января 2015 г.

ской интеграции в регионе и, соответственно, какие пути выхода могут быть предложены. В данной работе сделан акцент на исследовании экономического положения, внешнеторговой политике и особенностях стран, заложивших основу сотрудничества в рамках Таможенного союза и Единого экономического пространства – Беларуси, Казахстана, России.

Евразийскому экономическому проекту необходима четкая концепция с разработанными средне- и долгосрочными целями, которая будет способствовать дальнейшему развитию и становлению внутреннего рынка, координации макроэкономических политик стран-членов, совершенствованию институциональной и правовой базы сотрудничества «пятерки». Отдельное внимание должно быть уделено возможности развития ЕАЭС за счет привлечения внешних ресурсов (государств Юго-Восточной и Восточной Азии), а также в рамках его сопряжения с Экономическим поясом Шелкового пути (ЭПШП).

Одной из основных проблем евразийской интеграции является имеющийся большой разрыв в уровне экономического развития стран - участниц. Кроме того, опережающие масштабы российской экономики не позволяют выстраивать полностью доверительное и равноправное сотрудничество из-за страха у других партнеров чрезмерного влияния России и ее возможного доминирования в формирующихся наднациональных органах (Евразийская экономическая комиссия (ЕЭК), Суд ЕАЭС). Структуры национальных экономик Таможенного союза ЕАЭС (ТС) имеют существенные различия и практики имплементации тех или иных экономических мер (речь идет о разнице условий ведения бизнеса, сотрудничества с внешними инвесторами). В частности, при характерной практически для всех стран ЕАЭС высокой энергоемкости национальных экономик Белоруссия в большей степени производит готовую продукцию (в целом из импортного сырья), в то время как Казахстан и Россия прежде всего экспортируют сырье. Это препятствует выработке единой топливно-энергетической политики стран, поскольку Россия и Казахстан являются крупными экспортерами минерального сырья, а Беларусь выступает в качестве крупного импортера и страны с транзитным коридором для нефтегазовых ресурсов на Запад.

Другим существенным негативным фактором для развития интеграции является постепенное снижение объема взаимной торговли (см. табл. 1).

Такая ситуация обусловлена отчасти низкой ориентированностью России, главного локомотива интеграционного объединения, на союзный рынок, в то время как Белоруссия в большей степени оказывается вовлеченной в торговлю со странами ТС и Единого экономического пространства (ЕЭП) (см. табл. 2)

Таблица 1

**Динамика взаимной и внешней торговли стран ТС и ЕЭП
за 2011–2014 гг., млрд долл. США**

	2011	2012	2013	2014	2015*
Взаимная торговля	62,3	68,6	64,1	61,2	45,4
Внешняя торговля	913	939,3	931	868,5	579,5

* С учетом Армении и Киргизии.

Источник: [1].

Таблица 2

**Доли взаимной торговли в общем объеме взаимной и внешней
торговли стран ТС и ЕЭП в 2010 и 2014 гг., %**

	Арме- ния	Белоруссия		Казахстан		Кир- гизия	Россия	
	2015	2010	2015	2010	2015	2015	2010	2015
Торговля со странами ТС и ЕЭП	26,3	48,3	49,5	20,7	20,8	44,3	7,4	8,1
Торговля с третьими странами	73,7	51,7	50,5	79,3	79,2	55,7	92,6	91,9

Источник: составлено автором по: Статистика Евразийского экономического союза. 2015 г.: Статистический бюллетень; Евразийская экономическая комиссия. М.: Изд. ООО «Сам Полиграфист», 2015. С.15 (Внешняя торговля товарами); Статистика Евразийского экономического союза. 2015 г: Статистический бюллетень; Евразийская экономическая комиссия. М.: Изд. ООО «Сам Полиграфист», 2015. С. 12. (Взаимная торговля товарами).

Наряду с этим стоит упомянуть о неравномерных торговых потоках внутри ТС и ЕЭП. Доля взаимной торговли между Россией и Беларуссией в 2014 г. составила 25 928 млн долл. США, в то время как между Россией и Казахстаном – 15 178 млн долл. США, а между Беларуссией и Казахстаном и, например, Арменией и Казахстаном – всего 572 млн и 5 млн долл. США соответственно².

Существует несколько причин сложившейся ситуации. Кратная разница в объемах взаимной и внешней торговли стран – участниц ТС и ЕЭП объясняется однотипным характером экспорта партнеров – во взаимной торговле преобладают отрасли с низкой степенью переработки продуктов, т.е. добывающая промышленность, сельское хозяйство, металлургия. Государства-участники не предлагают друг другу

² Статистика Евразийского экономического союза. 2015. Стат. бюллетень; Евразийская экономическая комиссия. М.: Изд. ООО «Сам Полиграфист», 2015. С.12. (Взаимная торговля товарами).

в достаточном объеме продукты ноу-хау, технологии и инновации, необходимые для проведения модернизации национальных экономик. Взаимная торговля ТС также не удовлетворяет потребности стран в товарах машиностроения, транспортных средствах, продуктах химической промышленности. Именно указанные укрупненные товарные группы составляют основную структуру импорта ТС (см. рис.1).

Резкий контраст в объемах взаимной и внешней торговли также объясняется сложившейся структурой экспорта стран-участниц – его основу по-прежнему составляют минеральные продукты (см. рис. 2).

Данный факт также объясняет низкую долю России во взаимной торговле. Россия сейчас импортирует главным образом товары машиностроения, транспортные средства, оборудование, продукцию химической промышленности и продовольствие. Эти потребности российской экономики ее партнеры по ЕАЭС на данный момент не удовлетворяют. Как крупный экспортер энергоресурсов Россия просто не может удовлетворить все свои потребности в сбыте товара, ограничиваясь только лишь партнерами по ЕАЭС. Более значимыми российскими (и казахскими тоже) внешнеторговыми партнерами являются как раз третьи страны (прежде всего ЕС и Китай – главные потребители энергии).

Данную тенденцию преломить в краткосрочной перспективе не удастся, т.к. экспорт минеральных ресурсов составляет основу бюджетных поступлений России и Казахстана. Резкая переориентация на союзный рынок приведет к недостатку средств у правительств на осуществление программ плана бюджета (в том числе социальных обязательств), а это, в свою очередь, грозит возникновением серьезных экономических и политических проблем.

В итоге существенный перекося в сторону внешней торговли стран-членов ТС и ЕЭП будет происходить и дальше, пока сохраняется на мировом рынке высокий спрос на энергоресурсы. Диверсификация товарной экспортно-импортной структуры могла бы в значительной степени исправить подобный дисбаланс. Иными словами, рост взаимной торговли ТС можно было бы обеспечить за счет более разнообразной структуры товарных отношений стран-участниц, а особенно за счет технологий, продуктов с высокой добавленной стоимостью, и отраслей, взаимно дополняющих, а не дублирующих друг друга. В качестве таковых могли бы выступить, например, нефтехимия, фармацевтика, машиностроение, развитие информационных коммуникаций, создание инновационных и наукоемких отраслей.

Однотипный характер экспорта национальных экономик можно было бы, конечно, списать на существование на протяжении более 70 лет единого народно-хозяйственного комплекса в рамках СССР, экспорт и импорт которого четко определялся по государственному



Источник: Статистика Евразийского экономического союза. 2015: Стат. бюллетень; Евразийская экономическая комиссия. М.: Изд. ООО «Сам Полиграфист», 2015. С. 17. (Внешняя торговля товарами).

Рис. 1. Структура импорта внешней торговли по укрупненным товарным группам ТС и ЕЭП за январь–декабрь 2015 г., в %.



Источник: Статистика Евразийского экономического союза. 2015 г: Статистический бюллетень; Евразийская экономическая комиссия. М.: Изд. ООО «Сам Полиграфист», 2015. С. 17. (Внешняя торговля товарами).

Рис. 2. Структура экспорта во внешней торговле по укрупненным товарным группам ТС и ЕЭП за январь–декабрь 2015 г., %.

плану. Но, как известно, прежние тесные хозяйственные связи были резко оборваны в 1991 г. с появлением новообразованных республик, у которых на проведение существенных изменений в производстве было в запасе 25 лет до сегодняшнего момента.

Вполне обоснованно возникает вопрос относительно возможных причин снижения объемов взаимной торговли. Здесь стоит указать на следующие факторы: снижение уровня развития мировой торговли, изменение мировых цен и, следовательно, средних контрактных цен на товары в структуре экспортно-импортных операций ТС и ЕЭП; снижение курса российского рубля по отношению к доллару США и девальвация национальных валют государств – участников ТС и ЕЭП; снижение темпов экономического развития и роста ВВП, особенно в связи с экономическим кризисом в российской экономике и, как следствие, снижение уровня спроса на национальных рынках государств – участников ТС и ЕЭП; наличие многочисленного списка «чувствительных товаров», в отношении которых могут быть изменены ставки ввозной таможенной пошлины; существующие нетарифные барьеры (системы санитарного и фитосанитарного регулирования, технические нормы) [1]; ограничения на поставки во взаимной торговле. Особенно примечателен данный факт: в 2014 г. был введен запрет на ввоз белорусских продуктов (поставки мясной и молочной продукции)³ – ситуация, явно идущая вразрез с целями интеграции.

Таким образом, отрицательная динамика взаимной торговли объясняется не отсутствием достаточных мер по формированию таможенного пространства, а скорее внешнеэкономической конъюнктурой (ее негативным влиянием прежде всего на развитие российской экономики), общим снижением инвестиций из-за замедления роста мировой экономики и спадом торговых отношений вместе с принятием секторальных санкций в отношении России⁴. Также существенное влияние оказывает отсутствие взаимодополняемости национальных экономик и видимых мер по проведению диверсификации экспортной товарной структуры.

В этой связи для развития торговых взаимоотношений ТС необходимо способствовать стабилизации макроэкономических показателей, снижению высокого уровня волатильности валютных курсов, проведению мер для улучшения инвестиционной привлекательно-

³ Продукция белорусских мясокомбинатов пока оставили под запретом [Электронный ресурс] // Российская газета: новостной интернет-портал. www.rg.ru/2015/02/05/miaso-anons.html (дата обращения 6.11.2015).

⁴ ЕС законодательно утвердил секторальные санкции против России [Электронный ресурс] // Российская газета: новостной интернет-портал. lenta.ru/news/2014/07/31/sanctions/ (дата обращения 6.11.2015).

сти пространства ЕАЭС и решению структурных кризисов нынешних моделей национальных экономик. Однако все это, скорее, цели средне- и долгосрочного планирования. А необходимость проводить изменения существует уже сейчас.

Необходимо понять, что ЕАЭС необязательно должен идти по пути Европейской интеграции и достигать ее наивысшей стадии, т.е. создания общих политических органов управления. У стран ТС совершенно другие стартовые позиции и общая внешняя ситуация, а страны ЕС до этого не сосуществовали в рамках единого государства – интеграция была необходима для закрепления послевоенного мира на европейском континенте. Страны же постсоветского пространства, наоборот, после многолетнего опыта пребывания в качестве единой страны и последовавшего затем обретения независимости сейчас не готовы к отказу от части своего суверенитета и его передачи наднациональным институтам, которые у большинства ассоциируются, прежде всего, с российскими властными структурами. Среди национальных элит не достигнуто такого уровня взаимного доверия и убежденности в необходимости углубления интеграции. Тем не менее успех ЕАЭС, несмотря на декларацию Союза как чисто экономического объединения стран, определяется тем фактом, что его участники признают общие ценности. Так, в Договоре о ЕАЭС от 29.05.2014 г.⁵ в ст. 3 стороны закрепили взаимное уважение принципа суверенного равенства государств-членов, их территориальной целостности и особенностей политического устройства. Страны-участницы обязались не вмешиваться во внутреннюю и внешнюю политику друг друга, а тем более не ставить под вопрос существующий политический режим.

Таким образом, необходимо сфокусироваться на создании иного формата сближения государств, развивая при этом высокотехнологичное производство, диверсифицируя структуры национальных экономик, т.е. прежде всего закладывая основу для взаимовыгодного экономического сотрудничества.

Участникам ЕАЭС стоит сделать акцент на развитии отраслей, которые в перспективе могут привести к формированию общих внутренних рынков, – это металлообработка, отрасли нефти и газа, продовольствия и растительного сырья, а также на создание транспортной инфраструктуры и проведение общей политики по предоставлению транспортных услуг. Перспективной сферой взаимного сотрудничества должен стать финансовый сектор, в том числе в качестве одного

⁵ Договор о Евразийском экономическом союзе [Электронный ресурс] / Правовой портал ЕАЭС. docs.eaeunion.org/ru-ru/Pages/DisplayDocument.aspx (дата обращения 6.11.2015).

из направлений – совместное развитие сегментов финансовых рынков стран ЕАЭС.

Уже сейчас необходимы меры по снятию большинства нетарифных барьеров и по сокращению списка «чувствительных товаров». Должен быть решен вопрос высокой энергоемкости производств стран – участниц ТС (поскольку это свидетельствует о низкой рентабельности производимых продуктов на мировом рынке) за счет совместного развития энергосберегающих технологий. Для стабилизации макроэкономической ситуации вполне реальной видится координация инструментов по поддержке экспортеров и создание союзного информационного ресурса об общих и национальных проектах по привлечению инвестиций и развитию инфраструктуры.

Для реализации транзитного потенциала необходимо создание развитой инфраструктуры для обеспечения достаточной пропускной способности пунктов таможенного контроля; введение системы электронных поручительств процедуры таможенного транзита на территории ЕАЭС. Иными словами, введение электронной процедуры подачи таможенных деклараций, обеспечение информационного взаимодействия между пунктами таможенного контроля, таможенными органами и субъектами внешнеэкономической деятельности, создание единого информационного центра ЕАЭС предоставления таможенных услуг. Для формирования фундамента инновационного развития промышленности должны быть объединены усилия по созданию совместных союзных центров по производству товаров с высокой добавленной стоимостью. Для выравнивания социально-экономического развития стран ЕАЭС можно рассмотреть возможность перераспределения таможенных пошлин для отстающих отраслей национальных экономик в рамках специально созданного института, например Евразийского структурного фонда по типу структурных фондов ЕС и Фонда сплочения.

Все сотрудничество должно строиться на принципе обязательной реализации поставленных целей и совместно разработанных проектов. Специально созданная рабочая комиссия может отслеживать исполнение поставленных задач. В октябре 2016 г. Высший Евразийский экономический совет принял решение о порядке осуществления внешнего аудита в органах Союза, целью которого будет определение эффективности формирования, управления и распоряжения средствами бюджета Союза, эффективности использования имущества и других активов Союза.

Сейчас не время задумываться о переходе на следующую ступень интеграционного строительства в целях создания единого экономического и валютного союза, предполагающего введение единой денежной единицы. Форсированные темпы развития интеграции и созда-

ние общей валюты в рамках ЕАЭС может привести к экономической нестабильности и дополнительным шокам в условиях замедляющихся темпов роста национальных экономик стран-участниц. В первую очередь необходимо создавать высокотехнологичное производство, стабильно функционирующие банковские системы и институты, устойчивые обменные курсы, а также продолжить работу по дальнейшей конвергенции экономик Союза путем гармонизации законодательных и технических норм.

Сближение макроэкономических политик «пятерки» стран может быть также осуществлено за счет снижения темпов инфляции и степени волатильности национальных валют, достижения более-менее схожих процентных ставок. Отсутствие скоординированных финансовых политик подкрепляется крайне неустойчивым обменным курсом национальных валют стран-участниц и их укрепившейся тенденцией к девальвации.

Тем не менее, несмотря на все вышеуказанное, экономики трех стран ТС и ЕЭП крайне взаимосвязаны. Так, переход Центрального банка РФ к политике таргетирования инфляции и свободно плавающего курса российского рубля стал стимулом к его девальвации. Подобное решение Национального банка Казахстана⁶ видится вполне предсказуемым шагом, прежде всего потому, что дешевый рубль означает снижение спроса на товары, составляющие экспорт Казахстана в Россию, а также снижение конкурентоспособности производимой продукции казахстанских предприятий и, следовательно, рост импорта из России в Казахстан.

Пока же вполне осуществимой кажется идея общесоюзной платежной системы (ОПС). В кратко- и среднесрочной перспективе внедрение ОПС позволит значительно сократить присутствие Visa и MasterCard на рынках стран ТС и ЕЭП, снизив тем самым доли их годовой выручки. Более того, наличие опыта у Белоруссии по созданию национальной платежной системы (БЕЛКАРТ) способствует ускорению процесса введения и функционирования будущей ОПС.

Однако без создания подлинно экономической базы все заявленные декларации и стратегии развития не будут реализовываться. Более того, несоблюдение принципа обязательного исполнения поставленных целей и совместно разработанных решений грозит перетеканием ЕАЭС в аморфное состояние Содружества Независимых Государств (СНГ). Следовательно, на новом этапе важно запустить механизмы так называемой корпоративной интеграции. Основной импульс развитию ЕАЭС придаст интенсификация торгово-экономических

⁶ Казахстан перешел к свободно плавающему курсу тенге [Электронный ресурс] // Интерфакс. www.interfax.ru/business/461384 (дата обращения 6.11.2015).

отношений между субъектами предпринимательской деятельности и хозяйственных комплексов стран Союза. Именно непосредственное участие реального сектора экономики позволит создать необходимую базу для экономической интеграции, когда хозяйствующие субъекты будут напрямую заинтересованы в увеличении эффекта от взаимного сотрудничества.

Одновременное создание общих рынков товаров и услуг также возможно при росте торговли и взаимных (тоже внешних) инвестиций. Все это дополняется унификацией законодательств и координацией инструментов, механизмов правового регулирования. Как результат – создание общего таможенного, правового пространства, институтов судебной защиты экономических интересов субъектов предпринимательской деятельности станет органичной основой для развития взаимодополняющих отраслей, что будет способствовать, в свою очередь, росту взаимной торговли и развитию национальных экономик, повышению их конкурентоспособности. Вот та необходимая цепочка для достижения главной цели ЕАЭС – повышения качества и уровня жизни населения.

Литература

1. *Винокуров Е.Ю. [и др.] Оценка экономических эффектов отмены нетарифных барьеров в ЕАЭС / Под рук. А.М. Анисимова. ЦИИ ЕАБР, 2015.*

A.V. KAZAKOVA

graduate student, National research University Higher school of Economics (HSE)

kazakova_nas@mail.ru

EURASIAN INTEGRATION: OBSTACLES FOR DEVELOPMENT AND WAYS TO OVERCOME THEM

The Eurasian economic Union (EEU) is a unique project, created on the basis of the Customs Union (CU) and Single economic space (SES). The EEU aims to become an integration core in the post-Soviet space and the new factor in global politics. However, at the moment there are several serious obstacles to the development of Eurasian integration, which could have a negative impact on its success. In this article analyzes the main limiting factors of the process of economic integration in the region and proposes possible ways to overcome them.

Keywords: *Eurasian economic Union, Eurasian integration, post-Soviet space.*

JEL: F02, F15.

В.А. ИВАНОВА
аспирантка кафедры МЭО и ВЭС МГИМО МИД РФ

ПРОБЛЕМА ЭНЕРГЕТИЧЕСКОЙ ЗАВИСИМОСТИ ГОСУДАРСТВ АТР

Азиатско-Тихоокеанский регион (АТР) является динамично развивающимся регионом мира, что обуславливает опережающий рост потребления нефти и газа. Скудость запасов данных видов топлива ведет к усилению энергетической зависимости многих государств АТР. Решение проблемы видится путем осуществления таких мер, как создание совместных предприятий в государствах – экспортерах энергоресурсов, повышение эффективности потребления на внутренних рынках, создание стратегических запасов, усиление региональной кооперации.

Ключевые слова: энергетическая безопасность, Россия, Азиатско-Тихоокеанский регион, Ближний Восток, нефть, газ, уголь, импорт, экспорт.

JEL: F02, F40.

Проблема энергетической зависимости влияет на экономическое развитие государств и политическую стабильность в мире, но нигде она не стоит так остро, как в азиатской части Азиатско-Тихоокеанского региона (АТР). Рост объемов торговли и инвестиций в АТР продолжает способствовать экономическому развитию. В то же время растущий в результате положительной динамики экономического роста спрос на сырье привел к обострению зависимости от энергоресурсов, в частности, от минерального сырья и топлива, а также к росту цен на основные виды топливного сырья в регионе.

Данный регион обладает обширными запасами углеводородов и других видов энергоресурсов. Некоторые государства АТР являются экспортерами угля, природного газа, электроэнергии и нетто-импортерами нефти и сжиженного природного газа (СПГ). Однако ввиду опережающих темпов экономического роста наблюдается спад в объемах экспорта угля и природного газа в ряде стран. Кроме того, несмотря на запасы этих видов топлива, все больший объем спроса в регионе на эти ресурсы удовлетворяется за счет импорта.

Зависимость от импорта нефти. Нефть остается важнейшим сырьем для АТР ввиду удобства транспортировки, высокой энергоэффективности и важности для транспортной и других важных отраслей промышленности экономик региона. Основными поставщиками сырой нефти являются страны Ближнего Востока, Африки, в меньшей

степени – государства СНГ. Растущий спрос на нефть в АТР и острая нехватка внутренних ресурсов этого вида топлива являются главными причинами энергозависимости. Запасы нефти в регионе составляют менее 4% мировых и поэтому возможности увеличить или стабилизировать текущий уровень добычи нефти невелики [1, р. 1]. Замена нефти такими видами топлива, как природный газ или возобновляемые источники энергии, пока не привела к успеху. Как следствие вышеуказанных факторов, растет зависимость региона от импорта нефти из государств Ближнего Востока, крайне политически нестабильного региона мира. А развитие производства и потребления в регионе заставляет искать пути решения по выходу из этой нефтяной зависимости.

Какие меры могут способствовать разрешению этой проблемы? Прежде всего это *создание лучших условий для разведки и разработки внутренних запасов региона*, включая налоговые каникулы предприятиям, работающим в данной сфере; низкие государственные роялти (платежи за разработку природных ресурсов), а также увеличение финансовой поддержки для создания инфраструктуры, в результате чего доступ к месторождениям был бы намного легче.

Следующей мерой снижения энергозависимости является повышение эффективности переработки сырой нефти в экономике стран региона. Ведь снизить темпы роста потребления нефти пока не представляется возможным, так как они обусловлены экономическим ростом, повышением уровня жизни населения, развитием транспортной отрасли, нефтехимической промышленности. Несмотря на высокие темпы прироста спроса на нефть, среднедушевое потребление нефти в большинстве стран АТР по-прежнему ниже, чем в развитых государствах, что указывает на высокую вероятность дальнейшего роста потребления. Пока единственной возможностью сдерживания объема потребления нефти является повышения эффективности ее использования. Так, например, Япония является одной из стран с наиболее энергоэффективной экономикой.

Кроме того, потребление нефти может сдерживаться *структурными изменениями в экономиках развивающихся стран*, обусловленными ростом сферы услуг, сектора информационных технологий и сокращением доли тяжелой промышленности. Такой пример демонстрирует Индия, где основной акцент в экономической политике сделан на развитии информационной экономики, что приводит к стабилизации использования энергоресурсов на единицу ВВП (в отличие от Китая, где доля тяжелой промышленности в структуре экономики по-прежнему велика). Успешным историческим примером структурной перестройки экономики с целью стабилизации потребления сырья является Республика Корея, где с 1980 г. по 2000 г. потребление

нефти росло больше чем на 10% в год в результате индустриализации и относительно низких цен на сырье, а затем рост замедлился вплоть до 1% в год в результате структурных изменений в экономике [1, р. 4–5].

В некоторых отраслях национальных хозяйств АТР нефть будет заменяться в большей или меньшей степени природным газом, а также биотопливом. В частности, среднегодовой рост потребления нефти на Филиппинах планируется в рамках 1,8 %, по сравнению с 10% на газ. В Индии и Республике Корея правительство планирует увеличить долю использования сжатого природного газа в транспорте для снижения потребления нефти. Кроме того, в АТР активно развивается производство биотоплива и этанола. В Индии и Китае построено несколько заводов по производству биотоплива. В большинстве стран также приняты законы по энергосбережению и по снижению энергоёмкости производства [2, р. 45–48].

Однако с учетом положительной динамики прироста населения в регионе и повышения уровня жизни, и как следствие этого – с учетом растущего энергоспроса, реальные возможности по снижению темпов прироста потребления нефти невелики.

Вопрос об острой энергозависимости, в частности, от стран Ближнего Востока, ставит перед импортерами сложную задачу снижения рисков. Япония, Сингапур, Южная Корея и Тайвань импортируют почти всю потребляемую нефть, Бангладеш и Филиппины – около 90%, Таиланд около – 70% [3]. На сегодняшний день экспортерами в регионе являются только Малайзия, Папуа Новая Гвинея, Вьетнам, Бруней. Большая часть импортируемой нефти идет из государств Ближнего Востока. Аналогично и доля АТР в географической структуре экспорта государств Ближнего Востока превалирует. Такая степень зависимости АТР от Ближнего Востока делает их экономики особенно уязвимыми к любым изменениям в военной, политической, социально-экономической ситуации на Ближнем Востоке, которые могли бы привести к перебоям в поставках.

Особенную озабоченность вызывает свободный проход судов через Ормузский пролив, который обеспечивает до 90% всего морского нефтяного трафика Ближнего Востока. Кроме того, около 90% импортируемой в регионе нефти проходит через Малаккский пролив, который разделяет малазийский полуостров и Индонезийский остров Суматра. Близко к проливу также расположен Сингапур, который является крупнейшим нефтяным хабом Юго-Восточной Азии. Таким образом, от свободы этих проливов зависит бесперебойность нефтепотребления почти всего Азиатско-Тихоокеанского региона.

Зависимость от импорта природного газа. Природный газ также приобретает актуальность для энергобаланса стран АТР. Он используется как для производства электроэнергии, так и в промышленности.

В отличие от нефти газ менее энергоэффективен, но в условиях строгих экологических стандартов и сланцевой революции газ пользуется повышенным спросом. Основными газовыми рынками в мире являются США, Европа и Азия. Особенности транспортировки газа определяют их изоляцию друг от друга, различие в издержках и, как следствие, цены на газ на этих рынках. В АТР на транспортные расходы приходится значительная часть в ценообразовании, так как транспортировка происходит либо по газопроводу, либо, по большей части, в виде СПГ, что требует непрерывной и отлаженной цепочки передачи.

Рынок газа АТР имеет три подсегмента – сложившийся (СВА – Япония, Республика Корея, Тайвань), зарождающийся (Китай и Индия) и рынок государств ЮВА (Малайзия, Бруней, Индонезия), где преобладают производители сжиженного природного газа (СПГ). В целом на рынок АТР приходится до 71% мировой торговли СПГ, 51% которых приходится на Японию, за ней следуют Китай, Республика Корея, Тайвань, Таиланд. Крупнейшим экспортером СПГ в АТР является Катар, на который приходится до 29% регионального импорта СПГ, другими крупными поставщиками являются Оман, Йемен, ОАЭ. В совокупности на Ближний Восток приходится до 39% всего объема импорта АТР. 12% азиатского импорта приходится на такие африканские страны, как Алжир, Египет, Экваториальная Гвинея, Нигерия. Затем следует Россия, которая вместе с другими странами региона – Австралией, Брунеем, Индонезией, Малайзией – обеспечивает до 46% импорта СПГ. Эти страны выступают ключевыми экспортерами в регионе. Крупнейшими экспортерами трубопроводного газа являются Россия, Индонезия, Мьянма. Однако в силу ограниченности природных запасов данные государства, за исключением России, поставляют газ небольшому числу стран. Например, Индонезия осуществляет поставки только Сингапuru и Малайзии, Мьянма только Таиланду. Поставка газа по трубопроводу географически ограничена в регионе, и поэтому объемы поставок не столь существенные по сравнению с СПГ. Исключением является импорт КНР из Туркменистана, благодаря самому длинному в мире газопроводу, соединяющему Туркменистан, Узбекистан и Казахстан с Китаем.

Существующие цены на газ в АТР усиливают энергетическую зависимость. В отличие от цен на уголь и нефть, которые, как правило, совпадают с мировой ценой, цены на газ в АТР значительно выше мировых. Они, как правило, проиндексированы в привязке к ценам на сырую нефть по долгосрочным контрактам вплоть до 20 лет. Таким образом, цены на газ не только волатильные, но и почти вчетверо превышают цену на газ в США. Высокие цены на газ в АТР негативно влияют на свободу конкуренции на рынке и препятствуют сбалансирован-

ному использованию различных источников энергии, в том числе способствуя использованию угля в качестве главного минерального сырья.

Создание регионального рынка газа позволит разорвать зависимость цены на газ или СПГ от нефтяных цен и уже основываться на мировых ценах на газ. Особенно этот сценарий благоприятен для АТР, если излишки газа в США и Канаде будут экспортироваться.

Зависимость от импорта угля. В настоящее время азиатская часть АТР является крупнейшим импортером угля в мире. На АТР приходится до 72% мировой торговли углем, импорт занимает 67% от мирового. За последние пять лет объемы импорта данного вида топлива в регионе существенно увеличились. Этот феномен во многом объясняется внутренним спросом в Китае. Кроме Китая, крупнейшими импортерами угля являются также Япония, Республика Корея, Тайвань [3].

Россия, Индонезия и Австралия являются крупнейшими экспортерами угля в регионе, в совокупности на эти государства приходится 62% мирового и 82% регионального экспорта. Объемы экспорта угля из этих стран также увеличились, в большой степени вследствие увеличения на 60% объемов экспорта из Индонезии. Под влиянием строгих экологических стандартов объем импорта угля в Китае в обозримой перспективе должен начать постепенно снижаться, в то время как импорт угля в других странах может возрасть. Как представляется, уголь будет и дальше присутствовать в торговле энергоресурсами, так как ряд государств АТР будет продолжать использовать его для нужд экономики.

Пути преодоления энергозависимости. Решить проблему энергозависимости государств АТР можно путем осуществления таких мер, как создание совместных предприятий в государствах – экспортерах энергоресурсов, повышение эффективности потребления на внутренних рынках, создание стратегических запасов, усиление региональной кооперации.

Организация совместных предприятий с компаниями, вовлеченными в добычу энергоресурсов, прежде всего нефти и газа, является приоритетным направлением в энергетической политике большинства стран АТР. Ряд государств уже осуществляет это путем инвестирования в разработку и разведку ископаемых на Ближнем Востоке и других регионах. Компании из Ближнего Востока, в свою очередь, инвестируют в нефтеперерабатывающую отрасль в АТР. Например, Сауди Арамко¹ имеет существенный объем вложенных средств в нефтеперерабатывающей отрасли Сингапура. В Китае с 2000-х годов поли-

¹ Saudi Aramco (ведущая компания Саудовской Аравии) осуществляет добычу нефти в Саудовской Аравии, включая территориальные воды Персидского залива и Красного моря. Большая часть добычи нефти приходится на месторождения, располо-

тика всех нефтяных компаний строилась на инвестициях в нефтяную промышленность государств – производителей нефти. На сегодняшний день китайский капитал присутствует в Алжире, Азербайджане, Бразилии, Мьянме, Канаде, Эквадоре, Индонезии, Иране, Казахстане, Кении, Кувейте, Мавритании, Марокко, Нигерии, Омане, Перу, Саудовской Аравии, Судане, Сирии, Туркменистане, Венесуэле и Йемене. Подобного рода совместные предприятия обеспечивают нефтяные поставки, отчасти решая проблему энергетической зависимости.

Форма реализации проектов в рамках совместных предприятий может быть усовершенствована за счет создания и расширения нефтехранилищ в АТР. Ближневосточные компании имеют обширные нефтехранилища в Европе, Карибском бассейне, но не имеют ни одного в АТР, несмотря на огромные объемы поставок. Создание нефтехранилищ также может быть весьма выгодным для экспортеров из Африки, так как поможет сэкономить на расходах по транспортировке за счет экономии на масштабах.

Совместные предприятия с азиатскими партнерами могут быть особенно эффективны во многих сферах: в разведке и добыче нефти; в нефтепереработке и реализации продуктов переработки; в строительстве и реализации совместных хранилищ нефти и совместной инфраструктуре, такой как нефтепроводы, порты, терминалы.

Несмотря на важность государственной поддержки, каждый проект должен иметь экономическую выгоду для инвестора, и здесь важную роль играют рыночные механизмы.

Вопрос повышения эффективности потребления на внутренних рынках в течение долгого времени решался правительствами стран АТР путем проведения политики ценового регулирования. Сейчас правительства государств АТР все чаще приходят к выводу, что энергетическая безопасность, под которой понимается обеспечение бесперебойных поставок энергоресурсов при максимально возможно низкой цене, может быть достигнута через эффективную работу рыночных инструментов.

При этом до сих пор многие правительства продолжают вмешиваться в рыночный механизм для лоббирования интересов внутренних поставщиков или отраслей хозяйства, обеспечения интересов отдельных групп населения. Это ведет к нарушению механизмов рыночного взаимодействия. Неэффективность регулирования рынков энергоресурсов ведет к нарушению интересов некоторых групп бизнеса, поэтому вопрос повышения эффективности потребления на внутренних рынках крайне актуален. Разница в подходах к регулированию рынков

женные на прибрежных равнинах Восточной провинции. Компания была основана 29 мая 1933 года

сырья в разных странах АТР приводит к различной динамике развития отраслей обрабатывающей промышленности. Это во многом объясняется заметным присутствием нефтяных и газовых ТНК на рынках АТР, которые для осуществления своей деятельности выбирают государства с максимально прозрачным и эффективным регулированием сырьевых отраслей и, как следствие, высокой эффективностью потребления.

Одной из наиболее эффективных мер по решению проблемы энергетической зависимости является создание стратегических запасов нефти. Будучи членами ОЭСР, Япония, Республика Корея, Австралия и Новая Зеландия сохраняют обязательный уровень запасов, который соответствует объемам 90-дневного импорта нефти. Кроме того, приемлемый уровень запасов в регионе поддерживает Тайвань и Сингапур, который является региональным центром нефтепереработки и крупнейшим нефтетрейдером АТР.

Другие государства региона более уязвимы к перебоям в поставках. В 2004 г. китайское правительство начало строительство нефтехранилищ в четырех городах. На сегодняшний день запасы КНР соответствуют объемам 30-дневного импорта нефти [2].

Высокие издержки строительства и поддержания функционирования нефтехранилищ во многом предполагают международное участие и кооперацию между соседствующими государствами. Кроме того, при создании нефтехранилищ правительства должны выбрать соответствующее место и обеспечивать безопасность запасов, которые могут не использоваться в течение длительного времени. Важно правильно определять время пополнения запасов и выработать механизм для их использования.

В последнее время решение проблемы энергозависимости широко обсуждается в контексте региональной кооперации в регионе как в области совместного инвестирования в проекты за пределами АТР, так и в создании совместной инфраструктуры – трубопроводов, портов, перерабатывающих предприятий. Механизм взаимодействия пока имеется только в рамках АСЕАН, члены которой в 1986 г. подписали Соглашение по нефtezависимости, призывающее страны-производители увеличить объемы экспорта в государства АСЕАН, испытывающие нехватку ресурсов. Среди членов АСЕАН были 4 производителя и экспортера нефти – Бруней, Индонезия, Малайзия, Вьетнам и крупный производитель продуктов нефтепереработки – Сингапур. Пять других членов являются импортерами нефти – Мьянма, Камбоджа, Таиланд, Филиппины и Лаос. Эффективность этого соглашения невысока.

Как представляется, на сегодняшний день кооперация может развиваться в двух направлениях – увеличение и поддержание запасов и выработка единой ценовой политики в отношении государств – экс-

портеров энергоресурсов, в частности государств Ближнего Востока. Однако сложности есть и на том, и на другом направлениях.

Региональная кооперация осложняется противоречиями между государствами внутри региона. В частности, Япония недовольна ростом роли Китая как крупнейшего импортера нефти в регионе. Различна политика стран региона и в сфере регулирования рынка, внутренней ценовой политики и стандартов качества для продуктов нефтепереработки, что в совокупности ведет к разобщенности в интересах государств региона.

Таким образом, для создания предпосылок региональной интеграции необходимо создавать общие нефтехранилища; гармонизировать систему технических требований для продуктов нефтепереработки.

Обеспечение энергетической зависимости зачастую отражается и в ценовой политике, поэтому одним из важных направлений является усиление роли свободной трейдинговой площадки, ориентированной на нужды АТР.

В настоящее время в мире существует два важнейших фондовых рынка фьючерсных контрактов на нефть, которые играют определяющую роль для мировой торговли, – это ICE (Лондон) и NYMEX (Нью-Йорк). Однако покупатели из АТР не могут широко использовать эти рынки, так как они, по сути, торгуют марками нефти, которую государства АТР не закупают. Торговля нефтью в США базируется на марке Вест Тексес Интермедиа, в Лондоне – на Бренте, в то время как государства АТР закупают Дубай бренд. И хотя для снижения рисков можно использовать любой рынок, трейдеры из АТР меньше хеджируют свои позиции на американском и европейском рынках. Этот разрыв в торговле разными марками позволяет продавцам зачастую устанавливать более высокую цену для потребителей из АТР. В 2006 г. открылась биржа в Дубае (DME) с 50%-ным участием NYMEX, что весьма выгодно для государств АТР. Ожидается, что роль этой площадки для импортеров из АТР будет весьма велика.

В настоящее время в регионе происходит изменение геополитического баланса сил, и это не способствует сближению позиций по решению вопроса энергетической зависимости ряда крупных экономик АТР. Можно предположить, что будет иметь место дальнейшая региональная сегментация азиатской части АТР в зависимости от выбора вектора силы, а реализация предложенных выше мер по решению проблемы энергозависимости экономик АТР будет осуществляться в рамках отдельных региональных соглашений. На сегодняшний день, как представляется, такого рода соглашениями станут Транс-Тихоокеанское партнерство и Азиатско-Тихоокеанское торговое соглашение.

Литература

1. BP Statistical Review of World Energy 2015 / BP p.l.c. London, 2015.
2. *Kang Wu. Asia's Energy Future: Regional Dynamics and Global Implications.* Wu Kang // East-West Center. Honolulu, 2010. P. 45–48.
3. Southeast Asia Energy Outlook 2015 / World Energy Outlook Special Report / International Energy Agency. Paris, 2015. P. 128–135.

V.A. IVANOVA

PG student, International Economic Relations Department Moscow State Institute for International Relations, Moscow
vnnvctr@yahoo.com

PROBLEM OF ASIA PACIFIC COUNTRIES ENERGY DEPENDANCE

Asia Pacific is a unique region, contains both developed and developing countries. Dynamic economic development leads to fast growing demand for fossil fuels. Ecological standards assume structural changes to the energy balance of Asia Pacific countries with declining amount of coal in favor of oil and gas. Asia Pacific is a net importer of oil and gas mainly from the Middle East. This dependence makes Asia Pacific countries search for a solution to secure demand. As it seems solution to the problem can be reached with Russian participation through the following measures: joint ventures, effective regulation of the home market, creature of stocks and regional cooperation.

Keywords: *energy security, Russia, Asia Pacific, Middle East, oil, gas, coal, import, export.*

JEL: F02, F40.

А.Ш. КАСЫМОВ
аспирант факультета государственного управления
МГУ им. М.В. Ломоносова

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ОСНОВЫ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ РЫНКА ВЕНЧУРНОГО КАПИТАЛА

Технологическое развитие экономики во многом определяется инновационной активностью экономических субъектов и эффективностью функционирования государственных и общественных институтов. Роль институциональной обеспеченности рынка венчурного капитала сложно переоценить, поэтому изучение и анализ формальных и неформальных институтов венчурного капитала, сформировавшихся в зарубежной и отечественной практике, очень важны. В работе дана сравнительная характеристика двух моделей рыночной экономики, определяющих институциональное обеспечение венчурного капитала, определены особенности институциональной структуры отечественного рынка венчурного капитала. Аргументирован вывод, что для современной России вопрос сочетания формальных и неформальных институтов обусловлен консервативностью неформальных институтов, обладающих огромной инерционной силой и сформировавшихся под воздействием предыдущей истории развития институтов общества.

Ключевые слова: венчурный капитал, формальные и неформальные институты, институты развития, модели рыночной экономики, институты венчурного капитала, институциональное обеспечение.

JEL: F21, G23, G24, O17.

Институциональное состояние венчурного капитала находит отражение в правах собственности [propertyrights], передаваемых в процессе рыночного обмена и отражающих легитимные притязания на ресурсы и доходы, образующиеся в процессе его обращения. Функционирование венчурного капитала в инновационной сфере показывает его особую специфику как «профессионального капитала» и роль его рефлекслируемой компоненты – обусловленность наличием легитимных компетенций, определяющих возможности маневрирования капиталом в условиях высокого риска и неопределенности.

Институты венчурного капитала. Институционализация венчурного капитала в мире началась во второй половине 1940-х годов параллельно с расширением венчурной инвестиционной деятельности крупных компаний и банковских синдикатов. В России институты венчурного капитала начали формироваться в 1990-х, когда под патро-

нажем ЕБРР стали появляться венчурные фонды, ориентированные на инвестиции в национальные компании. Формальная институционализация национальной венчурной индустрии в России началась в 2002 г. с принятием Минпромнауки РФ Проекта концепции развития венчурной индустрии в России, целью которой являлось «...создание с участием государства системообразующих элементов национальной венчурной индустрии в России и формирование благоприятной экономической и правовой среды для их последующего саморазвития»¹.

Эффективность функционирования национальной институциональной модели определяется ее соответствием цивилизационной (локальной) матрице конкретного государства². Генератором трансформационных процессов в экономике является институт государственной власти, регулирующий социально экономические процессы: создание новых политических и экономических структур социально продвинутыми и ресурсно-обеспеченными слоями общества, использующими новые возможности и правила для инновационного предпринимательства [2]. Модели поведения и трансформирующиеся практики, подвергаясь естественному отбору, кристаллизуются в новые институты, регулирующие инновационно-инвестиционную деятельность. Сравнительная характеристика моделей рыночной экономики представлена в таблице, что позволяет сделать вывод о том, что Россия, заимствуя отдельные элементы обеих моделей, развивается в соответствии с собственными объективными исторически сложившимися предпосылками и условиями (см. табл.).

Базисом развития экономики обеих моделей выступает массовое промышленное производство. Российская экономическая модель в начале рыночных реформ была ориентирована на либеральную (американскую) модель, что по многим позициям явно шло в диссонанс с исторически сложившимися формальными и неформальными институтами. В США рынок является саморегулирующейся (самонастраивающейся) системой, но неустойчивой и требующей деликатного

¹ Проект Концепции государственной системы стимулирования венчурных инвестиций (развития венчурной индустрии), был подготовлен Минпромнауки РФ в рамках реализации Распоряжения Правительства РФ от 16 марта 2002 г. N 314-р. В настоящий момент в стадии широкого обсуждения находится Стратегия развития отрасли венчурного инвестирования в РФ (2015 г.), подготовленная ОАО «РВК».

² Закономерности и этапы цивилизационного развития определяются глобальной цивилизационной матрицей (самовоспроизводящейся, саморегулируемой и саморазвивающейся системой), центральным элементом которой выступает институциональный архетип. В конкретном государстве она принимает форму локальной цивилизационной матрицы, отражающей глубинные процессы эволюции экономического и общественного развития данного государства и кристаллизуется в институциональную матрицу [1].

Таблица

Сравнительная характеристика моделей рыночной экономики, определяющих институциональное обеспечение венчурного капитала*

Критерии сравнения	Либеральная (рыночная) модель	Модель социально ориентированного рынка
Страны – представители	США, Великобритания	Австрия, Франция, Германия
Преобладающий тип правовой системы	Господство «англо-саксонской» системы precedentного права (commonlaw); большая защита интересов частных собственников, в т.ч. владельцев акций; действенный инфорсмент контрактных прав и обязательств	Преобладает система кодифицированного гражданского «французского» права (civillaw); избыточное регулирование административно-регулирующих начал
Государственное регулирование экономики	Макроэкономическое государственное регулирование: курс валют, процентные ставки, уровень инфляции и проч. Жесткое ограничение полномочий государственной исполнительной власти в области имущественных отношений	Государственное регулирование охватывает все уровни экономики (в России государственное регулирование: макро-, региональный и муниципальный уровни; государственные корпорации)
Государственный сектор экономики	Госсектор незначительный, с четко очерченными границами, диверсификация незначительная эффективность низкая	Госсектор значительный, с четко очерченными границами, существенная диверсификация, эффективность высокая
Государственный патернализм, бюджетная политика	Нацелен на наименее обеспеченные слои населения, бюджетная политика «скудная»	Государственный патернализм и щедрая бюджетная политика охватывают значительные слои населения
Финансовая система	Модель приоритетного фондового финансирования	Модель приоритетного банковского финансирования

Продолжение табл.

Критерии сравнения	Либеральная (рыночная) модель	Модель социально ориентированного рынка
Страны – представители	США, Великобритания	Австрия, Франция, Германия
Зарождение институтов венчурного капитала	1946 г., частная инициатива, «American Research & Development», цель – «повышение качества жизни американского народа»	1970-е г., инициатива государства, цель – альтернативное финансирование научно-технологического развития
Правовое регулирование венчурной деятельности	Регламент венчурной деятельности не определен, подчиняется принципам общего регулирования инвестиционной деятельности	Наличие специального нормативно-правового регулирования венчурной деятельности (Германия, Венгрия, Швейцария)
Сферы инвестирования венчурных фондов	Финансирование ранних стадий новых и молодых компаний	Финансирование стадий расширения бизнеса
Государственная поддержка (гарантии и гранты) венчурного капитала	Программы государственной поддержки на всех стадиях инновационного цикла (гранты малому и среднему бизнесу на коммерциализацию инноваций, местные частно-государственные фонды, меры поддержки венчурных инвестиций и др.)	Программы государственной поддержки инновационных предприятий (государство – гарант при банковском венчурном кредитовании). Государство – участник рынка – Национальный венчурный фонд Франции (400 млн евро), Проект VTU (Германия) для фондов рискованного капитала (инновационные проекты)
Организационно-правовые формы венчурных компаний	Limited Liability Company (LLC, США – компания с ограниченной ответственностью), Limited Liability Partnership (LLP, Великобритания – партнерство с ограниченной ответственностью)	Kommanditgesellschaft/Aktien (KGaA, Германия – акционерно-командитное товарищество).
Модель венчурной деятельности	США, Великобритания – акционерный капитал, прямые инвестиции	Франция – «капитал-риск» – аккумулярование средств национализированными банковскими структурами

Окончание табл.

Критерии сравнения	Либеральная (рыночная) модель	Модель социально ориентированного рынка
Страны – представители Участники партнерств, капитал партнерств	США, Великобритания Юридические и физические лица; вклады государственных и частных пенсионных фондов;	Австрия, Франция, Германия Лидеры финансирования – банки и страховые компании (Франция, Германия); специальные фонды (Клубы инвестирования)
Институты государственной поддержки венчурного бизнеса	National Venture Capital Association, NVCA; National Association of Securities Dealers Automated Quotation, NASDAQ	Ассоциация инвесторов венчурного капитала (Франция), German Association of Industrial Research (GAIR, Германия)
Ведущие венчурные фонды	Accel Partners (образование, программное обеспечение); Atlas Venture (технологические инновации); Sanaa Partners (цифровые технологии, биофармацевтика)	Index Ventures, Accel Partners, Balderton capital, Atomico, Lake Star, Global Founders Capital
Ментальность нации в части предпринимательства и бережливости	Протестантство, накопление в форме инструментов фондового рынка.	Католицизм, накопление в форме банковских депозитов
Модели регулирования финансовых рынков	Широкие полномочия саморегулируемых организаций (США, Канада)	Преимущественное регулирование государством (Франция, Россия)
Институциональное доверие агентов, институт конкуренции	Высокий уровень развития	Средний уровень развития
Объем венчурных инвестиций, 2014 г. [4]	США – \$52,1 млрд (2014 г.)	Европа – €7,9 млрд (2014 г.)
Преобладающие инвесторы на стадиях «Seed Capital» и «Start-up-Capital»	По объему инвестиций – фонды прямых инвестиций, пенсионные фонды; по количеству сделок – бизнес-ангелы	Государственные институты – фонды фондов, банки

* В данном случае не рассматривается так называемая «скандинавская» и азиатская модели. Кроме того, ряд авторов отдельно выделяют «американскую» систему [3].

Источник: составлено автором.

государственного вмешательства; государственный сектор незначителен: из бюджета осуществляется финансирование отраслей, требующих значительных, сопряженных с риском, инвестиций и являющихся недостаточно прибыльными с позиции частного капитала (атомная энергетика, охрана здоровья, образование). Следствием является незначительный удельный вес государственных инвестиций (по сравнению с частными) в общем объеме инвестиций [5]. В России, традиционно патерналистском государстве, государственный сектор значительный, государственное регулирование осуществляется на всех уровнях экономики, финансовая система основана на банковской модели финансирования. Сравнение по нескольким базовым критериям свидетельствует о том, что в России не может и не должен в чистом виде применяться «положительный американский» опыт финансирования инноваций, однако положение о партнерстве бизнеса и государства в венчурной индустрии должно стать основополагающим.

Особенности национальных институтов венчурного капитала. Сформировавшаяся в национальной экономике институциональная структура отражает эволюционный отбор институтов и действия государственной политики. Институциональная среда как совокупность юридических, политических и социальных правил, задающих вектор экономического развития, в России определяется следующими характеристиками: многоуровневость – деятельность экономических агентов регулируется на разных законодательных уровнях: муниципальном, региональном, федеральном; институциональный дуализм в формате «формальные-неформальные правила», следствием которого являются противоречия в интерпретациях, возможность трактовки в собственных интересах; компонентная неполнота – недостаток формальных институтов, регулирующих взаимодействие агентов, – на федеральном, региональном, местном уровнях; фрагментарность институтов, что позволяет игнорировать действующие формальные институциональные рамки [6]. Институциональная среда – границы, в пределах которых формируются институциональные соглашения, подразделяющиеся на формальные (законы и нормативные акты) и неформальные (традиции и обычаи) «правила игры», а также механизмы принуждения, структурирующие взаимодействия. Кругооборот венчурного капитала в воспроизводственном процессе – результат взаимодействия системы формальных и неформальных институтов.

Формализация рынка венчурного капитала имеет глубокий социально-экономический смысл: поставить инновационную деятельность экономических агентов и порождаемые на различных уровнях экономики инновационные интересы в ограничительные рамки, конфигурируемые в соответствии с целями государства по переходу на рельсы расширенного инновационного воспроизводства (см. рис.).



Источник: составлено автором.

Рис. Институциональная структура рынка венчурного капитала.

Государство в лице уполномоченных органов различного уровня (федерального, регионального, местного) устанавливает законодательно закрепленные правила взаимодействия в инновационной сфере и укрепляет его «вширь» через расширение сфер государственного вмешательства и «вглубь» через усиление роли в уже регулируемых сферах. Поддержка венчурного предпринимательства со стороны государства выражается в декларировании и контроле исполнения требований по «вхождению» на венчурный рынок (порядок регистрации бизнеса, заключения и исполнения сделок, техническое регулирование технологий, управление качеством, налогообложение и т.д.), а также в наказании агентов, игнорирующих частично или полностью формальные предписания (штрафы, лишение лицензий, арест имущества).

В качестве мер поддержки венчурного бизнеса Международным валютным фондом определены следующие ключевые институты:

качественное управление (гарантия политических и экономических прав и свобод; низкая коррупция, четко и однозначно очерченные законодательные рамки); институт частной собственности, упорядочивающий социальное и экономическое пространство, снижающий неопределенность во взаимодействиях агентов (совокупность норм права, уровень их соблюдения); понятный и предсказуемый коридор политических решений (институциональные ограничения политических действий) [7, с. 87].

Параметры рынка венчурного капитала (доходность, ликвидность, риск) напрямую зависят от институциональной среды и отражают интересы и ожидания агентов, поднимая проблему доверия. *Доверие* как институциональная категория является связующей инстанцией для всей совокупности экономических отношений, особенно в отношениях финансового обеспечения инвестиционно-инновационных процессов [8], [9], [10]. Венчурный капитал – отношения доверия по поводу совместного владения высокорисковыми активами и возврата многократно возросшего инвестированного капитала. В национальной экономике сформировался крайне низкий уровень институционального доверия экономических агентов. Недостаток доверия не способствует устойчивости финансового рынка³, тем более высокорискового венчурного рынка. *Ликвидность* венчурного рынка напрямую зависит от ликвидности финансового рынка, его способности амортизировать колебания спроса и предложения инвестиционных ресурсов без значительных колебаний цен на финансовые активы. Кризисы ликвидности способны трансформироваться в кризисы доверия и надежности на финансово-кредитных рынках. Государственные институты способны противодействовать факторам неустойчивости финансовых рынков. В данном контексте прежде всего остается актуальной «узловая проблема» *сбережений населения*: в условиях нарастания негативных тенденций на мировых финансовых рынках усиливаются изъятия населением банковских депозитов, как следствие – сокращение кредитования, падение спроса, снижение инвестиций и т.д.

Формальные институты имеют юридическую основу в форме законов и подзаконных актов. Законы закрепляют цель и правила применения того или иного института, поскольку невозможно предусмотреть складывающиеся на практике различные ситуации, постольку формируется «широкое серое поле», открытое для интерпретации. Неполнота закона, при его формальном соблюдении, оставляет возможности для манипуляций и позволяет осуществлять деятельность,

³ Крах инвестиционного банка Lehman Brothers имел следствием разрушение доверия между банками и резкое сокращение операций на глобальном финансовом рынке (Прим. авт.).

полностью противоположную духу и букве данного закона. Несовершенство законов и судебной системы расширяют сферу злоупотреблений и «коррупционной ренты».

Цена «входа» на венчурный рынок также может оказаться для предпринимателя «не по карману». В этом случае могут формироваться законодательно не закрепленные, не подчиняющиеся прописанным правилам и обусловленные реакцией на формальные требования и особенностями взаимодействия инновационных агентов неформальные правила. Происходит *деформализация рынка венчурного капитала*, социально-экономический смысл которой заключается в создании гибкого, маневренного пространства экономического взаимодействия, обеспечивающего преодоление границ и рамок, дозируемых формальными институтами. Неформальные правила могут, во-первых, иметь характер индивидуальных соглашений и «переигрываться» контрагентами в зависимости от специфических притязаний; во-вторых, формироваться конкретными группами и сегментами рынка, определяющими локальные и понятные для данных групп порядки; в-третьих, с определенными ограничениями могут «транслироваться» на другие группы и рыночные сегменты. Вместе с тем неформальные правила упорядочивают деятельность «пришлых» хозяйствующих субъектов, входящих в такие рыночные сегменты и выдвигающих притязания на доходы и ресурсы без знания неформальных правил; данные притязания могут быть дезавуированы путем отказа от сотрудничества или принятия дискриминационных решений, при этом декларируемая причина будет, как правило, бюрократической (формальной: не соответствие профилю деятельности, неверное оформление документов и т.д.). Результатом является «выпадение» из поля зрения государства ряда экономических процессов, в том числе утаивание результатов деятельности (даже полученных законно), и возникновение «теневых» институтов. Неформальность и отклонения от выполнения формальных правил не ведут к тотальной криминализации, но обеспечивают заполнение «пустот», не урегулированных формальными правилами.

Поясним данное положение. В отечественной практике принято обсуждать либо успехи венчурного предпринимательства, либо предлагаемые меры по устранению недостатков и т.д. Однако достаточно редко анализируются глубинные проблемы, препятствующие движению венчурного капитала. Рассмотрим некоторые из них.

Во-первых, региональные венчурные фонды не имеют достаточного влияния на деятельность Управляющих Компаний, которые в большинстве своем аффилированы с частными инвесторами – банками-пайщиками Закрытых паевых инвестиционных фондов венчурных инвестиций (ЗПИФ ВИ), и часто при управлении ЗПИФ ВИ преследуют собственные интересы. Денежные средства практически

всех ЗПИФ ВИ выводятся из регионов и хранятся на расчетных счетах в московских банках – происходит монополизация рынка из-за концентрации венчурного капитала в узком круге крупного московского банковского бизнеса⁴. Такой подход к формированию структуры венчурного капитала способствует становлению сетевой модели рынка региональных венчурных инвестиций в России с ярко выраженными экономическими взаимодействиями, основанными как на экономической близости агентов, так и на особых отношениях с властными структурами. В результате возрастает роль неформальных отношений между центральным правительством и крупным банковским бизнесом, а возможности региональных властей по управлению венчурным капиталом ограничены.

Во-вторых, не достаточно эффективное управление Управляющими Компаниями ресурсами региональных ЗПИФ ВИ обусловлено тем, что банку, как пайщику ЗПИФ ВИ, не выгодна стратегия максимизации доходов по паям. Его цель – участвовать в работе ЗПИФ ВИ, используя собственную стратегию управления ресурсами, позволяющую минимизировать использование собственных ресурсов в долгосрочных инновационных проектах. Банк концентрируется на получении дохода в ином виде, чем доходы по паям.

В-третьих, максимизация интересов банков и Управляющих Компаний при реализации профинансированных проектов и недостаточная эффективность используемых механизмов контроля и управления проектами имеют следствием ущемление интересов инициаторов проектов, которым предоставляется неимоверно низкая доля в уставном капитале проектной компании (иногда менее 1%). Для инициатора проекта данное положение может быть расценено как попытка захвата бизнеса вследствие невозможности в перспективе выкупить бизнес из-за высокой стоимости доли ЗПИФ ВИ в уставном капитале.

Данная ситуация наносит урон престижу государства и формирует негативное общественное мнение в отношении венчурного предпринимательства. Необходимо формировать формальные и неформальные институты, обеспечивающие защиту интересов регионов и региональных венчурных фондов по развитию региональных рынков венчурных инвестиций.

⁴ В большинстве отечественных ЗПИФ ВИ сложилась практика, когда, в соответствии с Правилами Доверительного управления, в первый год фондом инвестируется не более 40% средств, во второй год средства не инвестируются и лишь к концу третьего года величина инвестиций фонда в конкретный венчурный бизнес может быть доведена до 70%. Временно свободные денежные средства находятся в Управляющей Компании, которая распоряжается ими по своему усмотрению, размещая на депозиты в банк или альтернативные проекты, не имеющие ничего общего с инновациями [11].

Для формирования отечественного рынка венчурного капитала необходимо заполнить «институциональные пустоты» в законодательной и нормативной базе, регулирующей сферу венчурной индустрии, ее инфраструктуру. Свидетельством приверженности государства развитию критических технологий и высокотехнологичных отраслей является формирование государственных финансовых и нефинансовых институтов развития, являющихся катализаторами вложений в инновационную сферу и политическим инструментом одновременно. Именно они играют ключевую роль как в повышении восприимчивости экономики к ускорению технологического развития, к инновациям, так и к формированию благоприятного климата для стимулирования реализации креативного изобретательского потенциала.

Литература

1. Бессонова О.Э. Интегрально-институциональная парадигма цивилизационного развития как новая методология познания // Журнал социологии и социальной антропологии. 2008. Т. XI. № 2 (43). С. 15–32.
2. Заславская Т.И. Социальная трансформация российского общества: Деятельностно-структурная концепция. М.: Дело, 2002.
3. Berkowitz D., Pistor K., Richard J.-F. (2003). Economic Development, Legality and the Transplant Effect // European Economic Review. 2003 Vol. 47. Н. 169.
4. 2015 Venture Capital Report. Wilmer Cutler Pickering Hale and Dorr LLP is a Delaware limited liability partnership. www.wilmerhale.com.
5. Третьяк Е.Д. О капитале акционерного общества как источника финансового обеспечения // Финансы. 2000. №10.
6. Шаститко А.Е. Институциональная среда хозяйствования в России: основные характеристики. ecsocman.hse.ru/data/834/685/1219/028Shastitko.pdf.
7. Инновационное развитие – основа модернизации экономики России: национальный доклад / Ред. совет: В.П. Евтушенко, С.В. Кириенко, А.Б. Чубайс. М.: ИМЭМО РАН, ГУ-ВШЭ, 2008.
8. Клейнер Г.Б. Экономика России и кризис взаимных ожиданий // Общественные науки и современность. 1999. № 2. С. 5–19.
9. Корнаи Я. Честность и доверие в переходной экономике // Вопросы экономики. 2003. № 9. С. 4–17.
10. Мильнер Б.З. Фактор доверия при проведении экономических реформ // Вопросы экономики. 1998. № 4. С. 27–38.
11. Узких Ю.А. Проблемы развития регионального рынка венчурного финансирования малого инновационного бизнеса // Стратегия устойчивого развития регионов России: проблемы и перспективы: сб. статей и тез. докл. XVI Междунар. науч.-практ. конф. Челябинск: Уральская академия, 2012., 20 апр. С. 29–32.

A.SH. KASYMOV

graduate student, School of Public Administration, Lomonosov Moscow State University,
Moscow, Russian Federation
azrksmov@gmail.com

THE INSTITUTIONAL FRAMEWORK OF THE FUNCTIONING OF THE VENTURE CAPITAL MARKET

Technological development of economy is largely determined by the innovative activity of economic operators and efficient functioning of the State and public institutions. The purpose of the study is to analyze the institutional endowment of the venture capital market. The accomplishments achieved through theoretical analysis of formal and informal venture capital institutions formed in foreign and domestic practice. In the work given the comparative characteristic of the market economy model, defining institutional provision of venture capital; the features of the institutional structure of domestic venture capital market. Justified the conclusion that the issue for contemporary Russia combination of formal and informal institutions due to the conservatism of the informal institutions with huge inert strength and formed under the influence of previous institutional history of the development of society.

Keywords: *venture capital, formal and informal institutions, institutions of the market economy model development, venture capital institutions, institutional support.*

JEL: F21, G23, G24, O17.

А.А. ТРЕЩЕВА

преподаватель кафедры «Менеджмент и логистика на транспорте» ФГБОУ
ВПО «Самарский государственный университет
путей сообщения»

ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ИНВЕСТИЦИОННЫМ ПРОЦЕССОМ В РЕГИОНЕ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ (на примере Самарской области)

Рассматриваются особенности управления инвестиционным процессом в регионах России на современном этапе. Проведен анализ степени износа производственных фондов в обрабатывающей промышленности. Отмечено, что техническое перевооружение отраслей обрабатывающей промышленности, их ускоренная модернизация требуют внушительных финансовых вложений, в связи с чем особое внимание уделено управлению инвестиционным процессом в регионе. Результат проведенного исследования подчеркивает важность применения системного подхода, а также необходимость повышения эффективности механизма управления инвестиционным процессом в регионе.

Ключевые слова: *инвестиционный процесс, инвестиционная деятельность, новая модель экономического роста, модернизация экономики, механизм управления инвестиционным процессом в регионе.*

JEL: R1.

Современный этап развития экономики регионов России предполагает формирование новой модели экономического роста, основой которой является инновационная деятельность. Рост экономики даст возможность повысить уровень и качество жизни населения, обеспечить социальную стабильность в обществе, экологическую и экономическую безопасность государства. «Россия должна создавать новую модель экономического роста», – заявил глава правительства РФ Д.А. Медведев. «У нас есть регионы, которые могут жить и без доходов от экспорта энергоресурсов. Они вовремя и эффективно вложились в модернизацию производственных мощностей, нашли инвесторов, построили новые заводы, нарастили производство продукции с более высоким уровнем добавленной стоимости, и это пример, к которому мы должны стремиться в масштабах всей страны», – подчеркнул Д.А. Медведев на 6-ом Гайдаровском форуме [1].

Существенным препятствием перехода российских регионов на путь инновационного развития выступает сложившаяся возрастная структура основных производственных фондов (табл.1.) По данным

международных экономических организаций, в 2014 г. Россия находилась в десятке «стран-лидеров» по уровню их износа. Российские федеральные ведомства оценили данный показатель по России в 55–60%, а исследовательские центры РФ – минимум в 60–65% [2].

Одним из приоритетных направлений Стратегии развития России является изменение структуры экономики – переход от сырьевой направленности к перерабатывающей, в этой связи перед нами стоит задача проанализировать и динамику износа производственных фондов основных видов экономической деятельности обрабатывающей промышленности за 2006–2014 гг.

Таблица 1

Степень износа производственных фондов по основным видам экономической деятельности обрабатывающей промышленности Российской Федерации, %

Виды экономической деятельности	Годы					2014 к 2006, в п.п.
	2006	2011	2012	2013	2014	
Обрабатывающая промышленность, в т.ч.	45,2	42,5	43,4	43,5	44,3	-0,9
Производство пищевых продуктов, включая напитки и табака	36,3	42,6	44,8	45,8	46,2	9,9
Текстильное и швейное производство	48,1	41,6	43,7	44,6	45,1	-3
Обработка древесины и производство изделий из дерева	31,2	36,6	41,1	43,5	44,2	13
Химическое производство	51,3	44,4	43,6	45,3	46,1	-5,2
Металлургическое производство готовых металлических изделий	46,0	40,9	42,1	43,7	44,0	-2
Производство машин и оборудования	47,1	44,0	44,6	44,9	45,1	-2

Источник: Рассчитано автором на основе данных: Федеральная служба государственной статистики. www.gks.ru/bgd/regl/b14%5F48/Main.htm (Дата обращения: 20.05.2016).

Анализируя статистические данные (см.табл.1). необходимо отметить следующие тенденции. По таким видам деятельности как производство пищевых продуктов, включая напитки и табак, производство машин и оборудования, химическое производство за исследуемый период степень износа превышает 45%. При реализации инновационного пути развития такое состояние основных фондов названных производств можно считать неудовлетворительным.

Несмотря на снижение степени износа основных производственных фондов в обрабатывающей промышленности за период 2006–2014 гг.

на 0,9 п.п., степень износа в 2014 г. остается на крайне высоком уровне 44,3%. Также очевидно и то, что дальнейший рост данного показателя в долгосрочной перспективе может стать причиной резкого падения производства в большинстве российских отраслей.

Высокий уровень износа основных фондов в обрабатывающей промышленности обусловлен низким ростом коэффициента обновления (за период 2006–2014 г.г. увеличение всего на 1,8 п.п.) и незначительным коэффициентом выбытия (за период 2006–2014 гг. он снизился на 0,2 п.п.). Учитывая, что коэффициент выбытия основных фондов в 2014 г. находился на уровне 1,1%, а коэффициент обновления – 14,9%, можно говорить о сохранении плохого состояния материально-технической базы отрасли (см. табл. 2) [2]. Так, по Самарской области износ основных производственных фондов в среднем составляет 60%. Наиболее изношены фонды в машиностроении, металлообработке, химической и нефтехимической промышленности [3].

Таблица 2

Коэффициенты обновления и выбытия производственных фондов по видам экономической деятельности в обрабатывающей промышленности Российской Федерации, %

Виды экономической деятельности	Годы			Абс. отк., п.п.	Годы			Абс. отк., п.п.
	2006	2012	2014		2006	2012	2014	
	Коэффициенты обновления				Коэффициенты выбытия			
Обрабатывающая промышленность, в т.ч.	13,1	13,0	14,9	1,8	1,3	0,8	1,1	-0,2
Производство пищевых продуктов, включая напитки, и табака	16,2	15,3	13,2	-3,7	1,5	1,3	1,5	0,0
Текстильное и швейное производство	8,9	13,1	12,9	4	1,8	1,0	1,1	-0,7
Обработка древесины и производство изделий из дерева	25,9	9,0	12,3	-13,6	1,3	1,1	0,9	-0,4
Химическое производство	9,8	12,1	13,0	3,2	1,2	1,0	1,0	-0,2
Металлургическое производство готовых металлических изделий	12,8	11,9	13,2	0,4	1,5	1,1	1,1	-0,4
Производство машин и оборудования	10,0	13,6	13,9	3,9	1,9	1,1	1,5	-0,4

Источник: Рассчитано автором на основе данных: Федеральная служба государственной статистики. www.gks.ru/bgd/regl/b14_48/Main.htm (дата обращения: 20.05.2016).

Данное обстоятельство определяет структуру затрат общественного производства, характеризующегося высоким уровнем издержек и низким уровнем производительности. Переломить сохраняющуюся негативную тенденцию возможно посредством технического перевооружения отраслей обрабатывающей промышленности, их ускоренной модернизацией, что требует внушительных финансовых вложений. В связи с этим особое внимание необходимо уделить качеству управления инвестиционным процессом в регионе и его особенностям в сложившихся условиях.

Следует отметить, что управление инвестиционным процессом в регионе затруднено из-за существования целого ряда самых разнообразных проблем (нехватка финансовых ресурсов, нехватка квалифицированных кадров в области, невостребованность на российском рынке передовых инновационных продуктов и др.), а также из-за широкого круга его участников и сложного характера взаимодействия между ними [4].

Это обуславливает необходимость применения системного подхода и повышения эффективности механизма управления инвестиционным процессом в регионе. Этот механизм определяется нами как совокупность форм, методов, инструментов, с помощью которых государственные органы власти воздействуют на инвестиционный процесс с целью его активизации и повышения конкурентоспособности региона. При этом следует учитывать, что субъекты инвестиционного процесса могут оказывать непосредственное (прямое), так и опосредованное (косвенное) влияние на управление инвестиционным процессом в регионе (см. табл. 3).

В основе методов прямого воздействия лежит такое управление инвестиционным процессом, при котором правительство региона напрямую стимулирует или ограничивает инвестиционную деятельность. Преимущества прямых методов состоят в оперативности их применения и жесткой правовой регламентации.

К прямым методам управления относят:

- формирование структуры доходов и расходов регионального бюджета;
- определение состава, ставок, порядка и сроков уплаты налогов, зачисляемых в местный бюджет;
- выпуск региональных ценных бумаг;
- регулирование цен и тарифов и т. д.

Методы косвенного воздействия предполагают опосредованное управление инвестиционным процессом путем создания условий и мотиваций хозяйствующим субъектам для привлечения их ресурсов к решению задач территориального развития [7]. Преимущества косвенных методов заключаются в создании мотиваций, при которых

частные интересы будут полностью или частично совпадать с интересами региона. К косвенным методам относят:

- предоставление бюджетных субсидий на развитие социально значимых объектов;
- бюджетные гарантии частным инвесторам;
- страхование кредитов;
- развитие конкурентной среды;
- предоставление льгот в области внешних экономических связей и др.

По нашему мнению, оптимальным является гибкое и сбалансированное сочетание прямых и косвенных методов, которые необходимо формировать с учетом социально-экономических особенностей конкретного региона. В рамках каждого метода предполагается использование различного набора инструментов. Формы воздействия на инвестиционный процесс делятся на четыре блока: экономические, организационные, административные информационные (см. табл. 3).

Широкое разнообразие методов и инструментов управления инвестиционным процессом в регионе дает возможность подходить к их выбору с учетом особенностей экономического развития, сложной структуры субъектов и объектов управления, а также с учетом особенностей взаимодействия их между собой. Особенно следует отметить, что применение одинакового инструментария на различных этапах инвестиционного процесса будет оказывать разное влияние на результативность их использования. В этой связи для каждого этапа нами были обоснованы цели и задачи механизма управления инвестиционным процессом в регионе (табл. 4).

Таким образом, на протяжении всех этапов количество субъектов инвестиционного процесса в регионе увеличивается (государственные органы власти и управления, департамент инвестиционной политики и привлечения инвестиций, министерство экономического развития, инвестиций и торговли, инвестиционные фонды и т.д.). Такие трансформации соотносятся с развитием инвестиционной деятельности, что приводит к необходимости совершенствования механизма управления инвестиционным процессом в регионе (см. рис.).

Данный механизм представляет собой целостную систему взаимосвязанных мер, основанных на использование современных инструментов стратегического планирования регионального развития, обеспечивающих высокий уровень вовлечения конкурентных преимуществ Самарской области. Предлагаемый механизм создаст единую скоординированную систему по привлечению и работе с инвесторами, что позволит преодолеть высокие административные барьеры и впоследствии повысить качество управления инвестиционным процессом.

Таблица 3

Методы и инструменты механизма управления инвестиционным процессом в регионе

Методы и инструменты	Прямое воздействие	Косвенное воздействие
Экономические	– обеспечение государственным заказом части инвестиционных проектов; – ценовые компенсации	– льготное налогообложение и кредитование; – регулирование цен и тарифов; – финансовое обеспечение подготовки и переподготовки кадров; – страхование рисков; – кредиты для обеспечения инвестиционных программ региона
Организационные	– оптимизация организационных структур, участвующих в инвестиционном процессе на территории региона	– организация выставок, презентаций инвестиционных проектов; – проведение конференций и семинаров по развитию инвестиционной деятельности
Административные	– принятие законодательных актов, регулирующих инвестиционную деятельность в регионе; – создание стратегической программы развития инвестиционной деятельности	– совершенствование нормативно-правовой базы с целью создания и поддержания благоприятной инвестиционной среды
Информационные	– проведение систематического анализа и прогнозирования развития инвестиционного процесса в регионе; – использование моральных стимулов и санкций	– формирование системы оказания консалтинговых услуг; – формирование баз данных инвестиционных проектов, реализуемых в регионе

Источник: составлено автором с использованием [7].

Механизм реализации управляющего воздействия включает в себя следующие элементы:

- субъект (участник процесса, запускающий в действие данный механизм);
- цели (программируемые желаемые результаты действия механизма);

**Цели и задачи механизма управления инвестиционным процессом
в Самарской области**

Этапы инвестиционного процесса	Цель	Задачи
Принятие решения об инвестировании	– определение цели вложения;	– определение направления вложения; – выбор конкретного объекта инвестирования
Реализация инвестиционных проектов	– создание объекта инвестиционной деятельности.	– заключение инвестиционного контракта; – наделение статусом инвестиций всех материальных и нематериальных благ, которые вкладываются в данный инвестиционный проект
Завершение инвестиционных проектов	– получение дохода (эффекта), завершение процесса инвестирования по срокам окупаемости.	– производство продукции, оказание услуг, выполнение необходимых работ; – создание маркетинговой системы и системы сбыта готовой продукции; – компенсация вложенных инвестиционных средств.

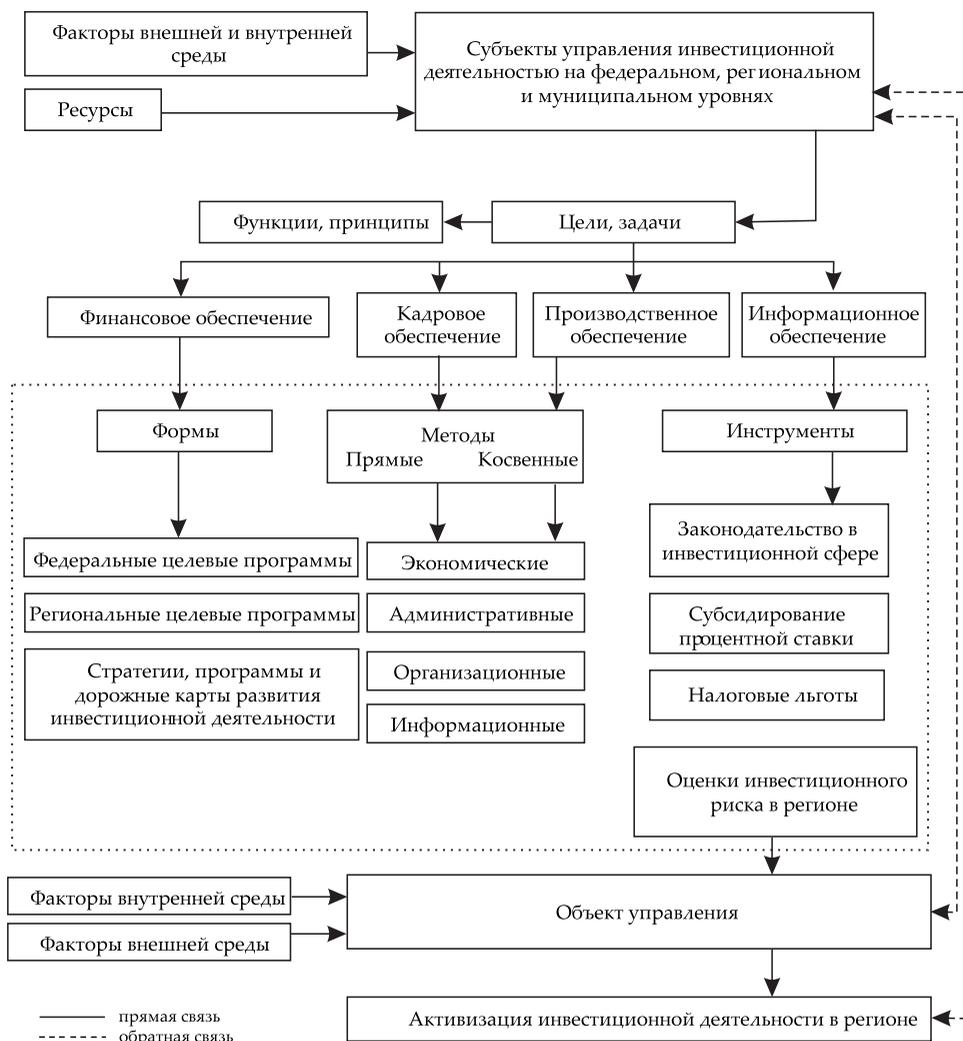
Источник: составлено автором на основе [5, 6].

- форма (организационное и правовое оформление методического обеспечения);
- методы (инструментарий, способы и технологии процессов достижения поставленных целей).

Главными целями функционирования предлагаемого механизма управления являются: повышение эффективности управления инвестиционным процессом в регионе. Функционирование механизма должно быть направлено на оптимизацию инвестиционной деятельности путем создания условий для повышения и развития финансового, кадрового и производственного потенциала. Представленный механизм управления создается и реализуется органами государственного управления с опорой на федеральные и региональные стратегии, программы, нормативно-правовые акты в области инвестиционной деятельности.

В структуре механизма управления инвестиционным процессом в регионе предложено сфокусировать внимание на четырех основных направлениях:

1. Финансовое обеспечение инвестиционного процесса, призванное обеспечить надежную защиту и гарантии интересов инвесторов.



Источник: разработано автором.

Рис. Схема механизма управления инвестиционным процессом в регионе.

2. Кадровое обеспечение, которое направлено на поддержку и развитие кадрового потенциала, необходимого для осуществления инвестиционной деятельности в регионе.

3. Производственное обеспечение, которое направлено на создание благоприятной среды для инвесторов.

4. Информационное обеспечение, которое должно предоставить субъектам и объектам инвестиционного процесса актуальную и достоверную информацию, способствующую осуществлению обоснованного и своевременного управленческого воздействия в инвестиционной сфере.

Таким образом, в условиях сохранения потребности в модернизации экономики на основе инновационного возрождения промышленности регионов России необходимо обеспечить эффективную реализацию указанных направлений.

По нашему мнению, реализация указанных направлений позволит обеспечить экономические и организационные условия для дальнейшего развития инвестиционного процесса в регионе на современном этапе.

Литература

1. Информационный портал Rusnext rusnext.ru/news/1452680618. (дата обращения 05.05.2016).
2. Сайт Федеральной службы государственной статистики. www.gks.ru (дата обращения 06.05.2016).
3. Трещева А.А. Активизация инвестиционного процесса на этапе реиндустриализации экономики в регионе // Управление экономическими системами / Электронный научный журнал. 2015. № 5.
4. Модернизация экономики: понятие, цели и средства. www.bmpravo.ru/show_stat.php?stat=798 (дата обращения 05.05.2016).
5. Маковеев В.Н. Методы и инструменты активизации инвестиционных процессов в муниципальном образовании. // Современные исследования социальных проблем / Электронный Научный Журнал №1(09), 2012.
6. Николаев М.А. Инвестиционная деятельность: учебное пособие. М.: Финансы и статистика, 2014.
7. Жданов В.П. Инвестиционные механизмы регионального развития. Калининград: БИЭФ, 2001.

A.A. TRESHSEVA

teacher of the department "Management and Logistics on Transport" VPO "Samara State University Railways", Samara, Russia
andreeva_alya@mail.ru

FEATURES OF MANAGEMENT OF INVESTMENT PROCESS IN THE REGION AT THE PRESENT STAGE (ON THE EXAMPLE OF SAMARA REGION)

The peculiarities of the management of the investment process in the Russian regions on the modern stage. The analysis of the degree of wear of production assets manufacturing industry. Noted that technical re-equipment of manufacturing industries, their accelerated modernization, requires huge financial investments. In this regard, special attention is paid to the management of investment process in the region. The result of the study emphasizes the importance of a systemic approach and, consequently, improve the efficiency of the mechanism of management of investment process in the region at the present stage.

Key words: *investment process, investment activity, a new model of economic growth, modernization of economy, the mechanism of management of investment process in the region.*

JEL: R1.

НАУЧНАЯ ЖИЗНЬ

Т.Е. КУЗНЕЦОВА
доктор экономических наук, главный научный сотрудник
Института экономики РАН

О НАУЧНОЙ ЭТИКЕ В СОВЕТСКОЙ И СОВРЕМЕННОЙ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЛИТЕРАТУРЕ (памяти большого ученого – Я.А. Кронрода)

В статье дается сравнительный критический анализ двух полюсов развития теории советской политэкономической науки – школы Н.А. Цаголова и школы Я.А. Кронрода. Автор показывает, что в течение нескольких десятилетий, неравными силами, сохранялось противостояние апологии планомерной формы хозяйства в масштабах всего общества как исходного отношения социализма, с одной стороны, и аналитического исследования реального положения в советской экономике, возможности использования отношений собственности, товарно-денежных отношений и рыночных принципов хозяйствования, с другой. В статье говорится о необходимости и важности достоверного освещения в современных публикациях исторических событий, особенно связанных с жизнью и творчеством ученых, которых уже нет с нами.

Ключевые слова: партийное вето, социолитаризм, псевдосоциализм, экономическая теория, политическая экономия, «мятежный классик».

JEL: B30, B31.

В 2016 г. Якову Абрамовичу Кронроду, выдающемуся советскому ученому-обществовед�, исполнилось бы 104 года (1912–1984). Более 30 лет Якова Абрамовича нет с нами. После его смерти, в память о нем, начиная с 1990-х годов, практически каждые 5 лет в Институте экономики РАН проводятся Кронродовские чтения, а также издаются работы, посвященные его научному наследию и творческой биографии. Его имя широко представлено в Интернете, во многих городских и сельских библиотеках страны есть его книги.

В период перестройки появилась, наконец, возможность опубликовать работы Кронрода, которые долгие годы не издавались. В связи с Решением ЦК КПСС от 21 декабря 1971 г. «О работе партийной организации Института экономики Академии наук СССР по выполнению

Постановления ЦК КПСС «О мерах по дальнейшему развитию общественных наук и повышению их роли в коммунистическом строительстве» на публикации работ Кронрода было наложено партийное вето. В конце 1980-х годов запрещенные к публикации при жизни Я.А. Кронрода три его монографии¹ вышли в свет. Это монографии: «Производительные силы и общественная собственность» (издана в 1987 г.), «Планомерность и механизм действия экономических законов социализма» (1988 г.). Третья книга «Процесс социалистического производства» (1989) написана была Яковом Абрамовичем в 1976–1979 гг. Основной акцент автор делает на «категориальном анализе сферы непосредственного производства (его факторов, результатов, динамики)», которая в условиях НТР охватывает не только совокупность отраслей материального производства, но и отрасли непродуцированной сферы. При этом Я.А. Кронрод показывает, почему повышение удельного веса отраслей непродуцированной сферы в общественно организованном труде отражает рост эффективности именно непосредственного производства [4]. В 1992 г. была опубликована последняя из написанных Кронродом работ «Очерки социально-экономического развития XX века» (М.: Наука, 1992).

Первые три работы писались автором в расчете на то, что они будут опубликованы. На заседаниях Ученого совета Института экономики АН СССР он старался убедить своих рецензентов, не рекомендовавших рукописи к печати, в том, что издание его трудов необходимо в интересах развития науки. Но, работая над последней книгой, он не питал надежды, что она скоро увидит свет.

Размышляя над проблемами XX в., Яков Абрамович еще в 1972–1974 гг. написал очерк «Социализм как псевдосоциализм XX века». Эта работа вошла самостоятельной частью в книгу «Очерки социально-экономического развития XX века». Автор раскрыл сущность того общества, начало которому положил 1917 г. Социализм Кронрод определил как «общественное новообразование, которое выпадает из общей генеральной цепи исторического поступательного развития и заключает в себе существенные элементы паразитизма и загнивания. Структура эта представляет собой антагонистически противоречивое соединение формально социализированного базиса... с господством социализма, которая паразитирует на этом базисе, присваивая себе все большую часть прибавочного продукта, все глубже и глубже деформируя базис и направляя его эволюцию в сторону перерождения в тупиковую историческую форму» [2, с. 198].

В своей последней книге Яков Абрамович предвидел и то, чему мы являемся свидетелями уже в XXI в. Он писал: «Все явственнее, очевиднее очертания, сплетения кричащих, нет, вопиющих, никогда ранее

¹ Все три монографии изданы в издательстве «Наука».

не знаемых, не слыханных противоречий материальных и духовных: созидательного и разрушительного, великого и ничтожного, гуманного и человеконенавистнического, прекрасного и отвратительного, взлетов в небеса и провалов в тартарары исторической действительности человечества...» [2, с. 19].

В 2012 г. в Институте экономики РАН была издана книга «Экономическая теория: феномен Я.А. Кронрода» о жизни и творчестве ученого, написанная его учениками. После выхода в свет вышеназванных публикаций появилась возможность оценить вклад ученого в экономическую науку в целом, и в политическую экономию в частности. Творчество Я.А. Кронрода стало более широко известно, и его имя оказалось представленным не только в экономической, но и в философской и социологической литературе.

У Якова Абрамовича было много оппонентов, с которыми он дискутировал. Были, да и сейчас остаются ученые, которые, опираясь на его работы, занимаются исследованием теоретических проблем экономической науки и с учетом его позиций рассматривают советский строй и его сегодняшние последствия с точки зрения как негативных, так и позитивных сторон. Но у Я.А. Кронрода и при его жизни, и в настоящее время были и есть стойкие недоброжелатели. Они продолжают свои нападки, искажая реальные события тех лет.

* * *

Вышел в свет очередной номер журнала «Вопросы политической экономики» (2015. № 1). Это, несомненно, важное событие для научной дисциплины «Политическая экономия», которая довольно продолжительное время была лишена регулярного издательского ресурса. Разделы журнала предлагают авторам разрабатывать и публиковать работы по широкому кругу проблем, связанных с развитием различных аспектов политической экономики как науки, а также с деятельностью политэкономов-исследователей. Такой подход очень важен, поскольку без систематического представления не только актуальных теоретических проблем, но и исторических событий развитие науки лишено реального анализа, динамики и, если угодно, правдивости.

Журнал включает следующие разделы: «Политико-экономические исследования», «Историко-экономические исследования», «Политическая экономия и экономическая политика: Россия, Евразия, Мир». Такая широкая дискуссионная трибуна дает возможность публиковать различные подходы, взгляды и подачу материала в ходе преподавания политико-экономических дисциплин, а также рецензии и обзоры литературы.

Важным и интересным представляется приглашение членами редколлегии и авторами статей данного номера журнала обращаться

к истории науки, судьбам и трудам отдельных ученых, внесших вклад в ее развитие. Но такое обращение требует и особой тщательности, достоверности, непредвзятости, здравого смысла и элементарной честности. Такая необходимость легко иллюстрируется на примере статьи Георгия Николаевича Цаголова «Неугасающие звезды», которая посвящена его отцу, Николаю Александровичу Цаголову [1]. Понятно желание сына писать о жизни и творчестве отца самым высоким стилем. Правда, при этом нельзя пренебрегать объективностью и тем более честностью. Раздел статьи, посвященной Н.А. Цаголову, автор назвал «Мятежный классик: Н.А. Цаголов». Как видно из статьи, Н.А. Цаголов на протяжении всей своей жизни был вполне благополучным и весьма преуспевающим членом советского общества – профессор, ученый секретарь НИЭИ Госплана СССР, сотрудник Института экономики АН СССР, профессор МГУ. При этом автор-сын многое раскрывает в характере, в общественном поведении и карьере своего отца. После войны, как пишет Цаголов-сын: «...Отец обращается к исследованиям в области истории русской экономической мысли. Уход от разработки практических вопросов экономики страны в указанную тематику был вызван не только желанием уменьшить риск подвергнуться гонениям», но и пониманием того, что без усвоения истории науки вряд ли можно достичь ее сияющих вершин» [1, с. 84]. То есть подвергаться гонениям не хотелось. А как же другие ученые того времени? Как свидетельствует автор статьи, его отец легко шел на то, чтобы подвергаться гонениям ученых, которые были его научными оппонентами и не боялись противостоять партийно-коммунистическому официозу. Сын это замечает мимоходом, не раскрывая сути дела, но при этом красочно описывая, как в научной полемике обижали его отца.

На вопрос редактора журнала «Вопросы политической экономии» о том, какую реакцию вызывала позиция отца у его оппонентов, сын, нисколько не смущаясь, не объясняя существа дела, серьезно обижается на недовольство гонимых. А ведь именно в это время ЦК КПСС разгромил рыночное научное направление, разрабатывавшееся в 1960–1970-е годы в Институте экономики АН СССР (ныне РАН). Автор статьи также не поясняет, что, возможно, нетерпимость представителей одной научной школы, к которой принадлежал Н.А. Цаголов, к научным оппонентам другой научной школы привели не к честным и открытым научным дискуссиям, а к закулисным интригам, использованию негодных методов, к стремлению морально уничтожить оппонентов, не дать им возможности публиковаться. Не говорится и о широком и активном подключении партийных работников к организации и осуществлению «проработок», благо, моральная атмосфера того времени способствовала таким действиям. А как раз это хорошо просматривается на примере жизни и творчества Я.А. Кронрода.

История уничтожения кронродовского направления в экономической науке фактически была описана в книге «Судьба политической экономии и ее советского классика», хотя формально речь в ней шла о Н.А. Цаголове. [3].

При этом авторы книги, сами того не замечая, нарисовали истинный портрет Н.А. Цаголова, этого «мятежного классика», как они его окрестили, убедительно показав советского деятеля от науки, ловко использующего свои связи. Даже по прошествии длительного времени (несмотря на то, что жизнью доказана ложность теоретической концепции «советского классика») авторы не перестают восторгаться, более того, пропагандировать идеи и поступки своего кумира.

Реальная же история такова. Книги Кронрода и сотрудников Института экономики, представлявших кронродовскую школу, которая исследовала и отражала реальную ситуацию в экономике страны, предлагала на научной основе возможные варианты ее перемен, перестали публиковать. Начиная с конца 1960-х годов, на протяжении 12 лет, пока был жив Кронрод, их всячески травили.

Если обратиться к политэкономической литературе 1970–1980-х годов, то можно увидеть, как это делалось. Не было ни одной экономической публикации, в которой бы не клеймили Я.А. Кронрода и сотрудников его бывшего сектора. Причем этого не чурались как научные мэтры, так и простой люд. При этом ответить сторонники Кронрода не могли – их работы запрещались к печати².

К сожалению, все меньше остается людей, которые знают и помнят эти события. А цаголовская гвардия, стремясь обелить своего кумира, до сих пор искажает правду.

В названном выше журнале сын пишет о «гонениях» на отца, придумывая, искажая, подтасовывая и своеобразно объясняя, как отец добивался научных высот. Вот показательный пример. Сын пишет, что отец «принимал активное участие в известной теоретической дискуссии 1951 г., в обсуждениях работы И.В. Сталина «Экономические проблемы социализма в СССР» (1952) и созданного на ее основе учебника по политической экономии. Между тем никаких следов в этой дискуссии Н.А. Цаголов не оставил. Это не помешало сыну написать, что «Накопленный багаж знаний в теории, истории науки и практике, умение выразить их в ясной и увлекательной форме закрепили за ним

² Среди имен ученых, которых перестали печатать, можно назвать В.Г. Венжера, книги которого годами «мурыжили» в издательствах, Л.В. Никифорова, книга которого «Кооперативно-колхозное производство в системе социалистических отношений» была запрещена к изданию, книги А.А. Барсова, так и не увидевшие свет, не говоря уже о работах самого Я.А. Кронрода, на протяжении многих лет писавшего «в стол». Они были опубликованы только после 1992 г., когда их автора уже не было в живых. Яков Абрамович умер в 1984 г.

славу корифея экономической мысли, но одновременно вызывали ревность и неприязнь у многих коллег по профессии, строивших ему немало козней. Имели место не только выволочки и проработки, но и прямые угрозы ареста, со всеми вытекающими отсюда последствиями». Сказать это мог только сын, беззаветно поклоняющийся образу своего отца, не заботясь о том, что подумают о нем и о его отце сами пострадавшие.

Главным научным достижением отца, по мнению сына, «сенсационным прорывом, стала разработка концепции социализма». Как пишет сын, отец отринул «беллетристический» подход, включающий отношения собственности, принципы распределения, использование товарно-денежных отношений, поскольку это был «низший» этап познания. Узловой пункт усилий... был направлен на поиск исходного отношения, или «экономической клеточки социализма». Согласно цаголовской концепции, им стала «планомерная форма хозяйствования в масштабах всего общества». Кронрод был, как пишет сын, «активным противником отцовской модели», выступая за развитие в советской экономике наряду с плановыми началами рыночных отношений. Яков Абрамович, как свойственно настоящему ученому, открыто критиковал надуманную антитоварную концепцию Н.А. Цаголова.

Не останавливаясь на принципиальной критике Кронродом позиции отца, Г.Н. Цаголов сводит проходившую тогда дискуссию к ненаучной форме, считая, что прошло длительное время и можно приписывать людям собственное восприятие событий. К счастью, еще живы те, кто присутствовал на дискуссиях 1960-х годов и может свидетельствовать об искажении реальности. В частности, описанная сыном критика Кронродом позиции Цаголова-отца излагается в стиле, свойственном сыну, но никак не Я.А. Кронроду. Во-первых, сын отмечает, что события проходили в Институте экономики, то есть «на чужом поле». Как будто содержание дискуссии может определяться местом ее проведения! Кстати сказать, в 1972 г. кафедра Цаголова сделала-таки Институт экономики АН СССР «своим полем».

Руководящие позиции в Институте заняли представители «цаголовского замеса». Против Кронрода и его единомышленников был направлен главный удар.

Во-вторых, автор статьи вспоминает, что в полемике по методологическим вопросам политэкономии в 1964 г. Кронрод, обращаясь к Цаголову, сказал: «Видимо, Николай Александрович, Вы этого еще не понимаете, или, может, уже не понимаете?», намекая, якобы, на возраст Цаголова, который был на 8 лет старше Кронрода. Между тем все, кто много лет работал с Кронродом и хорошо знал его характер и жизненные позиции, не может даже представить Якова Абрамовича, дискутирующим на таком уровне. Он убежденно отстаивал

свои принципиальные научные, в данном случае рыночные, позиции, и для него не существовали ни возраст оппонента, ни его личные качества, ни должность и звания. Кронрод отстаивал истину так, как ее понимал. Сохранились публикации того времени, и живы еще свидетели этого.

Создается впечатление, что все эти воспоминания затеяны для того, чтобы утвердить Н.А. Цаголова на научном "Экономическом Олимпе", который даже выше, чем олимп физика-теоретика Эйнштейна. «Отцовская концепция, – пишет сын, – конечно, не так уж проста для восприятия, как, впрочем, и сама экономическая жизнь. Без глубоких экономических и философских знаний, длительных раздумий на эти темы оценить ее трудно. Не только тогда, но и после далеко не все понимают значимость такого подхода. Однако это же, в еще большей мере, можно сказать о теории относительности Эйнштейна, которая доходит до сознания лишь узкого круга высококвалифицированных специалистов. А политическая экономия, пожалуй, еще сложнее, чем физика». При этом на законный вопрос редактора журнала, интервьюирующего Цаголова-сына: «Имеются ли факты, подтверждающие научную значимость школы Н.А. Цаголова?» – сын отправляет собеседника к рассуждениям ученика и друга отца С.С. Дзарасова. Предложены весьма туманные объяснения, что, якобы, будучи в Великобритании, он «обнаружил, что аналогичную методологию под названием "критического реализма" значительно позже университетской школы разрабатывали представители посткейнсианской экономической мысли в Оксфордском (Р. Баскар) и Кембриджском (Т. Лоусон) университетах».

На вопросы, чем подтверждается непреходящая научная значимость школы Н.А. Цаголова и пригоден ли его учебник для создания обновленной политэкономии, ответ сына был однозначен: «В этом отношении "Курс политической экономии" – бесценное подспорье». Уводя читателя от антиговарной концепции отца и от всех нападок и проделок с Институтом экономики, при защите отцовской концепции сын без каких-либо доказательств заявляет, что таких же позиций придерживается ряд современных известных ученых. При этом в статье не приведены какие-либо основания для столь серьезного вывода.

Перед современными читателями образ Н.А. Цаголова формируется, согласно представлениям сына, следующим образом: «Высокий дух и свободолюбие, эрудиция и неудержимое стремление к постижению истины, ораторский дар и лидерские качества, оптимизм и искрометный юмор, человеколюбие и простота». При этом остаются в стороне те обстоятельства, что все эти замечательные качества были нацелены на достижение собственного благополучия самого «классика» и его приближенных. А также и то, что осуществлялось

это порой за счет закулисных действий не только в форме различных наветов, но и практической организации партийной травли научных оппонентов, приводившей к их прямому физическому уничтожению. По крайней мере именно это случилось с Я.А. Кронродом, который получил тяжелейший инфаркт и рано умер. Победа цаголовцев была полной! Создается впечатление, что и сейчас, почти через сорок лет, некоторым хочется исказить память о Я.А. Кронроде.

Литература

1. Цаголов Г.Н. Неугасающие звезды (Н.А. Цаголов, С.М. Меньшиков, С.С. Дзарасов: вклад в отечественную политическую экономию) // Вопросы политической экономии. 2015. № 1. С. 82–98.
2. Кронрод Я.А. Очерки социально-экономического развития XX века. М.: Наука, 1992.
3. Дзарасов С., Меньшиков С., Попов Г. Судьба политической экономии и ее советского классика. М.: Альпина Паблишер, 2004.
4. Кронрод А.Я. Процесс социалистического производства. М.: Наука, 1989.

T.EV. KUZNETSOVA

doctor of economic Sciences, chief researcher Institute of Economics

RASABOUT SCIENTIFIC ETHICS IN THE SOVIETAND MODERN RUSSIAN THE ECONOMIC LITERATURE (IN MEMORY OF THE GREAT SCIENTIST, J.A. KRONROD)

The article provides a comparative critical analysis of two poles of development of the theory the Soviet political and economic science school N. Tsagolov and school Y.A. Kronrod. The author shows that within a few decades, odds, preserved the opposition of apology systematic forms of economy-wide society as the relations of socialism, on the one hand, and studies the real situation in the Soviet economy, the uses of property relations of commodity-money relations and market management principles, on the other. The article says about the necessity and importance of reliable lighting in modern publications of historical events, especially related to the life and work of scientists who are no longer with us.

Key words: *party veto, totalitarianism, pseudo-socialism, economic theory, political economy, the "rebel classic".*

JEL: B30, B31.

НА КНИЖНУЮ ПОЛКУ

РЕЦЕНЗИЯ НА УЧЕБНИК

Национальная экономика. Изд. 4-е, перераб. и доп. / Под ред. П.В. Савченко. М.: ИНФРА-М, 2016. www.znaniyum.com.

В четвертом издании рецензируемого учебника, подготовленного коллективом авторов, удачно соединены теоретические основы исследования национальной экономики с рассмотрением особенностей ее функционирования в России в условиях продолжающегося экономического кризиса и геополитических вызовов. Данное пособие отличается от других учебников по этой дисциплине тем, что во всех его изданиях излагается система научных знаний о закономерностях и тенденциях функционирования и развития системы социально-экономических отношений в суверенных странах, их содержании, субъектах и объектах применительно к трансформации российской экономики. Осваивая материал, студенты получают конкретный пример того, как изучать общие и идентичные черты национальной экономики, рассматривать ее в динамике, с количественной и с качественной стороны.

Структура учебника отражает осуществление процесса воспроизводства в национальной экономике под влиянием внутренних и внешних факторов. При этом потенциал национальной экономики, народно-хозяйственные и территориальные комплексы, институты рыночного и государственного регулирования, финансовые и социальные институты являются внутрен-

ними факторами. Все, что связано с глобализацией, участием в интеграционных процессах и международных организациях, с валютным регулированием, относится к внешним факторам. Процесс воспроизводства в национальной экономике выступает как результат взаимодействия внутренних и внешних факторов.

В первом разделе изложены общие теоретические основы национальной экономики, раскрыты предмет исследования национальной экономики России, варианты ее трансформации, статистика национальной экономики, включая систему национальных счетов и таблиц «затраты-выпуск». При этом обращается внимание на сочетание общих и идентичных черт в развитии национальной экономики России, на традиции исследования национальной системы хозяйствования российскими экономистами. Авторы учебника продолжают эти традиции и раскрывают конкретные характеристики российской экономики, выявляют проблемы и пути их решения, не сводя национальную экономику к изложению стандартных приемов макроэкономического регулирования с иллюстрациями примеров из российской и зарубежной практики. Дополнение данного раздела вопросами статистики представляется обоснованным: показано, что изучается и где искать нужные статистические данные.

Второй раздел посвящен потенциалу национальной экономики – экономическому, инновационному, демографическому, экономико-географическому. В нем раскрываются основные элементы национального

богатства (в традиционном и расширенном понимании), особенности развития науки и высоких технологий в России. В условиях экономического кризиса особенно важно эффективно использовать ограниченные ресурсы для обеспечения и поддержки приоритетных направлений НИОКР, для стимулирования притока молодежи в науку, предоставления субсидий, льготных кредитов, использования других инструментов развития науки и инновационной деятельности.

В третьем разделе рассматриваются народно-хозяйственные комплексы – производственные и территориальные. В нем студенты получают конкретное представление о реальном секторе российской экономики. Этот раздел в значительной мере является логическим продолжением второго раздела. Необходимо отметить, что в четвертом издании учебника подробно изложен вопрос о региональных хозяйственных комплексах, что позволяет раскрыть экономическую сущность федеративного устройства России.

В четвертом разделе регулирование национальной экономики представлено как взаимодействие рыночного и государственного регулирования. Раскрывается роль корпораций, среднего и малого бизнеса в формировании конкурентной среды, резервы совершенствования антимонопольного законодательства. Подробно изложены задачи и функции государственного регулирования экономики, его основные институты и пути их развития, роль государственно-частного партнерства, политических институтов и политических рисков. Из материала этого раздела видно, во что реально трансформируется теория общественного выбора под влиянием экономических субъектов, политической элиты и государственной бюрократии. Раздел завершается рассмотрением различных аспектов прогнозирования как условия эффективного управления национальной экономикой, в том

числе комплексных социально-экономических прогнозов (типы прогнозов, прогнозные модели, этапы их разработки и т.д.) и наиболее значимых их элементов (прогнозирование структуры экономики, инвестиционно-фондовых процессов, инновационного развития, доходов и потребления населения).

Пятый раздел посвящен финансовой сфере национальной экономики – формированию бюджета, межбюджетным отношениям, налогообложению, кредитной и финансовой системе, регулированию рынка ценных бумаг, антиинфляционной политике. Финансовая сфера – это крупная самостоятельная сфера государственного регулирования рыночной экономики, поэтому представляется обоснованным, что ей посвящен отдельный раздел. Это позволило взаимосвязанно изложить материал, создать представление о границах допустимых изменений в данной сфере, что особенно важно, учитывая неоднозначное отношение к финансовой сфере разных групп ученых, работающих в области экономической теории, – абсолютизацию, с одной стороны, и пренебрежение, с другой.

В шестом разделе рассматриваются социальные основы национальной экономики. Это крупный раздел, который предваряется главой о социальном компоненте национальной экономики, в которой раскрыта роль социального потенциала, социального развития, социальной политики и социальной ответственности бизнеса. Определив место и роль социального компонента национальной экономики, авторы переходят к его конкретным сегментам – регулированию занятости, социальному партнерству, возможностям роста уровня и качества жизни населения, сокращения межрегионального неравенства уровня жизни, социальной защите и развитию отраслей социальной сферы, в том числе образования, здравоохранения, культуры

и ЖКХ. Рассматриваемые отрасли, по сути, являются социальными, несмотря на их частичную коммерциализацию, в той или иной степени. В данном разделе объединено все то, что непосредственно используется для удовлетворения материальных, духовных и социальных потребностей человека, для воспроизводства человеческого капитала. Это результат функционирования национальной экономики и одновременно инвестиций в важнейший фактор производства – человеческий капитал. В современных условиях существует глобальная конкуренция за человеческий капитал, и для перехода к инновационной модели развития национальной экономики необходимо создавать условия, заинтересовывающие людей жить и работать в России.

В седьмом разделе раскрываются проблемы развития национальной экономики России в условиях глобализации – особенности открытой экономики, государственного регулирования внешнеэкономических связей, возможности импортозамещения, иностранные инвестиции, валютное регулирование, участие России в интеграционных процессах и международных организациях и сообществах, в том числе в ВТО, СНГ, ТС, ЕАЭС, БРИКС, МВФ и др., формирование Союзного государства Белоруссии и России.

Учебник завершается восьмым разделом – воспроизводство и устойчивое развитие национальной экономики. При рассмотрении этих проблем осо-

бое внимание уделяется антикризисным мерам, пропорциям воспроизводства, мерам по улучшению инвестиционного климата и повышению инвестиционной активности, мотивациям к труду и предпринимательской деятельности, в том числе к модернизации и инновациям, приоритетам неоиндустриализации, эффективности использования природных ресурсов. Расширенная концепция национального богатства, включающая воспроизводственный, природный и человеческий капитал, изложенная во втором разделе, реализуется здесь при рассмотрении процессов воспроизводства и обеспечения устойчивого развития национальной экономики. Все элементы национального богатства задействованы в этих процессах, все они изменяются количественно и качественно, оказывают свое влияние на модель национальной экономики.

Учебнику в целом присущ системный, воспроизводственный подход. Национальная экономика предстает как живой организм с конкретными проблемами и приоритетами. Такой учебник учит анализировать отдельные сферы экономики во взаимосвязи с другими. Он интересен и полезен для студентов, аспирантов и научных работников.

*Н. Земляков
д.э.н., профессор, заведующий кафедрой
организационно-управленческих
инноваций РЭУ им. Г.В. Плеханова*

Компьютерная верстка: Гришина М.Ф.

Подписано в печать 10.08.2016.
Формат 70×100/16. Объем 10 п.л. Тираж 500 экз.
Печать офсетная. Заказ № 6470

Отпечатано с электронной версии заказчика
в типографии ООО «Красногорский полиграфический комбинат»
107140, г. Москва, пер. 1-й Красносельский, д. 3, оф. 17
+7 495 374 98 90; info@krpol.com

Адрес редакции: 117218, Москва, Нахимовский проспект, 32
Тел.: 8-499-129-07-10, e-mail: vestnik-ieran@inbox.ru
www.inecon.org/zhurnaly-uchrezhdennye-ie-ran/vestnik-instituta-ekonomiki-ran.html

© НП
Редакция журнала
«Вестник Института экономики Российской академии наук», 2016