

РОССИЙСКАЯ АКАДЕМИЯ НАУК

ВЕСТНИК ИНСТИТУТА ЭКОНОМИКИ РОССИЙСКОЙ АКАДЕМИИ НАУК

НАУЧНЫЙ ЖУРНАЛ. ИЗДАЕТСЯ С 2007 г.

ВЫХОДИТ 6 РАЗ В ГОД

№ 5/2016

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, первый 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

№ 5/2016

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;

Лыкова 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

ВОПРОСЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ

Воейков М.И.

- М.И. Туган-Барановский и методологические проблемы политической экономии 7

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ

Бухвальд Е.М.

- Европейская Хартия местного самоуправления и зарубежный опыт в муниципальной реформе в России (статья 2) 25

Павленко Ю.Г.

- Новая модель экономического развития: институты и механизмы 43

Ржаницына Л.С.

- Без стимулирования труда не поднять его производительность 56

Арбузов С.Г.

- Гармонизация интересов власти и бизнеса как механизм повышения экономической безопасности государства 70

Федорова М.Н.

- Социально ориентированные некоммерческие организации как субъекты социально-экономической системы: роль в социальной политике. 77

Волкова Н.Н., Романюк Э.И.

- Количественная оценка влияния инновационной деятельности на динамику промышленного производства 92

Гаджикурбанов Д.М., Бердичевский И.В.

- Системный подход к исследованию проблемы реализации налогового потенциала регионов. 105

Смирнова Е.Е.

- Актуальные вопросы подготовки специалистов в сфере налогообложения 122

ФИНАНСЫ, ДЕНЕЖНОЕ ОБРАЩЕНИЕ И КРЕДИТ

Караваяева И.В., Иванов Е.А.

- На перепутье: к вопросу о формировании прогноза социально-экономического развития РФ на 2017–2019 годы 128

Андрюшин С.А., Иванов М.Ю.	
Оборот наличных денег в России в 2015 году и кредитная активность банков: воспроизводственный подход	146

Бурлачков В.К.	
Формирование процентных ставок и правило Тейлора	157

МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА

Волков А.М.	
Экономические отношения России с Финляндией на современном этапе	165

Тошматов М.Н., Мирзорахимов Н.Т.	
Проблемы формирования и развития инновационной экономики Республики Таджикистан	182

Петросян Е.Г.	
Гармонизация налоговых законодательств в условиях глобализации (на примере ЕС)	191

Кадышева О.В.	
Тенденции и закономерности процессов международной миграции в эпоху глобализации	203

ПУБЛИКАЦИИ МОЛОДЫХ УЧЕНЫХ

Чурилин М.Ю.	
Христианские ценности как основа для создания новой экономической системы	213

НАУЧНАЯ ЖИЗНЬ

Орловская С.К.	
Институты, определяющие динамику развития АПК	221

НА КНИЖНУЮ ПОЛКУ

Кульков В.М.	
Россия в координатах социально-экономической системы	230

CONTENTS

THE QUESTIONS OF ECONOMIC THEORY

Voeykov M.I.

M.I. Tugan-Baranovskiy and methodological issues of political economy..... 7

ECONOMICS AND MANAGEMENT

Bukhvald E.M.

The European charter of local self-government and foreign experience in municipal reform in Russia (paper 2) 25

Pavlenko Yu.G.

The new model of economic development: institutions and mechanisms 43

Rzhanitsyna L.S.

It is impossible to increase productivity without work incentives 56

Arbuzov S.G.

Harmonization of interests between business and government as a mechanism of increasing of the state's economic security 70

Fedorova M.N.

Socially oriented non-commercial organizations as subjects of social and economic system: the role in social policy 77

Volkova N.N., Romanyuk E.I.

Quantitative impact assessment of innovative activities on dynamics of industrial productions 92

Gadzhikurbanov D.M., Berdichevskiy I.V.

System approach to the research of the sales issues of the tax potential of regions 105

Smirnova E.E.

Topical issues of taxation specialists training 122

FINANCE, MONETARY CIRCULATION AND CREDIT

Karavayeva I.V., Ivanov E.A.

At the crossroads: to the question of the forecast of social and economic development of the Russian Federation forming for 2017–2019 128

Andryushin S.A., Ivanov M.Yu.	
Cash turnover in Russia in 2015 and credit activity of banks: reproduction approach	146

Burlachkov V.K.	
Interest rates formation and the Taylor rule.	157

WORLD ECONOMY

Volkov A.M.	
Economic relations of Russia with Finland at the present stage	165

Toshmatov M.N., Mirzorahimov N.T.	
The issues of formation and development of innovative economy of the Republic of Tajikistan	182

Petrosyan E.G.	
Harmonization of tax legislations in the context of globalization (EU example)	191

Kadysheva O.V.	
Trends and patterns of international migration in the era of globalization	203

YOUNG SCIENTISTS' PUBLICATIONS

Churilin M.Yu.	
Christian values as basis for creation of the new economic system	213

SCIENTIFIC LIFE

Orlovskaya S.K.	
The institutions determining dynamics of development of agrarian and industrial complex	221

ONTO THE BOOK-SHELF

Kulkov V.M.	
Russia in coordinates of social and economic system.	230

ВОПРОСЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ

М.И. ВОЕЙКОВ

доктор экономических наук, профессор,
зав. сектором Института экономики РАН

М.И. ТУГАН-БАРАНОВСКИЙ И МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ ПОЛИТИЧЕСКОЙ ЭКОНОМИИ

В статье рассматривается теоретический вклад М.И. Туган-Барановского в исследование методологических проблем политической экономии. Обсуждаются проблемы концентрации производства, пределов капитализма, этический идеал «хорошего общества». Доказывается, что конструирование лучшего общества должно основываться на научной разработке, учитывающей объективные закономерности развития и этический идеал.

Ключевые слова: *Туган-Барановский, этический идеал, капитализм, кооперация, политическая экономия, теория стоимости, теория концентрации производства.*

JEL: B140, B240, B310.

Научная конференция «Политическая экономия в широком контексте», проведенная в Институте экономики РАН в декабре 2015 г. в честь 150-летнего юбилея М.И. Туган-Барановского, интенсифицировала интерес к нему и необходимость новых интерпретаций его научных взглядов. Все великие социальные мыслители и ученые продолжают оставаться великими и после своих юбилеев. Величие их мысли, слова и дела зиждется на том, что они всегда современны; в их сочинениях можно найти много интересного и полезного. Они и ныне нас многому могут научить. Вот, например, М.И. Туган-Барановский писал: «Идеал либерализма уже давно потерял свою действительную силу и ни в ком энтузиазма не вызывает; уже давно никто не верит, что политическая и гражданская свобода, как бы широка она ни была, могла, сама по себе, привести к удачному разрешению социальных вопросов нашего времени и общему благополучию» [16, с. 56]. Это было написано им в 1910 г., а кажется, что эти слова писались сегодня утром, так они хорошо и емко отражают нашу постсоветскую действительность после 25 лет трансформаций.

Писать о М.И. Туган-Барановском сложно. И не потому, что эта тема в отечественной научной литературе изъезжена. Наоборот. Не так уж много в России было издано его работ и материалов о нем. Если из библиографии, помещенной в книге Г.Н. Сорвиной «Михаил Иванович Туган-Барановский. Первый российский экономист с мировым именем», исключить предисловия, переиздания и просто упоминания имени Тугана, а оставить только работы, посвященные целиком Туган-Барановскому, то на русском языке в период с 1919 г. по 2005 г. наберется чуть больше 20 названий [15]. Такое ничтожно малое количество публикаций просто несопоставимо с масштабом личности Туган-Барановского и с его вкладом в развитие отечественной социальной мысли. И этому, видимо, должно быть какое-то объяснение. В советское время официальное отношение к Туган-Барановскому было очень настороженное: слишком легальный марксист, идеалист и кантианец..., и не любил большевиков. В постсоветское время отношение к нему такое же прохладное, но уже по прямо противоположной причине: Туган-Барановский для нового официоза слишком марксист, социалист... и не любит капитализм.

В истории российской экономической мысли Туган-Барановский составляет целую эпоху. Как писал его ученик Н.Д. Кондратьев, Михаил Иванович – «выдающийся ученый, блестящий писатель, своеобразный и гуманнейший человек, яркий представитель высших достижений современной духовной культуры, человек, который своей жизнью и работой провел заметную борозду в общественной мысли» [6, с. 7]. Современный исследователь творчества Туган-Барановского Н.А. Макашева подтверждает эту оценку: «Значение этого ученого для русской и мировой науки общепризнано» [9, с. 389]. Правда, не сказано – какое значение.

Кто же на самом деле М.И. Туган-Барановский? Его очень трудно разнести по каким-то стандартным шаблонам, уложить в одну теоретическую концепцию. Есть все основания согласиться с мнением Л.Д. Широкограда, что «Туган-Барановский, хотя он происходил из дворян и был довольно крупным землевладельцем, владея 3,5 тыс. десятин земли в Черниговской губернии, был сторонником социалистической организации общества... Конечно, социализм Туган-Барановского был бесконечно далек от социализма Ленина. Это был этический социализм» [12, с. 30]. Для российской экономической мысли Туган-Барановский – целая вселенная теорий, проблем, мыслей и действий. Он внес громадный вклад не только в теоретические проблемы политической экономии (теорию стоимости, циклов и кризисов, капитала, денег). Для нас он классик русской экономической истории, теории кооперации и многого другого. В этом другом выделяется его теория социализма как этического императива, с годами и десятиле-

тиями получающая все большее подтверждение. Мало кого можно поставить рядом с Туган-Барановским по широте охвата проблем экономической науки и глубине разработки самых актуальных вопросов. Поэтому и трудно писать о Туган-Барановском: не знаешь с какой стороны подойти и за что ухватиться. Но начнем с марксизма.

Отношение к марксизму

В советское время считалось, что Туган-Барановский был легальный марксист, т.е. как бы ненастоящий марксист. Эта позиция в ряде случаев сохраняется и сейчас. Так, в одном современном издании можно прочесть, что Туган-Барановский «с каждой новой работой все более отдалялся от Маркса...Он активно искал свой путь и, надо полагать, нашел его. На этом пути было очень мало соприкосновений с марксизмом» [14, с. 336]. Это совершенно советское, т.е. устарелое, представление о мировоззрении Тугана, хотя для такого вывода есть, конечно, некоторые основания. Сам Туган-Барановский писал в письме А.А. Кауфману (1902 г.): «В скором времени в «Мире Божьем» появятся мои статьи о Марксе, которые будут знаменовать мой окончательный разрыв с марксизмом. Вы были совершенно правы, уже давно утверждая, что я вовсе не марксист. Мне приходится отказываться от того, что я писал раньше, ибо признание развития в России капиталистической промышленности еще вовсе не марксизм» [12, с. 71]. Но при этом и добавлял: «Несколько марксистских лет не будут забыты в истории русской общественной мысли. А ...с уходом марксистов литература страшно обесцветилась» [12, с. 73]. Но при этом надо учитывать, что в Предисловии к первому изданию книги «Теоретические основы марксизма» (1905 г.) Туган-Барановский писал: «Моя критика не направлена против Маркса, как представителя определенных социальных идеалов; наоборот, высказываясь против данного автором «Капитала» обоснования этих идеалов, я хотел бы лишь содействовать их лучшему и более прочному обоснованию» [20, с. V]. Так что, на мой взгляд, Туган-Барановский «с каждой новой работой» не отдалялся от марксизма, а наоборот, все больше к нему приближался. Другой вопрос – к какому марксизму Туган-Барановский приближался? К механистической интерпретации К. Каутского и В.И. Ленина, которая была широко распространена в начале XX в., или, скажем так, к критическому марксизму, который стал набирать популярность в середине XX в.

Особо надо сказать о рецепции марксизма в России. Ведь по существу многие прогрессивно мыслящие русские интеллигенты конца XIX в. именно в марксизме находили ключ для объяснения путей развития России. Приведем слова Н.А. Бердяева на этот счет: «Марксизм конца 1990-х годов был несомненно процессом европеизации русской

интеллигенции, приобщением ее к западным течениям, выходом на больший простор» [1, с. 118]. И напомним слова С.Н. Булгакова об «обаянии русского марксизма, которого никогда не забудет раз его испытывший» [3, с. 4]. Все это полностью относится и к Туган-Барановскому.

Итак, определяя отношение Туган-Барановского к марксизму, надо бы разобраться с последним. Ибо марксизм, как сложное учение, состоит из ряда положений, некоторые из которых являются основными, конституирующими марксизм, и ряда других положений, которыми в общем случае можно пренебречь. Значит, надо выделить главные составляющие марксизма, которые и определяют его суть, без которых марксизм не может быть марксизмом. Разные исследователи и комментаторы берут различные положения и высказывания Маркса в качестве главных. И это характерно для крупнейших исследователей и пропагандистов марксизма. Например, В.И. Ленин писал в статье «Исторические судьбы учения Карла Маркса» (1913 г.): «Главное в учении Маркса – это выяснение всемирно-исторической роли пролетариата как создателя социалистического общества» [7, т. 23, с. 1]. По сути дела, Ленин главным в марксизме полагал учение о классовой борьбе, а М.И. Туган-Барановский считал, что «Центральной идеей марксизма, как теории современного общественного развития, следует признать учение о концентрации средств производства» [16, с. 244]. И надо сказать, что это умозаключение Туган-Барановского сегодня получает эмпирическое подтверждение в росте монополизации производства в индустриально развитых странах.

Но есть и другие положения марксизма, точнее, некоторые высказывания его основоположников, которые не подтверждаются экономической практикой. Возьмем, например, такое положение марксизма, как абсолютное обнищание пролетариата, которое уже к концу XIX в. стало очевидно устаревшим. Так вот, М. И. Туган-Барановский еще в 1902 г. убедительно показал, что это положение марксизма, несмотря на изощренные попытки К. Каутского его защитить, находится «в самом резком противоречии с фактами». И тут же Туган-Барановский пояснил, что социальные воззрения Маркса сложились в 40-е годы XIX в., т.е. в период понижения заработной платы, хронической безработицы, огромного роста бедности и нищеты. Формулируя свое положение об абсолютном обнищании пролетариата, Туган-Барановский пишет: «Маркс стоял на почве современных ему исторических фактов и высказывал взгляд, общий всем серьезным экономистам того времени. Рикардо и Мальтус смотрели на положение и будущность рабочих классов не менее мрачно» [16, с. 242]. Но из этих фактов ни Туган-Барановский, ни любой другой серьезный исследователь не делали выводов о неверности или легковесности марксизма в целом. Вполне можно солидаризироваться с мнением Л.Д. Широкограда, что

Туган-Барановский в своих работах, особенно в поздних, создал теоретическую конструкцию, на десятилетия опередившую появление неомарксизма (К. Корш, Г. Лукач) и франкфуртской философской школы [12, с. 30]. Прежде всего это относится к поиску социалистического идеала будущего общества. Но сначала рассмотрим воззрения Туган-Барановского на политическую экономию.

Политическая экономия

Конечно, Туган-Барановский прежде всего и в первую очередь политэконом. Более того, можно утверждать, что именно с него начинается российская школа политической экономии. Он первый создал оригинальные политико-экономические произведения, которые были не просто компиляциями идей знаменитых западных экономистов, но на основе классической политической экономии органически отражали экономические и культурные потребности развития России на переломе эпох.

Основные положения и выводы политэкономических работ Туган-Барановского сохранили свою ценность до сего дня. Вот, к примеру, какое он дает определение политической экономии: «Изучая отношения хозяйства, политическая экономия вторгается в сферу хозяйственных интересов, являющихся, при господствующих условиях общественной жизни, наиболее мощными и доминирующими интересами современности. Но при наличности глубокого и неустранимого антагонизма хозяйственных интересов, характерного для существующего строя хозяйства, выводы политической экономии не могут не вступать в столкновение с хозяйственными интересами тех или иных групп населения» [18, с. 1–2]. Таким образом, политическая экономия изучает то, что связано с определенными экономическими интересами определенных групп, слоев и классов людей. Теории классов Туган-Барановский посвятил немало аналитических страниц во многих своих работах.

И в сегодняшней России социальная проблема, т.е. проблема социального неравенства людей, проблема распределения социального продукта остается. Противоречия между трудом и капиталом, если и не принимают взаимоуничтожающих форм, то все же остаются, причем в качестве основных проблем общественной жизни. Остаются, стало быть, и функции политической экономии. На эту функцию политической экономии еще в начале XX в. указал С.Н. Булгаков: «Социальный вопрос – вот главная и даже единственная проблема, определяющая все содержание политической экономии, ее нравственный центр» [3, с. 276]. И этот вопрос был одним из основных во всех научных исканиях Туган-Барановского.

Перечислить все интересные и оригинальные положения Туган-Барановского, которыми он обогатил отечественную политическую экономию, в одной статье просто невозможно. И тем не менее нельзя не упомянуть его теорию стоимости в органической связи с теорией полезности. Действительно, Маркс в своей теории стоимости упор делал на затраты по производству товара, а не на его полезностные качества, чем увлекается теория предельной полезности. Ведь даже самый полезный продукт без затрат, и прежде всего затрат труда, не будет иметь стоимости и, следовательно, цены. Например, воздух обладает наибольшей полезностью, но стоимости и цены не имеет, ибо для удовлетворения потребности в нем пока (к счастью) не требуется никаких затрат труда. Лишь затраты общественного труда (живого или овеществленного) дают основания говорить о стоимости и цене какого-либо продукта.

Без общественной потребности или полезности продукт не становится товаром. Это элементарное положение марксистской теории стоимости. В первом томе «Капитала» можно найти высказывание Маркса, где ограничителем трудозатрат выступает общественное признание. Вот это место: «Общественно необходимое рабочее время есть то рабочее время, которое требуется для изготовления какой-либо потребительной стоимости при наличных общественно нормальных условиях производства и при среднем в данном обществе уровне умелости и интенсивности труда» [11, с. 47]. Но отсюда совершенно не следует, что стоимость есть отраслевые фактические затраты труда. Здесь Маркс подчеркивает главное, основное, что субстанцией стоимости является труд, рабочее время. Более того, из этой же цитаты видно, что не всякое рабочее время определяет величину стоимости, а лишь то, которое общество признает за необходимое для производства определенного товара.

Все дело в том, как понимать и трактовать общественно необходимый труд. Некоторые, возможно, многие, исследователи и комментаторы марксовской теории стоимости под затратами труда понимали чуть ли не фактические трудозатраты индивидуального производителя. Но более тонкий комментарий марксовской теории стоимости утверждает, что общественно необходимые затраты труда – это не фактические трудозатраты, а те, которые признаются обществом, т.е. осуществляются в рамках общественной потребности в данном товаре. Ясно, что общественная потребность может быть выявлена только через полезность товара. Тем самым уже в марксовской теории стоимости находится определенное место и полезности. Именно развитие этого положения находится в центре теории стоимости М.И. Туган-Барановского, который вполне обоснованно считал, что между трудовой теорией стоимости и теорией предельной полезности нет проти-

воречия. «Предельные полезности производимых продуктов, – писал он в своем учебнике «Основы политической экономии», – пропорциональны их трудовым стоимостям» [18, с. 56]. Но в советский период с мнением Туган-Барановского мало считались. Сегодня еще меньше.

Здесь нет возможности подробно останавливаться на деталях. Вообще говоря, эта проблема была предметом длительной и живой дискуссии в советской экономической литературе еще с 30-х годов прошлого века. В этой дискуссии столкнулись две версии трудовой теории стоимости: социальная, учитывающая общественную потребность (полезность), и механистическая, сводящая стоимость к фактическим затратам труда. Это была очень интересная дискуссия, где социальная версия очень близко подошла к теории предельной полезности, но при этом не покидала рамок марксистского анализа. И основоположником этой социальной версии был именно Туган-Барановский.

Вот еще одно важное положение М.И. Туган-Барановского, которое по достоинству можно оценить только сегодня: «Есть полное основание признавать судьбу политической экономии, как своеобразной науки о причинно-функциональных соотношениях хозяйственных явлений, тесно связанной с современным народным хозяйством. Вместе с ним она возникла и развилась и вместе с ним должна сойти со сцены. В социалистическом строе для этой науки места не будет, хотя именно в этом строе практические знания, относящиеся к области экономической политики, и все необходимые для этого вспомогательные научные дисциплины – например, статистика – должны получить чрезвычайное развитие. Политическая же экономия частью превратится в теорию экономической политики, а частью войдет в состав более общей науки об обществе – социологии» [18, с. 20]. Поразительно, как Туган-Барановский угадал судьбу политической экономии и предсказал то, что сегодня происходит с нею в западных странах.

Для западного американизированного читателя такие ученые, как Д. Белл, И. Валлерстайн, Дж. Гэлбрейт, Р. Дарендорф, – в основном социологи. Для нас они политэкономы, ибо исследуют именно политэкономические проблемы современного общества. В российской политэкономической традиции заложена органическая связь между анализом сугубо экономических процессов и их социальных последствий. Для нас анализ только функциональных связей в экономике недостаточен, так как он еще не говорит о социальных изменениях. Для российской политэкономической мысли причинно-следственные связи в экономике имеют, пожалуй, первостепенное значение.

Говоря о доминировании в современной экономической теории (в основном, конечно, западной) изучения функциональных связей вместо причинно-следственного анализа, следует обратить внимание на так называемую «перематематизацию» экономической науки. Иной

раз считается образцом высокой научности обилие математических формул в очень скромной по экономическому содержанию статье. Бывает и так, что, кроме формул, никакого экономического, а тем более фактического (и цифрового) экономического наполнения в статье нет. Так вот, приведем на этот счет мнение самого Туган-Барановского. В письме И.И. Янжулу (июль 1913 г.) Туган писал: «Я отнюдь не причисляю себя к сторонникам математического метода и скорее являюсь противником так называемой математической школы, когда эта школа мечтает преобразовать политическую экономию при помощи математики, а это, по-моему, неосуществимо» [12, с. 126]. И это говорит выпускник естественного факультета Харьковского университета, где математика изучалась в полном объеме как ведущая дисциплина. Вообще создается впечатление, что злоупотребляют математическими формулами авторы, которые плохо знают математику и еще хуже экономику. Приведем еще пару высказываний современных экономистов. Как-то Милтон Фридман сказал: «Повторю то, что сказал об экономике Альфред Маршал: переведите свои результаты на английский язык, а потом сожгите математические расчеты» [13, с. 25]. И еще одно высказывание современного лауреата Нобелевской премии Роберта Шиллера: «Существует великое множество примеров, когда эконометрический анализ может привести к ошибочным результатам» [13, с. 289]. В советское время много спорили о возможностях применения математики в экономике, так и не придя ни к какому выводу. Но первый и правильный вывод сделал Туган-Барановский, хотя к нему тогда не очень прислушивались. Сегодня с доминированием «экономикс» Туган-Барановский вообще «не ко двору».

Что происходит с политической экономией в сегодняшней России – это особый разговор. Еще в начале 1920-х годов в советской России отменили преподавание политической экономии, ибо намечался переход к социализму, где, согласно Туган-Барановскому, «для этой науки места не будет». В общем-то это была общепринятая марксистская позиция, и Туган-Барановский тут не был оригинален. Просто он умел более четко и умно излагать свои мысли. Действительно, многие руководящие деятели тех лет искренне верили в скорое пришествие социализма. Однако в начале 1930-х годов политическую экономию восстановили как научную и учебную дисциплину. Видимо, с социализмом что-то не сложилось, хотя социалистическая фразеология осталась и даже расширилась. В наше время, в начале 1990-х годов, политическую экономию опять отменили, несмотря на почти официальное признание необходимости перехода к капитализму. Можно понять первых большевиков – они руководствовались теорией, в том числе и Туган-Барановского. Но как понимать нынешние российские власти в их неприятии политической экономии?

Дело в том, что в начале 1990-х годов некоторые российские интеллектуалы, в основном близкие к тогдашней власти, перенимали у американцев их манеру интеллектуальной жизни и многое другое без всякого разбора. В США нет политэкономики как научной и учебной дисциплины, нет преподавания политэкономики и кафедр политэкономики. В Европе они кое-где есть. Конечно, что-то есть и в США. Есть, например, журнал «*Journal of Political Economy*» или сформировавшаяся в конце 1990-х годов «радикальная политическая экономия». Но как системы науки политэкономики там нет, нет и политэкономов. Среди интеллектуалов, близких к тогдашним российским властям, модно было подстраиваться под США. И некоторые российские ведомства подпали под влияние этих американизированных интеллектуалов. Например, Министерство образования в начале 1990-х годов. Но сегодня, когда правительство США вводит экономические санкции против России, ведет, по существу, холодную войну против нашей страны, продолжать проводить проамериканскую политику в области высшего экономического образования по меньшей мере странно.

«Геркулесовы столбы нелепости»

Так Туган-Барановский назвал всякого рода нелепые построения разных экономистов. В пример он приводит некоего Ричарда Прайса, экономиста XVIII в., который утверждал, что «стоит положить на продолжительный срок ничтожный капитал для возрастания по сложным процентам, и капитал достигнет чудовищных размеров». Таким образом, пишет Туган-Барановский, «ослепленные чудесной способностью ссудного капитала порождать процент, экономисты доходили иногда в своих расчетах самовозрастающей силы капитала до геркулесовых столбов нелепости» [18, с. 75]. Ныне эта традиция экономических нелепостей разрослась неимоверно. Возьмем вопрос о капитале.

Туган-Барановский, в традициях классической политической экономики, пишет: «Понятие капитала принадлежит к числу тех многочисленных понятий политической экономики, которые употребляются в нескольких различных смыслах. В одном смысле под капиталом понимают некоторую логическую, в другом – историческую категорию хозяйства. Капиталом в первом смысле называют созданные трудом продукты, служащие для дальнейшего производства... Как историческая категория хозяйства, капитал характеризует собой лишь определенные, исторически преходящие системы хозяйства... Капиталом же (в смысле исторической категории хозяйства) продукт становится тогда, когда он приобретает способность как бы самостоятельно создавать новую ценность. Иными словами, капиталом в этом смысле является продукт, ценность которого в силу известных общественных

отношений приобретает способность к самовозрастанию» [18, с. 74–75]. Сегодня слово капитал приставляют ко множеству вещей, к экономике прямого отношения совсем не имеющих (человеческий капитал, культурный капитал, интеллектуальный капитал, душевный капитал).

В современных западных изданиях мы можем прочесть очень аморфные определения. Например: «Капитал – это запас богатства на каждый данный момент времени... Для обычного человека в понятие капитала входят его денежные активы, ценные бумаги, дом и, возможно, многие товары длительного пользования (автомобиль, телевизор, видеокамера), т.е. то, что иногда называют потребительским капиталом (*consumer's capital*). Для бизнесмена капитал – это не только его реальные активы (фабрика, станки, земля и запасы сырья и готовой продукции), но и все денежные резервы на банковском счету» [21, с. 349]. Так получается, что если у человека есть телевизор и видеокамера, значит у него есть капитал и он, естественным образом, становится капиталистом. Иначе, чем верхом нелепости, это назвать нельзя.

Или читаем в другом учебнике: капитал – это «ресурсы, созданные в результате производственной деятельности и используемые для производства товаров и услуг; товары, которые непосредственно не удовлетворяют потребностей человека: инвестиционные товары, средства производства» [10, с. 11]. «Капитал – это произведенные ресурсы», – пишет, например, Пол Хейне в книге «Экономический образ мышления» [22, с. 360]. Но тогда и бродяга с палкой для сбивания орехов имеет капитал и является капиталистом. Что бы сказал на все это Туган-Барановский?

Таким образом, сегодня ситуация усложнилась. Мощностность инструментария современной экономической науки развилась настолько, что готова поглотить все стороны человеческой деятельности, не исключая даже физиологии. Современная экономическая теория (мейнстрим) все подряд превращает в товар – брак, семью, здоровье, культуру, образование, счастье, доверие, солидарность. Полагая, видимо, что тем самым наука проникает в глубинный смысл этих явлений. Вернее, она об этом даже не задумывается, ограничиваясь рассмотрением поверхностных форм.

Современный фетишизм товарной формы, отрывая ее от экономического содержания, переносится и на совсем бессодержательные формы. Действительно, если «экономикс» ограничивается анализом внешних функциональных зависимостей товарного мира, то появляется желание перенести этот анализ зависимостей и на явления нетоварного мира. Если для современной экономической теории суть экономического явления не представляется важной, то, естественно, богатый и мощно разработанный инструментарий экономической науки соблазнительно приложить куда угодно. Это сравнительно новое явле-

ние, где фетишизируются, превращаются в знаковые явления вещи и процессы, не предназначенные своей природой для обожествления и поклонения. Где часы покупаются не для показа времени, а для показа статуса владельца. Так, появилась «экономическая теория счастья», где трудно уловимые интимные человеческие чувства превращаются в бухгалтерский подсчет издержек и доходов.

Все это хорошо видно на примере так называемого «экономического империализма». Кратко говоря, под «экономическим империализмом» можно понимать распространение экономического принципа, экономизма, экономической рациональности на процессы, явления и предметы, которые никак не относятся к экономике. Это распространение основных понятий современной экономической теории (редкость, издержки, предпочтения) на любые формы человеческой жизни, а ее главных принципов (оптимизации и равновесия) – на все социальные явления.

Например, нобелевский лауреат по экономике (1992 г.) Г. Беккер пишет: «Исходным пунктом моего анализа является предположение, что при решении вопросов, заключать ли брак, иметь ли детей, развестись или нет, мужчины и женщины пытаются максимизировать полезность, сравнивая выгоды и издержки» [2, с. 697]. Конечно, при заключении или расторжении брака люди сравнивают «полезности», но не в голове, а в сердце. В данном вопросе полностью отсутствует равнодушный подсчет экономических затрат и результатов. Тут господствуют вдохновение и эмоции, а не холодный рассудок. В противном случае любое человеческое шевеление пальцем или поворот носа можно рассматривать как тщательно рассчитанное экономическое мероприятие, а все науки, касающиеся человеческой деятельности и даже физиологии, – как разделы «единой экономической науки». Очевидно, что такой подход нобелевского лауреата является, говоря словами Туган-Барановского, «геркулесовым столбом нелепости», или проще – полнейшим абсурдом.

Естественно, что и образование Г. Беккер не обошел своим вниманием. Последнее он рассматривает как обычное коммерческое мероприятие. «Родителям, – пишет Г. Беккер, – выгоднее финансировать образование своих детей, так как это принесет больший доход, чем проценты по сбережениям. Они могут косвенным образом обеспечить свою старость, инвестируя средства в детей, а затем, в старости, сократив наследство» [2, с. 697]. Получается, дети – как счет в банке. Первоначально можно вложить побольше, а потом сэкономить, «сократив наследство». Остается неясным, куда девать сэкономленное наследство, ведь на том свете, вроде, деньги не нужны?

Остроумно по этому поводу заметил Ноам Хомский: «В наше время, чтобы слова звучали серьезно, необходимо в каждой фразе упо-

треблять слово «капитал», хотя именно это как раз и является несерьезным. Вот почему я говорю о “человеческом капитале”. Это является частью нашей больной идеологии» [23, с. 249]. Конечно, использовать слово «капитал» как прилагательное, как художественный образ никому не возбраняется. Но применять его как научную категорию, как научный термин, со строгим смыслом, в самых разнообразных сочетаниях будет означать размазывание, затирание научного значения этого понятия. Так ведут себя дилетанты.

Итак, в чем же главная причина кризиса экономической теории? На мой взгляд, причина состоит в том, что экономика ведущих западных стран довольно заметно уходит от чисто рыночного регулирования. Рынок перестает играть доминирующую роль в этих обществах. Большие сферы жизни цивилизованных стран Запада выводятся из-под рыночного воздействия (образование, здравоохранение, наука, культура, окружающая среда, правопорядок). Рынок сужается. А основное направление экономической теории (мейнстрим) продолжает оставаться рыночным, продолжает описывать рациональное поведение человека на рынке. Инструментарий экономической науки становится все более мощным и изощренным и начинает использоваться в сферах, никакого отношения к экономике не имеющих, уводя при этом исследователя от анализа сущностных свойств к анализу внешних, поверхностных форм, причем не только экономической жизни, но и других социальных явлений. Тот же Г. Беккер считает, что экономику не следует понимать как привязанную к определенному предмету изучения (в частности, деньгам или богатству), а как метод, применимый ко многим аспектам человеческого поведения [26, с. 3–14].

Таким образом, внешние формы принимаются за суть явлений. Фетишизм товарной формы получает полное господство. Это и есть современная вульгаризация экономической теории, которую можно назвать агрессивной. Она *заставляет* верить, что все вокруг человека и сам человек – это обычные товары на обычном товарном или фондовом рынке. Видимо, следующий шаг «экономикса» будет состоять в разработке равновесной математической модели предельной полезности совести, этики, патриотизма. Интересно было бы знать, что на все это сказал бы Туган-Барановский.

Пределы капитализма

Этот вопрос во времена Туган-Барановского был весьма актуальным и был связан с теорией рынков. Известна дискуссия народников и марксистов о возможностях товарного производства и рынков. Народники считали, что в России внутренний спрос ограничен и капитализм здесь не имеет перспективы. Марксисты, наоборот, полагали, что

капиталистическое производство само для себя создает рынок. Туган даже считал, что «постоянное сокращение общественного потребления при постоянном расширении общественного производства не в силах вызвать хотя бы малейшего расстройтва в процессе реализации продуктов капиталистического производства» [17, с. 263]. В данном случае Туган, очевидно, не прав. Ибо производство без потребления существовать долго не может. Увлечшись критикой народников и правильно доказывая, что производство само по себе вызывает производственное потребление, Туган допустил ряд, скажем так, неудачных формулировок. Например, «постоянное расширение общественного производства» просто невозможно при «постоянном сокращении общественного потребления». Это нонсенс.

Одним из критиков позиции Туган-Барановского выступила Роза Люксембург, которая писала: «Взгляд, что производство средств потребления не зависит от потребления, является, конечно, вульгарно-экономическим миражом Туган-Барановского» [8, с. 222]. И далее весьма остроумное замечание: «Легальные русские марксисты, несомненно, одержали победу над своими противниками – народниками; но они одержали слишком большую победу. Все трое – Струве, Булгаков и Туган-Барановский – в пылу борьбы доказали больше, чем требовалось доказать. Речь шла о том, способен ли капитализм к развитию вообще, и в России в частности, а названные марксисты настолько основательно доказывали эту возможность, что дали даже теоретическое доказательство возможности вечного существования капитализма» [8, с. 225].

Сама Роза Люксембург писала, что для существования капитализма нужны внешние рынки. Капитализм должен накапливать капитал и где-то реализовывать прибавочную стоимость. Накопленный капитал нужно инвестировать, и не куда-либо, а именно в некапиталистические зоны экономики (колонии, экономически отсталые страны, некапитализированный аграрный сектор). Инвестиции капитала внутри капиталистического хозяйства, т.е. в пределах капиталистического класса, лишь перегоняют, как мячик, прибавочную стоимость от одного капиталиста к другому. Капитал в этих условиях перенакапливается в замкнутом пространстве и, как сжатый пар без выхода, может (или должен) разорвать капиталистическую оболочку. Дело не только в том, чтобы извлечь прибавочную стоимость, но и в том, чтобы ее реализовать. Собственно, это один и тот же процесс. Поэтому для Розы Люксембург «существование некапиталистических покупателей прибавочной стоимости является прямым условием существования капитала и его накопления» [8, с. 256]. Таким образом, «решение проблемы в духе марксова учения заключается в диалектическом противоречии: капиталистическое накопление для своего движения нуждается в некапиталистических общественных формациях, как в окружающей

его среде; оно прогрессирует в постоянном обмене веществ с этими формациями и может существовать лишь до тех пор, пока оно находит эту среду» [8, с. 257]. Из этого положения можно сделать несколько выводов, большинство из которых делали критики Розы Люксембург, но не она сама.

Главное в капитализме не только эксплуатация рабочего класса (хотя сама Роза Люксембург такого вывода не делала и, видимо, не могла делать), но и эксплуатация колоний и других отсталых территорий и обществ. Капитализм жив и процветает в силу существования неэквивалентного обмена. При эквивалентном обмене капиталу негде реализовывать прибавочную стоимость. Таким образом, замкнутое капиталистическое общество существовать не может, ибо обмен внутри капиталистического производства эквивалентен (на основе равновесной цены). Если же накапливаемую прибавочную стоимость реализовать негде, то происходит перенакопление капитала. Поэтому сама невозможность существования замкнутого капиталистического общества (или превращение всех стран в развитые капиталистические страны) ведет к автоматическому краху капитализма – капитализм сам себе роет могилу. Рабочий класс и социал-демократическая партия могут помочь вырыть могилу, но главное – это неспособность капитализма развиваться при капитализме. В противном случае капитализм мог бы существовать вечно. Теория Розы Люксембург ставит под сомнение роль и значение прибавочной стоимости, роль рабочего движения и рабочей партии, солидаризируется (в некоторых пунктах) с неоклассическим направлением современной экономической теории и в целом с «обратной стороны» является ревизионистской.

Вернемся, однако, к Туган-Барановскому. В ряде работ, о чем уже говорилось, он показывал, что «центральной идеей марксизма» является «учение о концентрации средств производства». И далее Туган поясняет: «Процесс концентрации средств производства одновременно создает почву для будущего социалистического производства, ибо благодаря ему производство становится все более крупным, все более общественным, каждое отдельное предприятие захватывает все большую долю общественного производства, и в то же время этот процесс усиливает общественные элементы, заинтересованные в социалистическом перевороте, а также численно ослабляет элементы, враждебные такому перевороту» [16, с. 244]. Таким образом, дав скрупулезную характеристику теории концентрации производства, Туган добавляет, что это учение является «самой сильной идеей марксизма» [16, с. 245]. По всей видимости, Туган согласен с этой идеей, полностью разделяет этот взгляд, который по существу означает, что капитализм содержит в себе самом глубинное противоречие, ставящее пределы вечному существованию капитализма.

Тем не менее Туган-Барановский в книге «Теоретические основы марксизма» делает вывод, что «капиталистическое хозяйство не включает в себе моментов, которые могли бы сделать его дальнейшее существование экономически невозможным» [20, с. 215]. И конечный вывод всей этой книги, последняя ее фраза: «Капитализм никогда не умрет естественной смертью – ему может быть нанесен смертельный удар лишь мыслью и волей человека» [20, с. 218]. Фраза, конечно, красивая, однако это противоречит его же концепции концентрации производства. Хотя в другом месте Туган был более диалектичен. В письме А.А. Кауфману от 5 марта 1904 г. он писал так: «Крушение капитализма на экономической почве невозможно (исходя из моей теории рынков), но что капитализм все же включает в себе внутреннее противоречие, от которого он погибнет» [2, с. 94]. Противоречие это Туган истолковывает в духе своего этического императива: «В капиталистической системе хозяйства заложено внутреннее противоречие, которое с железной (хотя и не экономической) необходимостью должно повести к ее превращению в высшую форму. Противоречие это заключается в том, что капитализм делает из работающего человека простое хозяйственное средство, и в то же время ведет к распространению правовых воззрений, признающих всякую человеческую личность без различия высочайшей целью в себе. Иными словами, это есть противоречие основного хозяйственного принципа капитализма с основной этической нормой» [20, с. 216].

Вместе с тем Туган-Барановский не забывает и свою теорию концентрации производства. В книге «Социализм как положительное учение» он пишет: «Современные международные капиталистические организации, международные картели и синдикаты, указывают в пределах существующего хозяйственного строя естественные пути будущего хозяйственного развития уже в условиях социализма... Государство продолжит в этом случае тот естественный процесс промышленного развития, который уже обнаружился с такой яркостью в пределах капиталистического общества – процесс промышленной концентрации» [16, с. 361–363]. Согласно такой логике, капиталистическое производство само собой трансформируется в иную хозяйственную форму – в терминах Туган-Барановского, в социализм.

Следующим элементом трансформации капитализма является усиление процесса концентрации производства и, стало быть, углубление и расширение монополизации современной экономики. Сегодня монополия не только стала фактом, но превратилась в фундаментальную основу трансформации современного капитализма. Об этом писали западные экономисты еще лет 50 тому назад. Так, Дж. Гэлбрейт в середине 1960–1970-х годов писал, что роль и значение крупных корпораций в современной рыночной экономике суще-

ственно возрастает: «С конца прошлого столетия гигантская корпорация становится все более характерной чертой делового мира. Ее влияние признавалось везде, кроме экономических учебников» [4, с. 40]. Доля же мелкого и среднего бизнеса заметно сокращается. Создается так называемая планирующая система из крупных корпораций, которые трансформируют саму рыночную экономику. А сама рыночная система, по мысли Дж. Гэлбейта, «это мир мелких фирм». За последние 30–40 лет этот процесс концентрации производства заметно усилился. Современные исследования показывают, что за период с 1970 г. по 2014 г. доля активов крупнейших корпораций обрабатывающей промышленности США увеличилась на 40%. Так, на долю 847 крупнейших корпораций США, которые составляют лишь 0,33% от общей численности предприятий, в 1970 г. приходилось менее 50% всех активов отрасли. В 2014 г. они уже концентрировали у себя 88,7% всех активов [5, с. 158]. Идет интенсивный процесс монополизации производства и ослабления конкуренции и, соответственно, вытеснения рыночной экономики.

* * *

В 1910 г. Туган-Барановский писал: «Социалистические симпатии русской интеллигенции составляют одну из ее наиболее характерных отличительных черт» [16, с. 52]. Действительно, и до сего дня большинство российской интеллигенции имеет склонность к социализму или хотя бы к социальной справедливости и человечности. Эти две последние характеристики и составляли основные элементы социального идеала Туган-Барановского, который он рассматривал как основу будущего социализма. «Современный социализм, – писал Туган-Барановский, – исходит из мирозерцания, поставившего в центре всего человеческую личность» [16, с. 264]. И далее: «Необходимо признать идею равноценности человеческой личности основной этической идеей современного социализма» [16, с. 273]. Итак: «Частная собственность на средства производства несовместима с правом человека на свободу и равенство. Социализм есть, следовательно, требование естественного права, логически связанное с первым и основным прирожденным правом человека на свободу» [16, с. 274]. И эти характеристики этического социализма Туган-Барановского в советской энциклопедии «Политическая экономия» (1980 г.) назывались «буржуазным и мелкобуржуазным теоретико-нравственным антиподом научного социализма» [25, с. 582].

Конечно, даже советский социализм, который по сути своей не был подлинным социализмом, более симпатичен нашей интеллигенции, чем нынешнее полуфеодалное или полубуржуазное состояние российского общества. Мы все начинаем широко и громко, но до зрелого

конца и даже до середины не добираемся. А ведь социалистический идеал российская интеллигенция, и прежде всего Туган-Барановский, обычно рассматривали как проект лучшего будущего.

Литература

1. Бердяев Н.А. Самопознание. (Опыт философской автобиографии). М.: «Книга», 1991.
2. Беккер Г. Экономический взгляд на жизнь. // Мировая экономическая мысль. Сквозь призму веков. Т. V. Кн. 1. М.: «Мысль», 2004.
3. Булгаков С.Н. Задачи политической экономии // Булгаков С.Н. Труды по социологии и теологии. Т. 1. От марксизма к идеализму. М.: Наука, 1999.
4. Гэлбрейт Дж. Экономические теории и цели общества. М.: «Прогресс», 1976.
5. Комолов О.О. Крупный и малый бизнес: роль и место в современной экономике // Экономическое возрождение России. 2015. № 4 (46).
6. Кондратьев Н.Д. Михаил Иванович Туган-Барановский. Петроград: «Колос», 1923.
7. Ленин В.И. Полн. собр. соч. ТТ. 1–55. М.: Госполитиздат, 1960–1966.
8. Люксембург Р. Накопление капитала. Т. I и II. Изд-е 4-е. М.-Л.: Госиздат, 1931.
9. Макашева Н.А. Этико-социальное направление: М.И. Туган-Барановский и С.Н. Булгаков // История экономических учений / Под ред. В. Автономова, О. Ананьина, Н. Макашевой. Учеб. пособие. М.: ИНФРА-М, 2000.
10. Макконнелл К.Р., Брю С.Л. Экономикс. М., 2003.
11. Маркс К. и Энгельс Ф. Соч. Т. 23. М.: Госполитиздат, 1960.
12. Неизвестный М.И. Туган-Барановский /Отв. ред. Л.Д. Широкопад, А.Л. Дмитриев. СПб.: Нестор-История, 2008.
13. О чем думают экономисты. Беседы с нобелевскими лауреатами. / Под ред. П. Самуэльсона и У. Барнетта. М.: «Сколково»; Альпина Бизнес Букс, 2009.
14. Семенов А.В. Туган-Барановский Михаил Иванович. // История экономической мысли России в лицах. Словарь-справочник / Под ред. Н.Н. Думной и О.В. Карамовой. М.: КНОРУС, 2007.
15. Сорвина Г.Н. Михаил Иванович Туган-Барановский. Первый российский экономист с мировым именем. К 140-летию со дня рождения. Очерки. М.: «Русская панорама», 2005.
16. Туган-Барановский М.И. К лучшему будущему. Сб. социально-философских произведений. М.: РОССПЭН, 1996.
17. Туган-Барановский М.И. Избранное. Периодические промышленные кризисы. М.: Наука, РОССПЭН, 1997.

18. *Туган-Барановский М.И.* Основы политической экономии. 3-е изд. Петроград, 1915.
19. *Туган-Барановский М.И.* Социальные основы кооперации. М.: Экономика, 1989.
20. *Туган-Барановский М.И.* Теоретические основы марксизма. М.: УРСС, 2003.
21. *Харвей Д.* Современная экономическая теория. М., 2003.
22. *Хейне П.* Экономический образ мышления. М.: Изд-во «Дело», 1993.
23. *Хомский Н.* Классовая война. Интервью с Дэвидом Барзамяном. М.: Праксис, 2007.
24. *Чернов В. М.* Конструктивный социализм. М.: РОССПЭН, 1997.
25. Экономическая энциклопедия. Политическая экономия. Т. 4. М.: «Советская энциклопедия», 1980.
26. *Becker.* The Economic Approach to Human Behavior. Chicago: University of Chicago Press, 1976.

M. VOEYKOV

doctor habilitatus in economics, professor, head of the Sector of the Institute of economics of the Russian academy of sciences, Moscow, Russia
mvok1943@mail.ru

M.I. TUGAN-BARANOVSKIY AND METHODOLOGICAL ISSUES OF POLITICAL ECONOMY

The article discusses the theoretical contribution Tugan-Baranowski in the methodological problems of the political economy. The problems of concentration of production, the limits of capitalism, the ethical ideal of "good society". Showing looks Tugan-Baranowski on the nature of the political economy and the urgent problems of the present stage. It is proved that the construction of a better society should be based on scientific development, taking into account the objective laws of development and the ethical ideal.

Keywords: *Tugan-Baranowski, the ethical ideal of "good society", capitalism, cooperation, political economy, value theory, theory of concentration.*

JEL: B140, B240, B310.

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ

Е.М. БУХВАЛЬД

доктор экономических наук, профессор, главный научный сотрудник
Института экономики РАН, заведующий Центром федеративных
отношений и регионального развития Института экономики РАН

ЕВРОПЕЙСКАЯ ХАРТИЯ МЕСТНОГО САМОУПРАВЛЕНИЯ И ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ В МУНИЦИПАЛЬНОЙ РЕФОРМЕ В РОССИИ (статья 2)

В статье рассматривается значение Европейской Хартии местного самоуправления для формирования экономической базы местного самоуправления в Российской Федерации. Дается сравнительный анализ ситуации в сфере местных финансов России и Германии. Подчеркиваются возможности использования положений Хартии и зарубежного опыта с целью формирования предпосылок устойчивого развития институтов местного самоуправления в России и более полного экономического обеспечения полномочий муниципального управления.

Ключевые слова: *Европейская Хартия местного самоуправления, муниципальная реформа, местные финансы, муниципальная собственность, опыт Германии.*

JEL: H72, R38.

Финансовая независимость муниципалитетов как принцип Европейской Хартии

Адекватное экономическое обеспечение полномочий муниципалитетов всех уровней в условиях современного демократического государства выступает таким же естественным и необходимым условием повседневной деятельности институтов местного самоуправления, как и широкое использование этими институтами начал гражданского общества, их опора на инициативу и ответственность населения. Европейская Хартия местного самоуправления (далее – Хартия), история принятия и основные положения которой были кратко рассмотрены нами в первой статье [3], исходит из того, что принцип конституционной автономии местного самоуправления как бы опирается на «три

слона», а именно: на совокупность правовых норм, гарантирующих его социально-политическую самостоятельность; на его административную и на финансовую независимость.

Смысл подобной «финансовой независимости» раскрывается в ст. 9 Хартии «Финансовые ресурсы органов местного самоуправления». В данной статье Хартии подчеркивается, что органы местного самоуправления в рамках национальной экономической политики имеют право на обладание достаточными собственными финансовыми ресурсами, которыми они могут свободно распоряжаться при осуществлении своих полномочий. При этом финансовые ресурсы органов местного самоуправления должны быть соразмерны полномочиям, предоставленным им Конституцией или законом соответствующей страны.

Хартия определяет, что по меньшей мере часть финансовых ресурсов органов местного самоуправления должна пополняться за счет местных сборов и налогов, ставки которых органы местного самоуправления вправе определять в пределах, установленных законом. Финансовые системы, на которых основываются ресурсы местных органов самоуправления, должны быть достаточно разнообразными и гибкими, с тем чтобы следовать, насколько это практически возможно, за реальным изменением издержек, возникающих при осуществлении органами местного самоуправления своих полномочий. Хартия устанавливает, что защита более слабых в финансовом отношении органов местного самоуправления требует финансового выравнивания или эквивалентных мер, направленных на корректировку неравномерного распределения возможных источников финансирования, а также лежащих на этих органах расходов.

Такие процедуры, однако, не должны ограничивать свободу выбора финансовой политики органов местного самоуправления в пределах их собственной компетенции. Порядок предоставления подобных ресурсов, согласно положениям Хартии, необходимо согласовывать с органами местного самоуправления. Предоставляемые местным органам самоуправления финансовые ресурсы¹, по возможности, не должны предназначаться для финансирования конкретных проектов. Предоставление трансферт в виде субсидий не должно наносить ущерба основополагающему принципу свободного выбора органами

¹ В оригинале русского перевода Хартии здесь речь идет о субсидиях. Однако это – или неточность перевода, или терминологическое несовпадение зарубежной и российской практики. В российской триаде инструментов межбюджетных трансферт субсидии как раз являются формой софинансирования целевых затрат, программ и пр. Функцию общей (нецелевой) финансовой поддержки нижестоящих (в т.ч. местных) бюджетов выполняют дотации. В отношении местных бюджетов эту функцию реализует также направление в эти бюджеты дополнительных долей от налоговых доходов, подлежащих зачислению в бюджеты субъектов Федерации.

местного самоуправления политики в сфере их собственной компетенции. Для финансирования инвестиций органы местного самоуправления должны, в соответствии с законом, иметь доступ к национальному рынку капиталов, т.е. обладать правом на заимствования. В этом кратком заимствовании из Хартии следует обратить внимание на два важных момента, которые не получают достаточного распространения в российской практике функционирования местных финансов, но принципиально важны для их дальнейшего развития и укрепления.

Во-первых, это мысль о том, что доходы местных бюджетов должны гибко следовать за реальным изменением издержек, возникающих при осуществлении органами местного самоуправления своих полномочий. Во-вторых, это положение о том, что в практику «защиты» более слабых в финансовом отношении органов местного самоуправления должны быть включены не только повсеместно распространенные процедуры финансового выравнивания. Это также должны быть меры, направленные на корректировку неравномерного распределения источников финансирования расходов местного самоуправления, а также на перераспределение самих расходных полномочий между муниципалитетами разного уровня.

Что касается возможности корректировки доходов местных бюджетов вслед за изменением издержек, возникающих при осуществлении органами местного самоуправления своих полномочий, то таких механизмов в нынешней российской практике вообще не существует. Первая причина подобной ситуации – слабо развитая практика нормирования бюджетных затрат, а также отказ от вменения системе финансового выравнивания для муниципалитетов задачи полного покрытия расчетных дефицитов местных бюджетов. Другая причина касается сложившейся в последние годы практики постоянного «пополнения» круга вопросов местного значения муниципальных образований всех видов без адекватного приращения их «гарантированной» финансовой базы².

Как известно, одной из главных целей принятия Федерального закона от 6 октября 2003 г. № 131-ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» было четкое

² В настоящее время российское бюджетное законодательство понимает под «собственными» все доходы соответствующих бюджетов, включая межбюджетные трансферты (кроме субвенций на исполнение переданных полномочий), а также (в отношении местных бюджетов) – дополнительные отчисления от налогов, подлежащих зачислению в бюджеты субъектов Федерации. Но эти трансферты и дополнительные нормативы отчислений – лишь «добрая воля» самих регионов. В этой связи под «гарантированными» мы понимаем доходы местных бюджетов, которые «безальтернативно должны быть зачислены в эти бюджеты. Это – местные налоги плюс установленные бюджетным законодательством доли «расцепляемых» налогов.

разграничение полномочий между органами публичной власти и ликвидация системы так называемых «нефинансируемых мандатов». Тем не менее сразу после принятия данного закона практически правовое закрепление полномочий муниципалитетов всех видов по вопросам местного значения, как говорится, «поплыло». Раз за разом принимались законы, вносившие в 131-й ФЗ изменения с целью «совершенствования» разграничения полномочий между уровнями публичной власти³, что на деле привело к существенному расширению перечня вопросов местного значения⁴. Увеличилось количество государственных полномочий (прежде всего полномочий субъектов Федерации), переданных органам местного самоуправления. Затем законодательно был введен новый тип полномочий органов местного самоуправления – «добровольно исполняемые полномочия», которые закреплены в ст. 14.1, 15.1 и 16.1 действующей версии 131-го ФЗ.

В целом по Российской Федерации расходы на решение вопросов местного значения составляют 63,6% в общей сумме расходов местных бюджетов (в городских и сельских поселениях это значение достигло значения 98,9% в связи с тем, что на поселенческий уровень государственные полномочия передаются в незначительном объеме). При этом доля расходов местных бюджетов на решение вопросов местного значения имеет тенденцию медленного, но устойчивого снижения. Расходы на осуществление государственных полномочий в 2015 г. составили 36,0% от всех расходов (0,4% составили расходы на исполнение «добровольных» полномочий, т.е., как сказано выше, полномочий, не отнесенных к переданным). Нынешняя сложная и нестабильная модель разграничения полномочий оказывает негативное влияние на социально-экономическое развитие муниципальных образований. Исключение практики наделения местных органов дополнительными

³ За время действия Федерального закона от 6 октября 2003 г. № 131-ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» в него более 100 раз вносились изменения. Только в 2014 г. было принято 14 федеральных законов, предусматривающих внесение изменений в Федеральный закон № 131-ФЗ, в 2015 г. – 6 таких федеральных законов. (Информационно-аналитические материалы о развитии системы местного самоуправления в Российской Федерации. Минюст России. Данные по состоянию на 1 июня 2015 г.).

⁴ Первоначально Федеральным законом от 6 октября 2003 г. № 131-ФЗ за муниципальными образованиями было закреплено от 20 до 27 вопросов местного значения в зависимости от вида муниципального образования. В течение 2004–2011 гг. в результате принятия целого ряда федеральных законов произошло существенное расширение полномочий органов местного самоуправления по вопросам местного значения и собственно самого перечня вопросов местного значения. Так, перечень вопросов местного значения муниципальных районов возрос с 20 до 34, городских и сельских поселений – с 22 до 36, городских округов – с 27 до 42. В итоге, по оценкам экспертов, с 2003 г. объем полномочий муниципалитетов был увеличен на треть.

полномочиями без четкого определения объемов и источников их финансирования по-прежнему остается актуальной задачей.

Несколько слов о том, что касается упоминаемой в Хартии возможности «защиты» более слабых в финансовом отношении органов местного самоуправления путем принятия мер, направленных на корректировку неравномерного распределения источников финансирования расходов органов местного самоуправления, а также перераспределения самих расходных полномочий между муниципалитетами разного уровня. В российской практике оказание «помощи» финансово более слабым муниципалитетам путем изъятия у них расходных полномочий долгое время не применялось (см. далее о 136-м ФЗ 2014 г.). Формально могла осуществляться лишь практика межмуниципальной передачи полномочий (например, от поселений муниципальным районам), которая, действительно, широко используется в российских условиях⁵. Однако такая передача полномочий не может рассматриваться именно как форма финансовой помощи.

Что касается мер, направленных на корректировку неравномерного распределения источников финансирования органов местного самоуправления, то ее примерным аналогом в российской практике можно считать систему так называемых отрицательных трансфертов⁶. В 2015 г. в 17 субъектах Федерации из бюджетов муниципальных образований предоставлялись субсидии в бюджеты субъектов Федерации для формирования (пополнения) региональных фондов финансовой поддержки муниципальных образований. Максимальный объем указанных трансферт приходится на местные бюджеты Московской области (1,6 млрд руб.) и Ростовской области (1 млрд руб.), что свидетельствует о значительной дифференциации налогового потенциала муниципальных образований в данных регионах.

Сравнение данных мониторинга Минфином России местных бюджетов в Российской Федерации за 2007 г. (полномасштабная реализация положений муниципальной реформы 2003 г.) и недавно обнародованных данных аналогичного мониторинга местных бюджетов за

⁵ В 2015 г. с уровня поселений на уровень муниципального района передавались вопросы местного значения в 78 субъектах Федерации, причем в 37 регионах имели место случаи передачи более 10 вопросов местного значения. В общем количестве муниципальных районов такие соглашения на решение вопросов местного значения поселений заключили органы местного самоуправления 80% муниципальных районов.

⁶ Законом субъекта Федерации может быть предусмотрено предоставление его бюджету субсидий из бюджетов поселений и (или) муниципальных районов (городских округов), в которых в отчетном финансовом году расчетные налоговые доходы бюджетов (без учета налоговых доходов по дополнительным нормативам отчислений) превышали уровень, установленный законом субъекта Российской Федерации.

2015 г. [6] показывает, что позитивных изменений в этой сфере практически не наступает. Так, в общем объеме поступивших в 2015 г. собственных доходов местных бюджетов налоговые и неналоговые доходы составляют 56,6%, а межбюджетные трансферты (без учета субвенций) и другие безвозмездные поступления – 43,4%. В 2007 г. эти показатели составляли, соответственно, 59,1% и 40,9%. В общем объеме доходов местных бюджетов в 2015 г. доля межбюджетных трансфертов, включая субвенции, составила 63,4%, а в 2007 г. – 57,9%. Все это показывает, что в ходе реформы трансфертная зависимость местных бюджетов существенно усилилась. Основной причиной сложившегося положения является низкая налоговая составляющая в собственных доходах бюджетов муниципальных районов – примерно 35–36%. Еще одной причиной можно назвать слабое распространение практики самообложения граждан, которая в 2015 г. принесла в местные бюджеты крайне малую сумму – всего 156 млн руб., причем 80% этих средств приходится на поселения Республики Татарстан.

Сказанное о сложном финансово-бюджетном положении касается в той или иной мере всех типов муниципальных образований. К сожалению, в 2015 г. в своем мониторинге Минфин России изменил структуру муниципалитетов (в целом и по их отдельным видам) по степени их дотационной зависимости. В этой связи для оценки долговременных изменений в этой сфере придется воспользоваться данными мониторинга за 2014 г. Так, в 2007 г. доля муниципальных образований, не получавших межбюджетных трансферт (без субвенций) и доходов, переданных по дополнительным нормативам, составляла 3,4%. В 2014 г. этот показатель упал до 0,7%. В 2007 г. доля муниципальных образований с долей межбюджетных трансферт (без субвенций) и доходов, переданных по дополнительным нормативам, в собственных доходах местных бюджетов свыше 30% составляла 74,6% от общего числа муниципалитетов, а в 2014 г. – уже 78,5%. Наряду с высокой дотационной зависимостью сохраняются и крайне ограниченные возможности местного самоуправления в сфере налогового администрирования. По оценкам Минфина России, в 2015 г. общий объем доходов, поступивших за счет налогов, нормативы по которым установлены на федеральном уровне, оценивается в 88,9% от общего объема налоговых доходов местных бюджетов⁷.

Российский опыт также показал, что формальная и реальная автономия местного самоуправления – «две большие разницы». Без адекватной экономической, прежде всего финансово-бюджетной, обеспе-

⁷ Сказанное о порядке формирования местных бюджетов не касается таковых, формируемых в г. Москве и Санкт-Петербурге. Здесь порядок наполнения местных бюджетов регулируется только законами соответствующих субъектов Федерации.

ченности муниципалитетов подобная «автономия» неизбежно обрачивается профанацией. Как это ни странно, но в известном смысле предшествующий закон о местном самоуправлении 1995 г. и формировавший его финансовую базу закон 1997 г.⁸ более отвечали духу Хартии, нежели закон 2003 г. и соответствующие ему нынешние положения Бюджетного кодекса РФ.

Закон 1997 г. значительно более широко и гибко формировал финансовую базу местных бюджетов в России. Сюда входила часть подоходного налога с физических лиц (ныне – НДФЛ) в пределах не менее 50% в среднем по субъекту Федерации (сейчас 20+20%); часть налога на прибыль организаций в пределах не менее 5% в среднем по субъекту Федерации (сейчас – 0% или только в порядке «добровольной» передачи муниципалитетам части доли в этом налоге субъекта Федерации); часть НДС по товарам отечественного производства (за исключением драгоценных металлов и драгоценных камней) в пределах не менее 10% в среднем по субъекту Федерации (сейчас – 0% и для местных, и даже для региональных бюджетов).

Кроме того, закон 1997 г. делал акцент на формирование доходов и расходов местных бюджетов на нормативной основе. Для этого закон использовал такие понятия, как государственный минимальный социальный стандарт – установленный законодательством минимальный уровень социальной защиты, обеспечивающий удовлетворение важнейших потребностей человека, а также социальные нормы – показатели необходимой обеспеченности населения жилищно-коммунальными, социально-культурными и другими услугами в натуральном и денежном выражении. Ныне же идея социальных нормативов (общегосударственного характера) как основы бюджетного планирования, в т.ч. регулирования межбюджетных отношений на внутрирегиональном уровне, сведена почти к нулю. «Сбалансированность» местных бюджетов достигается не за счет формирования их доходной части на нормативно необходимом уровне, а путем подгонки расходов под фактически имеющиеся финансовые ресурсы.

Вследствие неадекватности «гарантированных» доходов местных бюджетов продолжается рост муниципального долга. На 1 января 2016 г. объем долговых обязательств муниципальных образований (почти 350 млрд руб.) составил 29,9% по отношению к объему доходов местных бюджетов без учета утвержденных объемов безвозмездных поступлений и поступлений налоговых доходов по дополнительным нормативам отчислений. Основная масса этого долга (более 2/3) накоплена именно за период осуществления муниципальной реформы.

⁸ Федеральный закон от 25 сентября 1997 г. № 126-ФЗ «О финансовых основах местного самоуправления в Российской Федерации» (ныне недействующий).

Это заставляет сделать вывод, что именно финансово-бюджетная составляющая в настоящее время в наибольшей мере размывает позитивные итоги муниципальной реформы в Российской Федерации, в том числе и приближение российского местного самоуправления к базовым требованиям Европейской Хартии.

Финансовое обеспечение местного самоуправления: опыт Германии и российские реалии

Организация местного самоуправления в Германии, а также федеративных отношений в целом, характеризуется (при наличии целого ряда общих черт с российской практикой) рядом особенностей, которые в итоге во многом определяют и специфику функционирования системы местных финансов в данной стране.

Во-первых, в соответствии с германским законодательством основное регулирование отношений в сфере местного самоуправления осуществляется на уровне федеральных земель (субъектов Федерации), т.е. конституциями, законами и иными нормативно-правовыми актами органов государственной власти земель. В современной Германии вообще нет федерального закона (некоего аналога нашего 131-го ФЗ 2003 г.), регулирующего правовые и иные основы местного самоуправления. В каждой земле Германии в качестве основного документа, регулирующего местное самоуправление на ее территории, действует свое положение об общинах, имеющее статус закона. В положениях об общинах различных федеральных земель отдельные аспекты организации и деятельности общин и их органов управления урегулированы по-разному, однако система организации местного самоуправления внутри каждой земли едина.

Во-вторых, основой бюджетной системы Германии является принцип бюджетной автономии, а именно самостоятельность Федерации, земель и общин в области планирования, утверждения в представительных органах власти, в реализации и контроле за исполнением соответствующих бюджетов. Финансовый суверенитет общин прямо не вытекает из положений Основного закона и является производным от права общин на самоуправление, зафиксированного в п. 2 ст. 28 этого закона. Во всех федеральных землях Германии общины имеют право утверждать проект бюджета своими представительными органами. Однако финансовый суверенитет общин имеет определенные ограничения. Так, бюджеты, составляемые на уровне общин, согласно бюджетному законодательству Германии, могут быть приняты лишь при условии, что общая сумма заемных средств и размер налоговых ставок, устанавливаемых непосредственно на местах, будут утверждены государством. Местные власти в Германии имеют также право

вводить и собирать косвенные налоги на некоторые товары и услуги (напитки, развлечения, охота, рыболовство, отели и гостиницы, на уборку улиц, на пожарную охрану и т.п.), но определение ставок этих налогов, как отмечено выше, относится к компетенции законодательных органов земель.

В-третьих, основной чертой системы налогообложения в этой стране является закрепленное в Основном законе страны положение, регулирующее разделение налоговых доходов между бюджетами различного уровня (федеральные, земельные, местные), причем разделению подлежат многие важные источники бюджетных доходов (порядка 70% всех собираемых в стране налогов). Например, подоходный налог с физических лиц, который является наиболее значимым источником бюджетных доходов в стране, распределяется следующим образом: 42,5% поступлений направляется в федеральный бюджет, 42,5% – в бюджет соответствующей земли и 15% – в местные бюджеты. Налог с продаж также распределяется по всем трем уровням бюджетной системы. Однако эти соотношения часто изменяются, что позволяет экспертам высказывать мнение, что этот налог служит регулирующим источником доходов [5], [10]. Одновременно утверждается принцип построения финансово-бюджетной системы, согласно которому каждый уровень этой системы должен иметь в своем распоряжении по меньшей мере один фискально значимый налог. В соответствии с этим принципом, исключительно федеральными налогами (17% всех собираемых налогов) являются некоторые налоги на потребление (например, налоги на табак, кофе, минеральное сырье) и налоги на оборот капитала акционерных обществ. В бюджеты земель полностью поступают налоги на имущество, на пиво, на автотранспорт, на наследство, на скачки, на проведение лотерей. На «чисто» земельные и местные налоги приходится 11–12% всех налоговых поступлений в стране.

В-четвертых, Германия остается одной из немногих стран, где применяется не только вертикальное, но и горизонтальное финансовое выравнивание доходов, в рамках которого высокообеспеченные земли по ежегодно утверждаемым нормативам перечисляют часть своих финансовых ресурсов менее развитым землям.

В-пятых, в системе местного самоуправления Германии деятельность по решению вопросов местного значения в городах и общинах имеет приоритет по отношению к компетенции органов власти (муниципальных) районов. В компетенцию районов входят задачи, решение которых необходимо в интересах жителей всего района, но выходит за пределы возможностей городов и сельских общин. Таким образом, районы в Германии, скорее, являются надмуниципальным или межмуниципальным уровнем управления, основной задачей которого является координация и практическое осуществление межмуници-

пального взаимодействия в целях решения совместными усилиями вопросов местного значения, выходящих за пределы возможностей отдельных общин. Это говорит о том, что при внешнем сходстве двухуровневой системы муниципальной организации в России и Германии, позиционирование роли муниципальных районов в Германии заметно отличается от действующей организации муниципального управления в России.

Соответственно, система регулирования местных финансов в Германии характеризуется тем, что общины и крупные города (городские округа)⁹ имеют собственные налоговые источники (в бюджет поступают налоги полностью либо частично). Районы получают свои доходы главным образом за счет отчислений (платежей), перечисляемых им общинами, входящими в состав района. Кроме того, определенную часть своих финансовых средств районы получают с вышестоящего уровня бюджетной системы, осуществляющего функции финансового выравнивания.

По сути, аналогичная ситуация воспроизведена и в налогово-бюджетной системе России, где муниципальные районы не имеют «своих» местных налогов и в этом плане могут рассчитывать только на налоговые доходы, генерированные на так называемых «межселенных территориях». В общем объеме годовых бюджетных доходов местного самоуправления в Германии доля общин и городов (включая городские округа) составляет порядка $\frac{3}{4}$, а доля районов – $\frac{1}{4}$. В России бюджетная роль районов более весома, а роль поселений – значительно менее существенна. Так, в 2015 г. в бюджеты городских округов в России поступило 49,7% всех доходов местных бюджетов, в бюджеты муниципальных районов – 34,9%, в бюджеты городских и сельских поселений – 15,4%.

В-шестых, это очень ограниченный, в отличие от российской практики, круг делегированных муниципалитетам государственных полномочий (это следует отличать от установленных законом расходных обязательств муниципалитетов) или, в местной терминологии, так называемых государственных поручений структурам местного управления со стороны Федерации или земель. Обычно эти поручения касаются вопросов гражданской обороны и регистрации военнообязанных и пр.

⁹ По данным на 2014 г. в системе местного самоуправления в Германии насчитывалось около 11 тыс. общин, включая около 2 тыс. городов и поселений городского типа. Также имелось около 300 (муниципальных) районов и около 100 «городов, свободных от района» (по нашей терминологии – городских округов). В Российской Федерации (на начало 2016 г.) на 22,4 тыс. поселений насчитывается 1,8 тыс. районов и 563 городских округа, из которых лишь 3 воспользовались правом на создание внутригородских муниципальных образований.

В-седьмых, такой особенностью следует считать значительное число номинально действующих местных налогов (более 10), хотя перечень их фактически применяемых видов может существенно варьироваться даже в пределах одной федеральной земли. Но главными среди них являются промысловый налог (доля общин – 50%) и два вида поземельного налога: налог на земельные участки, используемые в сельском и лесном хозяйстве, и налог на земельные участки, взимаемые с предпринимателей, осуществляющих хозяйственную деятельность в пределах данной общины. Промысловый и поземельный налоги обеспечивают в сумме более 90% от общей суммы налоговых поступлений общин.

В-восьмых, заметное действие фактически отсутствующего в российских реалиях фактора межмуниципальной налоговой конкуренции, когда муниципалитеты, даже не очень обеспеченные, сознательно идут на сокращение местных налогов с целью привлечения не только инвесторов и хозяйствующих субъектов (малых, средних и крупных предприятий), но и просто новых жителей. В отдельных случаях земельные органы власти вынуждены просто ограничивать такую «соstitialность», с тем чтобы она полностью не обескровила местные бюджеты соответствующего региона.

Местное финансовое выравнивание в Германии регулируется законами земель и преследует цель предоставления общинам и районам денежных средств, которых было бы достаточно для решения собственных и передаваемых от земель или от Федерации задач (расходных обязательств). Общины получают отчисления, как правило, из бюджетов земель и подразделяются на общие и целевые. Общие отчисления (в нашем понимании – дотации) служат для укрепления доходов общин в целом. При их исчислении исходят из показателей «налоговой силы» (налогового потенциала) каждой общины и объема ее расходных обязательств. Целевые отчисления (в нашем понимании – субсидии и/или субвенции) представляют собой способ возмещения затрат для выполнения конкретных возложенных на муниципалитеты задач, например, для оказания на местах отдельных видов социальной помощи, для финансирования школ, для обустройства местных дорог и т.д. Сюда же относятся расходы, связанные с расположением на территории общины частей бундесвера или с оказанием помощи беженцам. В среднем доходы общин в Германии на $\frac{1}{3}$ состоят из отчислений земель.

Важным источником доходов местных органов власти в Германии являются неналоговые доходы в виде платежей за услуги, предоставляемые муниципальными учреждениями, а также связанные с выдачей платных разрешений на осуществление определенных видов деятельности (торговлю, зрелищные мероприятия, получение водитель-

ских удостоверений и т.п.); денежные сборы за нотариальные услуги, судебные сборы, многочисленные штрафы (загрязнение окружающей среды, нарушение правил торговли, уличного движения и т.п.). Местные власти Германии также осуществляют выпуск собственных займов, которые выступают важнейшим источником финансирования долгосрочных инвестиционных проектов. Широкому распространению системы муниципальных займов в стране способствовало то, что доходы от муниципальных облигаций не облагаются налогом и тем самым являются одним из наиболее популярных видов вложений у населения. Однако здесь есть два принципиальных установления, которые были бы целесообразными и в российских условиях. Во-первых, всякие муниципальные заимствования возможны только для финансирования инвестиционных затрат и не могут быть использованы на затыкание «дыр» в текущих расходах местных бюджетов. Во-вторых, все муниципальные заимствования по закону считаются гарантированными земельными властями, что дает последним формальное право препятствовать бесконтрольному росту местных займов.

Финансовая автономия: к практике гибкого регулирования

Сравнительный анализ опыта России и Германии в организации системы местных финансов показывает, что закрепленный в Европейской Хартии принцип «финансовой автономии» местного самоуправления не приемлет единообразных трактовок и практических решений. Какая-либо прямая проекция даже очевидных позитивных достижений одной страны на социально-экономические и иные реалии другой страны чаще всего оказывается малопродуктивной. Тем не менее в опыте Германии есть определенные элементы, практическое использование которых в наших условиях могло бы помочь Российской Федерации сделать еще один шаг к реализации принципиальных установок Европейской Хартии.

Прежде всего необходимо существенно продвинуться по сути федерализации регулирования российского местного самоуправления. 131-й ФЗ 2003 г., который нами и иными экспертами изначально трактовался как крайне мало соответствующий принципу «совместного ведения» [1], [7], фактически вытеснил субъекты Федерации из практики регулирования российского местного самоуправления, в т.ч. и его финансово-бюджетных основ. Как мы полагаем, именно это и стало причиной того, что основные позитивные ожидания, которые изначально вменялись муниципальной реформе, так и остались нереализованными.

В этом контексте как некий «шажок» в сторону децентрализации регулирования экономико-правовых основ местного самоуправле-

ния смотрелся 136-й ФЗ 2014 г.¹⁰ В соответствии с теми изменениями, которые данный закон внес в российское законодательство о местном самоуправлении, ныне допускается перераспределение полномочий между регионами и муниципалитетами (за определенными исключениями) законами отдельных субъектов Федерации. Ранее такое распределение регулировалось только федеральным законодателем и только единообразно для всех субъектов Федерации. Кроме того, теперь федеральным законодателем фиксируется минимальный обязательный набор полномочий сельских поселений, тогда как исполнение иных полномочий поселений по вопросам местного значения регулируется соглашением между поселением и муниципальным районом.

Строго говоря, чисто внешне эта новация мало отличается от той широко распространенной практики межмуниципальной передачи полномочий, о которой было сказано выше. В этом плане, с учетом зарубежного опыта, целесообразно было бы закрепить в законе положение о праве поселений отказываться от любых полномочий (собственных, делегированных), не входящих в установленный законом минимум, а также формировать бюджеты поселений на нормативной основе по принципу полной финансовой обеспеченности хотя бы этого минимального круга полномочий.

Изучение опыта Германии делает целесообразным пересмотреть наше понимание роли муниципальных районов в системе российского местного самоуправления. В соответствии со ст. 2 131-го ФЗ, муниципальный район – это несколько поселений или поселений и межселенных территорий, объединенных общей территорией, в границах которой местное самоуправление осуществляется в целях решения вопросов местного значения межпоселенческого характера населением непосредственно и (или) через выборные и иные органы местного самоуправления. Однако это определение не соответствует всей последующей трактовке районов в 131-м ФЗ, где они позиционируются уже не как институт «решения вопросов местного значения межпоселенческого характера», а как вполне самостоятельный уровень управления, наделенный своими полномочиями [9]. При этом анализ ст. 14 и ст. 15 131-го ФЗ показывает содержательную повторяемость полномочий поселений и районов по вопросам местного значения. Различие лишь в том, что в одном случае эти полномочия определяются оговоркой «в границах поселения», а в другом – «в границах

¹⁰ Федеральный закон от 27 мая 2014 г. № 136-ФЗ «О внесении изменений в статью 263 Федерального закона «Об общих принципах организации законодательных (представительных) и исполнительных органов государственной власти субъектов Российской Федерации» и Федеральный закон «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации».

района». Подробнее вопрос о все еще остающихся «пересекающихся» полномочиях поселений и районов затронут нами в [2]. Не случайно в российских условиях с целью упразднения избыточных бюрократических структур в последние годы заметна тенденция слияния районных муниципалитетов с муниципалитетами тех поселений, которые выступают административным центром данного района.

Никакой идеи «совместных нужд» в определяемых законом полномочиях муниципальных районов сейчас не проглядывается. Более того, вряд ли кто будет оспаривать то, что круг вопросов местного значения межпоселенческого характера может существенно различаться от одного района к другому, тем более – от одного региона к другому. В этом смысле, если четко следовать данному в законе определению муниципального района, единое, тем более исчерпывающее, законодательное установление полномочий муниципальных районов вообще не имеет экономического обоснования.

В Германии муниципальный район юридически – публично-правовое образование, но экономически – прежде всего кооперация муниципальных образований, реализуемая тогда и в тех рамках, когда определенные мероприятия или проекты (например, строительство и содержание больницы, строительство дорог, мусорных полигонов и пр.) усилиями нескольких муниципалитетов могут быть реализованы более экономично с точки зрения оптимизации расходов. Практика межмуниципального сотрудничества в Германии активно реализуется и через систему «союзов» общин (коммун) (таких союзов насчитывается около 1200), которые перенимают на себя часть функций низового уровня местного самоуправления в стране.

Думается, что и в российских условиях следует законодательно скорректировать принципы функционирования, формирования полномочий и финансовых ресурсов муниципальных районов, а также открыть более широкие возможности различных форм межмуниципального сотрудничества [8]. Круг утверждаемых федеральным законом полномочий районов должен быть сокращен, а все остальные полномочия должны – с учетом местных особенностей – определяться на основе договора между районом и входящими в него поселениями. Причем это могут быть как постоянно передаваемые полномочия, так и временные, связанные с осуществлением в районе неких инвестиционных проектов, затрагивающих несколько поселений. Соответственно финансовые ресурсы района в первую очередь должны формироваться за счет целевых взносов из бюджетов поселений, а региональный фонд финансовой поддержки муниципальных районов вообще становится избыточным финансовым институтом. Поддерживать надо поселения, в том числе и с той целью, чтобы они могли в полной мере «рассчитаться» с районами за осуществление функций межпоселенче-

ского характера и выделить средства на программы межмуниципального сотрудничества.

Далее, опыт Германии говорит о целесообразности отказа от действующей в России чрезвычайно жесткой модели местного налогообложения. Нам уже неоднократно приходилось отмечать существующее здесь у нас конституционно-правовое противоречие. Так, в соответствии с Конституцией РФ 1993 г. (ст. 132), органы местного самоуправления вправе устанавливать и вводить местные налоги. Однако на практике это конституционное положение не действует. Органы местного самоуправления в России могут лишь вводить местные налоги, установленные федеральным законодателем. Они также правомочны регулировать некоторые аспекты взимания этих налогов, но также только в рамках, установленных федеральным законодателем [4]. В итоге сейчас за местными бюджетами в России осталось всего два местных налога¹¹ (в начале 1990-х годов их насчитывалось более 20), а их «экономический вес» не превышает пятой части всех налоговых доходов местных бюджетов.

Это конституционно-правовое и экономическое противоречие необходимо разрешить. Наличие только двух «разрешенных» местных налогов не просто мало вообще, но и крайне не соответствует многообразию социально-экономических условий в регионах России. Местный налог – феномен в значительной степени локальный. Такой налоговый инструмент, экономически значимый в одних условиях, в иных оказывается бесполезным и даже обременительным. На наш взгляд, право установления местных налогов должно быть поэтапно передано субъектам Федерации; за ними также должно оставаться право на фиксацию предельных ставок и возможных льгот по данным налогам¹². Муниципалитетам должно быть предоставлено право на введение данных налогов, их взимание и регулирование ставки в рамках установленного предела. Конечно, общий перечень допустимых местных налогов должен быть установлен федеральным законодателем, но за этими пределами позиция федерального центра по вопросам местного налогообложения должна в преимущественной мере иметь рекомендательный характер, включая методические материалы по возможным в этой сфере налоговым инструментам, по их привязке к конкретным условиям регионов и пр.

Впрочем, как показывает и зарубежный опыт, финансовая обеспеченность муниципальных образований определяется не числом мест-

¹¹ Плюс торговые сборы и 100% стоимости патентов на хозяйственную деятельность субъектов МСП.

¹² Подобным образом в землях Германии установлены местные налоги на различные виды развлечений, на охоту и рыболовство, и даже налог на собак.

ных налогов, а уровнем их экономической значимости и, главное, привязкой к налоговой базе, отражающей результаты хозяйственной деятельности на территории муниципалитета (как промысловый налог в Германии, который комбинирует в себе признаки налога на доход и налога на капитал). Но в нынешних российских условиях правовое регулирование налогово-бюджетного процесса на местном уровне, в т.ч. в виде двух действующих местных налогов, такой привязки в должной мере не обеспечивает. В какой-то мере эта привязка обеспечивается через долю местных бюджетов в поступлениях по НДС (более 60% налоговых доходов местных бюджетов в 2015 г.), а также от налогов на совокупный доход: на вмененный доход; единый сельскохозяйственный налог и налог, взимаемый в связи с применением патентной системы налогообложения (в целом 8,7% налоговых доходов местных бюджетов в 2015 г.). Парадоксально, но у нас есть местные бюджеты, в которых львиная доля доходов по отчислениям от НДС формируется за счет работников действующих на территории бюджетных организаций, – получается некий «круговорот бюджетных средств в природе».

По нашему мнению, система доходов местных бюджетов должна быть построена таким образом, чтобы не менее 2/3 этих доходов были связаны с объемами реальной хозяйственной деятельности на территории. Это – отчисления от НДС работников частных предприятий плюс максимально высокая доля, если не все 100%, налоговых поступлений от субъектов малого и среднего предпринимательства (а не только по специальным налоговым режимам).

Есть еще два момента, которые целесообразно как-то заимствовать из опыта Германии и практически использовать в российских условиях. Это, в частности, умение обходиться минимальным набором делегированных муниципалитетам государственных полномочий (прежде всего полномочий субъектов Федерации). Проблема в том, что наше законодательство не содержит никаких стимулов (условий) к сужению этого специфического и далеко не самого рационального института публичного управления. По нашему мнению, такие условия должны быть установлены, а именно: полномочия субъекта Федерации, которые остаются передаваемыми в течение 5 лет, должны в данном регионе закрепляться как собственные полномочия муниципалитетов с соответствующими источниками финансового обеспечения.

Наконец, использование опыта Германии возможно с целью решения вопроса о судьбе большого количества финансово несостоятельных и экономически малоперспективных муниципалитетов в России, которые практически ничего не финансируют, кроме собственной администрации. Частично этот вопрос в последние годы решается за счет укрупнения муниципалитетов: с момента начала реформы их в стране исчезло уже более тысячи. Однако формальным подвижкам в

муниципальной организации есть разумная альтернатива, подтвержденная опытом Германии. Это – названные выше союзы муниципалитетов, которые объединяют свои финансовые ресурсы, свои администрации и таким образом достигают существенной экономии бюджетных средств, получают возможность их использования для лучшего удовлетворения нужд населения.

* * *

Этап муниципальной реформы, основанный на бесконечных переделках 131-го ФЗ 2003 г., себя уже явно исчерпал. Россия, несомненно, нуждается в долговременной концепции реформирования своего местного самоуправления, одной из основ подготовки которой должно послужить дальнейшее углубленное изучение зарубежного опыта муниципального развития.

Литература

1. Бухвальд Е.М. Проблемы переходного периода муниципальной реформы и пути их решения // Федерализм. 2007. С. 95–110.
2. Бухвальд Е.М. Муниципальная реформа в России. Некоторые итоги прошедшего десятилетия // Федерализм. 2013. № 4. С. 121–134.
3. Бухвальд Е.М. Европейская Хартия местного самоуправления и зарубежный опыт в муниципальной реформе в России // Вестник Института экономики РАН. 2014. № 2. С. 9–109.
4. Бухвальд Е.М., Федоткин В.Н. Совершенствование экономических основ местного самоуправления. Десять лет муниципальной реформы в России: итоги и перспективы. М.: ИЭ РАН, 2014. С. 64–88.
5. Зверев А.В. Налоговая и бюджетная система ФРГ: развитие и реформы // Финансы. 2012. № 5. С. 68–73.
6. Информация о результатах проведения мониторинга исполнения местных бюджетов и межбюджетных отношений в субъектах Российской Федерации за 2015 год: Официальный сайт Министерства финансов РФ [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://minfin.ru/common/upload/library/2016/06/main/Rezultaty_provedeniya_monitoringa_mestnykh_budzhetrov_za_2015_god.pdf.
7. Местное самоуправление в России: нынешнее состояние и пути развития. Научный доклад / Институт современного развития // Муниципальная власть. 2008. № 4. С. 39–42.
8. Одинцова А. Местное самоуправление: итоги реформы и перспективы новых преобразований // Наша власть: дела и лица. 2014. № 3–4. С. 42–45.
9. Ростанец В., Топилин А. Развитие институтов и форм межмуниципального сотрудничества в регионах России // Проблемы теории и практики управления. 2013. № 7. С. 75–80.

10. Соловьев К.А. Особенности систем налогообложения западноевропейских стран и основные направления их совершенствования // Финансы и кредит. 2008. № 41 (329). С. 70–74.

E.M. BUKHVALD

doctor habilitatus in economics, professor, chief research fellow, head of the Center of federal relations and regional development of the Institute of economics of the Russian academy of sciences, Moscow, Russia
buchvald@mail.ru

THE EUROPEAN CHARTER OF LOCAL SELF-GOVERNMENT AND FOREIGN EXPERIENCE IN MUNICIPAL REFORM IN RUSSIA (ARTICLE 2)

The article reviews the meaning of the European Charter of local self-government for the formation of economic basis of local self-government in the Russian Federation. The paper provides comparative analysis of the situation in the sphere of local finance of Russia and Germany. The author evaluates the opportunities to use the European Charter positions and foreign experience with the purpose of forming the preconditions for sustainable development of local self-government institutions' in Russia and more sufficient economic provision of municipal management powers.

Keywords: *European Charter of local self-government; municipal reform, local finance, municipal property, experience of Germany.*

JEL: H72, R38.

Ю.Г. ПАВЛЕНКО

доктор экономических наук, профессор, руководитель Центра институтов государственного регулирования и гражданского общества Института экономики РАН

НОВАЯ МОДЕЛЬ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ: ИНСТИТУТЫ И МЕХАНИЗМЫ

В статье рассматриваются основные элементы новой модели экономического развития – механизмы мобилизации ресурсов, социальная экономика и гражданское общество. Предлагается современная трактовка мобилизационной экономики в условиях России. Анализируются альтернативные модели социальной экономики, механизмы преодоления неравенства доходов. Исследуется взаимосвязь социальной экономики и гражданского общества.

Ключевые слова: экономическая модель, мобилизация, ресурсы, социальный потенциал, социальная экономика, гражданское общество.

JEL: B25, I3, O35, O38, O43, P30.

Содержание настоящей статьи определяется рядом обстоятельств. Во-первых, неудовлетворительным состоянием российской экономики в течение продолжительного времени. Во-вторых, тем, что главным вызовом экономическому развитию является системная неспособность существующей социально-экономической модели должным образом мобилизовать имеющиеся в стране природные, материально-технические и человеческие ресурсы для обеспечения устойчивого развития. В-третьих, тем, что в условиях экономики знаний на первый план выходят человеческий и социальный потенциалы экономики. Последний состоит из общественных, политических и иных социальных институтов, способных аккумулировать творческую энергию граждан [6, с. 20]. Институциональное оформление и наиболее эффективное использование отмеченных потенциалов в современных условиях, как нам представляется, может быть достигнуто в рамках новой модели экономики, которую мы обозначаем как социальная экономика. Данная модель должна включать элементы и механизмы мобилизационной экономики, сильную социальную политику и гражданское общество в качестве института интеграции и мобилизации человеческого и социального потенциалов.

В контексте задач выхода из кризиса, которому предшествовал полуторадесятилетний застой, все чаще звучат предложения перейти к реализации в нашей стране модели мобилизационной экономики. Имеется в виду такая экономика, в которой ресурсы страны концентрируются на выбранных ключевых направлениях развития. Это предусматривает наличие соответствующих институциональных, организационных и мотивационных механизмов мобилизации ресурсов. Мобилизационная экономика может быть различных типов и реализовываться в различных социальных системах – как в плановых, так и в рыночных. Наиболее жестким типом мобилизационной экономики может рассматриваться экономика в условиях военного времени. Наша страна в период существования СССР имела опыт реализации мобилизационной экономики как мирного, так и военного времени. Механизмы мобилизации ресурсов могут быть разными и зависят от поставленных перспективных целей, национальных и исторических традиций страны, ее положения в мировой экономике и геополитике.

Определенные элементы, организационные предпосылки мобилизационной экономики присутствуют и в современной России. Речь идет о так называемой двухсекторной модели экономики, в которой представлены, с одной стороны, государственный сектор, а с другой – частное предпринимательство. В такой экономике переплетаются рыночные и административные методы регулирования, государственная и негосударственная формы собственности. Первый сектор формируют по большей части государственные корпорации, в задачи которых входит реализация инфраструктурных и оборонных проектов. Одним из механизмов мобилизации ресурсов развития и одновременно эффективной формой взаимодействия двух секторов выступает государственно-частное партнерство. Задача состоит в том, чтобы повысить эффективность данного взаимодействия с учетом общеэкономических интересов страны.

Успешным примером современной мобилизационной экономики смешанного рыночно-планового типа может служить модель экономики современного Китая. Данная модель предусматривает наличие четко сформулированных перспективных целей, механизмов их реализации, включающих как меры стимулирования, так и меры ответственности. Механизмы мобилизационной экономики в современном Китае основываются на определенных методологических подходах, заслуживающих внимания и изучения. Так, Чжан Вэйвэй, профессор пекинского университета Цинхуа, выделяет в китайской модели реформ следующие основные аспекты.

Во-первых, в соотношении между реформами, развитием и стабильностью в Китае на первое место выдвигается стабильность. Раз-

умеется, не следует путать китайскую стабильность в условиях динамично развивающейся экономики с российским застоём.

Во-вторых, в качестве главной задачи модернизации ставится ликвидация нищеты. К сожалению, данная задача объективно стоит и перед нашим обществом.

В-третьих, обновление институтов строится на основе эксперимента, непрерывного учета и использования своего и чужого опыта. Когда-то в советское время и у нас проводились эксперименты. Однако в условиях застоя «верхи» не были заинтересованы в распространении даже их положительных результатов. В новых, «не застойных» условиях можно вернуться к этой забытой практике.

В-четвертых, реформы в Китае осуществляются поступательно. Несовершенные институты не разрушаются, а постепенно реформируются. Устанавливается четкая очередность приоритетов. Сначала проводятся более легкие реформы, потом более трудные, сначала в деревне, потом в городе, сначала в приморье, потом внутри страны, сначала в экономике, потом в политике [1, с. 54].

Знакомство с вышеперечисленными подходами к реформированию указывает на мудрость тех, кто их формулирует и реализует на практике. Очевидно, что одной из основ успеха китайской экономической модели является кадровая политика, формирующая высококвалифицированную и ответственную управленческую элиту. Существующая в Китае практика регулярной ротации, обновления кадров является одним из механизмов успешной мобилизации ресурсов.

Мобилизационная экономика как совокупность механизмов и направлений экономической политики, отвечающей текущему моменту развития экономики страны, является одним из элементов новой социально-экономической модели, способной вывести страну из кризиса и обеспечить устойчивый рост. В качестве двух других элементов новой модели выступают упомянутые выше социальная экономика и гражданское общество. Здесь следует обратить внимание на то обстоятельство, что понятие социальная экономика рассматривается нами в двух значениях. Во-первых, как наука, изучающая функционирование смешанной рыночной экономики в качестве целого, с точки зрения роли, которую играют социальные ценности и отношения в экономике. При этом социальные отношения трактуются как более общие и приоритетные по отношению к собственно экономическим отношениям. Последние же выступают как часть совокупности социальных отношений. Таким образом, социальная экономика рассматривает экономику как социальную систему [17, р. 2]. Во-вторых, социальная экономика может рассматриваться как разновидность модели хозяйствования. В этом значении социальной экономики как объекта исследования формируется система, в кото-

рой экономический механизм и рынок подчиняются реализации социальных целей.

На практике социальная экономика как система рассматривается в рамках альтернативных концепций. Среди них выделяются две модели как идеальные типы социальной экономики – интегративная и эмансипационная. Они описываются рядом параметров (см. табл.). Основы интегративной социальной экономики сформулированы в программных документах Европейского Союза, в частности, в «Декларации организаций социальной экономики», принятой на Конференции в Саламанке (Румыния) в 2002 г. [13] В рамках данной модели социальная интеграция рассматривается как необходимое условие построения более справедливого общества. И, напротив, социальное исключение (exclusion) угрожает социальной общности, влечет за собой социальные и экономические потери, угрожает экономическому развитию. Главным интегрирующим инструментом социальной политики служит политика и стратегия занятости, ее целью – занятость для каждого на рынке труда.

Рассматриваемая модель базируется на двойственной структуре, в ней присутствуют два различных основания – экономическое и социальное. С первым связываются такие понятия, как эффективность, дерегуляция, экономический рост, со вторым – солидарность, интеграция, общность, как противопоставление социальному исключению с отчуждением потенциальных работников от наемного труда.

Критики модели интегративной социальной экономики «по европейски» акцентируют внимание на следующих ее недостатках:

1. Отождествление социальной экономики с «job machine», или с «машиной для создания рабочих мест».
2. Недостаточное внимание к формированию человеческого и социального капитала, развитию демократии и социальным изменениям в целом.
3. Ограничение сферы деятельности субъектов социальной экономики и ее зависимость от государства.

Альтернативная, эмансипационная модель социальной экономики исходит из критического отношения к существующей капиталистической модели хозяйства, а также из необходимости создания в перспективе «нового» общества, свободного от эксплуатации работников, где не будет отсталых регионов. Она основывается также на важности распространения в общественной и хозяйственной практике принципов солидарности, равенства и справедливости. Данная модель в некоторых своих чертах восходит к пониманию социальной экономики как экономики «третьего сектора». Основные хозяйствующие субъекты такой экономики – децентрализованные независимые предприятия, управляемые на принципах низовой демократии.

Модели социальной экономики

	Интегративная социальная экономика	Эмансипационная социальная экономика
Система ценностей	Либеральная демократия	Демократия «снизу», народная демократия
Цели	Социальная интеграция	«Новое общество»
Отношения с государством	Зависимость	Независимость
Отношения с рынком	Кооперация /не конкуренция	Самообеспечение / конкуренция
Получатели / бенефицианты	Социально исключенные, отчужденные	Социально исключенные, социально дискриминированные
Система поддержки	Государство, рынок, гражданское общество	Гражданское общество
Социальная работа	Социальное управление, социальный контроль	Активная социальная работа по реализации социально-политических целей

Источник: Social Development and Social Work Ed/ Dan Sandru Editura Performantica. Iași, 2009. P. 284.

Анализ содержания представленных концепций позволяет выделить наиболее важные характеристики и функции социальной экономики как элемента новой модели развития.

1. Социальная экономика как «job machine», или машина по «производству» новых рабочих мест, особенно для маргинальных групп населения, а также услуг по профессиональному образованию и переподготовке кадров.

2. Социальная экономика в качестве механизма, компенсирующего недостатки рынка и социального государства. Обеспечение социальными услугами в тех сферах, где частный и государственный секторы не в состоянии удовлетворить социальные потребности.

3. Социальная экономика как производитель социального капитала для обеспечения социальной интеграции и общности.

4. Социальная экономика как «школа демократии», направленная на вовлечение граждан и социальных групп в процесс принятия социально значимых, в том числе и политических, решений [16, p. 285–289].

Одним из важнейших институциональных барьеров, препятствующих мобилизации ресурсов устойчивого экономического роста, а также проблемой, находящейся в центре внимания исследований по социальной экономике, служит высокий уровень социального нера-

венства, или неравенства в распределении доходов населения. Серьезным негативным вкладом в сдерживание роста человеческого и социального потенциала страны, препятствием ее консолидации и интеграции является высокий уровень межрегиональной дифференциации. В настоящее время, по оценкам бывшего Минрегиона РФ, объем среднедушевого ВРП по субъектам Федерации различается в 67 раз, а средняя заработная плата – в 6 раз. Совокупный ВРП десяти регионов-лидеров составляет 52% ВРП всех регионов, а десяти самых бедных субъектов РФ – около 1% [7, с. 6].

Перед нами стоит задача найти, определить и задействовать институты и механизмы преодоления чрезмерного неравенства как социальной и экономической проблемы современной рыночной экономики, к которой относится и экономика нашей страны. В этой связи определенный интерес может представлять исторический опыт США по успешному преодолению высокого уровня социального неравенства, по созданию институциональных механизмов такого преодоления, а также выявлению препятствующих ему институциональных барьеров. Заслуживающей внимания представляется также попытка теоретического осмысления данной проблемы американскими учеными. Анализу опыта США за последние сто лет уделил большое внимание американский экономист, лауреат Нобелевской премии по экономике Пол Кругман. Исследуя практику США по решению проблемы неравенства и создания многочисленного среднего класса, он отмечает, что в формировании уровня экономического неравенства решающую роль играют политические условия и, ссылаясь на большое число исследований, выделяет следующие обстоятельства [4, с. 13–15].

Во-первых, когда экономисты, озадаченные ростом имущественного неравенства в США в последние десятилетия, обратились к истокам образования «Америки среднего класса», то они обнаружили, что средний класс в послевоенной Америке был создан прежде всего в результате мер администрации Рузвельта по контролю над доходами, принятых еще в военные годы. Специалисты в области экономической истории К. Голдин и Р. Марго, впервые документально подтвердившие данный феномен, назвали его «великим сжатием» [15, р. 1–34]. После отмены контроля над доходами военных лет вместо ожидаемого возврата к прежнему неравенству относительно равномерное их распределение, порожденное политикой Ф.Д. Рузвельта, сохранялось еще более тридцати лет.

Во-вторых, захват правыми господствующими позициями в Республиканской партии, произошедший в середине 1970-х годов, сопровождался начиная с 1980-х годов серьезным ростом неравенства в США. Это обстоятельство, по мнению П. Кругмана, свидетельствует о том что институты, нормы и политические условия, в отличие от того, что

утверждается в базовых курсах экономикс, гораздо больше влияют на распределение доходов, чем объективные рыночные факторы. То есть усиление материального неравенства в последние десятилетия последовало за политическими подвижками.

В подтверждение своей гипотезы Крутман отмечает, что если раньше большинство экономистов считало главной причиной растущего неравенства в Америке технический прогресс, ведущий к повышению спроса на высокообразованных работников и к отказу от услуг менее образованных, то при более тщательном изучении статистических данных эта ортодоксальная точка зрения утратила былую популярность. Установлено, что даже среди высокообразованных американцев большинству не удалось добиться существенного прироста своих доходов. Основной же выигрыш выпал на долю представителей элитного круга, составляющего не более одного процента населения. В итоге, среди исследователей утвердилось убеждение, что решающим фактором являются отнюдь не новые технологии, а эрозия тех общественных норм и институтов, которые некогда поддерживали равенство. Эрозия или эволюция, произошедшая прежде всего вследствие «поправления» американской политики [14].

Для осмысления негативной динамики неравенства в современной экономике и последствий для устойчивого развития по-прежнему актуальной представляется работа более чем столетней давности классика социологии Т. Веблена. В своей книге, вышедшей в 1899 г., Т. Веблен исследует феномен «праздного класса», т.е. слоя богатых граждан, не нуждающихся в зарабатывании на жизнь и ведущих особый образ жизни, ориентированный на «престижное» потребление. Веблен показывает, что чрезмерное неравенство в положении праздного класса и трудящихся масс парадоксальным образом служит тормозом развития. С одной стороны, праздный класс, не испытывая на себе давления экономических условий, выдвигаемых борьбой за средства существования, находится в исключительно выгодном, независимом и безразличном положении, в том числе и к требованиям развития, включая изменения институтов. Вследствие чего представители праздного, привилегированного класса выступают как консервативный класс. С другой стороны, люди бедные, чьи силы поглощает повседневная борьба за существование, консервативны, потому что не могут позволить себе позаботиться о послезавтрашнем дне. Институт праздного класса и связанная с ним поляризация общества сдерживают его развитие, способствуют консервации существующих социальных институтов, а иногда и ведут к архаизации общества. Таким образом, Т. Веблен показывает, что поляризация общества, с точки зрения распределения доходов его членов, служит мощным антистимулом развития [2, с. 207].

Автор вышедшей в конце прошлого века книги «Восстание элит» американский социолог К. Лэш, анализируя поведение новой элиты, контролирующей международные денежные и информационные потоки, владеющей орудиями культурного производства и задающей рамки общественной полемики, обвиняет ее в утрате веры в ценности Запада. Помимо быстро растущих доходов, эта элита, с точки зрения К. Лэша, характеризуется образом жизни, который все более отделяет ее от остального населения. Поскольку рынок, на котором действуют новые элиты, является международным, они более озабочены бесперебойным функционированием глобальной системы в целом, нежели какой-либо из ее частей. Соответственно, их лояльность скорее носит характер интернациональный, нежели региональный или национальный [5, с. 32.]. Иными словами, развитие капитализма, его интернационализация и глобализация приводят к безответственности новой элиты перед «своими» странами и народами, то есть к потере одного из конституирующих качеств подлинной элиты.

К. Лэш предлагает довольно радикальный взгляд на проблему преодоления неравенства. Поскольку, рассуждает он, когда говорят деньги, а все остальные обречены слушать, то по этой причине демократическое общество не может допустить неограниченного накопления. В свою очередь трудности с ограничиванием влияния богатства подсказывают, что ограничить, возможно, требуется само богатство. Социальное и гражданское равенство предполагает, по крайней мере, приблизительное экономическое равенство [5, с. 21.]. В свете высказываний К. Лэша невольно закрадываются крамольные мысли и сомнения о возможности, например, в принципе успешной борьбы с коррупцией и казнокрадством, то есть с незаконным обогащением, в ситуации, когда «законное» обогащение в виде официальной месячной зарплаты в десятки миллионов рублей считается вполне допустимым.

Анализируя проблему неравенства, Дж. Б. Конант, президент Гарвардского университета, сторонник превращения университета для выходцев из хороших семей в передовой оплот меритократии, делает акцент на другом аспекте неравенства. Он утверждает, что «высокий уровень социальной мобильности» является «сущностью бесклассового общества». Демократия, по его словам, не требует «единообразного распределения мировых благ и радикального уравнивания благосостояния». Чего она требует, так это «непрерывного процесса, посредством которого власть и привилегии могут автоматически перераспределяться при смене поколений» [5, с. 61]. Свообразным ответом на поставленный Дж. Б. Конантом вопрос служит книга французского экономиста Томаса Пикетти «Капитал в XXI веке». Основная ее идея состоит в том, что по уровню неравенства между доходами мы не только вернулись к XIX веку, но и продолжаем идти вспять, к «патри-

мониальному капитализму», при котором все командные высоты экономики контролируются не талантливыми личностями, а отдельными династиями¹.

Обращаясь к анализу развития российского капитализма, отметим, что постперестроечный опыт развития России позволяет говорить об определяющем влиянии на экономическое развитие чисто политических факторов. Так, по словам академика В.М. Полтеровича, «шоковый характер программы расширения или сужения госсектора в отсутствие проектов и чрезвычайных обстоятельств является признаком того, что она мотивирована скорее идеологической, административной или политической борьбой, нежели стремлением ускорить экономический рост» [8, с. 40].

По мнению некоторых специалистов, типичной особенностью переходных и развивающихся экономик (в частности, стран БРИКС) является патримониализм, оказывающий ключевое влияние и на траекторию развития российского капитализма. Патримониализм как система общественно-политических отношений впервые описан немецким социологом Максом Вебером. В патримониальных обществах доминируют иерархические патрон-клиентские связи между представителями власти и бизнеса, предполагающие обмен политического или бюрократического покровительства на лояльность предпринимателей, что размывает границу между властью и бизнесом. При этом в патримониальных системах формальные и неформальные правила зачастую противоречат друг другу, партикулярные ценности и частные интересы доминируют над универсальными принципами и общественным благом, а коррупция (бытовая, деловая, политическая) распространена на всех уровнях [3, с. 53].

В центре анализа патримониального капитализма две основные сферы – отношения государства и бизнеса, а также отношения работников и работодателей. Представляется необходимым и важным включить в качестве объекта анализа российского капитализма также современное гражданское общество и его институты. Гражданское общество может и должно выступать важнейшим фактором активизации социального потенциала и мобилизации ресурсов развития. Оно призвано влиять на государство и бизнес, с одной стороны, с целью преодоления социальных деформаций и чрезмерного социального расслоения, а, с другой – с целью развития процессов демократизации, выработки демократических процедур формирования социально-экономической политики, достижения социального консенсуса между властью, бизнесом и гражданским обществом.

¹ morashtenu.org.il/paul-krugman.

Переходя к описанию третьего элемента новой экономической модели – гражданского общества, отметим, что оно тесно связано с социальной экономикой, при которой экономический механизм, рынок подчиняются реализации социальных целей. Гражданское общество мы рассматриваем как элемент системы власть (государство) – бизнес (рынок) – гражданское общество. Известно, что требование сильного государства, способного защитить социальные интересы граждан, в конечном счете привели к созданию в развитых странах Запада государства всеобщего благосостояния в качестве компромисса между требованиями рынка и общества. Однако приблизительно с конца 1970-х годов XX в. начался процесс постепенного ослабления государства всеобщего благосостояния, что, в свою очередь, спровоцировало возрождение концепции гражданского общества. На данном этапе гражданское общество выделяется в особую сферу, призванную и, как мы надеемся, способную противодействовать «маркетизации» общества. Есть основания полагать, что мы являемся свидетелями начала длительного процесса становления гражданского общества в качестве влиятельной, равноправной сферы социально-экономической системы.

Современный взгляд на гражданское общество, с точки зрения анализа данного понятия, выделяет две его стороны – организационно-функциональную и коммуникационную. С организационно-функциональной точки зрения гражданское общество рассматривается как определенный тип организации или самоорганизации, существующий благодаря наличию формальных и неформальных институтов, процедур и отношений [12, с. 15]. Всю совокупность элементов и институтов гражданского общества можно разделить на две части. Это, во-первых, гарантируемые конституцией гражданские права и свободы, включая свободу предпринимательской деятельности. Во-вторых, это сети добровольных объединений, организаций, выполняющих различные социальные функции, например, образовательные. Вторая сторона гражданского общества – коммуникационная, без которой также невозможно его существование. Это так называемая публичная сфера, т. е. социальное пространство, в котором граждане могут влиять на государство и где формируется общественное мнение. Сюда включаются социальные отношения и формы коммуникации между гражданами, которые создают социальное пространство. Именно в социальном пространстве формируется такое качество индивида, как гражданственность. Это качество формируется системой институтов, но не вытекает непосредственно из их существования. Гражданственность проявляется в сфере обыденной жизни или в социальной практике людей [11, р. 399]. В своей специфике гражданская сфера, в отличие от политической, экономической и других сфер общества, как отме-

чает Дж. Александер, должна восприниматься как область солидарности, включающая исторически определенный набор практик взаимодействия, таких как гражданственность (позиция, выражающаяся в чувстве долга и ответственности), равенство, критичность, доверие и уважение [10, р. 7].

В той степени, в какой гражданское общество существует как независимая сфера, использующая площадки гражданского общества (социальные движения и инициативы), а также законодательные механизмы для принуждения государства к вмешательству в экономическую жизнь в интересах всего общества, можно сказать, что гражданские критерии вводятся прямо и непосредственно в экономическую сферу. Само богатство перераспределяется согласно критериям, которые принципиально противоположны чисто экономическим. Здесь союзником гражданского общества и его орудием в борьбе с деструктивным воздействием экономической сферы оказывается государственная бюрократия. Гражданское общество и государство не выступают как принципиальные противники. Противопоставление гражданского общества государству на более ранних этапах развития капитализма позволяло выступать под маской всеобщности партикулярным, прежде всего экономическим интересам буржуазии, которые в конечном счете подчинили себе общество. В идеале государство должно выражать цели и ценности гражданского общества, и кроме того, выступать орудием реализации целей и методов гражданского общества в таких негражданских сферах жизни, как экономика.

В свою очередь одна из важнейших функций гражданского общества состоит в том, чтобы способствовать уменьшению правительственного произвола, минимизировать отклонение интересов общества как такового от интересов, сформулированных политиками [9, с. 30]. Нормативный общественный интерес, формулируемый государством, должен в максимальной степени отражать интерес общества. В самом общем виде интерес общества состоит в повышении уровня и качества жизни его граждан. В современных условиях в экономике знаний экономический рост становится невозможным без непрерывного инвестирования в сферы науки, образования, культуры, здравоохранения. Механизм производства мериторных благ, необходимых для воспроизводства человеческого потенциала, может успешно функционировать лишь при тесном взаимодействии государства и гражданского общества.

Представляется, что гражданское общество и гражданская активность могут стать важнейшим фактором преодоления накопившихся институциональных деформаций в России, а также формирования новой мобилизационной модели развития. Гражданское общество объективно выступает как важнейший фактор активизации социального потенциала и мобилизации ресурсов развития. Такая мобили-

зация предполагает выполнение следующих условий: преодоление социальных деформаций, чрезмерного социального расслоения граждан; развитие процессов демократизации; выработку демократических процедур формирования экономической политики; достижение социального консенсуса вокруг направлений и механизмов ее реализации; достижение социально-экономической интеграции общества для реализации поставленных целей.

Литература

1. Бергер Я.М. Экономическая стратегия Китая. М.: ИД «Форум», 2009.
2. Веблен Т. Теория праздного класса. М.: Прогресс, 1984.
3. Васильева А. Патримониализм как определяющий фактор развития российского капитализма // Неприкосновенный запас. Дебаты о политике и культуре. № 90 (4/2013).
4. Кругман П. Кредо либерала. М.: Европа, 2009.
5. Лэш К. Восстание элит и предательство демократии. М.: Прогресс, 2002.
6. Подберезкин А. И. Национальный человеческий капитал. В 5 т. Т. III. Кн. 2. М.: МГИМО–Университет, 2011.
7. Политика регионального развития как инструмент преодоления стагнации и обеспечения инновационного развития экономики. Научный доклад. М.: Институт экономики РАН, 2014.
8. Полтерович В.М. Приватизация и рациональная структура собственности. М.: Институт экономики РАН, 2012.
9. Рубинштейн А.Я. Общественные интересы и гражданское общество // Гражданское общество: зарубежный опыт и российская практика. СПб., 2011.
10. Alexander J. Introduction // Real Civil Society: Dilemmas of Institutionalization. London, 1998.
11. Bryant C.G.A. Social Self-organization, Civility and Sociology: a comment on Kumar's «Civil Society» //The British Journal of Sociology. 1993, vol. 44. № 3.
12. Czas społeczeństwa obywatelskiego. Między teorią a praktyką. Krakow, 2006.
13. Declaration by the Social Economy organizations. European Social Economy Conference in Salamanca, 27-28 May 2002.
14. Dew-Becker I., Gordon R. Where Did the Productivity Growth Go? Inflation Dynamics and the Distribution of Income //Brookings Papers on Economic Activities. № 2 (2005). P. 67–127.
15. Goldin C., Margo R.A. The Great Compression: The US Wage Structure at Mid-Century // Quarterly Journal of Economics. 1992. № 1(107). P. 1–34.

16. Social Development and Social Work Ed / Dan Sandru Editura Performantica. Iași, 2009.
17. The Elgar Companion to Social Economics / Ed. by John B. Davis and Wilfred Dolfsma. Cheltenham, 2008.

Y.G. PAVLENKO

Doctor Habilitatus in Economics, Professor, Head of the Center for of public administration and civil society institutions Institute of Economics, Russian Academy of Sciences
yupavl83@mail.ru

NEW MODEL OF ECONOMIC DEVELOPMENT: INSTITUTIONS AND MECHANISMS

The article discusses the need for a new model of economic development, analyzes its content and structure. The basic elements of the model, including mechanisms for resource mobilization, social economy and civil society are considered. New interpretation of the mobilization of the economy tied to Russian conditions are proposed. Social economy and civil society are regarded as factors of resources mobilization. Alternative models of social economy, overcoming mechanisms of excessive income inequality are analyzed and compared. Investigate the relationship of the social economy and civil society, as well as "state, market and civil society system".

Keywords: *economic model, mobilization, resources social potential, social economy civil society, mobilization economy, social economy, civil society, , economic development.*

JEL: B25, I3, O35, O38, O43, P30.

Л.С. РЖАНИЦЫНА
профессор, доктор экономических наук,
главный научный сотрудник Института экономики РАН

БЕЗ СТИМУЛИРОВАНИЯ ТРУДА НЕ ПОДНЯТЬ ЕГО ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТЬ

Статья посвящена одному из актуальных вопросов экономического развития – соотношению производительности труда и заработной платы. Предложена авторская методология перехода от государственного регулирования доходов, исходя из прожиточного минимума, к политике заработной платы на уровне материального достатка, т.е. к «стандарту экономической устойчивости».

Ключевые слова: *заработная плата, производительность труда, стандарт экономической устойчивости, душевой доход, прожиточный минимум.*

JEL: J300, J310, J380.

Согласно Стратегии по выводу экономики России из кризиса, правительством РФ в качестве основных мер предусмотрено увеличение инвестиций и создание новых рабочих мест. Однако при этом на сегодняшний день задача по усилению стимулирования труда все еще недостаточно проработана, а без ее решения невозможно получить эффект от инвестиций и сформировать внутренний спрос на произведенную продукцию. Решение проблем заработной платы трактуется исключительно в парадигме опережающего роста оплаты труда в сравнении с производительностью. Их соотношение, по данным Росстата за 2010–2014 гг., исчисленное из трудозатрат и номинальной оплаты, составляло 1:1,56 (рост производительности по трудозатратам – 112,5%, зарплаты – 175%). Хотя цифры впечатляют, стоит все же разобраться в обоснованности самого используемого показателя производительности труда. Приводимая ниже информация Росстата свидетельствует о том, что, во-первых, при малых затратах труда растет производительность. А во-вторых, что ситуация в среднем по России не всегда соответствует параметрам территорий. Из 84 регионов 56 имеют индекс производительности выше среднего по России (см. табл. 1). К тому же тренды по трудоемкости нередко не совпадают с ростом производительности.

Вместе с тем имеют право на жизнь и иные методологические подходы к определению соотношения производительности и заработной платы. Так, простой расчет по темпам ВВП и занятости показывает

Таблица 1

Индекс совокупных затрат труда и производительность труда в целом по экономике субъектов РФ, 2013 г. (в% к предыдущему году)

Регионы	Индекс затрат труда	Индекс производительности труда	Регионы	Индекс затрат труда	Индекс производительности труда
Россия	100,5	103,8			
Центральный федеральный округ			Приволжский федеральный округ		
Брянская область	98,1	110,3	Республика Марий Эл	99,7	106,3
г. Москва	101,4	101,4	Тюменская область	101,1	102,0
Северо-Западный федеральный округ			в том числе:		
Республика Карелия	99,5	107,6	Ханты-Мансийский автономный округ	100,9	100,0
Южный федеральный округ			Иркутская область	99,4	105,1
Волгоградская область	99,8	103,9	Дальневосточный федеральный округ		
Ростовская область	99,8	106,4	Республика Саха (Якутия)	101,2	105,8
Северо-Кавказский федеральный округ			Камчатский край	100,3	103,2
Кабардино-Балкарская Республика	99,9	103,9	Амурская область	100,9	107,1

Источник: составлено автором по данным Росстата.

пропорцию 1,53 против официального индикатора 1,56 (рост ВВП – 114,3%, зарплаты – 175%). При расчете по показателю реальной заработной платы указанная пропорция выглядит скромнее – 1,06 (соответственно 112,5% и 120%). А если исходить из тезиса Маркса, что при капитализме производительность может исчисляться по прибыли, то хорошо видно, как сверхпотребление богатых опережает «постоянно растущую» российскую зарплату. Этот метод был бы полезен при анализе, однако реальные размеры прибыли скрываются. Тем не менее даже по официальной прибыли получаем соотношение много лучшее, чем официально используемое (см. табл. 2) – 0,88 (рост прибыли 199,6%, зарплаты – 175%).

Варианты расчета соотношения производительности и заработной платы по темпам роста за 2010–2014 гг.

	Заработная плата	Производительность (по трудозатратам, ВВП, прибыли)	Соотношение
Зарплата/Затраты труда	175,0	112,5	1:1,56
Зарплата/ ВВП	175,0	114,3	1: 1,53
Зарплата/ Прибыль	175,0	199,6	1: 0,88
Реальная зарплата/ трудозатраты	120,0*)	112,5	1: 1,06

При этом многие считают, что в расчете на один доллар оплаты труда производительность у нас выше, чем в США, в 2,5–3 раза, ибо труд в России недооценен. Об этом, в частности, наглядно свидетельствует сопоставление размеров минимальных зарплат, где Россия занимает одно из последних мест и демонстрирует самые худшие пропорции относительно среднего размера оплаты труда. Эта ситуация свидетельствует о супервысокой дифференциации и самом плохом соотношении между необходимым и прибавочным продуктом в экономике РФ в целом по сравнению практически со всеми странами Европы, имеющими самый разный уровень доходов и экономического развития. Даже в странах СНГ (Белоруссия, Украина, Казахстан, Молдова) картина несколько лучше, чем в России (см. табл. 3).

Одна из причин сложившегося положения – системная. Как известно, до рыночной трансформации российской экономики зарплата была ориентирована на бесплатность образования и медицины, на низкие цены на жилье, транспорт и бытовые услуги. В ней не учитывались затраты на пенсии и на страхование. В последующем динамика заработной платы много лет всего лишь возмещала неизбежные структурные изменения. К этому добавилась и резкая дифференциация заработков по сравнению с прежней уравнительностью: разница возросла до 16 раз (2013 г.). Понятно, почему размер средней заработной платы без высокооплачиваемых работников (9-я, 10-я децили в общем распределении по уровню) существенно снижается (см. табл. 4).

Повод задуматься над ситуацией с зарплатой дает установленный в России минимальный размер оплаты труда (МРОТ). Он, по определению депутата Н.В. Левичева, является, по сути, индульгенцией для российского предпринимателя. В то же время, по мнению доктора наук Р.И. Капелюшников (Высшая школа экономики), это – фундамент особой российской модели занятости, когда низкая зарплата позволяет ограничивать массовую безработицу, которой как огня

Таблица 3

Рейтинг стран Европы по размеру минимальной заработной платы

Место	Страна	Минимальная заработная плата на начало 2013 г., руб.	Минимальная заработная плата на начало 2013 г. с учетом ИПС*, \$	Отношение минимальной заработной платы к средней чистой зарплате, %	Отношение годовой минимальной заработной платы к ВВП на душу населения, %
1	Люксембург	75605	1750	62,7	26,1
2	Бельгия	60583	1621	73,0	51,5
3	Нидерланды	59276	1651	56,0	47,1
4	Ирландия	58971	1660	65,9	48,8
5	Франция	57695	1530	66,4	52,4
6	Великобритания	51000	1597	51,3	52,5
7	Словения	31613	1219	82,5	50,7
8	Испания	30370	960	45,9	37,9
9	Мальта	28134	1134	56,1	53,2
10	Греция	27583	902	65,5	41,2
11	Португалия	22826	794	51,1	40,8
12	Турция	17289	799	н.д.	66,6
13	Польша	15191	758	64,1	45,0
14	Хорватия	15100	638	н.д.	42,5
15	Венгрия	13738	637	66,9	39,0
16	Словакия	13623	599	54,4	30,8

Окончание табл. 3

Место	Страна	Минимальная заработная плата на начало 2013 г., руб.	Минимальная заработная плата на начало 2013 г. с учетом ИПС*, \$	Отношение минимальной заработной платы к средней чистой зарплате, %	Отношение годовой минимальной заработной платы к ВВП на душу населения, %
17	Эстония	12909	528	48,1	31,1
18	Чехия	12586	555	41,1	24,6
19	Литва	11683	561	66,0	35,2
20	Латвия	11580	476	60,6	34,0
21	Болгария	6394	401	61,9	34,9
22	Румыния	6344	297	47,5	28,5
23	Россия	5205	223	22,4	16,0
24	Беларусь	4885	418	42,4	33,4
25	Украина	4240	281	45,7	46,7
26	Казахстан	3728	144	20,5	13,3
27	Молдова	2663	85	21,0	30,2
	Среднее	24431	623	53,6	39,0
	США	40265	1340	46,1	33,3
	Китай (справочно, июль 2011 г.)	5013,5	179,6		28,7

* Паритет покупательной способности.

Источник: составлено автором по: РИА-Рейтинг, Евростат, МВФ, данные мониторинга официальных документов стран, расчет по курсу ЦБ РФ на 21 февраля 2013 г. (в ряде стран минимальные зарплаты в общепринятом виде отсутствуют).

Таблица 4

Заработная плата работников с учетом и без учета высокооплачиваемых

Показатели	Российская Федерация		Москва	
	2011	2013	2011	2013
Соотношение средней заработной платы 10% работников с наибольшей и 10% работников с наименьшей заработной платой (коэффициент фондов),%	16,1	15,8	16,7	17,5
Средняя заработная плата, руб. в месяц	22 334	29 453	43 922	56 914
Средняя заработная плата (за исключением 9 и 10 децили), руб. в месяц	14 160	18 877	27 483	34 900

Источник: составлено автором по данным выборочного обследования Росстата за апрель 2011, 2013 гг.

боится население [1]. Это понятно, т.к. пособие по безработице ниже средств на выживание. Однако подобная ситуация 20 лет устраивает не только хозяев, но и администрацию. Такая, с позволения сказать, «модель» невозможна в западных странах с их сильным рабочим движением, демократическими выборами. Так, в ЕС нормой МРОТ является 60% от средней заработной платы, что для РФ означает минимум 18 тыс. руб., т.е. втрое выше фактического.

Сложившаяся диспропорция должна была бы беспокоить руководство страны. Однако внимание к вопросам заработной платы у правительства РФ практически отсутствует. Нынешняя пенсионная реформа никак не увязывается с проблемами зарплаты. Для сравнения: в европейских странах ее размер позволяет платить пенсионные взносы как работодателю, так и работнику. В РФ задача борьбы с детской бедностью решается не повышением заработков родителей, а бюджетными подачками на пособия. Фактическое замалчивание вопроса о заработной плате, по нашему мнению, можно объяснить существующим толкованием проблемы опережающего роста заработной платы по сравнению с ростом производительности труда. А как же может быть иначе? Основной путь повышения производительности – это новая техника. А при столь дешевом труде своих работников и еще более дешевом труде мигрантов нет необходимости ее внедрять.

Сложный труд на современных рабочих местах предполагает и нового работника с высокой квалификацией и высокой заработной платой. Работник должен жить обеспеченно за счет собственного труда без социальной помощи. Такой стандарт дохода для трудоактивной семьи разработан автором. Этот ориентир должен заменить показатель прожиточного минимума (ПМ) и сложившуюся собесовскую гарантию в форме МРОТ (минимальная оплата труда) в политике государства и

работодателя. Она сейчас применяется всего для 6% численности наемных работников и значима лишь тем, что определяет границы ответственности работодателя по закону перед трудящимся.

Изменения следует начать с выполнения Трудового кодекса в части равенства МРОТ и ПМ. Время от времени в Госдуме появляется проект введения почасового МРОТ. Однако эта идея не находит поддержки из-за возможности для работодателя сокращать рабочий день ради экономии на оплате. Но если месячный МРОТ столь мал (6504 руб. в месяц в 2015 г. при средней зарплате в 33 тыс. руб.), то сколько же может сэкономить у нас предприниматель.

Далее. Следует создать минимумы по основным квалификационным группам и систему их практического внедрения. При этом нужно понимание редукции труда, т.е. во сколько раз сложный труд превосходит простой. Это потребует серьезных исследований, и без науки по экономике труда здесь не обойтись. Надо резко поднять роль оклада в зарплатке и определить, каков должен быть оптимум. Сейчас многочисленные доплаты ориентируют работника не на результат, а на мнение начальства. Следовало бы также рассмотреть возможность использования в налоговом и страховом регулировании, в социальном партнерстве показателя доли фонда зарплаты в произведенном доходе. Для этого требуется исследование многих факторов. Наконец, нужно задаться целью соединить хорошую зарплату с высокими требованиями к трудовому вкладу в деятельность предприятия, организации. Таким образом, необходима особая политика заработной платы. Однако интерес общества к столь значимой теме не поощряется. Закрылся из-за отсутствия средств журнал «Человек и труд», поддерживавший эту тематику с 1956 г. Не популярна в вузах подготовка специалистов по организации и нормированию труда. Практически некому обслуживать будущие высокопроизводительные рабочие места, о чем было заявлено Президентом.

Тем не менее движение к пониманию необходимости особой политики оплаты труда имеет место. Свидетельство тому – повышение зарплаты врачам, учителям с целью снизить риск общей депрофессионализации, последствия которой ясны для всех. По данным Росстата, зарплата в 2013 г. в образовании выросла на 24%, в здравоохранении и социальном обслуживании – на 19%, при том что средний темп по экономике – 13%. Эти меры сопровождаются ужесточением норм обслуживания. К примеру, нагрузка доцента вуза выросла до 1000 часов в год. Врач-офтальмолог в московской поликлинике должен осмотреть пациента за 8 минут. Нет уверенности, что подобная интенсификация учитывается в ВВП, в производительности труда.

Настораживает несоответствие позитивной отчетности реальным фактам. К примеру, сенатор Михаил Марченко поделился в Совете

Федерации (заседание от 19 февраля 2014 г.) информацией по зарплатам, которые предлагаются по вакансиям на сайтах госучреждений. «Проанализировав сайты Брянской области и ряда других регионов, был сильно удивлен, – признался сенатор. – Вот несколько вакансий для примера: учитель химии – 2700 руб., медсестра – 1900, психиатр, рентгенолог, уролог, онколог – от 5 тыс. руб. Из 39 тыс. вакансий, которые мне удалось проанализировать, 11 тыс. с зарплатой ниже прожиточного минимума!». При отчете по средней зарплате вполне можно представить себе серьезную дифференциацию внутри нее по конкретным учреждениям (в медицине – крупные центры и сельские ФАПы).

Низкая зарплата сдерживает заполнение имеющихся рабочих мест (по данным предпринимателей, потребность в рабочей силе составляла 1,38 млн в конце 2013 г.), тормозит внедрение новой техники, снижает качество труда. По мнению некоторых экспертов, низкая зарплата, базирующаяся на низком МРОТ, не способна сформировать необходимый потребительский спрос, отсутствие которого отрицательно сказывается на ситуации в экономике. Правда, в науке и в практике есть мнение, которое рассматривает заниженный уровень зарплаты как некую норму «общественного договора»: неэффективность производства в обмен на стабильность условий жизни.

Автору больше по душе иная позиция. Академик В.В. Ивантер считает, что «разрыв в производительности — это, прежде всего, разрыв в стимулах». На вопрос: «Куда нам высокую заработную плату, если производительность труда – 30% от американской?» он отвечает: «...она и будет такая, пока не будем платить. Я вот всем рассказываю про Генри Форда. В 20-е годы много издавали его работы, и в одной было: главный фактор высокой производительности труда – это высокая заработная плата. А когда я митингую, что надо деньги платить, мне говорят: «Нет, у нас народ такой некачественный». А то, значит, у этого самого Форда на конвейере интеллектуалы работали! Высокая заработная плата определяет очень высокие требования к предпринимателю, он должен уметь организовать труд. Иначе прогорит» [2].

На наш взгляд, в рамках президентской программы по созданию 25 млн высокотехнологичных рабочих мест неизбежен переход от политики прожиточного минимума к курсу на «справедливую» (Федерация независимых профсоюзов), «экономически устойчивую» (Институт экономики Российской академии наук), «воспроизводственную» (Всероссийский центр уровня жизни) заработную плату при прогнозировании социально-экономического развития страны, формировании среднего класса, определении государственной поддержки предпринимательских инвестиционных программ.

В ч. 3 ст. 23 Всеобщей декларации прав человека [3] закреплено правило о том, что каждый работающий имеет право на справедливое

и удовлетворительное вознаграждение, обеспечивающее достойное (не минимальное, а достойное!) существование человека, его самого и членов его семьи. Из данной нормы вытекает обязанность государства установить минимальный размер оплаты труда, обеспечивающий это достойное существование для самого работающего и членов его семьи.

В ст. 7 Международного пакта об экономических, социальных и культурных правах [4] каждому работающему в качестве минимума гарантируется справедливое вознаграждение, обеспечивающее удовлетворительное существование для него самого и членов его семьи (в российском ПМ нет членов семьи). Из данной нормы также вытекает обязанность государства установить минимальную заработную плату, обеспечивающую удовлетворительное существование всех работников и членов их семей, т.е. не ниже прожиточного минимума на каждого работающего и нетрудоспособных иждивенцев.

Стандарт экономической устойчивости семей с детьми (СЭУ), разработанный автором в ИЭ РАН [5], предполагает ориентацию на обеспечение заработка на уровне достатка – низшего уровня потребления среднего класса для экономически активного населения. Тем самым социальная политика развития отделяется от политики государственного иждивения. СЭУ отличается от ПМ не только размерами (он в 2–2,5 раза выше), но и содержательно. Если ПМ – это гарантия, которая предоставляется государством как элемент обязательного социального обеспечения, индивидуальный показатель бенефициара, то СЭУ – общесемейный стандарт, который служит ориентиром того, сколько должны зарабатывать родители, чтобы семья с детьми жила на уровне достатка. Население с позиции регулирования доходов делится на две части. СЭУ подразумевает экономически активное, трудоспособное население, ПМ – тех, кто неконкурентоспособен на рынке труда. Это социально слабые группы, нуждающиеся в социальной благотворительности (инвалиды, пожилые, граждане в трудной жизненной ситуации). Предусматривается, что доходы семьи с трудоспособными родителями обеспечивают текущие покупки, им не нужно брать в долг, просить у государства помощи. Меняется структура расходов – растет доля промтоваров и особенно услуг, снижается доля продуктов питания, как в развитых странах, появляются сбережения. Несмотря на необходимость учета в размере заработной платы стоимости воспроизводства работника и его семьи, никто пока не знает ни типичных расходов семьи на воспитание детей (кроме минимальных по ПМ), ни общих расходов государства на детство. В СЭУ рассчитываются затраты на ребенка в семье, и их примерный размер становится известным для программирования, анализа и принятия обоснованных решений. Не забудем, что дети в целевых установках человека – важнейшая ценность,

а необходимость их достойного содержания – сильнейший стимул к экономической деятельности и трудовым усилиям.

Стандарт экономической устойчивости семьи (СЭУ), в отличие от действующего норматива прожиточного минимума (ПМ), имеет в виду не индивидуума, а семью с детьми, которых родитель должен обеспечивать за счет своего заработка, как и себя. Поэтому расчет по СЭУ проводится не на душу населения, а на семью (число членов семьи, ее состав – трудоспособные родители, дети). В новом бюджете значительна доля услуг, появляются сбережения (в ПМ они отсутствуют), и главное – определяется зарплата, обеспечивающая нормативный среднедушевой доход. Формула расчета:

$$\frac{D \times Ч}{T} = З,$$

где D – душевой доход, $Ч$ – число членов семьи, T – трудоспособные родители, $З$ – необходимая зарплата родителя.

В табл. 5 представлена нормативная величина на основе расчетов нового стандарта по семьям с различным составом родителей и детей.

Таблица 5

Нормативный среднедушевой доход на члена семьи и зарплата родителя, его обеспечивающая, РФ (руб. в месяц)

Тип семьи	Число членов, чел.	Всего бюджет	Потребительская корзина	В т.ч. услуги	Обязательные платежи и сборы	Сбережения	Зарплата
Один родитель, один ребенок – дошкольник	2/1*	17959	16096	8352	1324	539	36000
Два родителя, один ребенок – школьник	3/2*	21207	18806	10405	1765	636	32000
Два родителя, двое детей – дошкольник и школьник	4/2*	19168	17373	9342	1220	575	38000
Два родителя, трое детей – двое дошкольников и школьник	5/2*	18897	17534	8704	796	535	47000

* Число трудоспособных.

Источник: разработано автором.

Актуальность СЭУ – в привлечении внимания общества к особой значимости решения проблемы заработной платы. Попытка властей не замечать эту проблему ведет в тупик не только в сфере трудовых отно-

шений. Сейчас приняты законы по пенсионной реформе. И хотя результаты ожидаются разные, но, по нашему мнению, не сделано главное – нет увязки с основой пенсионного страхования – заработной платой. Даже название «трудовая» заменили на «страховая», что означает уход пенсии из сферы трудовых отношений в финансовые. Требовалось изменить структуру заработка, включить в него страховой взнос и обязанность его платить распределить между работодателем и работником. Тогда было бы проведено действительное реформирование с получением нового качества и продвижением к европейской модели социального страхования, которая работает много лет. Предлагаемый нами стандарт экономической устойчивости (СЭУ) включает страховой взнос и тем самым создает основу для подобной новизны в управлении системой (см. табл. 6).

То же относится к вопросу о поддержке семьи с детьми. Эквивалентная цене труда зарплата, выступающая в качестве принципа цивилизованных рыночных отношений, решает проблему детской бедности работающих родителей. А созданный ими продукт становится базой для поддержки тех нетрудоспособных категорий, которые нуждаются в социальной помощи (многодетные, с их повышенной иждивенческой нагрузкой на заработок, инвалиды, сироты и т.п.). Кстати, Россия по детской бедности выглядит не лучшим образом. При снижении общей бедности доля бедных семей с детьми растет – в 2013 г. она составила 60% всех домохозяйств в зоне бедности. Предлагаемый курс на экономическую устойчивость семьи означает улучшение положения более чем 40% работников, живущих ниже этого дохода, реальное увеличение среднего класса, решение других национальных проблем России.

Достойная зарплата требуется и для поддержания здоровья работников, ибо платной медицины становится все больше. Сегодня в РФ расходы на медицину по доле в ВВП почти в два раза ниже, чем в развитых странах, – 3,7% против 6,5%. К 2020 г. их доля снизится до 2,5%. В этой ситуации Минздрав планирует сделать одним из источников покрытия дефицита в здравоохранении соплатежи из средств добровольного медицинского страхования [6]. Безусловно, увеличится также и оплата услуг, и на это нужно будет реально заработать.

В заключение хотелось бы привести аргументацию в пользу позиции автора. На Форуме «Россия–2013» уважаемый господин Блэр, бывший премьер-министр Великобритании, так ответил на вопрос о пути улучшения экономического положения в России: «Если вы работаете в обществе, в рамках которого люди считают и верят, что, когда они будут напряженно работать, они будут хорошо жить, то у вас гораздо больше шансов обеспечить стабильность, прогнозируемость (экономики) и привлечение инвестиций» [7]. Разработка нами ориентира государственного регулирования доходов работников на уровне экономической обеспеченности – шаг именно в этом направлении.

Таблица 6

**Национальные проблемы РФ и социальные инструменты
экономической политики**

Национальные проблемы	Прожиточный минимум (ПМ)	Стандарт экономической устойчивости семьи (СЭУ)	Примечание
Бедность	Обеспечивается физиологический минимум потребления	Обеспечивается материальный достаток	Зарплата в формате СЭУ обеспечивает расходы на базовом уровне среднего класса, ликвидирует экономическую бедность работающих
Демография	Рождение ребенка нежелательно, риск бедности	Рождение ребенка и его содержание гарантируется заработком родителей	Снижается причина не иметь ребенка из-за материальных трудностей
Стимулирование производительности и качества труда, рост ВВП	Имеет в виду уровень выживания, нет базы для роста трудовых усилий	Трудовая активность оправдана возможностью жить на уровне достатка	Зарплата в СЭУ формирует потребительский спрос, нужный для роста ВВП. Рост ВВП позволяет повысить зарплату по европейским ориентирам
Формирование среднего класса	Сохранение малообеспеченных и низкодоходных групп населения	Формирование низшего слоя среднего класса	Соответствует задаче увеличения среднего класса как фактора развития
Человеческий потенциал Здоровье нации	Не является ресурсом на развитие, имеет в виду полную бесплатность лечения, минимум расходов на лекарства в бюджете ПМ, нет санаторно-курортного отдыха	Позволяет оплачивать дополнительное образование, иметь интернет, повышается качество обучения, увеличивает расходы на здоровье, на здоровый отдых	Достойная зарплата учителей, медиков и других профессий, от которых зависит квалификация и способность к труду населения

Национальные проблемы	Прожиточный минимум (ПМ)	Стандарт экономической устойчивости семьи (СЭУ)	Примечание
Укрепление семьи	Бедность провоцирует алкоголизм, безнадзорность детей, криминализацию и иные асоциальные явления	Достаток снижает зону крайне неблагоприятных явлений в семье, уменьшает различия в положении детей в обществе – в саду, школе, вузе	Ныне дети страдают от различий в доступности благ и услуг (модная одежда, техника, развлечения, спорт, путешествия, престижные учебные заведения)
Снижение социальной нагрузки на бюджет	Социальная помощь как основной механизм	Снижение требований к бюджету за счет самообеспечения экономически активных семей, самообеспечения пенсионеров на основе страховых взносов	Бюджет помогает только в особых случаях – сироты, инвалиды, многодетные. Для остальных семей-опора на собственные силы
Социальный мир, социальное партнерство, дифференциация доходов	Конфликты в борьбе за достойную зарплату, не обеспечиваются ни работник, ни ребенок, поляризация богатых и бедных	Оптимизация цены рабочей силы во взаимоотношениях работодателя и работника, уменьшение базы для трудовых конфликтов, снижение дифференциации по доходам	В условиях ПМ низкая зарплата сопровождается высокой дифференциацией, в отличие от Европы с ее высокой оплатой и умеренными различиями

Источник: составлено автором.

Литература

1. Капелюшников Р.И. Конец российской модели рынка труда? // Полит.ру, 23 апреля 2009. polit.ru/article/2009/04/23/kapeljushnikov.
2. Ивантер В. Сейчас у общества есть интерес жить прилично // Русский репортер. 28 марта 2013. rusrep.ru/article/2013/03/27/ivanter.
3. Всеобщая декларация прав человека, третья сессия Генеральной Ассамблеи ООН, Резолюция 217 А (III) от 10 декабря 1948 г. // Библиотечка «Российской газеты». 1999. №22–23.

4. Международный пакт об экономических, социальных и культурных правах (Нью-Йорк, 19 декабря 1966 г.) // Ведомости Верховного Совета СССР. 1976. N 17. С. 1509–1517.
5. Грицюк М. Кошелек или врач // Российская газета. 19 марта 2014 г.
6. Ржаницына Л.С., Бессолова О.А. Стандарт экономической устойчивости семьи с детьми в Москве. М.: ООО «Вариант», 2008.
7. Блэр: РФ нужна открытая экономика для борьбы с финансовыми рисками // РИА Новости, 18.04.2013. ria.ru/economy/20130418/933272705.html.

L.S. RZHANITSYNA

doctor habilitatus in economics, professor, chief research fellow of the Institute of economics of the Russian academy of sciences, Moscow, Russia
938@mail.ru

WITHOUT LABOR INCENTIVE NOT TO RAISE ITS PRODUCTIVITY

The article proposes to consider the correlation of the official parity in wage growth and productivity, which now acts as the main policy limiting wage increases. In order to improve productivity need to move to wage policy at the level of material prosperity – “standard economic stability of the family”, developed by the author. Cheap labor does not allow to introduce new technology and organization, reduces interest in the result of work and so the growth of labor productivity and economic development.

Ключевые слова: *Keywords: wages, labor productivity, the standard income.*

JEL: J300, J310, J380.

С.Г. АРБУЗОВ

кандидат экономических наук, Председатель Ассоциации «Центр исследований экономического и социокультурного развития стран СНГ, Центральной и Восточной Европы»

ГАРМОНИЗАЦИЯ ИНТЕРЕСОВ ВЛАСТИ И БИЗНЕСА КАК МЕХАНИЗМ ПОВЫШЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ГОСУДАРСТВА

В статье рассматриваются основные механизмы активизации национальной экономики путем финансирования приоритетных отраслей и проектов развития. Обосновывается необходимость внедрения новой схемы государственной поддержки кредитования, направленной на экономию бюджетных средств и обеспечение большей прозрачности процедуры реализации проекта. С учетом опыта Украины, России и других стран сделаны предложения по развитию государственно-частного партнерства как механизма привлечения частных инвестиций.

Ключевые слова: национальная экономическая безопасность, модернизация и активизация экономики, государственные гарантии, кредитование экономики, институты развития, государственно-частное партнерство.

JEL: E22, E42, E50, E62, F21, O16.

Предложения по активизации развития экономики Украины

В 2013–2014 гг. Правительством Украины планировались масштабные преобразования, направленные на развитие экономики и повышение жизненного уровня граждан. Одним из наиболее значимых направлений реформ должна была стать Государственная программа активизации развития экономики на 2013–2014 гг., утвержденная Постановлением Кабинета Министров Украины от 27 февраля 2013 г. № 187. Программа содержала комплексный анализ состояния национальной экономики и путей возобновления экономического роста. Имелся детализированный план мероприятий, направленных на выполнение Программы.

Основными заданиями Программы являлись: обеспечение модернизации тех отраслей экономики, продукция которых является неконкурентноспособной, а также расширение производства в эффективных отраслях (в первую очередь в сельском хозяйстве и в электро-

энергетике). Цели Программы включали внедрение новых подходов к модернизации приоритетных отраслей национальной экономики для активизации ее развития, диверсификацию и снижение энергоемкости производства. В 2013 г. предполагалось обеспечить рост реального ВВП Украины на 2,5–3,4%, удержать дефицит государственного бюджета в пределах 3,2%, снизить уровень энергоемкости ВВП на 1,5–3%. С учетом ограниченных финансовых ресурсов, предусмотренных в государственном бюджете на цели развития (на 2012 г. – 69,3 млрд грн.; на 2013 г. – 40,5 млрд грн.), основным источником финансирования мероприятий Программы были определены средства, привлекаемые под государственные гарантии.

Так, прогнозный объем финансирования мероприятий Программы на 2013–2014 гг. предусматривался в размере 461,5 млрд грн. (в том числе 254,3 млрд грн. в 2013 г.). 47,5 млрд грн. выделялись из средств государственного бюджета, 13,9 млрд грн. – из средств местных бюджетов, 20,6 млрд грн. – за счет кредитов международных финансовых организаций, 379,5 млрд грн. – за счет других источников, в том числе средств, которые привлекаются под государственные гарантии, частных инвестиций, собственных средств предприятий.

Однако развитие макроэкономической ситуации и внутривластной обстановки в 2013 г. привело к тому, что заявленные амбициозные результаты не могли быть достигнуты. Этому также способствовали недостаточно высокие темпы внедрения новой схемы государственной поддержки кредитования проектов социально-экономического развития, которая базировалась на механизмах отбора проектов для привлечения кредитов под государственные гарантии, предусмотренных Постановлениями Кабинета Министров Украины от 03.06.2013 № 404 и от 03.07.2013 № 500. Предполагалось, что эти механизмы будут содействовать: 1) развитию национальной экономики (укреплению экспортного потенциала, импортозамещению, поддержке национального товаропроизводителя, в том числе реализации проектов в сфере образования и науки); 2) созданию, приросту или обновлению основных средств государственной или коммунальной собственности и уменьшению объемов незавершенного строительства; 3) повышению уровня экономии энергоносителей и защите окружающей среды; 4) созданию новых рабочих мест.

Национальный банк Украины поддерживал правительство в реализации нацеленных на повышение уровня экономической безопасности приоритетных проектов развития. Их финансирование предполагало привлечение кредитных ресурсов банков с использованием государственных гарантий, поддержание ликвидности банков, работающих с приоритетными для правительства отраслями. Для этого Национальный банк Украины расширил перечень видов обеспечения для рефинансирования банков за счет имущественных прав по креди-

там, выданным под госгарантии для реализации проектов развития, отнес такое обеспечение к I группе активов со степенью риска 0% для расчета адекватности регулятивного капитала (H2), увеличил максимальную сумму кредита рефинансирования до 95% (с 70%) от стоимости обеспечения имущественных прав.

В рамках работы указанных механизмов по состоянию на 17 февраля 2014 г. правительством было одобрено 32 проекта на сумму 10767 млн грн., фактически выдано 7 государственных гарантий на сумму 3601 млн грн., профинансировано 3 проекта на сумму 1067 млн грн., отклонено 13 проектов на сумму 27006 млн грн. На рассмотрении оставался 121 проект на сумму 41523 млн грн. К числу проектов, по которым началась реализация, относятся:

- «Обновление подвижного состава автобусного и троллейбусного парков», г. Винница (государственная гарантия на сумму 113,5 млн грн., фактически профинансировано 96,1 млн грн.);
- «Строительство улицы Келецкой и трамвайной линии от улицы Квятека к автовокзалу Западный в г. Винница» (подписан кредитный договор и получена государственная гарантия на сумму 36,4 млн грн.);
- «Открытый мир» (подписан кредитный договор и получена государственная гарантия на сумму 608 млн грн.);
- «Куреневско-Красноармейская линия метрополитена. Участок от станции Выставочный центр до Одесской площади», г. Киев (подписан кредитный договор на сумму 500 млн грн.);
- «Строительство современного лечебно-диагностического комплекса Национальной детской специализированной больницы Охматдет» (подписан кредитный договор и получена государственная гарантия на сумму 644,3 млн грн.);
- «Строительство первой очереди Днестровской ГАЭС в составе трех агрегатов» (государственная гарантия на сумму 1500 млн грн., остаток задолженности по кредиту 915,7 млн грн.);
- «Строительство путепровода по просп. Адмирала Сенявина – ул. Залаэгерсег в г. Херсон» (государственная гарантия на сумму 198,8 млн грн., фактически профинансировано 55,4 млн грн.).

Также банками осуществлялось активное участие в финансировании частных приоритетных проектов Программы без получения государственной гарантии. Так, банками было одобрено 11 проектов на 7031 млн грн., заключено 4 кредитных договора на 1632 млн грн., профинансировано 3 проекта на 378,1 млн грн., на рассмотрении оставалось 9 проектов на сумму 9110 млн грн. Среди проектов, по которым осуществлялось финансирование, значились:

- создание мощностей для производства широкозахватных посевных комплексов, дисковых борон и техническое переоснащение

действующего парка оборудования (Кировоградская область); фактически профинансировано 59,9 млн грн.;

- строительство электродуговой печи в составе металлургического комплекса группы «Донецксталь»; фактически профинансировано 318,1 млн грн.

Таким образом осуществлялось внедрение Новых принципов кредитования экономики, предусматривающих экономию бюджетных средств и обеспечение большей прозрачности процедуры реализации проекта (за счет привлечения банков, уровень возвратности по проектам которых достигал 85%, в отличие от 5% возвратности при прямом бюджетном финансировании), переход от прямого бюджетного финансирования ключевых отраслей к компенсации процентных ставок и кредитованию на возвратной основе.

Также было предусмотрено:

- для рентабельных предприятий – рефинансирование банков под конкретные проекты (1 гривна, потраченная бюджетом на компенсацию процентных ставок, ведет к приросту кредитования в 7 гривен):

- (1) частичная компенсация процентной ставки;
- (2) полная компенсация процентной ставки;

- для социально-значимых предприятий (дороги, больницы) – на условиях совместного бюджетно-банковского финансирования:

- (3) частичная компенсация процентной ставки и тела кредита;
- (4) полная компенсация процентной ставки и тела кредита;
- (5) государственно-частное партнерство, предполагавшее подготовку государством проектов «под ключ» (полная проектная документация, в т. ч. разрешительные документы) для последующего предложения инвестору, что позволяло обеспечить снижение затрат инвестора (временных, финансовых и др.) и уровня коррупции.

Главные выгоды участников совместного бюджетно-банковского финансирования заключались в следующем:

для правительства:

- 1) повышение уровня экономической безопасности;
- 2) высвобождение бюджетных средств для стимулирования приоритетных отраслей экономики;
- 3) рост доходов бюджета через налоги и сокращение льгот;
- 4) удешевление и снижение уровня государственного долга;
- 5) стимулирование внутреннего производства.

для НБУ:

- 1) наращивание объемов кредитования экономики. При этом значительно снижается риск попадания этих средств на валютный рынок;

- 2) снижение ставок;
- 3) улучшение платежного баланса.

для банков:

- 1) снижение рисков кредитования;
- 2) наращивание кредитного портфеля;
- 3) гарантированный доступ к рефинансированию;
- 4) стабильный рост прибыли.

для предприятий:

- 1) доступ к «длинным» и дешевым кредитным ресурсам;
- 2) своевременное получение финансирования.

Сходства и отличия украинских и российских подходов и возможные направления улучшения реализации механизмов финансирования в РФ

Аналогом Программы активизации экономики Украины и способом, предусмотренным Постановлением КМУ № 404 [1] (гарантии под кредиты главным распорядителем бюджетных средств, которые изначально предусматривали погашение за счет госбюджета), можно считать выделение бюджетных средств на софинансирование проекта из Инвестиционного фонда РФ. Бюджетные ассигнования Фонда, в соответствии с постановлением Правительства РФ № 134 [2], предоставляются для реализации проектов, имеющих общегосударственное значение, в которых доля финансирования за счет инвестора (инвесторов) составляет не менее 25%, а для реализации региональных инвестиционных проектов – не менее 50%. Разница в том, что на Украине средства такому заемщику выделялись за счет банка-кредитора под контролем проекта с его стороны как первого звена цепочки согласования проекта (дополнительный уровень контроля корректности и эффективности использования средств), а в случае Инвестиционного фонда РФ средства на софинансирование проекта выделяются из бюджета, без банковского контроля проекта.

В РФ работают механизмы, предусмотренные Постановлением Правительства РФ №1016 от 14.12.2010 «Об утверждении Правил отбора инвестиционных проектов и принципов для предоставления государственных гарантий Российской Федерации по кредитам либо облигационным займам, привлекаемым на осуществление инвестиционных проектов», а также Постановлением Правительства РФ от 11.10.2014 № 1044 «Об утверждении Программы поддержки инвестиционных проектов, реализуемых на территории Российской Федерации на основе проектного финансирования». При этом Центральному банку Российской Федерации рекомендовано предоставлять кредитные средства уполномоченным банкам в целях рефинан-

сирования кредитов, выданных уполномоченными банками в рамках Программы, в соответствии с актами Центрального банка Российской Федерации. В рамках этой задачи в апреле 2014 г. в целях расширения возможностей банков по предоставлению долгосрочных кредитных ресурсов на финансирование инвестиционных проектов и повышения их доступности для экономики Банк России принял решение о внедрении нового механизма рефинансирования кредитных организаций по льготным процентным ставкам (ниже действующей ключевой ставки ЦБ).

Приоритетность данного направления деятельности экономического блока подтвердило принятие Постановления Правительства РФ от 21 февраля 2015 г. № 154, вносящее существенные изменения в постановление Правительства от 11 октября 2014 г. № 1044. В частности, изменяется подход к установлению максимальной процентной ставки по кредитам для конечных заемщиков: размер процентной ставки для участников Программы не должен превышать уровень ставки рефинансирования Центрального банка плюс 2,5% годовых.

По аналогии с зарубежными центрами, для становления и развития рынка ГЧП в России при поддержке Торгово-промышленной палаты РФ был учрежден Центр развития государственно-частного партнерства. Проведенное Центром в 2013 г. исследование «Оценка развития ГЧП в России. Мнение бизнеса» подтвердило целесообразность создания специализированного государственного органа по регулированию ГЧП в России, который осуществлял бы методологическое сопровождение проектов ГЧП, обобщение и внедрение лучших практик ГЧП, а также мониторинг реализации проектов ГЧП. Соглашаясь с этой точкой зрения, хотелось бы заметить, что в мире существует практика разработки профильными министерствами совместно со специализированными негосударственными организациями бизнес-планов и проведения ими анализа «цена-качество».

Развивая эту мысль, считаю целесообразным реализовать в России инициативу прежнего Правительства Украины (2013–2014 гг.) по созданию уполномоченным государственным органом компаний специального назначения – SPV (special purpose vehicle), в обязанности которых входили бы проработка и получение всех необходимых согласований по инвестиционному проекту, отобранному к реализации, начиная с первичной стадии его осуществления, а также прохождение всех стадий взаимодействия с государственными органами. Источниками средств для SPV могут являться кредиты уполномоченных банков с предоставлением им средств за счет специализированных инструментов рефинансирования Банка России, в том числе за счет осуществления последним кредитной эмиссии. Эта модель дает возможность абсорбировать в будущем ликвидность за счет средств, уплачиваемых

государству инвестором при покупке корпоративных прав SPV после прохождения первичной стадии реализации проекта и возникновения соответствующего спроса инвесторов, в том числе иностранных. В Украине, например, некоторые крупнейшие иностранные инвесторы, в рамках обсуждения возможного запуска пилотного проекта использования такого механизма, были готовы переводить валюту в Украину заранее, покупая облигации Правительства, номинированные в долларах США. Это позволяло обеспечить предложение валюты на межбанковском рынке и не опасаться дисбалансов при появлении в банковской системе дополнительной ликвидности в национальной валюте за счет финансирования SPV для развития проекта.

Литература

1. Постановление Кабинета Министров Украины от 03.06.2013 № 404 «Некоторые вопросы осуществления главными распорядителями бюджетных средств капитальных расходов сверх объемов установленных бюджетных назначений». <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/404-2013-п>.
2. Постановление Правительства РФ от 01.03.2008 № 134 (редакция от 26.12.2014) «Об утверждении Правил формирования и использования бюджетных ассигнований Инвестиционного фонда Российской Федерации».

S.G. ARBUZOV

Candidate of Economic Sciences, Chairman of Association «Centre for Research into Economic and Sociocultural Upward Enhancement of CIS Countries, Central and Eastern Europe»

HARMONIZATION OF INTERESTS BETWEEN BUSINESS AND GOVERNMENT AS A MECHANISM TO INCREASE THE ECONOMIC SECURITY OF THE STATE

In paper the basic mechanisms of activation of the national economy by financial borrowing for priority branches and development projects are considered. The author proves the necessity of the introduction of the new scheme of state support lending, aimed at cost savings and greater transparency of the project implementation process. On the basis of the experience of Ukraine, Russia and other countries proposals for the development of public-private partnerships as a mechanism of financial borrowing are formulated.

Keywords: national economic security, modernization and activation of the economy, public guarantee, lending to the economy, development institutions, public and private partnership.

JEL: E22, E42, E50, E62, F21, O16.

М.Н. ФЕДОРОВА
доктор экономических наук,
ведущий научный сотрудник Института экономики РАН

СОЦИАЛЬНО ОРИЕНТИРОВАННЫЕ НЕКОММЕРЧЕСКИЕ ОРГАНИЗАЦИИ КАК СУБЪЕКТЫ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ: РОЛЬ В СОЦИАЛЬНОЙ ПОЛИТИКЕ

В статье социально ориентированные НКО рассматриваются как организационные структуры, позволяющие человеку реализовать себя в качестве субъекта общества. Выделены этапы развития институтов НКО в РФ, проанализирована тенденция их развития от государственного патернализма к социальному партнерству. Рассмотрена роль социально ориентированных НКО в различных моделях социальной политики, обоснована целесообразность использования зарубежного опыта партнерства НКО и государства, а также расширения мер государственной поддержки социально ориентированных НКО.

Ключевые слова: *социально-экономическая Система, человек как субъект экономики и общества, социально ориентированные некоммерческие организации, социальная политика, модель социальной политики, субъекты социальной политики, благотворительность, социальное партнерство.*

JEL: A13, D64, E64, H41, H42.

Государство как субъект социально-экономической Системы в социальной политике играет ведущую роль. Однако при этом далеко не всегда все вопросы социальной политики решаются только государственными организациями и лишь за счет государственных средств. В социально-экономической Системе взаимодействуют различные субъекты, представляющие ее вертикальные и горизонтальные структуры. Ядром такой Системы является человек, как субъект экономики и общества. Именно он противостоит экономическим и геополитическим вызовам, находит новые пути разрешения возникающих экономических, политических и социальных проблем. Государство определяет модель социальной политики. На наш взгляд, эффективной является такая модель социальной политики, принимать участие в проведении которой государство заинтересовывает других субъектов социально-экономической Системы – индивидов,

коммерческие и социально ориентированные некоммерческие организации (НКО)¹. Только в этом случае государство может действительно стать социальным.

Социально ориентированные НКО занимают особое место в социально-экономической Системе, в обеспечении баланса функций человека как субъекта экономики и общества. Они структурируют и определяют формы деятельности человека как субъекта общества, укрепляют горизонтальные связи субъектов социально-экономической Системы² и опосредуют их отношения с вертикальными структурами, участвуя в реализации общенациональных социальных приоритетов. Необходимо отметить, что в связи с выделением этой особой группы НКО оживился интерес к теоретическим основам определения социально-экономической роли НКО. Исследователи отмечают, что деятельность социально ориентированных НКО способствует обеспечению социального мира – главного условия жизнедеятельности любой страны, а также идентификации, артикуляции и решению социальных проблем, развитию гражданского общества, социального партнерства человека и государства, многообразию групповых интересов и потребностей, улучшению качества жизни и морально-психологического состояния граждан, установлению оптимального соотношения между правами и обязанностями, свободой и ответственностью, защищают российские духовные ценности и распространяют их за рубежом³.

Социально ориентированные НКО функционируют во всех подсистемах: экономической, социальной, политической, нравственно-духовной и семейно-бытовой. В экономической подсистеме социально ориентированные НКО участвуют в воспроизводстве человеческого капитала, в социальной подсистеме – обеспечивают консолидацию общества, в политической подсистеме их деятельность способствует политической стабильности, в духовно-нравственной подсистеме они создают возможность для развития таких качеств человека, как

¹ Некоммерческая организация (НКО) – это организация, не имеющая в качестве основной цели извлечение прибыли и распределение ее между участниками (см. ст. 2 Федерального закона «О некоммерческих организациях» № 7-ФЗ от 12.01.1996). К социально ориентированным относятся НКО, цели которых включают решение социальных проблем в сферах благотворительности, образования, спорта, охраны окружающей среды и т.п. (См.: Федеральный закон «О внесении изменений в отдельные законодательные акты РФ по вопросу поддержки социально ориентированных некоммерческих организаций» № 40-ФЗ от 05.04.2010).

² В Системе взаимодействуют субъекты, представляющие ее вертикальные структуры (органы государственного управления и занятые в них чиновники) и горизонтальные структуры (индивиды, социальные группы, различные коммерческие и некоммерческие организации и др.). См.: [14, с. 6].

³ См.: [24, с. 102], [8, с. 20], [10, с. 43], [25, с. 5].

любовь к ближнему, сострадание, стремление помочь, сделать доброе дело, в семейно-бытовой подсистеме являются одним из источников помощи нуждающимся. Социологические опросы, проведенные в 2015 г. показали, что около 50% россиян ежегодно жертвуют личные средства в благотворительные фонды [1, с. 18].

Известно, что благотворительность поощрялась религиозными организациями с древних времен. В благотворительности реализуется двойственная природа человека. Человек как субъект экономики и общества является, с одной стороны, эгоистом, а с другой – альтруистом. Благотворительность, с одной стороны, создает рекламу и приносит почет человеку-эгоисту, а с другой – это форма деятельности человека-альтруиста (помощь нуждающимся). Не случайно она является богоугодным делом.

Исследователи отмечают, что большинство людей относится к равновесному, индивидуалистично-социетарному типу, т.е. обладает этими свойствами в равной мере, а у меньшей части людей в большей степени выражена какая-то одна из сторон – индивидуалистичная (эгоизм) или социетарная (альтруизм) [2, с. 43]. Человек трансформирует институты социально-экономической Системы, реализуя свои потребности: индивидуализма (например, присвоение, агрессия, самосохранение и т.д.), социалитета (например, справедливость, сострадание, общение, иерархия и т.д.), развития (например, свобода, творчество, поиск нового и т.д.) [3, с. 185].

В период перехода к рынку в России человек, прежде всего, получил возможность реализовывать себя в качестве субъекта экономики, стремящегося к росту прибыли, доходов и других форм экономической выгоды. Эти качества человека-эгоиста должны балансироваться качествами человека-альтруиста. Такую возможность и предоставляют социально ориентированные НКО. Социально ориентированные НКО – это особая сфера гражданского общества, где люди вспоминают заповедь «люби ближнего своего, как самого себя», объединяются, независимо от политических и иных взглядов, чтобы делать добро, проявить милосердие и сострадание. Все эти качества присущи российскому менталитету и существуют в любой фазе экономического цикла.

Известно, например, что российские купцы делали взносы в благотворительный капитал, который размещался в специальных общественных банках. Проценты от этого капитала использовались на благотворительную помощь больным, сиротам, инвалидам, заключенным, на стипендии студентам, на финансирование научных исследований и т.п. Фабриканты строили для своих рабочих дома, больницы, столовые, школы, ремесленные учебные заведения.

В развитии социально ориентированных НКО проявляется степень свободы человека как субъекта общества в социально-экономической Системе в сочетании с социальной справедливостью и ответственностью. Человек не атом, а общество не набор атомов [4, с. 60]. НКО можно рассматривать как структурные элементы общества, организационные ячейки социального, политического, правового и духовного развития человека, групп людей и, в конечном счете, общества в целом. Институты НКО являются инструментами общественного регулирования, которые взаимодействуют с институтами рыночного саморегулирования и государственного регулирования в процессе функционирования и развития социально-экономической Системы [5, с. 81, 113].

Человек, который личными средствами или волонтерским трудом участвует в деятельности социально ориентированных НКО, оказывает помощь человеку или группе людей по собственному выбору и тем самым вносит свой вклад в улучшение социальной среды. Деятельность социально ориентированных НКО направляется благотворителями (донорами) и государством. Благотворители руководствуются своими интересами, а государство представляет нормативный общественный интерес.

Следовательно, в деятельности социально ориентированных НКО отражается противоречие двух ветвей общественного интереса в социально-экономической Системе. С одной стороны, в этом интересе присутствует результат координации интересов индивидов, а с другой – несводимый автономный интерес, отражающий государственный патернализм [6, с. 15]. Координация интересов индивидов происходит по горизонтали Системы, а государственный патернализм осуществляется по ее вертикали.

Российская социально-экономическая Система исторически сложилась как иерархическая. В ней адаптируются такие субъекты и институты, которые сотрудничают с государством или не противостоят ему. Поэтому развитие российских социально ориентированных НКО в значительной мере зависит от государственного финансирования и от мер, заинтересовывающих в частном финансировании. Все вышеизложенное определяет этапы развития социально ориентированных НКО как субъектов российской социально-экономической Системы.

НКО появились в России в 1990-е годы и нашли отражение в российском законодательстве в период перехода к рынку, когда возникла необходимость разграничить коммерческие и некоммерческие организации в социально-экономической Системе. Понятие НКО и их организационно-правовые формы были зафиксированы в Гражданском кодексе РФ в 1994 г., а в 1996 г. (12.01) был принят Федеральный закон «О некоммерческих организациях в РФ» № 7-ФЗ.

На первом этапе развитие институтов НКО шло в направлении уточнения и дополнения состава организационно-правовых форм⁴, институтов финансирования⁵ и порядка предоставления льгот НКО. Необходимо отметить, что на этом этапе сформировались различные благотворительные НКО, а также НКО, функционирующие в других сферах, – различные ассоциации товаропроизводителей, Российский союз промышленников и предпринимателей (РСПП), Торгово-промышленная палата (ТПП), государственные корпорации, саморегулируемые организации и т.д. Все это отражало процессы развития рыночных институтов и субъектов рынка в российской социально-экономической Системе.

На втором этапе основным направлением стало развитие институтов государственной поддержки НКО, действующих в социальной сфере, и взаимодействия социально ориентированных НКО с органами государственного и муниципального управления. Важную роль в этом процессе сыграл принятый в 2010 г. (05.04) Федеральный закон «О внесении изменений в отдельные законодательные акты РФ по вопросу поддержки социально ориентированных НКО» № 40-ФЗ. Этот закон очертил круг видов деятельности НКО в социальной сфере, поддержка которых является приоритетной для государства⁶.

В соответствии с этим законом выделено 17 направлений социально ориентированной деятельности. Наиболее распространенные среди

⁴ В настоящее время в ГК РФ содержится закрытый перечень организационно-правовых форм НКО (потребительские кооперативы, общественные организации, ассоциации или союзы, товарищества собственников недвижимости, казацки общества, внесенные в государственный реестр, общины коренных малочисленных народов, фонды, учреждения, автономные некоммерческие организации, религиозные организации, публично-правовые компании).

⁵ Например, Федеральный закон «О порядке формирования и использования целевого капитала некоммерческих организаций» № 275-ФЗ от 30.12.2006.

⁶ Одновременно государство взяло под контроль деятельность НКО, использующих зарубежные источники финансирования, а также иностранных и международных НКО. Для этого предусматривается, в частности, регистрация в специальных реестрах и отдельная отчетность по зарубежным источникам финансирования организаций – «иностранцев агентов» (См.: «О внесении изменений в отдельные законодательные акты РФ в части регулирования деятельности некоммерческих организаций, выполняющих функции иностранного агента» № 121-ФЗ от 20.07.2012), а также возможность признания каких-либо иностранных или международных НКО в качестве нежелательных, если их деятельность представляет угрозу основам Конституционного строя РФ, обороноспособности страны или безопасности государства (См.: «О внесении изменений в отдельные законодательные акты РФ» № 129-ФЗ от 23.05.2015, ст. 5). В других странах «политизированные» НКО также находятся под контролем государства. Поставить под контроль деятельность иностранных и международных НКО, а также использование зарубежных источников финансирования российскими НКО, безусловно, необходимо, но важно не переусердствовать в «закручивании гаек».

них – это деятельность в области образования, просвещения, науки, культуры, искусства, здравоохранения, профилактики и охраны здоровья граждан, пропаганды здорового образа жизни, защиты прав человека, содействия патриотическому, духовно-нравственному воспитанию детей и молодежи, улучшения морально-психологического состояния граждан, духовного развития личности, физической культуры и спорта. К социально ориентированным относятся также НКО, занимающиеся поддержкой материнства и детства, людей пожилого возраста, инвалидов и их семей, охраной окружающей среды, социальной рекламой, юридической помощью на безвозмездной или льготной основе, развитием межнационального сотрудничества, сохранением и защитой самобытности, культуры, языка и традиций народов РФ, различными видами благотворительной деятельности. НКО относятся к социально ориентированным по заявительному принципу.

На 01.01.2015 в РФ насчитывалось более 130 тыс. социально ориентированных НКО, а число занятых в них превысило 1 млн чел. [7, с. 47]. Доля социально ориентированных НКО среди всех НКО составляет 13,5% [8, с. 133]. Об их деятельности как субъектов социальной политики можно судить по следующим данным: в 2014 г. 23 млн чел. были оказаны социальные услуги, 5 млн чел. получили юридическую помощь на безвозмездной или льготной основе, более 3 млн чел. получили благотворительную помощь в денежной форме [7, с. 47].

Меры государственной поддержки социально ориентированных НКО включают госзаказы, федеральные и региональные программы, по которым выделяются средства из федерального, региональных и муниципальных бюджетов, льготы по НДС и социальным платежам. Кроме того, учреждены государственные премии в области правозащитной и благотворительной деятельности, что поощряет развитие меценатства и волонтерства. Необходимо отметить, что социально ориентированные НКО популярны в обществе, от 30 до 47% опрошенных готовы их поддерживать [9, с. 26].

Таким образом, государство в российской социально-экономической Системе поддерживает социально ориентированные НКО и ориентирует их на производство опекаемых благ [6, с. 14]. В связи с этим возникла необходимость конкретизации – законодательного закрепления статуса НКО – исполнителя общественно-полезных услуг и составления Министерством юстиции РФ реестра таких организаций. В соответствии с Федеральным законом «О внесении изменений и дополнений в Федеральный закон «О некоммерческих организациях» в части установления статуса некоммерческой организации – исполнителя общественно полезных услуг» № 287-ФЗ от 03.07.2016 НКО – исполнитель общественно полезных услуг определяется как социально ориентированная НКО, которая на протяжении одного и более года ока-

зывает общественно полезные услуги надлежащего качества (перечень услуг будет утвержден Правительством РФ), не является иностранным агентом и не имеет задолженностей по налогам, сборам и иным обязательным платежам. Такая НКО будет иметь право на приоритетное получение мер государственной поддержки.

Такого рода меры, безусловно, необходимы. Вместе с тем для развития и функционирования социально-экономической Системы необходимо, чтобы человек как субъект экономики и общества имел возможность реализовать свои созидательные мотивации во всех подсистемах социально-экономической Системы. Если такая возможность есть, человек считает страну комфортной для работы и проживания. Не случайно, например, развитие благотворительности рассматривается как индикатор социального и морально-нравственного здоровья общества [10, с. 3].

Вектор изменения институтов социально ориентированных НКО, функционирующих в социальной сфере, в России определяется соотношением общего и идентичного в модели социально-экономической Системы. Общим вектором развития социально-экономической Системы является расширение возможностей и мотиваций созидательной деятельности человека как субъекта экономики и общества [11, с. 18–19]. Исходя из этого, институты НКО развиваются таким образом, чтобы все желающие могли бы участвовать в финансировании и работе социально ориентированных НКО. В то же время в иерархической модели Системы первостепенное значение имеют государственная поддержка социально ориентированных НКО и государственно-частное партнерство.

Государство направляет деятельность социально-ориентированных НКО с помощью соответствующих программ поддержки и грантов Президента РФ. За период 2011–2015 гг. сумма этой поддержки увеличилась в 2,6 раз и достигла почти 5 млрд руб. [12, с. 152]. Субсидии от органов государственной власти разного уровня в 2015 г. получала 1/3 социально ориентированных НКО, а у 10% – это был основной источник финансирования [13]. В то же время, для баланса вертикальных и горизонтальных отношений необходимо больше поощрять индивидов и коммерческие структуры создавать и финансировать такие организации. В связи с этим возникает задача формирования отношений доверия между органами государственной власти, общественными организациями и гражданами, предоставление гражданам возможностей реализовывать себя как субъектам общества.

Взаимодействие государства, бизнеса и социально ориентированных НКО в социальной политике в конечном счете обеспечивает гармонию интересов различных социальных групп в вертикальных и горизонтальных отношениях социально-экономической Системы.

В России развитие вертикальных отношений опережает развитие горизонтальных отношений, что обусловлено построением социально-экономической Системы «сверху вниз». Рассмотренные выше этапы развития институтов социально ориентированных НКО отражают эту тенденцию. В то же время нельзя не учитывать, что горизонтальные отношения – это скрепы общества, и без них вертикальные отношения неустойчивы.

Поскольку российская социально-экономическая Система относится к числу иерархических, ей присуще противоречие между государством и социумом, которое проявляется в стремлении государственной власти ограничить свободу человека, в недостаточности обратных связей человека и государства, а также коллективизма в действиях людей.

В России развитие социально ориентированных НКО сдерживается привычкой к государственному патернализму, недостаточностью льгот для благотворителей и низким уровнем доходов большинства населения. Так, динамика распределения общего объема денежных доходов по 20%-м группам населения в 2000–2014 гг. показывает, что сокращается доля доходов трех групп населения с более низкими доходами (первой – с 5,9 до 5,2%, второй – с 10,4 до 9,9%, третьей – с 15,1 до 14,9%) и растет доля доходов высокодоходных групп населения (четвертой – с 21,9 до 22,6%, пятой – с 46,5 до 47,4%). Индекс концентрации доходов (коэффициент Джини) увеличился с 0,289 в 2000 г. до 0,416 в 2014 г.⁷

По отмеченным выше причинам НКО в России не играют значительной роли в производстве общественных благ. Доля предприятий, находящихся в собственности НКО, сокращается (в 2000 г. – 6,7%, в 2005 г. – 5,3%, в 2010 г. – 3,3%, а в 2014 г. – 3,0%)⁸. В структуре использованного ВВП вклад НКО, обслуживающих домашние хозяйства, растет: он увеличился со 139373 млн руб. в 2005 г. до 281905 млн руб. в 2014 г. (в текущих рыночных ценах), но при этом доля НКО сокращается: в 2005 г. – 0,6%, в 2014 г. – 0,3%⁹. Что же касается социально ориентированных НКО, то количество реально функционирующих в несколько раз меньше, чем зарегистрированных.

В других странах НКО традиционно играют более значительную роль. В развитых странах доля НКО в ВВП достигает в среднем 6,6%, доля занятых в НКО – 7,1%, доля социально ориентированных НКО среди НКО – 60–70% [8, с. 133]. Они занимают свой сегмент в социальной сфере, взаимодействуют с государством в решении социальных проблем.

⁷ Россия в цифрах. 2015. Крат. стат. сб. М.: Росстат, 2015. С. 129.

⁸ Россия в цифрах. 2015.. Крат. стат. сб. М.: Росстат, 2015. С. 202.

⁹ Российский статистический ежегодник. 2015. Стат. сб. М.: Росстат, 2015. С. 292.

В российской социально-экономической Системе государство само решает значительную часть социальных задач, ограничивая пространство для деятельности человека как субъекта общества. Однако недостаточность реализации созидательных, творческих функций человека как субъекта общества тормозит развитие российской социально-экономической Системы в целом. Исследователи отмечают, что страны с высоким уровнем развития социального капитала¹⁰, в том числе некоммерческих организаций, более успешны в экономическом отношении (например, США, ФРГ, Япония). Низкий уровень их развития, напротив, ограничивает эффективность рынка [12, с. 26]. Такая взаимозависимость неизбежна, поскольку вертикальные и горизонтальные отношения во всех подсистемах социально-экономической Системы взаимосвязаны, необходим баланс их развития, а недостаточное развитие одних препятствует развитию других.

Исходя из необходимости баланса вертикальных и горизонтальных отношений, можно предположить, что следующий этап развития НКО в российской социально-экономической Системе будет связан с поощрением частной благотворительности, меценатской деятельности, развитием многосубъектности социальной политики.

Россию, как и многие другие страны, затронул кризис государства благосостояния, связанный с невозможностью финансирования социальной сферы только за счет государства. В экономической литературе отмечается, что существующие тенденции изменения структуры расходов консолидированного бюджета России на социально-культурные мероприятия свидетельствуют о стремлении свести социальные функции государства преимущественно к социальной защите. Удельный вес расходов на социальную защиту растет (2009 г. — 55,7%, 2014 г. — 58,1%) и в то же время снижается удельный вес расходов на образование (2009 г. — 21%, 2014 г. — 20%), на здравоохранение, физическую культуру и спорт (2009 г. — 19,5%, 2014 г. — 18,4%), а также на культуру, кинематографию и средства массовой информации (2009 г. — 3,8%, 2014 г. — 3,5%) [14, с. 146].

При этом необходимо учитывать, что в процессе реформ в России трансформируется и модель социальной политики, которая на сегодняшний день включает остатки патернализма советских времен, элементы либеральной и социал-демократической моделей. Происходит приватизация сферы социальных услуг, децентрализация управления

¹⁰ Социальный капитал – деловые и личные связи и формы совместного действия индивидов и их групп, которые образуются путем самоорганизации (Ostrom E. Governing and Commons. The Evolution of Institution for Collective Action. N. Y., 1990. P. 25; Putnam R. Making Democracy Work: Civic Tradition in Modern Italy. Princeton: Princeton University Press, 1993).

социальной сферой, сокращаются государственные социальные расходы, развивается рынок социальных услуг и их аутсорсинг. Источниками социального благосостояния становятся человек, семья, государство, работодатель, благотворитель [15, с. 5].

Роль социально ориентированных НКО как субъектов социально-экономической Системы зависит от модели социальной политики. Либеральная модель социальной политики (США, Великобритания) основана на ответственности человека – он обеспечивает себе социальные блага сверх государственного минимума. При этом индивидуализм дополняется коллективизмом – объединением людей в различных негосударственных некоммерческих организациях. Государство поощряет частную благотворительность с помощью налоговых льгот.

В социал-демократической модели социальной политики (ФРГ, Франция, Скандинавские страны) государство играет ведущую роль, а социально ориентированные НКО играют вспомогательную роль. При этом развивается социальное партнерство государства, бизнеса и НКО. Так, например, в ФРГ НКО – члены благотворительных союзов – являются приоритетными поставщиками услуг в здравоохранении, уходе за больными, работе с молодежью и т.п.

В странах Южной Европы (например, в Испании) религиозные мотивы и благотворительная деятельность церкви играют существенную роль. Церковь показывает пример милосердия, а также собирает пожертвования среди прихожан и организует работу волонтеров.

В России поощрение человека к благотворительности и меценатству еще только начало развиваться. Однако Россия заняла 8-е место по объему частных пожертвований в благотворительные организации по отношению к ВВП (0,34% ВВП). Для сравнения: в США этот показатель составляет 1,44%, в Новой Зеландии – 0,78%, в Канаде – 0,77%, в Великобритании – 0,54%, в Республике Корея – 0,5%, в Сингапуре – 0,39%, в Индии – 0,37% [16].

Международный опыт свидетельствует, что налоговые стимулы побуждают людей и компании к благотворительным пожертвованиям. В странах, где есть налоговые льготы для жертвователей (доноров), доля таких людей на 12% больше [17].

В России государство в основном поддерживает благотворительность физических лиц. Для них предусмотрен вычет по НДФЛ в размере 13% от суммы благотворительных пожертвований, причем по этой сумме также есть ограничения – не более 25% облагаемого дохода. Что касается юридических лиц, то для них введены налоговые льготы по НДС. Безвозмездная передача товаров, работ, услуг, имущественных прав в рамках благотворительной деятельности освобождена от обложения НДС, за исключением подакцизных и некоторых других товаров. Однако юридические лица в России не освобождаются от

уплаты налогов с тех сумм, которые были направлены на благотворительность. Между тем во многих странах корпорациям предоставлены такие льготы, разумеется, с определенными ограничениями. Например, во Франции вычеты не могут превышать 0,5% налогов, которые платит компания, в Италии – 2% налогооблагаемой прибыли, в Бразилии – 4%, в Мексике – 7% , в Индии, Нидерландах, Южной Корее, Испании и США – 10%, в Китае – 12% [18].

В России необходимо больше поощрять благотворительность юридических лиц. Несмотря на кризис и антироссийские санкции, она увеличивается. В 2014 г. 19% социально ориентированных НКО получали средства от российских коммерческих компаний, а в 2015 г. – 23% [13].

В России налоговые льготы для жертвователей – юридических лиц не рассматриваются в федеральном законодательстве как обязательные. Этот вопрос решается на уровне субъектов РФ. Например, согласно ст. 284.1 Налогового Кодекса РФ, органы законодательной власти субъектов РФ имеют право уменьшать для отдельных категорий налогоплательщиков ставки налога на прибыль в части, подлежащей зачислению в региональный бюджет, с 18 до 13,5%. Поощрение меценатской деятельности физических лиц также отнесено на уровень субъектов РФ. В статье 7.1 Федерального закона «О меценатской деятельности» № 327-ФЗ от 04.11.2014 отмечается, что органы государственной власти субъектов РФ и органы местного самоуправления имеют право осуществлять меры экономической поддержки меценатов и получателей меценатской поддержки. Было бы целесообразно, на наш взгляд, в обоих случаях заменить формулировку «имеют право» на более определенную и обязывающую.

В развитии благотворительной деятельности целесообразно, по возможности, использовать опыт США. Конечно, в демократической модели Системы, примером которой являются США, горизонтальные отношения играют большую роль, чем в иерархической модели Системы, и социальная политика в значительной мере основана на социальном партнерстве государства, бизнеса и граждан. В США традиции благотворительности в основном сложились в XIX в., а в конце XX в. благотворительные расходы стали включаться в бизнес-планы компаний. Расходы компаний на благотворительность – это фактически часть расходов на рекламу. Замечено, что покупатели более охотно приобретают товары, если знают, что часть расходов пойдет на благотворительные цели. Поэтому в США благотворительные пожертвования делают 98% домохозяйств, 55% американцев работают волонтерами, 98% крупных компаний занимаются благотворительностью [19, с. 158, 159].

Богатые граждане и корпорации накапливают ценности с целью передачи их в общественное пользование, создают благотворительные фонды, учебные и просветительские учреждения, вносят в них зна-

чительные пожертвования. Бедные граждане жертвуют понемногу: например, перечисляют небольшие суммы при покупках в магазинах и т.п. Благотворительность – часть американской культуры. Государство поощряет физических и юридических лиц с помощью налоговых льгот, развивает партнерство с социально ориентированными НКО.

В США с 1921 г. существуют налоговые льготы благотворителям [20, с. 65]. Вычет пожертвований из налогооблагаемого дохода может быть полным или неполным. Так, законодательство ряда штатов предусматривает вычет полной суммы благотворительных пожертвований в некоторые НКО, которые считаются приоритетными (например, в некоторых штатах – это пожертвования частным школам, что позволяет снизить плату за обучение) [21, с. 31].

Социально ориентированные НКО используют различные источники средств. Они опираются на свой фандрайзинг¹¹, привлечение волонтеров, на правительственные гранты, государственные субсидии, налоговые льготы, а также финансируются на конкурсной основе. Такое финансирование развивается в США с 1980-х годов, а в последние годы появилось и в России. Но, как отмечает Общественная палата РФ, средства по государственным заказам и правительственным программам выделяются на покрытие расходов НКО после выполнения работы, без авансирования и кредитования. Необходимо распространить на НКО – исполнителей общественно-полезных услуг: – меры поддержки, предусмотренные для малого и среднего предпринимательства. Это было бы справедливо, поскольку в соответствии с Федеральным законом «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд» № 94-ФЗ от 21.07.2005 г. не менее 15% объема закупок должно приходиться на социально ориентированные НКО и малые предприятия.

Вместе с тем следует отметить, что низкий уровень прозрачности НКО нередко вызывает недоверие граждан. Так, из более чем 300 российских благотворительных фондов только 107 открыли свою финансовую отчетность [22, с. 71]. Чтобы НКО стали более открытыми для общества, необходима регулярная публикация отчетов об их деятельности в открытом доступе. Особенно это касается социально ориентированных НКО, получающих государственные средства.

Особое место в совершенствовании институтов социально ориентированных НКО занимают льготы. В РФ ряду НКО предоставляются налоговые льготы (например, в сфере здравоохранения и социального обслуживания – если доход от основной деятельности составляет не

¹¹ Сбор средств, выделяемых физическими и юридическими лицами в качестве пожертвований для НКО или на конкретные социальные проекты.

менее 90%). Не облагаются налогом на прибыль вступительные и членские взносы в НКО; средства, переданные на осуществление благотворительной деятельности, на формирование и пополнение целевого капитала НКО; средства, полученные на осуществление уставной деятельности.

Существуют также льготы по налогообложению имущества религиозных организаций и общественных организаций инвалидов, используемого для осуществления уставной деятельности. Для общественных организаций инвалидов предусмотрено значительное количество льгот. Так, не подлежат налогообложению операции по реализации на территории РФ товаров, за исключением подакцизных, минерального сырья, полезных ископаемых, охотничьих ружей, меховых изделий и некоторых других товаров, а также работ и услуг, за исключением брокерских и иных посреднических услуг, осуществляемые общественными организациями инвалидов, в которых они составляют не менее 80% работников; организациями, уставный капитал которых состоит из вкладов общественных организаций инвалидов, если среднесписочная численность инвалидов среди их работников – не менее 50%; учреждениями, единственными собственниками имущества которых являются общественные организации инвалидов и деятельность которых направлена на социальные цели и т.п.

Необходимо при этом отметить, что в РФ льготы предоставляются более узкому кругу НКО, чем в других странах. Например, во Франции при освобождении от налогов учитывается характер основной деятельности НКО, а не ее доля в доходах. В США НКО уплачивают налоги только с доходов, не связанных с основной деятельностью, а в РФ освобождение от налогов части дохода не предусмотрено [23, с. 24]. В дальнейшем элементы этого опыта могут быть использованы для совершенствования налогообложения НКО в РФ.

Льготы, поощряющие индивидов и коммерческие структуры вносить средства в социально ориентированные НКО, будут расширять возможности самореализации человека как субъекта общества, субъекта социальной политики. Это будет способствовать гармоничному развитию вертикальных и горизонтальных отношений социально-экономической Системы и ее эволюции в направлении возрастания роли горизонтальных отношений, расширения свободы человека, развития его альтруистических качеств, созидательных мотиваций в социальной сфере.

Литература

1. Новая газета, 18.09.2015.
2. Ольсевич Ю.Я. Фундаментальная неопределенность рынка и концепции современного кризиса. М.: ИЭ РАН, 2011.

3. *Ольсевич Ю.Я.* Психологические основы экономического поведения. М.: ИНФРА-М, 2009. С. 185.
4. *Бердяев Н.А.* Философия неравенства. М.: ИМА – ПРЕСС, 1990.
5. *Федорова М.Н.* Трансформации институтов некоммерческих организаций в Российской Федерации. М.: ИЭ РАН, 2004.
6. *Рубинштейн А.Я.* Институциональная эволюция патернализма. М.: ИЭ РАН, 2015.
7. Доклад о состоянии гражданского общества в РФ за 2015 г. М.: ОП РФ. (<http://www.oprf.ru>).
8. *Гимазова Ю.В., Знаменский Д.Ю., Омельченко Н.А., Харичкин И.К.* Взаимодействие государства и социально ориентированных некоммерческих частных организаций. М.: Изд. дом ГУУ, 2015. С. 133.
9. *Гражданский активизм: новые субъекты общественно-политической деятельности.* М.: ИСИ РАН, 2014.
10. *Ларионова Т.П.* Благотворительная деятельность как ресурс социальной политики (на примере Республики Татарстан). Казань, КГТУ, 2010.
11. *Савченко П.В.* Феномен Системы в контексте реалий и выбора вектора развития России // Вестник Института экономики РАН. 2016. № 2.
12. *Тарасенко А.* Некоммерческий сектор в странах ЕС и России в контексте трансформации государства благосостояния. Спб.: Норма, 2015.
13. 20 важных цифр и фактов о благотворительности. (<http://www/philanthropy.ru/analysis/>).
14. *Савченко П.В.* Очерки о социально-экономической Системе России: человек как вектор развития. М.: ИНФРА-М, 2016.
15. *Соболева И.В., Чубарова Т.В., Музычук В.Ю.* Развитие социальной сферы: отраслевая специфика (образование, культура, здравоохранение). М.: ИЭ РАН, 2014.
16. *Ходорова Ю.* Валовая внутренняя филантропия: анализ взаимосвязи ВВП, налогов и частной благотворительности (<http://www/philanthropy.ru/analysis/>).
17. *Сучилин А.* Как налоговая политика стимулирует благотворительность: исследования САФ (<http://www/philanthropy.ru/analysis/>).
18. См.: *Бочкарева Т.* На какие налоговые льготы могут рассчитывать компании-доноры // Ведомости. 03.06.2013. № 3357.
19. *Зеленова Е.* Благотворительность: понимание мест и роли в структуре социальной политики. М.: Изд-во «Проспект», 2012. С. 158, 159.
20. *Шлихтер А.А.* Направления и механизмы взаимодействия социально ориентированного бизнеса с некоммерческим сектором США. М.: ИМЭМО РАН, 2010.
21. *Музычук В.Ю., Хаунина Е.А.* Институциональные инновации в финансировании культуры (научный доклад). М.: ИЭ РАН, 2016.

22. Ковалев И. Российские благотворительные фонды // Общество и экономика. 2016. № 1.
23. Золотарева А.Б., Малинина Т.А. Подходы к налогообложению некоммерческих организаций // Финансы. 2015. № 9.
24. Шабалина Н.А. Некоммерческие организации как фактор формирования отечественного социокультурного пространства. Барнаул, 2015.
25. Мерсиянова И.В., Якобсон Л.И. Негосударственные некоммерческие организации: институциональная среда и эффективность деятельности. М.: НИУ-ВШЭ, 2007.

FEDOROVA M.N.

doctor habilitatus in economics, leading research fellow of the Institute of economics of the Russian academy of sciences, Moscow, Russia
pol@inecon.ru

THE SOCIAL ORIENTAL NON-PROFIT ORGANIZATIONS AS PARTICIPANTS
OF THE SOCIAL-ECONOMIC SYSTEM: THE ROLE IN THE SOCIAL POLICY

The article deals with the social-oriental non-profit organizations as a structures of the realization of the role of the person as a society actor. The author distinguishes the stages of the development of institutions of the non-profit organization in RF, considers the tendency of its development from the state paternalism to the social partnership, the role of the social-oriental non-profit organizations in different models of social policy, bases the application of the foreign examples of the partnership between state and non-profit organizations, the extension of preferential for the social-oriental non-profit organizations.

Keywords: *social-economic System, person as an economic and social actor, social-oriental non-profit organizations, social policy, model of social policy, actors of social policy, philanthropy, social partnership.*

JEL classification: A13, D64, E64, H41, H42

Н.Н. ВОЛКОВА
кандидат экономических наук,
ведущий научный сотрудник Института экономики РАН

Э.И. РОМАНИЮК
научный сотрудник Института экономики РАН

КОЛИЧЕСТВЕННАЯ ОЦЕНКА ВЛИЯНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НА ДИНАМИКУ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА¹

Статья посвящена анализу динамики промышленного производства России на основе модели гребневой регрессии с учетом факторов инновационной деятельности предприятий. В качестве независимых переменных в модели использовались факторы промышленного роста: реальные располагаемые денежные доходы населения, величина экспорта, инвестиции в основной капитал; а также показатели инновационной деятельности: удельный вес организаций, осуществлявших технологические инновации, в общем числе организаций; численность персонала, занятого научными исследованиями и разработками. Анализ показал, что наибольший вклад в экономический рост имеют инвестиции в основной капитал и удельный вес организаций, осуществляющих технологические инновации.

Ключевые слова: промышленный рост, эконометрическая модель, регрессионный анализ, гребневая регрессия, факторы промышленного роста.

JEL: C40, L60.

Одна из ключевых проблем современной России – выход на качественно новую траекторию экономического развития, которая базируется на переходе экономики к инновационным источникам экономического роста. Целью данного исследования является количественная оценка различных факторов, включая инновационные, на динамику промышленного производства.

Работа является развитием и продолжением работ, выполненных авторами [1], [3]. В работах [1], [2] рассматривались экономико-математические модели для выявления возможностей развития промышленного производства и количественная оценка влияния внешнеэкономической деятельности на динамику промышленного производства.

¹ Работа выполнена при финансовой поддержке Российского гуманитарного научного фонда (РГНФ) № 15-02-00226.

Все показатели в этих моделях были представлены в виде месячных временных рядов темпов роста за 2007–2013 гг. Проведенный анализ показал, что наибольший вклад в экономический рост в рассматриваемом периоде имел внешний спрос на сырьевые ресурсы, который на 37,6% определял динамику промышленного производства в России. На втором месте находился инвестиционный спрос со стороны предприятий, его доля составляла 30,7% и была сопоставима с влиянием экспорта продукции. Влияние реальных располагаемых денежных доходов населения было невелико и составляло примерно 2%.

В работе [3] прослеживаются изменения доли вкладов каждого из факторов в динамику промышленного производства по годам. На протяжении всего рассматриваемого периода наибольшее влияние на динамику промышленного производства оказывали два фактора: внешний спрос на сырьевые ресурсы и инвестиционный спрос со стороны предприятий. Импорт машиностроительной продукции также оказывал значительное влияние на темпы роста промышленности, однако его динамика зависела от динамики инвестиций в основной капитал, что указывает на зависимость России от импортного оборудования.

В указанных выше работах в моделях не учитывались факторы инновационного развития, которым в современной геополитической обстановке на волне санкций против России и контрсанкций России против стран Евросоюза, США и других стран уделяется все большее внимание.

Целью данной работы стало выявление основных факторов (инновационных, инвестиционных и др.), определяющих темпы роста российской промышленности.

Из теории известно, что на динамику промышленного производства оказывают влияние ряд факторов. Прежде всего это инвестиции в основной капитал, условия предоставления заемных средств, располагаемые доходы населения. Для выявления возможных точек роста и учета влияния инновационной деятельности была построена экономико-математическая модель динамики промышленного производства с учетом основных внутри- и внешнеэкономических факторов, отражающих спрос на продукцию промышленности и инновационную составляющую роста. Для построения модели были предварительно отобраны следующие переменные²:

– x_1 – индекс промышленного производства, в процентах к предыдущему году;

– x_2 – реальные располагаемые денежные доходы населения, в процентах к предыдущему году;

² Все показатели представлены в виде годовых временных рядов темпов роста за 1995–2015 гг.

– x_3 – удельный вес организаций добывающих, обрабатывающих производств, по производству и распределению электроэнергии, газа и воды, осуществлявших технологические инновации, в общем числе организаций, в процентах;

– x_4 – удельный вес затрат на технологические инновации в организациях добывающих, обрабатывающих производств, по производству и распределению электроэнергии, газа и воды, в общем объеме отгруженных товаров, выполненных работ, услуг, в процентах;

– x_5 – численность персонала, занятого научными исследованиями и разработками;

– x_6 – объем отгруженных инновационных товаров, работ и услуг организаций добывающих, обрабатывающих производств, по производству и распределению электроэнергии, газа и воды, (в процентах от общего объема отгруженных товаров.);

– x_7 – индекс внутренних затрат на исследования и разработки, в процентах к предыдущему году;

– x_8 – индекс кредиторской задолженности, в процентах к предыдущему году;

– x_9 – индекс физического объема инвестиций в основной капитал, в процентах к предыдущему году;

– x_{10} – индекс экспорта товаров и услуг, в процентах к предыдущему году;

– x_{11} – индекс импорта машин и оборудования, в процентах к предыдущему году;

– x_{12} – доля импорта машин и оборудования, в процентах.

На рис. 1 представлена динамика некоторых переменных, отражающих макроэкономические аспекты промышленного производства в России с 2000 по 2015 гг. На графике хорошо видно, что динамика промышленного производства была неустойчивой и постепенно снижалась к концу периода (см. рис. 1). Вслед за динамикой промышленного производства следовали и индексы инвестиций, выпуска продукции в машиностроительных производствах, а также импорт машиностроительной продукции.

Зависимость российской промышленности от импортного оборудования значительна. Импортные станки, оборудование и комплектующие составляют большую часть потребляемой машиностроительной продукции. Доля продукции машиностроения в импорте товаров Российской Федерации составляла максимальные 52,7% в предкризисном 2008 г. [4]. С обострением геополитической обстановки именно эта группа товарного импорта в большой степени подпала под санкции, наложенные на Россию. В 2015 г. эта доля несколько упала – до 44,9% [5, с. 103], однако все равно продолжает оставаться очень значительной.

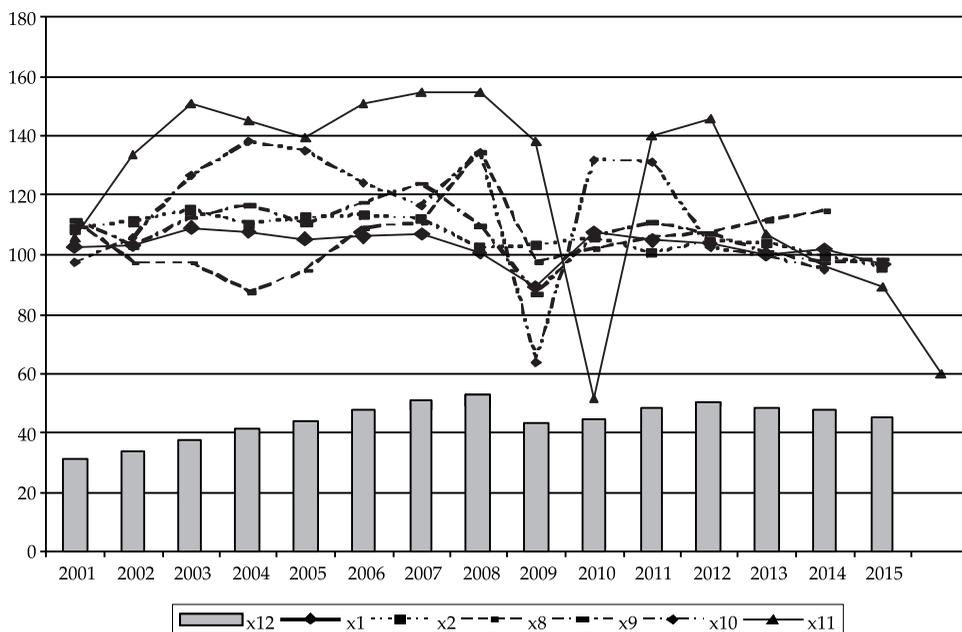


Рис. 1. Темпы роста продукции промышленности, инвестиций, экспорта, импорта машиностроительной продукции и реальных доходов населения.

Негативная картина с собственным производством машиностроительной продукции начала складываться уже давно, так, например, доля российского производства станков во внутреннем потреблении снизилась с 19% в 2008 г. до 9% в 2012 г. и продолжает падать [6]. В «тучные годы» нехватка машиностроительной продукции компенсировалась импортом, позволяя удовлетворить внутренний спрос на высокотехнологичное оборудование, поскольку предприятиям было удобнее удовлетворить спрос за счет закупок оборудования на внешнем рынке, чем вкладывать значительные средства в собственные производства. Кроме того, нестабильный спрос приводил к тому, что цены на внутреннем рынке на машиностроительную продукцию оказывались выше, чем на внешнем, что также усугубляло ситуацию.

Динамика инвестиций в основной капитал и реальных располагаемых доходов населения следует за темпами промышленного производства с меньшей амплитудой и некоторым лагом. В 2014 г. произошло снижение рассматриваемых показателей. В 2015 и 2016 гг. снижение инвестиций продолжилось. Так, в 2014 г. объем инвестиций в основной капитал сократился на 2,7% [7, с. 585], а в 2015 г. – еще на 1,4% [5, с. 151]. По данным статистической службы России, в первом квартале 2016 г. падение инвестиций в основной капитал достигло 4,8% [8].

В 2013 г. темпы роста реальных располагаемых доходов населения также замедлились (104% в 2013 г. по сравнению с 104,6% в 2012 г.),

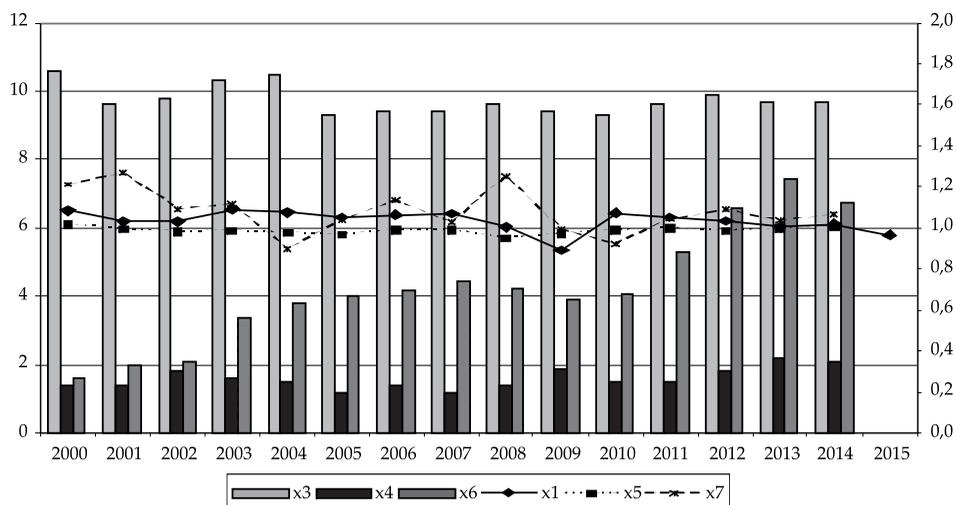


Рис. 2. Темпы роста продукции промышленности и некоторых показателей инновационной активности.

а в 2014 г. впервые за ряд лет они сократились на фоне резкого падения курса рубля до 99,3% [7, с. 139]. В 2015 г. реальные располагаемые доходы населения продолжили свое падение – на 4% [5, с. 209], а за январь–апрель 2016 г. еще на 4,7% [8].

Условия предоставления заемных средств также ухудшаются в связи с геополитической ситуацией. Заимствования на внешнем рынке усложнились в связи с пересмотром международными рейтинговыми агентствами суверенного рейтинга России и рейтингов части субъектов Федерации и предприятий в сторону снижения, что повысило ставку по кредитам и снизило их доступность. На внутреннем рынке рост ставки рефинансирования ЦБ привел к удорожанию кредитных средств. Оба эти фактора не способствуют притоку инвестиций в российскую экономику.

Графики темпов роста экспорта и промышленного производства также подобны, но колебания экспорта имеют большую амплитуду. Это еще раз подтверждает сырьевой характер роста отечественной экономики.

На рис. 2 представлена динамика показателей, характеризующих инновационные процессы, включенных в первоначальный список показателей модели,³ и объема промышленного производства. Для удобства анализа долевые показатели представлены в виде гистограмм, а темпы роста в виде линейных графиков. На рис. 2 можно заметить, что численность персонала, занятого научными исследова-

³ Для большей наглядности переменные, которые рассчитываются как темпы роста, представлены в виде индексов, а не процентов.

ниями и разработками, внутренние затраты на исследования и разработки, дефлированные на индекс цен производителей, а также объем отгруженных инновационных товаров, работ и услуг промышленных производств в процентах от общего объема отгруженных товаров имеют сходную динамику с некоторым лагом. Связь динамики промышленного производства и остальных показателей инновационной активности не столь заметна.

Для выявления количественных зависимостей и отбора наиболее подходящих показателей на первом этапе был произведен корреляционный анализ, который позволил из всего списка переменных отобрать показатели, наиболее тесно связанные с темпами роста объема промышленного производства. Это следующие переменные:

– x_2 – реальные располагаемые денежные доходы населения, в процентах к предыдущему году;

– x_3 – удельный вес организаций добывающих, обрабатывающих производств, по производству и распределению электроэнергии, газа и воды, осуществлявших технологические инновации, в общем числе организаций, в процентах;

– x_5 – численность персонала, занятого научными исследованиями и разработками;

– x_9 – индекс физического объема инвестиций в основной капитал, в процентах к предыдущему году;

– x_{10} – индекс экспорта товаров и услуг, в процентах к предыдущему году.

Далее была построена экономико-математическая регрессионная модель, в которой в качестве зависимой переменной выступала переменная x_1 – индекс промышленного производства, в процентах к предыдущему году. Предварительные расчеты свидетельствовали, что использование стандартной пошаговой регрессии невозможно, поскольку ряд коэффициентов при зависимых переменных имели отрицательные коэффициенты, а между самими независимыми переменными имелась мультиколлинеарность, которая может исказить результаты регрессионной модели. Для элиминирования влияния взаимозависимости переменных регрессии была использована гребневая регрессия (Ridge regression), основу построения которой предложили А. Хоэрл и Р. Кеннард [9]. Этот подход позволяет оценивать параметры регрессии в условиях мультиколлинеарности.

В работе был использован метод «следа гребневой матрицы», суть которого заключается в том, что берется несколько значений K (обычно 10–15 значений). Для каждого из них вычисляются оценки стандартизированных коэффициентов регрессии, в том числе и для $K=0$. Далее оцениваются величины коэффициентов в зависимости от значения K . В результате нескольких шагов система может прийти в устойчивое

состояние, при котором параметры меняются незначительно. В табл. 1 приведены результаты расчетов β -коэффициентов⁴ – стандартизированных коэффициентов – гребневой регрессии, а на рис. 3 показана динамика оценок гребневой регрессии для различных значений K .

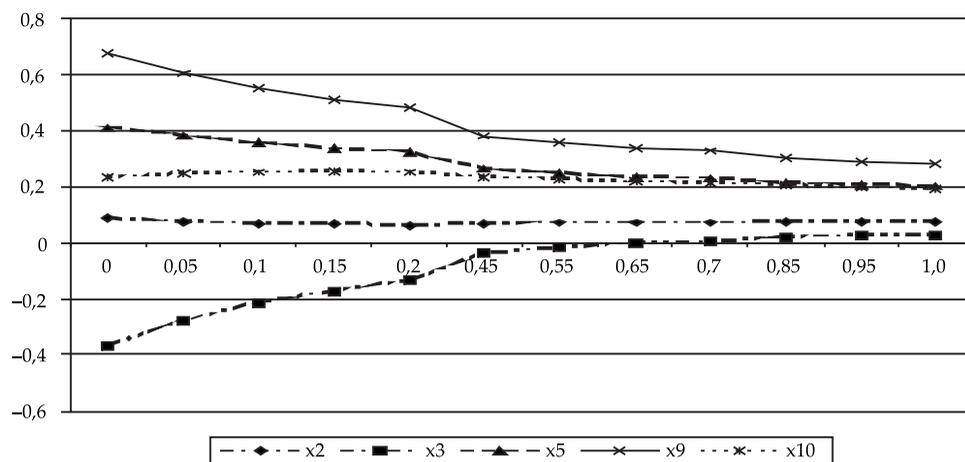


Рис. 3. Значения гребневых коэффициентов регрессии.

При $K=0$ оценки соответствуют коэффициентам обычной регрессии, полученным по методу наименьших квадратов, в которых присутствует отрицательная оценка при переменной x_3 – удельный вес организаций добывающих, обрабатывающих производств, по производству и распределению электроэнергии, газа и воды, осуществлявших технологические инновации, в общем числе организаций, в процентах. Данное значение коэффициента противоречит здравому смыслу. При увеличении K до 0,7 значение β -коэффициента при x_3 становится положительным, но при этом значительно снижается значения β -коэффициентов при переменных x_5 – численность персонала, занятого научными исследованиями и разработками; и x_9 – индекс физического объема инвестиций в основной капитал, в процентах к предыдущему году.

При дальнейшем увеличении K коэффициенты при переменных меняются уже не так значительно и падает коэффициент множественной детерминации с 0,8574 при $K=0$ до 0,5449 при $K=1$ (см. табл. 1). При выбранном параметре гребневой регрессии ($K=0,7$) коэффициент множественной детерминации достаточно высок и равен 0,6001. Значение F -критерия Фишера-Снедекора, позволяющее оценить значимость уравнения множественной регрессии, равно 4,2011 и для уровня зна-

⁴ Определение см. ниже.

Таблица 1

Матрица гребневых оценок β -коэффициентов

Переменная	Значение K										
	0,0000	0,0500	0,1000	0,1500	0,2000	0,4500	0,5500	0,6500	0,7000	0,8500	0,9500
x_2	0,0876	0,0748	0,0684	0,0654	0,0643	0,0676	0,0695	0,0712	0,0719	0,0736	0,0743
x_3	-0,3635	-0,2772	-0,2161	-0,1707	-0,1357	-0,0381	-0,0172	-0,0015	0,0049	0,0199	0,0274
x_5	0,4087	0,3795	0,3560	0,3366	0,3201	0,2635	0,2478	0,2346	0,2286	0,2130	0,2041
x_9	0,6759	0,6037	0,5515	0,5114	0,4793	0,3798	0,3546	0,3337	0,3245	0,3008	0,2874
x_{10}	0,2336	0,2470	0,2525	0,2538	0,2527	0,2349	0,2266	0,2185	0,2145	0,2034	0,1966
Сумма квадратов β -коэффициентов	0,8183	0,6519	0,5460	0,4726	0,4186	0,2749	0,2436	0,2192	0,2088	0,1830	0,1692
Коэффициент множественной детерминации	0,8574	0,8210	0,7212	0,7658	0,7436	0,6598	0,6339	0,6108	0,6001	0,5708	0,5532

чимости $\alpha=0,05$ превышает табличное значение 2,96. Таким образом, можно сделать вывод, что полученная модель может быть использована для оценки влияния вышеперечисленных факторов на динамику промышленного производства.

Окончательно уравнение регрессии имеет вид:

$$y = 28,4829 + 0,044 \cdot x_2 + 0,014 \cdot x_3 + 0,468 \cdot x_5 + 0,158 \cdot x_9 + 0,061 \cdot x_{10},$$

где: y – темп роста промышленного производства; x_i – независимые переменные, описанные выше.

Однако с помощью коэффициентов регрессии нельзя сопоставить факторы по степени их влияния на темп роста промышленного производства из-за различия единиц измерения и разной степени колеблемости. Для устранения таких различий применяется целая система показателей: средние частные коэффициенты эластичности, β -коэффициенты или коэффициенты регрессии в стандартизированном масштабе и Δ -коэффициенты. Напомним их определения [1].

Средние частные коэффициенты эластичности показывают на сколько процентов изменится независимая переменная при изменении фактора на 1%.

$$\partial_i = b_i \frac{\bar{x}_i}{\bar{y}},$$

где: ∂_i – коэффициент эластичности i -ой переменной; b_i – оценка i -ого коэффициента регрессии, \bar{x}_i – среднее значение i -ой переменной, \bar{y} – среднее значение зависимой переменной.

Для устранения влияния размерности и колеблемости используют β -коэффициенты, которые показывают на какую часть величины среднего квадратичного отклонения изменяется зависимая переменная с изменением независимой переменной на одно среднее квадратичное отклонение при фиксированных значениях остальных переменных на среднем уровне. β -коэффициенты не зависят от размерности переменной. Обычные коэффициенты уравнения регрессии и β -коэффициенты связаны следующей формулой:

$$b_i = \beta_i \frac{\sigma_y}{\sigma_{x_i}}.$$

Однако оба этих показателя: коэффициенты эластичности и β -коэффициенты, не позволяют оценить долю влияния каждого фактора в суммарном влиянии всех факторов. Для такой оценки используются Δ -коэффициенты, рассчитываемые по формуле:

$$\Delta_i = r_i \beta_i / R^2,$$

где: r_i – парный коэффициент корреляции между зависимой и i -ой независимой переменными; β_i – стандартизированный коэффициент регрессии; R^2 – коэффициент множественной детерминации.

Перечисленные выше оценки влияния факторов приведены в табл. 2.

На основе данных табл. 2 можно сделать следующие выводы:

Наибольший вклад в динамику промышленного производства вносит физический объем инвестиций в основной капитал, – его доля составляет 47%, на втором месте стоит численность персонала, занятого научными исследованиями и разработками, – 24,28% и почти столь же существенный вклад у экспорта товаров и услуг (22,5%). В работе [3], выполненной в соавторстве с А.А. Френкелем, была исследована динамика вклада различных факторов в темпы роста промышленного производства на основе эконометрической модели, не включающей инновационные факторы. В этой работе было показано, что в начале периода (2007 г.) наибольший удельный вес имел фактор экспорта товаров и услуг, но уже начиная с 2011–2013 гг. величина экспорта все меньше стимулирует рост промышленного производства, однако его вклад в промышленный рост все еще велик.

Еще одним выводом, сделанным в работе [3], было соответствие роста доли инвестиций снижению доли экспорта и наоборот. Согласно нашему прогнозу, приведенному в работе [3], вклад такого фактора, как физический объем инвестиций в основной капитал, в 2015 г. станет самым большим, что и подтвердилось расчетами по модели, представленной выше в настоящей статье.

Влияние реальных располагаемых денежных доходов населения невелико – 5%. Этот вывод также подтверждают результаты исследований, проведенных в [1], [3], в которых на долю этого фактора приходилось всего 2–4%. Незначительное влияние реальных располагаемых доходов населения на динамику промышленного производства частично можно объяснить тем, что в структуре потребления населения до сих пор очень значительна доля импортной продукции. Так, по данным Росстата, в первом квартале 2016 г. доля импортных потребительских товаров в товарных ресурсах розничной торговли составляла 38%, что ниже, чем, например, в 2007 г. – 47%, но все-таки достаточно велика. Таким образом, стимуляция реальных располагаемых денежных доходов приводит частично к стимулированию потребления импортных товаров, а не к развитию российской промышленности.

Если обратиться к ранжированию влияния независимых переменных на основе коэффициентов эластичности, то на первом месте находится численность персонала, занятого научными исследованиями и разработками, а на втором – удельный вес организаций, осуществлявших технологические инновации, в общем числе организаций. У фактора физического объема инвестиций в основной

Таблица 2

Оценки относительного влияния факторов на динамику промышленного производства

	Значение коэффициента			Ранг			Сумма рангов
	β -коэффициенты	Δ -коэффициенты	Θ_i	β -коэффициенты	Δ -коэффициенты	Θ_i	
Реальные располагаемые денежные доходы населения	0,0444	0,0583	0,0438	4	4	5	13
Удельный вес организаций, осуществляющих технологические инновации, в общем числе организаций	0,0137	0,0040	0,1628	5	5	2	12
Численность персонала, занятого научными исследованиями и разработками	0,4681	0,2428	0,4897	1	2	1	4
Физический объем инвестиций в основной капитал	0,1583	0,4701	0,1552	2	1	3	6
Экспорт товаров и услуг	0,0613	0,2247	0,0559	3	3	4	10

капитал удельных вес почти столько же значителен, однако величина среднего частного коэффициента эластичности при первом из них существенно выше. Таким образом, вложения в науку могут активно способствовать промышленному росту в России. Как видно на рис. 2, численность персонала, занятого исследованиями и разработками, падала начиная с 2000 г., хотя необходимо отметить, что в последние годы это падение затормозилось, и динамика стабилизировалась в районе единицы.

Анализ средних частных коэффициентов эластичности (см. табл.2) позволит сделать еще один важный вывод. Наращивание сырьевого экспорта (а до последнего времени доля минеральных ресурсов в экспорте превышала 70% – в 2013 г. он составлял 71,5% [10, с. 515, 518]) влияет на увеличение промышленного производства существенно меньше, чем инвестиционный спрос, отражаемый динамикой инвестиций в основной капитал.

Как видно из приведенных выше графиков, значения независимых переменных в 2015 г. снижаются. В 2016 г. падение продолжилось. Так, за первый квартал 2016 г. физический объем инвестиций в основной капитал сократился на 4,4%, реальные доходы населения за январь–апрель 2016 г. – на 4,7%, а экспорт за апрель 2016 г., по данным таможенной статистики составил 69,9% значений соответствующего периода прошлого года [8, с. 6]. Все это, согласно модели, повлечет за собой падение промышленного производства. Наибольшие перспективы на возобновление экономического роста имеет привлечение инвестиций в основной капитал и увеличение доли персонала, занятого в науке.

Литература

1. Френкель А.А., Волкова Н.Н., Сергиенко Я.В. Количественная оценка влияния внешнеэкономической деятельности на динамику промышленного производства. // Вопросы статистики. 2014. № 11. С. 60–67.
2. Баранов Э.Ф., Френкель А.А., Волкова Н.Н. Влияние импорта машиностроения на динамику промышленного производства. // Экономика и предпринимательство. 2014. № 12. Ч. 1. С. 49–53.
3. Баранов Э.Ф., Френкель А.А., Волкова Н.Н. Импорт машиностроительной продукции и динамика промышленного производства. // Экономика и предпринимательство. 2015. № 6–2 (59–2). № 6–2. Vol. 9. С. 159–163.
4. Сайт Федеральной службы государственной статистики gks.ru/free_doc/new_site/vnesh-t/ts-imp.xls. Дата обращения 07.06.2016.
5. Социально-экономическое положение России. gks.ru/free_doc/doc_2016/social/osn-01-2016.pdf.

6. Александр Механик. Без своих червяков не обойдемся // Эксперт. 2014, 08 сент. № 37 (914). expert.ru/expert/2014/37/bez-svoih-chervyakov-ne-obojdemsya/?subscribe.
7. Российский статистический ежегодник. 2015: Стат.сб. - М.: Росстат, 2015.
8. Основные экономические и социальные показатели. Январь–апрель 2016 г. gks.ru/bgd/free/B16_00/IssWWW.exe/Stg/dk01/1-0.doc. Дата обращения 07.06.2016.
9. Hoerl A.E., Kennard R.W. Ridge regression: Applications to Nonorthogonal Problems // *Technometrics*. 1970. V. 12. № 1. P. 69–82.
10. Россия в цифрах. 2015: Крат.стат.сб. / Росстат. М., 2015.
11. Сайт Федеральной службы государственной статистики. gks.ru/free_doc/new_site/import-zam/3-6.xlsx. Дата обращения 12.07.2016.

N.N. VOLKOVA

PhD in economics, leading research fellow of the Institute of economics of the Russian academy of sciences, Moscow, Russia
nnv@inecon.ru

E.I. ROMANYUK

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

QUANTITATIVE IMPACT ASSESSMENT OF INNOVATIVE ACTIVITIES ON DYNAMICS OF INDUSTRIAL PRODUCTIONS

The paper is devoted to the analysis of dynamics of industrial production of Russia on the basis of regression model taking into account factors of innovative activities of the entities. As independent variables there were used the following factors of industrial growth in the model: the real located cash incomes of the population, size of export, investment into fixed capital; indicators of innovative activities: specific weight of the organizations performing technological innovations in total number of the organizations; the number of the personnel occupied with research and development. The analysis has showed that investments into fixed capital and specific weight of the organizations performing technological innovations have the greatest contribution to economic growth.

Keywords: *industrial growth, econometric model, regression analysis, regression, factors of industrial growth.*
JEL: C40, L60.

Д.М. ГАДЖИКУРБАНОВ
доктор экономических наук, профессор,
директор Глазовского инженерно-экономического института (филиал)
ФГБОУ ВО «Ижевский государственный технический университет
имени М.Т. Калашникова»

И.В. БЕРДИЧЕВСКИЙ
аспирант кафедры «Финансы и кредит» ФГБОУ ВО «Ижевский
государственный технический университет имени М.Т. Калашникова»

СИСТЕМНЫЙ ПОДХОД К ИССЛЕДОВАНИЮ ПРОБЛЕМЫ РЕАЛИЗАЦИИ НАЛОГОВОГО ПОТЕНЦИАЛА РЕГИОНОВ

Авторы статьи, применяя системный подход и используя методы эконометрики, исследуют взаимосвязи налогового потенциала отечественных регионов и гомеостаза региональной экономической системы. Рассматриваются возможности его поддержания за счет получения используемых дотаций на выравнивание уровня бюджетной обеспеченности региона с низким уровнем налогового потенциала. Обосновывается, что эффективная политика государства в области повышения уровня реализации налогового потенциала требует учета унаследованной народно-хозяйственной специализации, принципов социально-экономической организации регионов, а также природно-климатических факторов. Доказывается, что для повышения уровня реализации налогового потенциала регионов России необходимо перейти к эндогенному развитию экономики усилиями территориальных государственных органов власти и управления.

Ключевые слова: *налоговый потенциал региона, экономическая система региона, го-меостаз, системный подход, экономическая политика, межбюджетные трансферты, уровень бюджетной обеспеченности региона.*

JEL: C54, E61, H77, I31, R11.

Введение

Понимание системности процессов, происходящих в природе и обществе, возникло уже на первых порах развития науки, однако приводило лишь к теоретическому осмыслению действительности с точки зрения простых (малых) систем, построенных на основе принципов аддитивности и статичности.

Создание подлинно системного подхода к процессу познания представляло собой «ответ» на «вызов» в виде выделения объектов с намного более сложной, чем приходилось сталкиваться прежде, фор-

мой внутренних и внешних взаимосвязей. Становление кибернетики и общей теории систем позволило сформировать и научно обосновать идею о саморегулировании как об основе обеспечения целостности и жизнеспособности сложно организованных систем живой и неживой природы. Немногим позже, в результате учета фактора эволюции, концепция саморегулирования была расширена до концепции саморазвития, принятие которой означало признание того, что внутреннее устройство системы не «стоит на месте», а качественно изменяется в целях адаптации к внешней среде [1].

Высокую значимость системного подхода в экономических исследованиях подтверждают публикации на страницах отечественных академических изданий (например, [2]), где в качестве объекта исследования выступают экономические системы различной формы и содержания и даже сама экономическая теория становится «системной».

Совершенно очевидно, что исследование актуальных проблем региональной экономики и финансов будет более плодотворным при условии его осуществления на данной методологической основе. В частности, это касается проблемы формирования и реализации налогового потенциала регионов, что после перехода России к федеративной модели государственного устройства вызвало особый интерес у отечественных ученых и специалистов.

Постановка и обоснование проблемы

Применение системного подхода в качестве методологической основы исследования позволяет рассматривать экономику региона как сложную саморазвивающуюся систему с присущими ей общими (целостность, эмерджентность, структурированность, иерархичность), а также специфическими (динамичность, конкурентоспособность) свойствами. Саморегулирование экономической системы региона (далее – ЭСР) обеспечивается в результате взаимодействия управляемой и управляющей подсистем, обладающих объективно-неизменным составом и осуществляющих деятельность, направленную на достижение определенных целей.

Все многообразие экономических агентов управляемой подсистемы представлено субъектами-агрегатами: домашними хозяйствами и предприятиями. Вне зависимости от принятого подхода к экономическому поведению индивида основной целью домашних хозяйств является удовлетворение собственных потребностей [3]. В свою очередь функционирование предприятий, за некоторым исключением, направлено на увеличение прибыли путем генерирования дополнительного дохода и снижения текущего уровня и величины издержек.

Управляющая подсистема состоит из соответствующих органов государственной власти и управления, обладающих в пределах региона исключительным правом на нормотворчество, на отчуждение и использование части созданного регионального продукта. Функциональная специфика данной подсистемы заключается, в первую очередь, в управлении процессами социально-экономического роста и развития, а также в обеспечении относительного постоянства внутренней среды (гомеостаза) ЭСР. Это проявляется в осмысленном воздействии на ключевые характеристики и принципы функционирования управляемой подсистемы, форма и содержание которого зависят от сложившихся особенностей экономической системы, а также от внешних стимулов.

Нижние границы значений параметров, наиболее существенных с точки зрения сохранения гомеостаза ЭСР, устанавливаются непосредственно метасистемой (то есть федеральными органами власти и управления), путем их закрепления в правовых нормах, и, следовательно, имеют императивный характер. В частности, в России к органам власти и управления регионов предъявляются единые нормативные требования относительно предоставления бюджетных услуг, качество и объем которых должен быть не ниже определенных минимальных социальных стандартов.

Однако унаследованная народно-хозяйственная специализация и объективно сложившиеся природно-климатические факторы обусловили возникновение труднопреодолимых различий в уровне экономического и, как следствие, в уровне налогового потенциала регионов. По данной причине для многих региональных органов власти и управления исполнение минимальных бюджетных (социальных) обязательств в полном объеме и за счет собственных финансовых источников оказалось невыполнимой задачей.

Для смягчения последствий указанной проблемы федеральными органами власти и управления был разработан и внедрен механизм горизонтального выравнивания, позволяющий предоставлять оказавшимся за чертой минимального уровня бюджетной обеспеченности регионам безвозмездную с экономической точки зрения и безвозвратную финансовую помощь в форме межбюджетных трансфертов (дотаций).

Очевидно, что данный механизм способствует обеспечению гомеостаза ЭСР. В то же время перекрытие либо существенное снижение потока дотаций приведет к нарастанию в регионах различного рода социально-экономических проблем, что предполагает повышенную вероятность нарушения относительного постоянства внутренней среды.

Динамика приведенных в качестве примера значений макропоказателей¹ по России за 1998–2013 гг. (среднедушевые расходы на конеч-

¹ Для приведения показателей доходов и расходов в сопоставимые цены (см. табл. 1) используется индекс Фишера [4]. При уровне значимости $\alpha = 0,05$ каждое из урав-

Таблица 1

**Социально-экономические показатели на душу населения
по России в 1998–2013 гг., в ценах 1998 г.***

Год	Расходы на конечное потребление домашних хозяйств, руб.	Денежные доходы населения, руб./месяц	Доходы консолидированного бюджета регионов, руб.
1998	9 911,1	1 010,2	2 802,0
1999	11 205,1	1 080,9	2 931,1
2000	11 410,8	1 155,6	3 690,7
2001	12 779,0	1 319,8	3 913,5
2002	13 945,1	1 475,2	4 211,5
2003	14 995,8	1 710,8	4 428,3
2004	16 758,2	1 827,4	4 772,6
2005	18 463,4	2 008,0	5 199,4
2006	20 123,5	2 250,1	5 889,5
2007	22 054,7	2 462,6	6 642,5
2008	23 759,8	2 524,6	7 376,3
2009	23 693,0	2 724,5	6 691,1
2010	23 919,7	2 743,1	6 620,9
2011	24 800,5	2 711,2	6 971,8
2012	26 220,3	2 830,8	6 858,4
2013	27 492,4	2 977,1	6 525,7

*Здесь и далее оценка проводится на основе данных Росстата и Казначейства России (если не указано иное). www.gks.ru, www.roskazna.ru.

Источник: составлено автором по данным Росстата и Казначейства России за соответствующие годы.

ное потребление, среднедушевые денежные доходы, общая площадь жилых помещений на душу населения, средний возраст занятых в экономике) наиболее точно описываются на основе линейной функции (см. рис. 1).

нений регрессии адекватно по F-критерию Фишера, при этом все параметры статистически значимы по t-критерию Стьюдента.

Оценки линейных коэффициентов корреляции Пирсона, характеризующие стохастическую связь между среднедушевыми доходами консолидированного бюджета регионов и указанными социально-экономическими показателями, за 1998–2013 гг. также имели высокие значения (см. табл. 2). Каждая из оценок коэффициентов при уровне значимости $\alpha = 0,01$ статистически значима [5, с. 63].

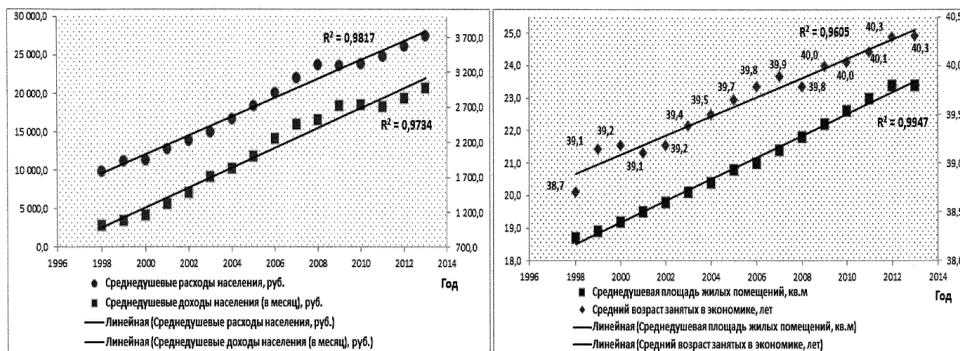


Рис. 1. Оценка динамики социально-экономических показателей в 1998–2013 гг., в ценах 1998 г.

Источник: составлено автором.

Поскольку представленные оценки частично отражают тенденцию экономических изменений в России, полученные результаты не претендуют на отражение «чистых» взаимосвязей между макропоказателями, но являются эмпирическим подтверждением свойства целостности экономической системы. Последнее означает, что изменение любой из частей системы непременно вызовет ответную реакцию всех остальных частей, а также системы в целом. Соответственно, изменение величины любого из рассматриваемых социально-экономических показателей, так или иначе, приведет к некоторому сдвигу общей тенденции.

Если допустить, что дотации на выравнивание уровня бюджетной обеспеченности в консолидированный бюджет регионов в 2004–2013 гг. не поступали, то должен был произойти сдвиг тенденции экономических изменений и следовало ожидать смещения среднедушевых денежных доходов в сторону уровня прожиточного минимума (см. рис. 2). Величина прожиточного минимума определена в качестве нижней границы среднедушевых доходов, поскольку отражает официальную стоимостную оценку минимального, с точки зрения поддержания жизнедеятельности человека, набора продуктов питания, непродовольственных товаров и услуг. Величина среднедушевых доходов, существенно приближенная к прожиточному минимуму, рассматривается как объективно высокая угроза для гомеостаза.

Согласно проделанным расчетам, в масштабах метасистемы существенных угроз для гомеостаза не наблюдалось, поскольку разница между скорректированными среднедушевыми денежными доходами населения и средней по России величиной прожиточного минимума была весьма велика. Однако относительно некоторых регионов однозначные выводы без дополнительных расчетов будут преждевременны.

Таблица 2

Оценки коэффициентов кросс-корреляции среднедушевых доходов консолидированного бюджета регионов и макропоказателей

Показатель	Коэффициенты кросс-корреляции								
	Без лага	Лag 1 год	Лag 2 года	Лag 3 года	Лag 4 года	Лag 5 лет	Лag 6 лет	Лag 7 лет	Лag 8 лет
	Среднедушевые доходы консолидированного бюджета регионов								
Среднедушевые расходы населения на конечное потребление	0,965	0,975	0,960	0,940	0,937	0,938	0,957	0,976	0,969
Среднедушевые денежные доходы населения (в месяц)	0,966	0,982	0,972	0,944	0,921	0,916	0,929	0,950	0,956
Площадь жилых помещений на душу населения	0,928	0,955	0,967	0,977	0,987	0,972	0,966	0,972	0,979
Средний возраст занятых в экономике	0,927	0,937	0,942	0,949	0,960	0,967	0,964	0,953	0,906

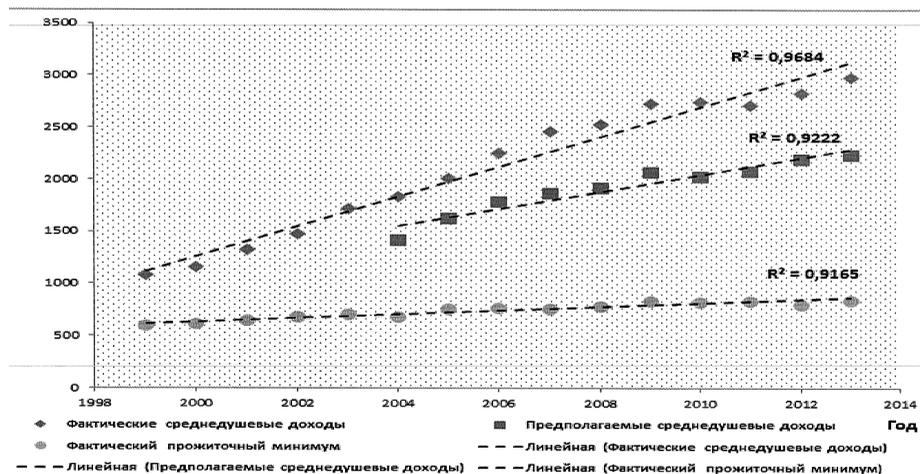


Рис. 2. Оценка влияния исключения дотаций на выравнивание уровня бюджетной обеспеченности регионов на величину среднедушевых денежных доходов населения России в 2004–2013 гг., в ценах 1998 г.

Для дальнейшего исследования были отобраны регионы с наибольшим удельным весом безвозмездных поступлений и дотаций на выравнивание уровня бюджетной обеспеченности в доходах соответствующего консолидированного бюджета (см. табл. 3). Согласно офи-

циальной методологии горизонтального выравнивания, для данных регионов характерен самый низкий уровень налогового потенциала.

Оценка существенности угрозы нарушения гомеостаза проведена за 2004–2013 гг. на примере Карачаево-Черкесии, поскольку по иным регионам за рассматриваемый период не были опубликованы необходимые статистические данные. Корректировка доходов консолидированного бюджета региона на дотации на выравнивание уровня бюджетной обеспеченности приведет к существенному снижению среднедушевых денежных доходов в сторону установленного в регионе уровня прожиточного минимума (см. рис. 3).

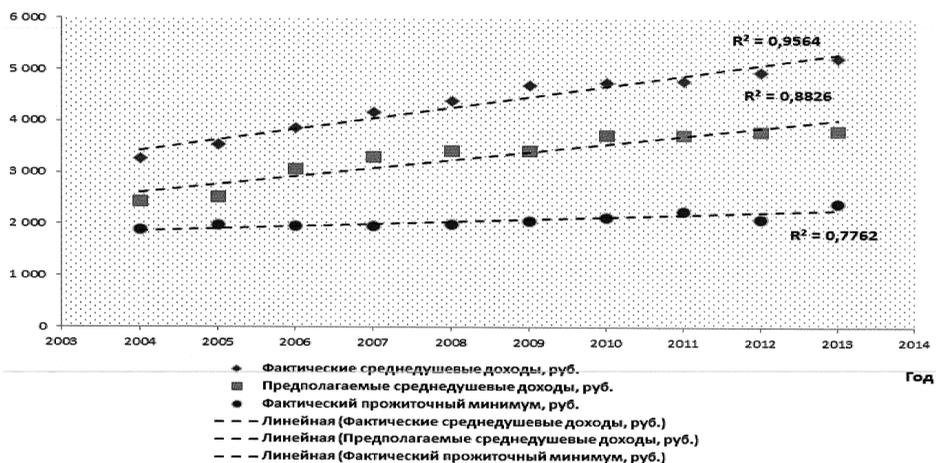


Рис. 3. Оценка влияния исключения дотаций на выравнивание уровня бюджетной обеспеченности на величину среднедушевых доходов населения Карачаево-Черкесии в 2004–2013 гг., в ценах 2004 г.

Источник: рассчитано по: данные Росстата и Минфина России. www.gks.ru, www.minfin.ru.

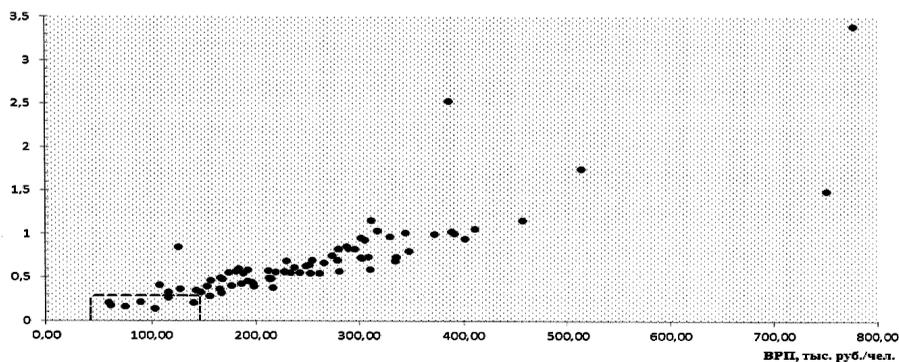


Рис. 4. Распределение регионов России по среднедушевому ВРП (ось «X») и уровню бюджетной обеспеченности (ось «Y») в 2013 г.

Таблица 3

Безвозмездные поступления и дотации на выравнивание уровня бюджетной обеспеченности в доходах консолидированного бюджета некоторых регионов России в 2014 г.

Регион	Удельный вес, %		
	безвозмездных поступлений в доходах консолидированного бюджета региона	дотаций на выравнивание уровня бюджетной обеспеченности в безвозмездных поступлениях в консолидированный бюджет региона	дотаций на выравнивание уровня бюджетной обеспеченности в доходах консолидированного бюджета региона
Республика Ингушетия	86,5	38,3	33,2
Республика Дагестан	70,1	69,5	48,7
Карачаево-Черкесия	65,0	53,2	34,6
Чеченская Республика	81,6	34,1	27,8
Республика Алтай	77,8	48,6	37,7
Республика Тыва	77,7	67,8	52,7
Камчатский край	63,2	85,7	54,2

Нарушение гомеостаза, кроме того, наиболее вероятно для регионов: 1) с рассчитанным строго по официальной методике Минфина уровнем бюджетной обеспеченности около 0,300; и 2) с нормированным на основе применяемого Минфином коэффициентом уровня цен (позволяет уменьшить соответствующие межрегиональные различия) среднедушевым ВРП в размере около 140 тыс. руб., в ценах 2013 г. (см. рис. 4)

Перечень данных регионов соответствует перечню регионов, представленному в табл. 3.

Пути решения проблемы

Проблема реализации налогового потенциала региона является актуальной для всех современных федеративных государств и по этой причине вызывает возрастающий научный интерес. Предлагаемые научным сообществом и реализуемые соответствующими специалистами мероприятия, направленные на повышение уровня и качества

налогового потенциала региона, следует рассматривать исходя как из глобального, так и локального подходов:

Глобальный подход связан с совершенствованием общих механизмов функционирования бюджетной системы и проведения федеральной экономической политики.

Как показывает опыт экономически развитых государств, применение глобального подхода требует тщательной разработки планируемых реформ, иначе достигнутые в конечном итоге результаты могут не в полной мере соответствовать имеющимся ожиданиям. Это, в частности, подтверждает финансово-экономическая политика федеральных органов власти и управления Канады, проводимая во второй половине XX в. (до начала 1990-х годов) и основанная на использовании в качестве ключевого инструмента филиалы наиболее крупных инновационно ориентированных промышленных предприятий, которые требовалось привлечь в менее развитые с экономической точки зрения регионы и таким образом обеспечить трансплантацию передовой модели экономического развития. Однако представленную идею в полной мере реализовать не удалось, поскольку не была должным образом учтена специфика соответствующих регионов [6].

Принятая в 2008 г. Концепция долгосрочного социально-экономического развития РФ на период до 2020 г. не обеспечила необходимую структурную корректировку экономики регионов в сторону инновационной составляющей, что подтверждается данными официальной статистики:

- удельный вес инновационно активных предприятий за 2010–2013 гг. возрос с 9,5 до 10,1% (за 2008 и 2009 гг. сопоставимые данные отсутствуют);
- внутренние расходы на научные исследования и разработки в 2008 г. составляли 1,04% от ВВП и к концу 2013 г. увеличились до 1,13%. Удельный вес расходов федерального бюджета на фундаментальные и прикладные научные исследования гражданского характера в ВВП за тот же период вырос с 0,39 до 0,64%;
- экономические системы около 80%-ти регионов в 2008–2013 гг. сохранили свою отраслевую специализацию, при этом произошел структурный сдвиг в сторону отрасли «добыча полезных ископаемых» (см. табл. 4);
- финансовый сектор формировал менее 1% от совокупной добавленной стоимости и соответственно оставался наименее представленным в отечественной экономике.

С праксеологических позиций наиболее ценным является рассмотрение опыта США. На основании проведенных исследований (например, [7]) необходимо выделить следующие федеральные (метасистемные) предпосылки обеспечения высоких результатов: учет специфики

Таблица 4

Отраслевая специализация регионов России в 2008–2013 гг.

Показатель	Год					
	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Доля регионов (в их общем количестве) с отраслью-лидером «добыча полезных ископаемых», %	18,1	16,9	19,3	23,5	21,2	21,2
Доля отрасли «добыча полезных ископаемых» в совокупной добавленной стоимости по России, %	9,9	9,7	10,4	11,2	11,2	10,8
Доля регионов (в их общем количестве) с отраслью-лидером «обрабатывающие производства», %	45,8	44,6	45,8	45,9	44,7	42,4
Доля отрасли «обрабатывающие производства» в совокупной добавленной стоимости по России, %	19,3	17,1	17,7	17,8	17,3	17,4
Доля регионов (в их общем количестве) с отраслью-лидером «оптовая и розничная торговля...»*, %	15,7	14,5	15,7	12,9	14,1	15,3
Доля отрасли «оптовая и розничная торговля...»* в совокупной добавленной стоимости по России, %	20,9	18,6	19,4	19,4	18,2	18,0

*Полное наименование отрасли: «оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования». Источник: составлено авторами.

регионов, транспарентность государственных корпораций, приоритет принципа научности при формировании программ, мультиинструментарность при стимулировании преобразований, высокая подготовка профильных специалистов, тесные профессиональные связи между центральной государственной властью и бизнес-сообществом, высокая скоординированность деятельности вертикали публичной власти.

Согласно нашим расчетам, подготовленным на основе материалов Бюро экономического анализа США (БЕА), реальный ВВП на душу населения США за 1997–2014 гг. вырос на 20,3%, при этом в некоторых регионах (например, Орегон, Южная Дакота, Северная Дакота) прирост составил от 40–50% и более. В отраслевой структуре добавленной стоимости за указанный период лидирующее положение занимали обрабатывающие производства (11–12%), оказание услуг по развитию коммерческих предприятий (11–12%), финансовый (17–20%) и государственный (11–16%) сектора. На добычу полезных ископаемых приходилось около 2% добавленной стоимости, а остальная ее часть была в равной мере распределена между иными отраслями. Проводившаяся

в этот период экономическая политика способствовала повышению уровня налогового потенциала многих регионов США [8].

Локальный подход. Ключевая особенность локального подхода состоит в том, что инициатива преобразований исходит непосредственно от органов власти и управления регионов, и, таким образом, на них возлагается вся ответственность за достижение поставленных целей и за конечные результаты. Кроме того, данному подходу присущи и иные существенные особенности, преимущества и недостатки в сравнении с рассмотренным выше глобальным подходом (см. табл. 5).

Локальный подход также связан с формированием на уровне региона определенных предпосылок: инвестиционно ориентированное законодательство, развитые формы, механизмы и способы применения финансовых, аналитических и организационно-информационных инструментов, агентская сеть социально-экономического развития, гибкие инструменты материального и нематериального стимулирования.

Практический опыт экономически развитых федеративных государств показывает, что одними из наиболее действенных современных инструментов повышения уровня формирования и реализации налогового потенциала региона являются соответствующие агенты социально-экономического развития, обеспечивающие реализацию инвестиционных проектов путем привлечения в регион отечественных и зарубежных частных инвесторов. Примером такого подхода является Лейпциг (Германия), поскольку во многом благодаря основанному региональной администрацией «отделу поощрения развития бизнеса» на соответствующей территории удалось привлечь предприятия концернов «БМВ» и «Порше», реконструировать вокзал и аэродром, привлечь логистический центр DHL в аэропорт, расширить ареал Лейпцигской ярмарки [9].

Сопоставление социально-экономических особенностей развития регионов России показывает, что регионы с более высокими значениями показателей, отражающих результаты применения локального подхода (обеспеченность телекоммуникационной инфраструктурой, развитие транспортной сети, состояние жилищного фонда, плотность распространения малых предприятий, развитие финансового сектора), также имеют превосходство в отношении исчисленной путем применения официальной методики оценки уровня налогового потенциала региона (см. табл. 6).

Импульс социально-экономического развития регионов в России исходит в целом со стороны федеральных органов власти и управления. Непосредственное воздействие «центра» имеет выборочный характер и соответственно касается лишь некоторых регионов (напри-

Таблица 5

Сравнительная характеристика локального и глобального подходов

Критерий	Локальный подход	Глобальный подход
Инициатор и организатор преобразований	органы власти и управления региона (управляющая система ЭСР)	федеральные органы власти и управления (управляющая система метасистемы в отношении ЭСР)
Цели осуществления преобразований	повышение уровня экономического и налогового потенциала региона, обеспечение конкурентоспособности региона в пределах национальной экономики, национальной экономики, повышение уровня жизни населения региона	повышение уровня экономического и налогового потенциала регионов, обеспечение конкурентоспособности национальной экономики, снижение уровня социально-экономических диспропорций в развитии регионов, повышение уровня жизни населения
Характер преобразований (с точки зрения положения и направленности по отношению к региону)	эндогенный, интровертный (направлены со стороны соответствующих государственных органов власти и управления внутрь региона)	экзогенный, интровертный (направлены со стороны метасистемы внутрь региона при решении проблем конкретного региона), экстравертный (направлены со стороны метасистемы во внешнюю для региона среду при решении общих проблем метасистемы)
Всеобъемлющее представление о социально-экономической, экологической и природно-климатической специфике региона у инициатора и разработчика преобразований	имеется	не имеется
Сравнительный уровень издержек при принятии управленческих решений у инициатора и разработчика преобразований	низкий	высокий

Окончание табл. 5

Критерий	Локальный подход	Глобальный подход
Сравнительный потенциал формирования тесных профессиональных взаимоотношений с бизнес-сообществом, научным сообществом и органами власти и управления муниципальных образований у инициатора и разработчика преобразований	высокий	низкий
Наличие существенных правовых ограничений у инициатора и разработчика реформ (без учета международного права)	связаны с необходимостью соблюдения федерального права	отсутствуют, поскольку в компетенции изменение федерального права
Наличие существенных политических ограничений у инициатора и разработчика преобразований	связаны с наличием единых для государства целей и вектора реформ	отсутствуют, поскольку федеральные органы власти определяют цели и вектор преобразований
Наличие существенных финансово-экономических ограничений у инициатора и разработчика преобразований	связаны с уровнем бюджетного потенциала региона, приходится на бюджет региона, и доступностью федеральной финансовой помощи на цели развития	связаны с уровнем бюджетного потенциала государства, а также с предстоящими бюджетными обязательствами текущего характера (федеральный бюджет)

Источник: составлено авторами на основе анализа научной литературы.

мер, регионов Северного Кавказа). В то же время инициатива органов власти и управления большинства регионов на практике является не столь существенной, что, на наш взгляд, свидетельствует о реализации в России, в первую очередь, глобального подхода.

Один из современных приоритетных федеральных стратегических проектов призван стимулировать органы власти и управления регионов России к формированию необходимой для повышения налогового потенциала институциональной среды и предполагает внедрение единого регионального инвестиционного стандарта, основанного на лучшей практике отечественных регионов. Однако принимая во внимание объективную ограниченность глобального подхода, данный стандарт включает лишь минимальный (начальный) объем мероприя-

Таблица 6

Качественные характеристики некоторых регионов России с различным уровнем бюджетной обеспеченности (по данным 2014 г.)

Показатель	Регионы с расчетным уровнем бюджетной обеспеченности выше «1,0»		Регионы с расчетным уровнем бюджетной обеспеченности ниже «0,5»	
	Республика Татарстан	Свердловская область	Курганская область	Республика Бурятия
Удельный вес организаций, использующих интернет, %	95,1	95,0	82,7	87,7
Число кредитных организаций без учета филиалов, единиц	22	14	2	1
Число малых предприятий на 10 000 человек населения, единиц	125,0	177,0	82,0	106,0
Удельный вес ветхого и аварийного жилищного фонда в общей площади жилищного фонда, %	1,1	2,0	5,5	4,8
Ввод в действие жилых домов на 1000 человек населения, кв. м общей площади	625,0	561,0	446,0	419,0
Удельный вес автомобильных дорог с твердым покрытием в общей протяженности автомобильных дорог общего пользования, %	73,7	77,5	56,4	62,4

тий, и все последующие изменения, наиболее тесно связанные с имманентными свойствами регионов, будут базироваться исключительно на локальном подходе.

Выводы

Учитывая имманентные свойства экономических систем, невыделение дотаций на выравнивание уровня бюджетной обеспеченности регионов, при прочих равных условиях, должно вызвать негативные изменения экономических тенденций и, как следствие, повысит вероятность нарушения гомеостаза (в частности, в результате снижения уровня доходов населения в сторону величины прожиточного минимума). Основываясь на результатах проведенных расчетов, высокий риск нарушения гомеостаза экономической системы характерен, в первую очередь, для регионов Северо-Кавказского федерального округа, некоторых регионов Сибирского и Дальневосточного федеральных округов России, поскольку данным регионам присущ наиболее низкий уровень налогового потенциала.

Для обеспечения действенных социально-экономических преобразований в отечественных регионах требуется проведение системно ориентированной и в то же время системно организованной экономической политики. Необходимо учитывать социально-экономические и природно-климатические характеристики регионов; использовать признанные научным сообществом подходы, формы, механизмы и способы осуществления финансово-экономических преобразований; обеспечивать прозрачность формы и содержания планируемых мероприятий, возможность оперативного углубленного контроля за ходом их реализации; проводить оценку соответствия разработанных реформ наиболее эффективным на практике моделям экономического федерализма, а также в полной мере учитывать конкретные условия, где данные модели были применены.

Принимая во внимание существенные особенности, возможности и ограничения глобального и локального подходов к повышению уровня и качества формирования и реализации налогового потенциала регионов, сфера их применения должна быть различной. Глобальный подход должен устанавливать наиболее общие правила и принципы социально-экономического развития государства и функционирования финансово-бюджетной системы, цели и векторы преобразований, реализовывать межрегиональную координацию, обмен накопленным опытом, финансовую поддержку регионов, определять показатели и настраивать параметры функционирования метасистемы. Локальный подход имеет особую ценность при выявлении фундаментальных взаимосвязей между составляющими ЭСР, при построении доверительных

эффективных взаимоотношений между органами власти и управления региона и муниципальных образований, бизнес-сообществом, некоммерческими организациями, сообществом ученых и экспертов. Данный подход позволяет учесть все социально-экономические и природно-климатические особенности региона, сформировать в регионе благоприятную институциональную среду, разработать действенную систему стимулирования участников процесса преобразований, выбрать оптимальный набор финансовых и аналитических инструментов, на научной основе организовать хозяйственную деятельность, определить наилучшие направления, возможности и способы дальнейшего развития.

Глобальный и локальный подходы рассматриваются как взаимодополняющие. В отечественной практике, однако, преимущественно используется глобальный подход, в том числе предпринимаются попытки обеспечить на его основе развитие некоторых регионов. В силу объективной ограниченности глобального подхода его применение не приведет к повышению интенсивности социально-экономического развития, а также уровня и качества налогового потенциала регионов. Без коренного изменения отечественной методологии проведения реформ в дальнейшем произойдет лишь нарастание соответствующих межрегиональных различий.

Литература

1. *Степин В.С.* Классика, неклассика, постнеклассика: критерии различения // Постнеклассика: философия, наука, культура. СПб.: Мирь, 2009. С. 249–295.
2. *Клейнер Г.Б.* Системная экономика как платформа развития современной экономической теории // Вопросы экономики. 2013. № 6. С. 4–28.
3. *Автономов В.С.* Модель человека в экономической теории и других социальных науках // Истоки: вопросы истории народного хозяйства и экономической мысли. 1998. № 3. С. 24–71.
4. *Consumer price index manual: Theory and practice.* Geneva, ILO, 2004.
5. *Fisher R., Yates F.* Statistical tables for biological, agricultural and medical research. Edinburgh, Oliver and Boyd, 1963.
6. *Приходько С.В., Воловик Н.П.* Особые экономические зоны. М.: ИЭПП, 2007.
7. Региональная политика: зарубежный опыт и российские реалии / Под ред. А.В. Кузнецова, О.В. Кузнецовой. М.: ИМЭМО РАН, 2015.
8. *Yilmaz Y., Hoo S., Nagowski M., Rueben K., Tannenwald R.* Measuring fiscal disparities across the U.S. states: a representative revenue system / representative expenditure system approach, fiscal year 2002. Boston, NEPPS, 2006.
9. Актуальные вопросы управления региональным развитием / Под ред. Г.А. Сульдиной, Р.М. Нуртдинова. Казань: КГУ, 2010.

D.M. GADZHIKURBANOV

doctor habilitatus in economics, professor, director of the Glazov engineering and economic institute (branch) of the Izhevsk state technical university named after M.T. Kalashnikov, Izhevsk, Russia

I.V. BERDICHEVSKIY

graduate student of Department for finance and credit of the Izhevsk state technical university named after M.T. Kalashnikov, Izhevsk, Russia
berdichevskiy117@yandex.ru

SYSTEM APPROACH TO THE PROBLEM OF REALIZING THE TAX POTENTIAL OF REGIONS

Influence of the problem of realizing the tax potential of Russian regions on homeostasis of the corresponding economic system and also the approaches to solution of this problem were researched in the offered article. Based on the econometric methods and the properties of economic systems it was shown that failure to provide the equalization grants for the beneficiary regions will lead to decrease in per capita incomes in these regions to nearly the subsistence level. It is proved that an effective government policy in area of raising a level of realizing tax potential of regions is system-based and, consequently, it takes into account inalienable properties of regions as well their social and economic organization principles. For the purpose of raising the level of realizing the tax potential of Russian regions there is a need in the endogenous economic development based on the efforts of the subnational governments.

Keywords: *tax potential of region, economic system of region, homeostasis, system approach, economic policy, intergovernmental grants, fiscal capacity of region*

JEL: C54, E61, H77, I31, R11.

Е.Е. СМИРНОВА

кандидат экономических наук, доцент Департамента налоговой
политики и таможенно-тарифного регулирования
ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской
Федерации»

АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ПОДГОТОВКИ СПЕЦИАЛИСТОВ В СФЕРЕ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ

В статье рассматривается текущая ситуация, а также основные проблемы, сложившиеся в высшем образовании по подготовке специалистов для налоговой сферы, как для государственных, так и для коммерческих структур. Решение проблем предлагается автором осуществить путем активизации работы образовательных организаций по следующим направлениям: предоставление образовательных услуг высокого качества, совершенствование образовательного стандарта с учетом изменений в области законодательства, повышение качества обучения путем совершенствования учебно-методического обеспечения дисциплины, усиление практической направленности дисциплин.

Ключевые слова: *налоги, налогообложение, бакалавры, экономика, работодатели, дисциплины, компетенции.*

JEL: A22, H25.

Подготовка специалистов в сфере налогообложения является важной частью подготовки экономистов во всех ведущих ВУЗах Российской Федерации. Они востребованы как в государственном секторе экономики (особенно в налоговых органах России), так и в коммерческом секторе – в аудиторских компаниях, в финансовых и бухгалтерских службах любой организации. Также следует отметить растущую потребность в налоговых консультантах, которые хотя и готовятся в структурах дополнительного образования, но изучают, пусть и более детально, те же вопросы налогообложения и налогового администрирования.

Подготовка специалистов в сфере налогообложения имеет свои особенности, отличающие ее от подготовки экономистов прочей специализации. Эти особенности в подготовке связаны с высокими требованиями к выпускникам по данной специальности. Для эффективной работы они должны: 1) знать и уметь взаимоувязывать положения налогового законодательства, арбитражной практики и экспертных заключений при решении практических задач; 2) уметь оценивать налоговые последствия до совершения хозяйственных операций с уче-

том возможных налоговых рисков; 3) уметь проводить анализ положений учетной политики в целях налогообложения любого предприятия и выявлять альтернативные способы налогового учета в рамках допустимых методов налогового планирования.

В настоящее время все большее внимание в системе высшего образования уделяется «обратной» связи с работодателями, ожиданиям которых должны соответствовать выпускники ВУЗов. В соответствии с Федеральным законом от 29.12.2012 № 273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации» работодатели и их объединения являются участниками отношений в сфере образования, они вправе проводить профессионально-общественную аккредитацию профессиональных образовательных программ, реализуемых организацией, осуществляющей образовательную деятельность [1, с. 80].

Представители работодателей как органов государственной власти, так и коммерческих структур, заинтересованы в повышении уровня образования своих потенциальных работников, поэтому они стараются активно принимать участие в образовательном процессе, систематизируют проблемы, выявленные при принятии на работу выпускников-бакалавров, и стараются довести их до образовательных заведений. Работодатели обращают внимание на следующие основные проблемы выпускников:

– неумение связать между собой знания по бухгалтерскому учету, налоговому учету, анализу финансовой отчетности и праву. Это объясняется, в первую очередь, некоторой «оторванностью» знаний, получаемых при изучении различных дисциплин. Например, студенты не всегда могут выделить различия между бухгалтерским учетом и налоговым учетом расходов организации, затрудняются обосновать расходы в выручке по данным налоговых деклараций и бухгалтерского отчета о финансовых результатах;

– отсутствие четкой аргументации в отстаивании своей точки зрения. Учитывая то, что налоговые органы руководствуются при принятии решений по результатам налоговых проверок сложившейся арбитражной практикой, студентам следует более активно использовать справочные правовые системы для поиска постановлений арбитражных судов по налоговым спорам.

Нельзя не отметить проблемы реализации общекультурных компетенций в рамках освоения налоговых дисциплин:

– недостаточное знание информационных технологий. Речь идет в первую очередь о недостаточно активном изучении информационных систем и автоматизированных систем контроля, используемых в работе налоговых органов;

– неумение «говорить и писать». Подготовка рефератов и курсовых работ теоретически направлена на решение вышеозначенной

проблемы, однако в настоящее время ряд студентов позволяют себе использовать неправомерные заимствования, не развивая собственные аналитические способности. Использование в ВУЗах системы «Антиплагиат» и обязательная проверка преподавателем сданных студентами материалов, позволяет стимулировать самостоятельную подготовку студентами своих работ. Важную роль в этом процессе играет и помощь преподавателя, которая должна осуществляться в рамках проведения индивидуальных консультаций;

– «рамочное мышление». Студенты должны понимать, что в сфере налогообложения достаточно редко встречаются хрестоматийные практические ситуации, рассмотреть решение которых достаточно только с использованием Налогового кодекса. Поэтому очень важно уметь оценивать неоднозначность норм Налогового кодекса РФ, выявлять дискуссионные положения, реализация которых требует всестороннего анализа (в том числе с учетом писем Минфина России, ФНС России, а также разъяснений экспертов);

– неактуальные знания. Постоянная корректировка НК РФ требует отслеживания введения новых положений и отмены действующих ограничений. Как следствие этого, неотъемлемой чертой в подготовке специалистов в области налогообложения является мониторинг налогового законодательства. При этом студент должен понимать последствия вводимых изменений и для налогоплательщика, и для налогового органа.

Одним из важнейших инструментов решения указанных выше проблем в обучении студентов и повышения эффективности подготовки специалистов является создание методических материалов, позволяющих наиболее полно сформировать компетенции учащихся. При этом подготовка студентов по налоговым дисциплинам предполагает определенный комплекс мероприятий, который направлен на качественное усвоение учебного материала и обеспечивает не только аудиторную, но и самостоятельную работу студентов. Реализация поставленных задач находит отражение в изучении дисциплины «Организация и методика проведения налоговых проверок», которая более десяти лет преподается в Финансовом университете при Правительстве Российской Федерации для студентов, обучающихся на факультете «Налоги и налогообложение».

Для обеспечения практической ориентированности образовательной подготовки следует усилить работу со студентами и по следующим направлениям:

– ознакомление с автоматизированными системами контроля, применяемыми в налоговых органах, и выделение возможностей их использования в деятельности налоговых органов;

– моделирование мероприятий предпроверочного анализа на примере конкретных ситуаций;

– самостоятельная работа по оформлению документов, используемых при осуществлении налогового контроля.

Одним из направлений развития системы подготовки специалистов в сфере налогообложения является использование зарубежного опыта по внедрению новейших методов обучения. Для европейской системы профессионального образования характерна гибкость, последовательность обучения, введение инновационных образовательных программ и методов (дистанционное обучение, обучение в форме накапливаемых «кредитов», неполный учебный день с последующими практическими занятиями и т.д.) [2, с. 64]. Вместе с тем традиционными формами, например, американского образования являются интенсивные курсы и дистанционные образовательные программы, система постоянного контроля успеваемости и полученных знаний и навыков, тесная интеграция с общественными профессиональными организациями.

В рамках эффективного взаимодействия ВУЗов с работодателями, позволяющего повысить качество подготовки специалистов в области налогообложения, представляется целесообразным решение следующих задач:

– предоставление образовательных услуг высокого качества. При этом важна не только оценка получаемых знаний самими студентами, которые не всегда способны оценить уровень преподавания, но и оценка работодателями – представителями налоговых органов и коммерческих структур выпускников различных образовательных организаций с выделением наиболее конкурентоспособных программ и дисциплин;

– совершенствование образовательного стандарта с учетом изменений в области законодательства. И здесь важна оценка научным сообществом рабочих программ дисциплин с обязательным привлечением в качестве рецензентов представителей работодателей. При этом надо отдавать себе отчет, что подготовка осуществляется не только в интересах конкретной организации, но и в интересах отдельной отрасли и государства в целом;

– повышение качества обучения путем совершенствования учебно-методического обеспечения дисциплины. Опыт показывает, что эффективность обучения, конечно, возрастает при активном участии студента в учебном процессе, в том числе при подготовке докладов, эссе, в деловых играх [3, с. 64]. Однако повышается роль и самостоятельной работы, самостоятельного освоения определенной части учебного материала, к чему не все студенты готовы в настоящее время. Нельзя не отметить важность развития системы профессиональной ориентации школьников, мероприятия в рамках которой позволят сформировать понимание необходимости серьезного подхода к обучению по выбранному направлению;

– усиление практической направленности дисциплин, успешное изучение которых позволяет повысить конкурентоспособность выпускников на рынке труда. Решением данной задачи может являться приглашение специалистов-практиков для освещения наиболее проблемных вопросов, возникающих в практической деятельности государственных служащих и работников коммерческих организаций. Также важна периодичность стажировки преподавателей в коммерческих организациях и налоговых органах, что позволит удачно реализовать совмещение четкой методики преподавания с использованием новейших практических достижений в целях повышения качества образования;

– поддержка тесной связи с выпускниками, отслеживание их карьерных достижений и выделение основных направлений совершенствования преподавания тех дисциплин, которые позволяют реализовать их потенциал. Так, опросы показывают, что выпускники отмечают целесообразность углубленной подготовки по налоговым дисциплинам на основе выполнения различных домашних заданий;

– разработка программ послевузовской подготовки, позволяющих развить и углубить компетенции, наиболее важные в практической деятельности;

– стимулирование научной работы студентов-бакалавров, в том числе помощь в подготовке научных статей и докладов, а также привлечение к участию в конференциях по актуальным экономическим вопросам. И здесь положительным опытом является непрерывная работа со студентом, начиная с руководства курсовой работой по налогообложению, затем – выпускной квалификационной работой, магистерской диссертацией и в дальнейшем – диссертацией на соискание ученой степени кандидата экономических наук [3, с. 74].

Развитие системы подготовки специалистов в сфере налогообложения неразрывно связано с совершенствованием законодательства о налогах и сборах, с одной стороны, и с актуализацией рабочих учебных программ, – с другой.

Как нам представляется, крайне важно, чтобы образовательные организации осуществляли свою деятельность в постоянной взаимосвязи с представителями работодателей и с научным сообществом, а также подготавливали и выпускали все необходимые методические материалы с учетом постоянно меняющихся требований.

Литература

1. Смирнова Е.Е. Актуальные вопросы налогообложения некоммерческих организаций в Российской Федерации / Под общ. ред. А.И. Вострецова // Новое в науке: современные проблемы и тенденции: мате-

- риалы Международной (заочной) научно-практической конференции. Нефтекамск: РИО ООО «Наука и образование», 2015. С. 79–85.
2. Смирнова Е.Е. Особенности преподавания финансовых дисциплин в свете Болонского процесса // *Налоги и налогообложение*. 2007. № 6. С. 63–64.
 3. Смирнова Е.Е. Проблемы и перспективы развития послевузовского образования // *Налоги и налогообложение*. 2009. № 5. С. 73–75.

E.E. SMIRNOVA

PhD in economics, docent of the Department for tax policy and customs and tariff regulation of the Financial university under the Government of the Russian Federation, Moscow, Russia

elenasmirnova@mail.ru

TOPICAL ISSUES OF TAXATION SPECIALISTS TRAINING

The paper reviews the current situation and the main issues which developed in the higher education on training of specialists for the tax sphere both for state, and for commercial structures. The problem resolution is offered by the author to carry out works of the educational organizations for the following directions by activation: provision of high-quality educational services, enhancement of the educational standard taking into account changes in area of the legislation, improvement of quality of training by enhancement of educational and methodical ensuring discipline, strengthening of a practical orientation of disciplines.

Keywords: *taxes, taxation, bachelors, economy, employers, disciplines, competences.*

JEL: A22, H25.

ФИНАНСЫ, ДЕНЕЖНОЕ ОБРАЩЕНИЕ И КРЕДИТ

И.В. КАРАБАЕВА

доктор экономических наук, профессор, главный научный сотрудник
Института экономики РАН, руководитель сектора экономической
безопасности Института экономики РАН

Е.А. ИВАНОВ

кандидат экономических наук, ведущий научный сотрудник сектора
экономической безопасности Института экономики РАН

НА ПЕРЕПУТЬЕ: К ВОПРОСУ О ФОРМИРОВАНИИ ПРОГНОЗА СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РФ НА 2017–2019 ГОДЫ¹

По мнению авторов статьи, формируемый в настоящее время прогноз социально-экономического развития РФ на 2017–2019 гг. должен стать базовым этапом создания фундамента форсированного роста отечественной экономики при сохранении стабильности российского социума. Авторы представляют характеристику исходных условий формирования прогноза, обосновывают приоритетные задачи на данный временной период. Предлагаются вероятные сценарии развития российской экономики и оцениваются возможности использования плановой парадигмы в системе государственного управления российским рынком. Предлагается инструментарий формирования среднесрочной и долгосрочной стратегии экономического развития России.

Ключевые слова: прогноз социально-экономического развития, экономическая безопасность, экономический рост, рецессия, инвестиции, инновации, рынок, стратегическое планирование, финансово-денежная политика.

JEL: H60, H72.

Трехлетний прогноз социально-экономического развития страны имеет две важнейшие функции:

- первая – обеспечить устойчивое экономическое развитие на предстоящий трехлетний период;

¹ Статья подготовлена на основании материалов по плану работы НИР Института экономики РАН «Экономическая безопасность: новые вызовы и стратегия защиты национальных интересов»; регистрационный номер 01201354815.

- вторая – сформировать прочные ресурсные, кадровые, научно-технические и финансовые основы для выполнения социально-экономических задач, отобранных к решению в течение долгосрочного периода.

Поскольку эти две функции часто противоречат друг другу, что со всей очевидностью и происходит в современной российской экономике, то содержание трехлетнего прогноза в значительной степени будет определяться тем, какая из этих функций будет выбрана для реализации в качестве преобладающей.

1. Характеристика исходных условий формирования прогноза социально-экономического развития России на 2017–2019 гг.

1.1. Структурные деформации и промышленное отставание российской экономики

К сожалению, мы имеем реальную перспективу сохранения на достаточно длительный период стагнационных темпов роста отечественной экономики, не соответствующих современным политическим амбициям Российской Федерации.

По данным, опубликованным в справочнике «The World Factbook» (Мировая книга фактов), Россия в 2015 г. занимала 6-е место в мире по объему ВВП (по ППС), хотя в конце 1990-х годов XX в. она не входила и в первую десятку. Снижение ВВП России в 2016 г. может опустить страну на ступень (или по 2) ниже. Ведь ряд стран весьма близко подходят к объему ВВП по ППС к России. Однако действительное место стран по этому показателю следует определять на душу населения, а здесь Россия – на 79 месте². При этом следует учитывать, что если проводимая ныне экономическая политика в России сохранится, то она явно уступит свое уже достигнутое место в экономике мира другим странам, а по расчетам на душу населения все больше будет отходить на обочину мировой экономики. Для того чтобы избежать этого, стране нужно в течение десятилетия резко повысить темпы экономического роста: до 4% – к 2019 г., до 5–6% – к 2020 г. и до 6–7% – к 2025 г. и удерживать эти темпы до 2030 г.

Сохранение деформированной топливно-сырьевой структуры промышленности (а значит и постоянной уязвимости российской экономики от санкций и колебаний мировых цен на углеводороды) тесно связано со свертыванием производства в жизненно важных отраслях обрабатывающей промышленности, прежде всего в машиностроении и станко-инструментальной промышленности. Угрозы структурной деформации эконо-

² РГ. 2016, 5 апр.

мики закономерно ведут к снижению инвестиционной активности государства и бизнеса. Пороговым значением этого параметра является 25–30% к ВВП, что согласуется с заданиями майских (2012 г.) указов Президента РФ (25% – к 2015 г. и 27% – к 2018 г.). Эти задания полностью провалены. Уже в 2013 г. практически прекратился рост инвестиций, а в 2014–2016 гг. идет неуклонное их снижение. В результате снизилось и процентное соотношение инвестиций к ВВП – с 20% в 2012 г. до 18% в 2015 г. При таком уровне инвестиционной активности невозможно экономическое развитие и преодоление или смягчение угроз экономической безопасности.

В марте 2016 г. Премьер-министр России Д.А. Медведев провел заседание Президиума Совета при Президенте РФ по модернизации экономики и инновационному развитию, на котором он подчеркнул, что производство станков и инструментов – это основа любой промышленности, а наша страна растеряла свои возможности в этой сфере. На поддержку станкостроения в 2016 г. выделяется 2,7 млрд руб. – немного, но надо надеяться, что это только начало. Так же намечено поступить и с сельхозмашиностроением, транспортным машиностроением. Необходимо отметить, что минимизация темпов развития реального производства напрямую связана с разрушением технологического единства научных исследований и разработок, распада прикладной отраслевой науки и вследствие этого – подрыва научно-технического потенциала страны.

1.2. Углубление социальных диспропорций развития российского общества

Главной угрозой в социальной сфере продолжает оставаться, и даже обостряется, *угроза высокого уровня бедности*. Третий год (2014–2016 г.) продолжается снижение реальных располагаемых денежных доходов населения и рост доли населения с доходами ниже прожиточного минимума. В 2015 г. доля бедных вновь приблизилась к 12% (против 10,7% в 2012 г.), а коэффициент фондов (разрыв в доходах 10% высокодоходных слоев населения и 10% низкодоходных) продолжает оставаться крайне высоким – 16,0–16,5 раза, а с учетом разной инфляции для богатых и бедных слоев населения – 22–23 раза. При этом доля бедных определяется в России устаревшим методом – путем сравнения с крайне низким архаичным прожиточным минимумом и минимальным размером оплаты труда (МРОТ), который с 1 июля 2016 г. будет равен 7500 руб./мес. Большинство стран определяет уровень бедности по сравнению с разными показателями средних доходов. Если так считать, то доля бедных в России составит 30%. Напомним, что в передовых странах считаются нищими слои, которые тратят на питание свыше 50% своего дохода.

Сохраняется и приобретает иные качественные характеристики угроза безработицы. Так, уровень безработицы, определяемый по методологии МОТ, вырос в 2015 г. до 5,6% против 5,2% в 2014 г. Все более острой становится угроза сохранения жилищного голода. По обеспеченности населения жильем (23,4 кв.м на человека в 2014 г.) Россия отстает от стран Восточной Европы в 1,5–2 раза, а от стран Западной Европы и США – в 3 раза. Обострилась угроза недоступности для большой части населения качественных услуг здравоохранения и образования в результате минимизации бюджетного финансирования этих жизненно важных сфер.

1.3. Угроза нарастания диспропорций в развитии денежно-финансовой сферы и реального сектора российской экономики

Главной угрозой экономической безопасности Российской Федерации в денежно-финансовой сфере является ухудшение финансовых показателей за счет недофинансирования реального сектора экономики и социальной сферы. Основными причинами постоянного недофинансирования развития российской экономики являлись минимизация расходной части бюджета ради его сбалансированности, погашение госдолга и таргетирование инфляции. В текущем году наша экономика развивалась хуже, чем предусматривалось мартовским прогнозом: ВВП уменьшился не на 3%, как это намечалось, а на 3,7%, промышленность – не на 1,6%, а на 3,4%. Правда, несколько меньшим, чем по мартовскому прогнозу, было падение инвестиций и доходов населения. Но все же инвестиции снизились крайне сильно – на 8,4%, а доходы населения – на 4%. Ради чего же достигалось уменьшение дефицитности бюджета? Конечно, ради таргетирования инфляции.

Другой важной угрозой остается постоянный финансовый голод в реальном секторе экономики и в социальной сфере, создаваемый Центробанком путем проводимой им политики по сдерживанию выпуска денег для вливания их в хозяйственный оборот, а также путем сохранения высокой учетной ставки. Так, в конце 2014 г. была установлена очень высокая учетная ставка – в 17%. Затем она была снижена до 11% и на таком крайне высоком уровне сохранялась весь 2015 г., что практически перекрыло возможности кредитования бизнеса. Проводимая бюджетная и денежная политика создала серьезную угрозу недостаточности находящейся в хозяйственном обороте денежной массы. В 2015 г. денежная масса составляла всего 45% к ВВП, тогда как в передовых странах она составляет 80–100% к ВВП, и это считается нормальным для обеспечения экономического роста.

В итоге, главные проблемы в денежно-финансовой сфере, имеющиеся на сегодняшний день, возникли из-за таргетирования инфляции,

осуществляемого путем ограничения денежной массы, находящейся в хозяйственном обороте, в виду нерациональности этой меры.

К другим негативным тенденциям в денежно-финансовой сфере, затрагивающим интересы как реального сектора экономики, так и населения, необходимо отнести:

- *высокую волатильность фондового и валютного рынков, являющуюся прежде всего результатом спекулятивного характера операций на этом рынке;*
- *перекредитованность бизнеса и населения, при котором каждый четвертый новый заем берется для возврата предыдущего. Эта проблема может приобрести взрывной характер. Значительную угрозу представляет огромная дебиторская задолженность физических лиц;*
- *отток капитала, который хотя и снизился в 2015 г. почти в 3 раза, но остался значительным, также снизился и приток капитала;*
- *перманентно присутствующую в финансовом секторе угрозу банкротства банков. Пока эта угроза парируется возмещением средствами АСВ, которые в конечном счете берутся из бюджета. Причем в ряде случаев (например, для Внешпромбанка) эти средства выделяются в больших объемах, чем государство намечает выделить на поддержку некоторых отраслей в своих антикризисных планах;*
- *финансовые трудности регионов. Минфин последовательно проводит политику перекладывания многих функций на регионы без соответствующего финансового обеспечения.*

2. Главные задачи социально-экономического развития России на 2017–2019 гг.

В рамках складывающихся внутренних и внешнеэкономических условий, когда цена на нефть (основной источник пополнения российского бюджета), не без усилий наших «партнеров», не имеет перспектив существенного роста, а западные санкции не будут сниматься, главными задачами социально-экономического развития Российской Федерации должны быть следующие:

Первая – достижение масштабов экономики, соответствующих политическим амбициям страны на международной арене. Надо ставить задачу занять как минимум 3–4 место в мире по объему ВВП (по последним опубликованным данным сейчас Россия занимает 6 место, но после этого у нас был спад экономики). Для того чтобы это произошло при нынешнем поколении молодежи, необходимо в следующем десятилетии (2017–2024 гг.) добиться прорыва в темпах экономического прироста – в 6–7%.

Вторая – освободиться от рабской зависимости отечественной бюджетной политики от внешних цен на энергоресурсы, для чего

необходим опережающий рост обрабатывающих отраслей, прежде всего машиностроения, основанного на новейших технологиях и инновациях.

Третья – преодолеть катастрофическое, подчас постыдное отставание в уровне жизни населения, особенно в комфортности проживания, в жизненном обеспечении. И это тоже должно успеть почувствовать нынешнее поколение молодежи.

Представляется, что заложить основы для решения этих задач – главная задача и функция прогноза социально-экономического развития Российской Федерации на 2017 г. и на плановый период 2018–2019 гг. Вместе с тем необходимо кратко рассмотреть два крайних возможных сценария этого прогноза.

Первый сценарий – это выход из рецессии, достижение сравнительно невысоких темпов развития, не требующих больших усилий и финансовых ресурсов. Это очень вероятный сценарий, и есть опасность его поддержания правительством РФ. Тем более, что 9 августа 2016 г. уже прозвучало заявление руководства Центробанка о завершении рецессии в РФ и ожидаемых минимальных темпах роста экономики в среднесрочной перспективе. Еще раньше, в начале июля 2016 г., были опубликованы озвученные на заседании Правительства РФ наметки бюджета и прогноза. На 2017 г. прогнозировался рост ВВП на 0,8%, на 2018 г. – на 1,8%, на 2019 г. – на 2,2%, при цене на нефть 40 долл. за барр. Необходимо признать, что это крайне низкие стагнационные темпы прироста. К тому же Россия опустилась по объему ВВП в мире как минимум на 1–2 ступени, а оптимальных 6–7% прироста ВВП нынешнему молодому поколению явно не дожждаться. Однако и этот прогноз может не осуществиться – проводимый в 2016 г. секвестр бюджета приведет к снижению динамичности российской экономики в ближайшие годы. Ведь уже третий год идет абсолютное снижение инвестиций в основной капитал, являющихся главным фактором экономического роста. А вот денежно-финансовые параметры, опубликованные по результатам этого заседания Правительства РФ, выглядят весьма благополучно: инфляция снизилась до весьма приемлемой величины – 4%, а бюджетный дефицит вообще до 1% к ВВП, то есть практически сходит на нет.

Конечно, эти цифры еще не раз будут изменяться. Это естественный процесс бюджетного планирования. Тем не менее важно отметить, что с самого начала задается главный вектор – первоочередное улучшение денежно-финансовых параметров. Безусловно, эти задачи нужно решать, но не в ущерб динамичному развитию реальной экономики.

Но возможен и другой сценарий развития – сценарий решительного прорыва, сценарий снятия с экономики всех оков, ограничивающих ее развитие. А главным ограничителем развития являются не ее материальные ресурсы и не кадры – они все у нас есть, а если чего и нет (оборудо-

вание, технологии), то можно купить. Продадут, несмотря на санкции. Главным ограничителем являются финансовые ресурсы. Этот ограничитель надо решительно снять. Нужен мощный финансовый форсаж, не просто ради экономического роста, а ради *высокого экономического роста*, выводящего страну не только из рецессии, но и из стагнации. Представляется, что этот сценарий прогноза социально-экономического развития Российской Федерации на 2017 г. и на плановый период 2018 и 2019 гг. должен исходить из необходимости достижения в 2019 г. темпов прироста ВВП как минимум 4%. Только при этом можно рассчитывать на достижение в 2025 г. темпов прироста ВВП на уровне 6–7%. И весь бюджетный процесс должен исходить из того, что в 2017–2019 гг. бюджетные расходы должны обеспечить прирост ВВП в 2019 г. 4%, как минимум.

Конечно, годовые темпы прироста ВВП могут в ходе бюджетного процесса меняться. Но можно и нужно задать некоторые нормативные экономические соотношения, которые бы гарантировали решение поставленных задач, а именно:

- Опережающие темпы прироста инвестиций в основной капитал, которые при любых темпах прироста ВВП в 2017 г. должны превышать эти темпы прироста как минимум в два раза. Инвестиции в основной капитал – главный внутренний фактор экономического роста. Соблюдение данного экономического соотношения – это гарант нужного социально-экономического развития.
- Опережение темпов прироста реальных денежных доходов населения над темпами прироста ВВП как минимум в 1,8 раза – это второй важнейший внутренний фактор экономического роста, одновременно являющийся и главным фактором повышения уровня жизни населения,
- Опережение темпов прироста промышленного производства относительно темпов прироста ВВП как минимум на 2 процентных пункта.
- Опережение темпов прироста отраслей машиностроения, прежде всего станкостроения, относительно темпов прироста промышленности как минимум в 1,5–1,8 раза.

Все эти экономические соотношения должны строго выдерживаться в 2017–2019 гг. Они определяют и гарантируют развитие российской экономики в нужном направлении.

В работе над трехлетним прогнозом следует особое внимание обратить на раздел, включающий перечень строек. Правильно разработанный этот раздел является весьма действенным документом. В этот раздел могут быть включены стройки с разной степенью освоения. Если определено место стройки и уже есть генподрядчик, то каждый человек на любом уровне управления, имеющий отношения к этой стройке,

знает, что он должен вместе с генподрядчиком найти субподрядчиков для подведения к этой стройке коммуникаций. Если еще не определен генподрядчик, то каждый чиновник на любом уровне управления знает, что он должен определить генподрядчика и начать с ним работать. Одним словом, это раздел, который управляет экономикой без подключения к этому первых лиц государства, и даже министров. Между тем не чувствуется, что этот раздел прогноза является предметом должного рассмотрения при бюджетном планировании.

Необходимо также особо остановиться на еще одной проблеме, которая должна быть отражена в очередном трехлетнем прогнозе – это жилищное строительство и обеспечение населения жильем. Именно в этом прогнозе необходимо начать решительное преодоление отставания от других стран в жилищном обеспечении граждан. Даже от стран Восточной Европы, долгие десятилетия живших по тем же канонам и отдававшим предпочтения производственному, а не жилищному строительству, мы отстаем в 1,5–2 раза, а от западных стран ЕС и США – почти в 3 раза. В 2014 г. жилищное обеспечение в нашей стране составляло 23,4 кв. м на одного жителя (также как в 2012–2013 гг). Необходимо в трехлетнем прогнозе на 2017–2019 гг. поставить задачу довести в 2019 г. эту цифру как минимум до 26 кв. м, а в 2025 г. – до 35 кв. м. Конечно, этот сценарий развития предполагает более высокие темпы экономического роста. Соблюдение указанных выше экономических соотношений и принятие решительных мер для преодоления жилищного голода потребуют значительного бюджетного финансирования.

А вот здесь предстоит самое главное и самое трудное – изменить привычный взгляд на принципы формирования бюджета и на социально-экономическую политику в целом. И если для решения жилищной проблемы придется пойти на дефицит бюджета в 5–7% к ВВП, то надо пойти на это. Такая дефицитность бюджета – это, конечно, плохо, даже очень плохо. Но еще хуже – застрять надолго на низких стагнационных темпах роста, на рабской зависимости от цены на нефть, постыдном отставании в комфортности жизни людей.

Что же может быть страшного в некоей дефицитности бюджета? Конечно, всплеск инфляции со всеми ее негативными последствиями. Но у нас уже есть опыт, как справляться с последствиями самой страшной инфляции. Вспомним, что в 1992 г. инфляция составляла 2600%, в 1993 г. – 1000% и в 1994 г. – 300%. Сотни предприятий, в основном в обрабатывающей промышленности, оказались на грани банкротства. Если бы пустили этот процесс на самотек, то можно было бы ожидать безработицы не менее чем в 20%, а это, в условиях сильной инфляции, для без того уже обедневшего населения было бы катастрофой. Правительство пошло на явно нерыночное вмешательство в экономику. Во второй половине 1992 г. из дефицитного государственного бюджета была

выделена огромная для того времени сумма на финансовую поддержку предприятий, допустить банкротство которых было нельзя по многим причинам, хотя рынок того и требовал. Сотни крупных предприятий были спасены от банкротства. Многие из них до сих пор работают. Безработицу в 1992 г. удалось удержать на уровне 4,7%. В дальнейшем она росла, но в 1994 г. всего до 7%. В 1993–1994 гг. правительство было вынуждено также выплатить весьма значительную компенсацию зарплат и пенсий. Эта компенсация была настолько существенной, что реальные денежные доходы населения выросли после падения в 1992 г. почти в 2 раза. В результате сбережения населения за 1993–1994 гг. выросли на 28%, инфляция начала снижаться. Так что наша страна имеет значительный опыт нивелирования последствий инфляции, проявляющихся в любой форме. Нет сомнения, что и с вполне вероятной инфляцией сегодняшнего дня российская экономика справится.

У России есть опыт и по покрытию дефицита бюджета. Минфин правильно называет эффективным инструментом покрытия дефицита бюджета внутренние заимствования, но очень робко идет на них. И это понятно – остался страх перед событиями 1998 г., когда, действительно, заигрались с ГКО. Но теперь мы знаем предельно допустимые объемы выпуска государственных ценных бумаг. И есть еще один путь покрытия дефицита бюджета, именуемый страшным словом, – эмиссия. Безусловно, данный сценарий развития содержит некоторые риски недостаточного срабатывания мер преодоления последствий инфляции. Но и в этом случае позитивные результаты придания экономике динамичности будут более значимыми.

При рассмотрении сценария прогноза социально-экономического развития Российской Федерации на ближайшее трехлетие вполне уместно поднять также вопрос о роли экономических прогнозов в системе государственного управления экономикой. Именно от роли прогноза в этой системе в значительной мере зависит отношение к высказанным выше предположениям о придании динамичности российской экономике за счет увеличения дефицита бюджета.

Напомним, что 28 июня 2014 г. Федеральным Собранием принят и Президентом России подписан федеральный закон № 172-ФЗ «О стратегическом планировании в Российской Федерации». В этом Законе дано весьма четкое определение самому понятию прогнозирование: это – разработка «научно обоснованных представлений», в том числе и о направлениях, результатах и показателях социально-экономического развития Российской Федерации. На первый взгляд может показаться, что у прогноза весьма ограниченная роль. Ведь прогноз – это только «представление», и никакой управляющей роли у него нет. Но это не так. Реальная роль прогноза определяется в ходе самой работы над бюджетом на предстоящий период. В прогнозе, разрабатываемом

одновременно с бюджетом, содержатся направления развития страны, а значит, и задачи социально экономического развития, которые надо решить в предстоящий период и которые должны быть обеспечены бюджетным финансированием. Управляющая или неуправляющая роль прогноза определяется тем, в какой мере задачи предстоящего периода являются приоритетными в ходе бюджетного планирования.

Представляется, что в настоящее время произошел явный крен в пользу минимизации инфляционной составляющей. Например, при разработке федерального бюджета на 2016 г. была названа только одна контрольная цифра – дефицит не более 3% к ВВП. Вот вся экономика и была вынуждена подстраиваться под эту контрольную цифру. Низкодефицитный бюджет стал вершителем судеб российской экономики, а прогноз превратился вообще в стороннее приложение к бюджету. В ходе российских реформ проявилось крайне легкое отношение к прогнозированию. Так, прогноз, разработанный в увязке с бюджетом с дефицитом в 3% к ВВП, предусматривал прирост ВВП в 2016 г. 0,7%. И тут же начался шквал прогнозов. Приведем только некоторые из них за первое полугодие 2016 г.: МЭР назвал следующие возможные изменения ВВП: -0,8, -0,5, -1,5, -0,2%; ЦБ: -2,3, -1,3, -1,5, -0,3, -0,7%; МВФ: -1,8, -1,2%; Всемирный банк: -2,5, -1,2%; Центр развития ВШЭ: -0,6, -1,6%; ОЭСР -1,7%.

Обращает на себя внимание огромный разброс в прогнозных оценках. И дело здесь не в профессиональном уровне прогнозистов – все они весьма квалифицированные люди, просто принимают в расчет разные цены на нефть. Это даже цены не на нефть, а на нефтяные фьючерсы, то есть на ценные бумаги, обращающиеся на фондовом рынке, с его огромной долей спекулятивных сделок. Вот 2016 г. и проходит в постоянной суете с секвестированием бюджета. Есть опасность, что прогноз на предстоящую трехлетку будет таким же второстепенным приложением к такому же, требующему постоянного уточнения в течение первого же года бюджету.

Необходимо менять характер и статус Прогноза социально-экономического развития Российской Федерации. Казалось бы, именно на это нацеливает закон о стратегическом планировании. Можно было ожидать, что этот закон поставит задачу оптимального совмещения методов государственного управления экономикой, носящих скорее планово-директивный характер, с рыночными методами, требующими свободного реагирования хозяйствующих субъектов на различные внешние раздражители.

Однако оказалось, что это не так:

- Во-первых, трехлетний прогноз и бюджет не включены этим законом в число документов стратегического планирования. Тем самым созданы две системы: трехлетний прогноз и бюджет, по которым, как считается, живет страна (а на самом деле страна живет сама по

себе), и долгосрочные стратегии, функционально направленные на создание некоего пропагандистского шлейфа на момент их принятия (например, формально действующая «Программа-2020»).

- Во-вторых, в очень обширном Законе о стратегическом планировании отсутствует юридическое обоснование терминов «задание» и «государственное задание» и нет четкого определения процедур, которые могли бы считаться плановыми. В Законе не учитывается, что необходимы некоторые обязательные процедуры, без которых любой документ, описывающий будущее социально-экономическое развитие, не является плановым документом.

Вместе с тем в нашей стране и сейчас действует объемный пакет экономических отношений, которые легко превращаются, при умелом их использовании, в плановые задания: показатели госзаказа, ФУП, указы президента России, его цифровые задания, содержащиеся в Послании к Федеральному Собранию и в других выступлениях. Сумма этих заданий может представлять собой значительную часть трехлетнего документа (видимо, до 75–80%), ныне называемого прогнозом социально-экономического развития Российской Федерации.

Прогноз социально-экономического развития должен получить новый статус – статус плана-прогноза. Его задания должны иметь первостепенное значение для бюджетного финансирования. Если это потребует увеличения дефицитности бюджета, то на это надо пойти. Конечно, переход к такой форме планирования и прогнозирования – дело непростое и трудозатратное. Но приступать к этому надо немедленно, подготовив поправки к Закону о стратегическом планировании в части включения в эту систему трехлетнего прогноза федерального бюджета в качестве основных инструментов планирования заданий. А при разработке прогноза бюджета на 2017–2019 гг. принять сформулированные выше предложения придания динамичности российской экономике, за счет увеличения дефицита бюджета. Если всего этого не сделать сейчас, то страна еще долго будет метаться между стремлением стать экономически передовым и независимым государством и неспособностью избавиться от рабской зависимости от внешних цен на нефть.

3. Инструментарий формирования среднесрочной и долгосрочной стратегии социально-экономического развития России.

3.1. Создание и совершенствование системы государственного стратегического планирования

Ключевым направлением изменения в государственном управлении экономикой в предстоящий период до 2030 г. будет создание и совершенствование системы государственного стратегического пла-

нирования, наиболее полной реализации соответствующего федерального закона от 28 июля 2014 г. Согласно этому закону, внедрение системы стратегического планирования должно начаться в 2017 г. Но это действительно только начало. Необходим будет достаточно длительный период, чтобы система стратегического планирования органично вписалась в рыночную среду.

Закон о стратегическом планировании во многом имеет рамочный характер. Естественно, что трудно заранее знать, как уживутся между собой рыночные механизмы, в основе которых лежит свободная конкуренция и свободный перелив капитала, ресурсов и труда, с плановым установлением экономических пропорций, в ряде случаев ограничивающих эти свободы. Поэтому нужно будет какое-то время осуществлять тщательный мониторинг совместимости рыночных и плановых механизмов и вносить коррективы в создаваемую модель государственного управления экономикой.

Вместе с тем уже сейчас можно наметить некоторые важные направления создания и развития системы стратегического планирования.

Первое. *Необходимо обеспечить тесную взаимосвязь между плановыми параметрами на длительную перспективу и среднесрочным планированием.*

Представляется необходимым помимо включения реально действующих трехлетних прогнозов и бюджетов в перечень документов стратегического планирования создать механизм согласования этих документов. Для этого в материалах к трехлетним прогнозу и бюджету в докладе о прогнозе и пояснительной записке к проекту бюджета надо показывать, как идет выполнение параметров долгосрочных документов, характеризовать причины отклонений и меры по преодолению этих отклонений в будущем. Эта, казалось бы, формальная, бюрократическая мера существенно изменит плановое воздействия государства на экономические процессы. Возникнет обязательная отчетность и ответственность правительства, губернаторов, всей вертикали власти перед парламентариями и народом за выполнение намеченных и законодательно принятых планов. Кстати, изменится и роль Минэкономразвития, которое сейчас чуть ли не каждую неделю выдает новые прогнозы, не отвечая за их исполнение.

Должна быть также обеспечена тесная взаимосвязь между документами стратегического планирования в целом по стране (т.е. федеральными) и аналогичными региональными документами. Каждый федеральный документ стратегического планирования должен быть разработан с учетом предложений регионов, а после его принятия (утверждения) разверстан по субъектам Федерации, и каждая региональная часть должна быть доведена до них, а ими – до муниципали-

тетов. Тем самым будет создана единая система документов стратегического планирования, призванных управлять экономикой.

Второе. *Крайне важное направление создания и развития стратегического планирования – это приведение всех процедур использования и функционирования показателей, содержащихся в документах этой системы, в соответствие с термином «планирование».*

Показатели, содержащиеся в документах стратегического планирования (федеральных и региональных), должны быть управляющими показателями, инструментом в руках всей вертикали власти управления экономикой.

Могут быть разные схемы планирования. Например, система контрактов государства с крупными бизнес-структурами, особенно с государственным пакетом акций. Могут быть другие схемы. Но есть обязательные процедуры, без которых любой документ, описывающий будущее социально-экономическое развитие, не является плановым документом. Это установление плановых «заданий» и лиц, ответственных за их выполнение. Кстати, в очень обширном законе о стратегическом планировании ни разу не используется термин «задание» – его необходимо зафиксировать и дать ему юридическое обоснование.

И, наконец, необходимо сделать последующий шаг в приведении всех процедур использования плановых заданий в соответствие с термином «планирование». Это формирование на базе комплекса заданий, содержащихся в указах Президента России (от 12 мая 2012 г. или последующих, если они будут), указаний Председателя Правительства РФ (если они будут), госзаказа, ФЦП, контрактов и других показателей, приобретающих статус заданий, в единый план социально-экономического развития.

Таким образом, нынешний трехлетний прогноз превращается в план-прогноз с разделением во всех таблицах всех показателей на плановую и прогнозную части. Важно также, чтобы формирование плана-прогноза было узаконено соответствующим нормативным актом как обязательное.

Третье. *Об обязательном включении в документы стратегического планирования (федеральных и региональных стратегий, планов, программ, прогнозов) разделов проектного финансирования. Эти разделы должны представлять собой перечень намечаемого строительства производственных объектов с участием государства в их строительстве и финансировании и приглашением к участию в их строительстве и финансировании бизнеса. Опыт прошлых лет показывает, что бизнес, в том числе и зарубежный, весьма охотно идет на инвестирование и участие в строительстве объектов, в которые на началах софинансирования инвестирует государство. Это является лучшим путем создания благоприятного инвестиционного климата, чего безуспешно уже много*

лет пытаются добиться власти. Безусловно, наиболее подробно этот раздел документов стратегического планирования на долгосрочный период должен быть разработан на первые 3–5 лет долгосрочного плана. Этот раздел должен представлять собой четкий график начала строительства объекта, ввода его в действие, достижения проектной мощности и участие государства в инвестировании и в строительстве на всех этапах с указанием доли участия в этом бизнеса.

Пожалуй, есть еще один раздел любого плана, который имеет такой же управляющий эффект, – это задание по росту заработной платы конкретным категориям работников и пенсий. Большинство других разделов планов, прогнозов, программ и любых документов стратегического планирования имеет скорее пропагандистский характер, а не управляющий.

Четвертое. При разработке всех документов стратегического планирования необходимо особое внимание уделять проблемам национальной, в том числе экономической, безопасности. Ведь поручение о введении системы стратегического планирования дано в утвержденной Указом Президента РФ № 537 от 12 мая 2009 г. Стратегии национальной безопасности Российской Федерации до 2020 г. В качестве цели введения системы стратегического планирования было указано совершенствование государственного управления в Российской Федерации и механизмов устойчивого развития страны.

Понятие национальной безопасности крайне многогранно. Это и оборонная безопасность, и информационная, и экологическая, и экономическая, и продовольственная, и социальная и т.д. Поэтому при создании и совершенствовании системы государственного стратегического планирования необходимо прежде всего органичное включение в эту систему проработки и рассмотрения на всех стадиях (от первых рассмотрений федеральными или региональными правительствами до принятия в парламенте) проблем экономической безопасности. В этих целях представляется необходимым:

- разработать и утвердить количественные параметры пороговых значений экономической безопасности, представляющие собой количественное выражение национальных интересов Российской Федерации в области экономики. Эти количественные параметры пороговых значений экономической безопасности должны быть разработаны как в целом по стране и утверждены Правительством РФ, так и по субъектам Федерации и утверждены губернаторами. Представляется, что в целом по Российской Федерации таких количественных параметров пороговых значений экономической безопасности должно быть не менее 30. Необходимо установить порядок периодического (каждые 3–5 лет) уточнения и переутверждения этих параметров;

- определить какими-либо нормативными актами (не обязательно законами, а указами Президента РФ или постановлениями Правительства РФ) изменение параметров экономической безопасности, которые обязательно должны содержаться в составе всех документов стратегического планирования, в том числе и в материалах к трехлетнему проекту федерального бюджета и прогноза социально-экономического развития (таблицы сравнения фактических, прогнозных или плановых параметров проекта бюджета и прогноза или других документов стратегического планирования с количественными параметрами пороговых значений экономической безопасности, специальные разделы в пояснительной записке к проекту бюджета и в докладе о прогнозе об изменении уровня экономической безопасности и о мерах, предусмотренных по ее обеспечению). Эти материалы должны быть предметом рассмотрения на всех этапах работы над бюджетом и прогнозом;
- внести в Положения о всех федеральных министерствах и министерствах субъектов Федерации пункт об их ответственности за постоянный мониторинг уровня экономической безопасности по соответствующим разделам и о принятии мер по ее обеспечению. Особо важно внести в Положение о Минэкономразвитии РФ (вернее, о восстановлении такого пункта, существовавшего в 1990-х годах XX в., но исключенного в дальнейшем) пункта о его ответственности за обеспечение экономической безопасности страны;
- установить порядок экспертизы, с позиции экономической безопасности, некоторых особо важных законопроектов по хозяйственным и экономическим вопросам.

Без принятия этих мер система стратегического планирования не выполнит той роли, для которой она создавалась.

3.2. Планово-бюджетная основа стратегии социально-экономического развития РФ

Национальные интересы России, укрепление ее суверенитета, прежде всего в сфере бюджетной политики, требуют подготовки (научно-методического обоснования) и законодательного закрепления полного инновационно ориентированного регламента всего бюджетного цикла. Практически его можно определить как «бюджетный стратегический план», являющийся ключевым звеном «*Стратегии развития национальной экономики*». Необходимо воспринимать бюджетный процесс шире, чем составление и реализацию очередного финансового плана. Он должен являться основной *стратегической финансово-идеологической конструкцией* государственной экономической политики.

Требуется серьезное изменение *организационного механизма программно-целевого бюджетирования*. Представляется совершенно недостаточным при рассмотрении принимаемых программ в Государственной думе оперировать только их перечнем, с указанием суммы финансирования каждой из них из федерального бюджета. В этих целях целесообразно, чтобы при принятии правительством каждой программы (особенно долгосрочной) она представлялась в Госдуме в полном объеме. При рассмотрении бюджета необходима справочная таблица о ходе реализации каждой программы и соответствии намеченных в бюджете сумм финансирования программным. Необходим также строго установленный уровень ответственности всех участников реализации программ за соблюдение своей доли в финансировании программы с учетом приоритетности. Новая парадигма планово-бюджетной политики напрямую связана с установлением адресной ответственности всех участников реализации программ.

В целях законодательного обеспечения мер по стратегической стабилизации экономики объективно необходимой является разработка следующих законов:

- Закон о поправках в бюджет, включающий задания по развитию производств, обеспечивающих импортозамещение;
- Закон об ответственности федеральных министерств и губернаторов за обеспечение условий, позволяющих выполнять задания по развитию экономики;
- Закон о создании Центра, обеспечивающего обратную связь между ситуацией на конкретных производствах и оперативными государственными решениями;
- Закон о государственной структурной политике;
- Закон о новой индустриализации;
- Закон, утверждающий Государственную стратегию экономической безопасности;
- Закон о ресурсосбережении.

Одним из базовых направлений изменения концепции бюджетной политики может и должна стать задача стимулирования капитализации доходов, как для хозяйствующих субъектов, так и для граждан. И первый шаг в изменении данной ситуации неизбежно потребует реформы двух основных подоходных налогов – налога на прибыль (НП) и налога на доходы физических лиц (НДФЛ).

Реформирование налога на прибыль необходимо осуществить по следующим ключевым направлениям:

- переход от системы двойного налогообложения к системе раздельного налогообложения распределяемой и не распределяемой прибыли предприятий и организаций;

- 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;
- расходы на НИОКР, содержащиеся в утвержденном Правительством РФ перечне (Постановление Правительства РФ от 24.12.2008 № 988), следует вычитать с применением повышающего коэффициента 1,5.

В части реформирования НДФЛ необходимо плоскую шкалу налогообложения активных доходов физических лиц в России заменить ступенчато-прогрессивной шкалой. Под прогрессивное налогообложение должны подпадать все доходы налогоплательщика, независимо от источника. Исключение должны составить только дивиденды от частных инвестиций в реальный сектор экономики. Налог на них должен быть минимальным и не превышать 5%.

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 (домохозяйства), поскольку это позволит через налог осуществлять финансовую поддержку семьи, стимулировать ее рост. При этом доходы налогоплательщика в пределах прожиточного минимума семьи не должны подпадать под подоходное обложение, что 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.

Предлагаемое реформирование бюджетной и налоговой политики позволит последовательно стимулировать как предпринимателей, так и граждан к капитализации существенной части своих доходов, способствуя тем самым развитию процесса реиндустриализации реального сектора российской экономики.

Реализация предлагаемых рекомендаций по изменению структуры, базовых задач и инструментария их реализации при формировании стратегии социально-экономического развития и сопровождающего бюджетного процесса обеспечит решение двуединой задачи: обеспечение условий для экономического роста в России и повышение экономической безопасности нашей страны в современной глобальной экономике.

Литература

1. Федеральный закон от 28 июня 2014 г. № 172-ФЗ «О стратегическом планировании в Российской Федерации».
2. Федеральный закон Российской Федерации от 14 декабря 2015 г. № 359-ФЗ «О федеральном бюджете на 2016 г.» // РГ 17.12.2015. Федеральный выпуск № 6856.
3. Сенчагов В.К., Губин Б.В., Павлов В.И., Караваева И.В., Иванов Е.А. Бюджет России 2015–2017 гг. – бюджет торможения структурной перестройки экономики // Вестник Института экономики РАН. 2015. № 1. С. 7–45.
4. Караваева И.В. Налоги в контексте российской реиндустриализации, или возвращение к истокам политической экономии// Экономическое возрождение России. 2015. № 3(45). С. 76–93.
5. Караваева И.В. Противоречия бюджетной политики РФ и возможности их преодоления // Федерализм. 2015. № 4. С. 166–170.

I.V. KARAVAYEVA

doctor habilitatus in economics, professor, chief research fellow, head of the Sector of economic safety of the Institute of economics of the Russian academy of sciences, Moscow, Russia

ikaravaeva30@yandex.ru

E.A. IVANOV

PhD in economics, leading research fellow of the Sector of economic safety of the Institute of economics of the Russian academy of sciences, Moscow, Russia

AT THE CROSSROADS: TO THE QUESTION OF THE FORECAST OF SOCIAL AND ECONOMIC DEVELOPMENT OF THE RUSSIAN FEDERATION FORMING FOR 2017–2019

According to authors of the paper, the forecast of social and economic development of the Russian Federation which has been created for 2017–2019 shall become a basic stage of creation of the base of the forced growth of domestic economy when preserving stability of the Russian society. Authors represent the characteristic of original conditions of the forecast forming, prove priority tasks for this time period. Probable scenarios of development of the Russian economy are offered and possibilities of use of a planned paradigm in system of public administration are estimated by the Russian market. Tools of forming of medium-term and long-term strategy of economic development of Russia are offered.

Keywords: *forecast of social and economic development, economic safety, economic growth, recession, investments, innovations, market, strategic planning, financial monetary management.*

JEL: H60, H72.

С.А. АНДРЮШИН

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

М.Ю. ИВАНОВ

кандидат экономических наук,
старший научный сотрудник Института экономики РАН

ОБОРОТ НАЛИЧНЫХ ДЕНЕГ В РОССИИ В 2015 ГОДУ И КРЕДИТНАЯ АКТИВНОСТЬ БАНКОВ: ВОСПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ ПОДХОД

В статье утверждается, что одним из основных факторов низкой кредитной активности российских банков в 2015 г. является снижение оборота наличных денег в экономике России. Данное снижение сопровождалось падением спроса на кредит, сжатием кредитной эмиссии банков (в том числе и на инвестиционные цели), высокими кредитными процентными ставками, ростом процентной маржи и низкой нормой рентабельности производства, что было выявлено авторами с помощью модели ПРВ.

Ключевые слова. Банк России, банковский сектор, кредитная активность, модель воспроизводства, наличные деньги, норма рентабельности, процентная ставка.

JEL: E51, E58.

С начала 2015 г. Банк России стал функционировать в рамках нового режима денежно-кредитной политики – режима полного таргетирования инфляции. Ценообразование на денежном рынке стало осуществляться в условиях свободно плавающего валютного курса рубля и определяться колебаниями дневной ключевой процентной ставки относительно границ симметричного процентного коридора [2]. Достижение целевого уровня инфляции (4% в 2017 г.) стало для Банка России доминирующим приоритетом в его монетарной политике. Поэтому все меры и инструменты регулятора были полностью сфокусированы на достижении в среднесрочной перспективе этого целевого уровня инфляции. Безусловно, коснулось это и наличных денег. В прошлом году их годового оборот, впервые за последние двадцать лет, был снижен. Например, по сравнению с 2014 г. это снижение составило 3,6%. Одновременно это сопровождалось и заметным спадом кредитной активности российских банков. Размер совокупного кредитного портфеля банковского сектора страны (без учета валютной

переоценки) практически остался на уровне прошлого года – его рост составил всего 0,1% (5,4 млрд руб.).

Одним из основных факторов низкой кредитной активности российских банков в 2015 г. является снижение оборота наличных денег в экономике России и рост инвалютной ликвидности вне банковского сектора страны. Данные изменения сопровождалось как переориентацией интересов монетарной политики на цели фискальной политики, так и падением спроса на кредит, вызванные сжатием кредитной эмиссии банков (в том числе и на инвестиционные цели), высокими кредитными ставками, ростом процентной маржи и низкой нормой рентабельности производства.

Оборот наличных денег в 2015 г.

В Годовом отчете Банка России за 2015 г. [3] (далее – Отчет) отмечено, что наличные деньги были и на сегодняшний день остаются наиболее важным и предпочтительным инструментом платежа при совершении розничных трансакций. Их доля в структуре пассивов Банка России значительна. На 1 января 2016 г. она составляла 24,3%. Тем не менее эмиссия наличных денег (с учетом наличных денег в кассах российских банков) в экономике страны в 2015 г. не возростала. Напротив, по сравнению с предыдущим годом она сократилась на 318,3 млрд руб., в то время как в 2014 г. наблюдался рост наличного обращения на 533,0 млрд руб. [3, с. 196].

По итогам 2015 г. наличный денежный оборот, проходящий через кассы учреждений Банка России и российских банков, снизился на 2,7%, с 101,7 до 99,0 трлн руб. К основным причинам снижения наличного рублевого оборота эксперты относят такие, как уменьшение поступлений от продажи населению наличной иностранной валюты (20,4%), снижение выдачи со счетов по вкладам физических лиц (13,1%), сокращение выдачи с банковских счетов физическим лицам (11,9%), падение выручки от реализации товаров и платных услуг (на 3,9%), а также снижение поступлений на счета по вкладам физических лиц (2,0%).

Снижение наличного денежного оборота произошло также и по причине структурных преобразований в банковском секторе. В 2015 г. количество кредитных организаций и их подразделений, находящихся на кассовом обслуживании в учреждениях Банка России, уменьшилось на 1379 единиц. Количество находящихся на кассовом обслуживании в учреждениях Банка России организаций, не являющихся кредитными, снизилось на 27 958 единиц, что объясняется закрытием в учреждениях Банка России банковских счетов организаций бюджетной сферы [3, с. 143].

Сокращение наличного обращения, осуществляемое в условиях свободно плавающего валютного курса рубля [1], а также факторов, способствующих стремительному его ослаблению, привели к дальнейшему повышению доли иностранной валюты в денежном обращении российской экономики. Так, по расчетам авторов, при росте в 2015 г. курса доллара США к рублю на 29,5%, а евро – на 16,6% (на 1 января 2016 г.) доля иностранной валюты ($M2x - M2$) вне банковской системы за 2015 г. выросла в рублевом эквиваленте на 4,8 трлн руб. В целом сокращение наличного денежного оборота в российской экономике составило 7,5 трлн руб. ($4,8 + 2,7$), что не смог компенсировать прирост денежных операций, осуществляемых российскими банками в 2015 г. через систему своих платежных карт.

Общий объем операций, совершаемых на территории РФ в 2015 г. с использованием платежных карт, эмитируемых российскими кредитными организациями, вырос только на 6,4 трлн руб. Таким образом, разрыв составил 1,1 трлн руб. Поэтому для компенсации этой разницы в экономике в 2015 г. резко возрос объем транзакций, связанных со снятием наличных денег с платежных карт. В прошлом году он составил 17,2%, или 1,1 трлн руб. Остальные операции с платежными картами на сумму 5,3 трлн руб. приходились на безналичные транзакции по оплате товаров, работ и услуг¹. Все это привело к резкому снижению кредитной активности российских банков, несмотря даже на то, что в 2015 г. они получили солидную господдержку (на сумму более 1,0 трлн руб.) от Банка России.

Кредитная активность российских банков в 2015 г.

Банк России в своем Отчете отметил, что в течение прошлого года объем совокупного кредитного портфеля банков достиг 44,0 трлн руб., увеличившись на 7,6% (за 2014 г. – на 25,9%). Но если из годового прироста кредитного портфеля (5,4 трлн руб.) вычесть эффект переоценки инвалютных кредитов, то рост совокупного кредитного портфеля в 2015 г. составит всего 5,4 млрд руб., т.е. практически будет ничтожным. При этом чуть более трех четвертей (75,7%) совокупного кредитного портфеля российских банков в 2015 г. приходилось на долю организаций нефинансового сектора [3, с. 28]. При этом увеличение удельного веса кредитов нефинансовым организациям в структуре активов сопро-

¹ При этом прирост операций, совершаемых за пределами РФ с использованием платежных карт, эмитируемых российскими кредитными организациями, и прирост операций, совершаемых на территории РФ с использованием платежных карт, эмитированных нерезидентами, были незначительные и составляли минус 137,3 и плюс 23,5 млрд руб. соответственно [8].

вождалось опережающим ростом доли кредитов, предоставленных в иностранной валюте. Причем большая часть (61,4% на 01.01.2016 г.) инвалютной задолженности по кредитам, как и в прошлые периоды, была сконцентрирована у предприятий, добывающих полезные ископаемые [3, с. 29].

Из Отчета также видно, что за прошлый год заметно сократилось кредитование организаций малого и среднего бизнеса (МСП), на 5,7%, и кредитование домашних хозяйств за счет сокращения необеспеченных потребительских кредитов. При этом объем накопленной задолженности МСП по кредитам снизился до 4,8 трлн руб., или до 14,5% от совокупного корпоративного кредитного портфеля банков, а совокупный объем необеспеченных кредитов – до 10,7 трлн руб., или до 24,3% совокупного корпоративного кредитного портфеля банков [3, с. 28–29].

Особенно заметные изменения в структуре совокупного кредитного портфеля в 2015 г. касались кредитов физическим лицам. Уменьшение абсолютной величины задолженности физических лиц в основном было обусловлено резким сокращением объема и доли необеспеченных потребительских кредитов. За отчетный год номинальный совокупный объем таких кредитов уменьшился до 10,7 трлн руб., или на 5,7%. Но при этом в структуре совокупных активов российского банковского сектора доля необеспеченных потребительских кредитов росла и оставалась крайне значимой для банковских кредитных портфелей – 24,3% [3, с. 29].

В целом доходность банковского сектора от кредитных операций в 2015 г. резко сократилась. Во-первых, за счет падения на 425 млрд руб. чистого процентного дохода и, во-вторых, за счет создания дополнительных провизий, что привело к снижению валовой прибыли на 211 млрд руб. По этой причине в 2015 г. кредитный рынок стал убыточным и рисковым, что побудило банки искать дополнительные источники доходности и осуществлять менее рискованные операции для повышения рентабельности своих банковских активов (ROA) и рентабельности собственного капитала (ROE)².

На снижение доходности кредитных операций сильно повлиял рост долларизации совокупных банковских пассивов. Удельный вес пассивов в иностранной валюте (как правило, краткосрочных) на начало 2016 г. составлял 33,2%. Более того, их доля в совокупных банковских пассивах по сравнению с 2014 г. выросла на 4,2 п.п. Сопоставление валютных активов (как правило, долгосрочных) и пассивов свидетельствует о расширении разрывов в совокупной валютной позиции банковского сектора, а соответственно, о росте валютного риска и

² В 2015 г. рентабельность банковских активов (ROA) снизилась с 0,9 до 0,3%, а рентабельность собственного капитала (ROE) – с 7,9 до 2,3%.

риска дефицита валютной ликвидности. В случае ухудшения внешних условий и неожиданной материализации указанных рисков российская экономика может столкнуться с нехваткой валютной ликвидности (в том числе и международных резервов) для их покрытия.

Снижение объемов кредитования привело к частичной переориентации российских банков на рынки долговых и долевого ценных бумаг. Поэтому в 2015 г. российские банки стали набирать обороты на этих рынках (рост на 21,1%, до 11,8 трлн руб.). Так, доходность ОФЗ (индекс RGBEY) в 2015 г. снизилась на 4,49 п.п., с 14,36 до 9,97%, а доходность по корпоративным облигациям (индекс IFX-Cbonds) – на 4,08 п.п., до 11,57% годовых [3, с. 40]. При этом в структуре совокупного портфеля ценных бумаг в основном преобладали долговые ценные бумаги, на их долю приходилось 81,6% всего банковского портфеля (на 01.01.2016 г.). Причем активность банков на этом рынке в основном была связана с менее рискованными долговыми обязательствами государства и/или госкорпораций. Например, рыночный портфель обращающихся выпусков ОФЗ (с учетом ОФЗ-ПК и ОФЗ-ИН³) по итогам прошлого года увеличился на 33,4%, до 4,8 трлн руб., а рыночный портфель обращающихся на внутреннем рынке выпусков корпоративных облигаций также увеличился, но чуть меньше – на 21,8%, до 8,1 трлн руб. по номиналу [3, с. 41].

Таким образом, начиная с прошлого года не кредитная (в узком значении), а долговая (а значит фискальная, связанная с финансированием дефицита бюджета) политика российского правительства стала активно претендовать на ресурсы банковского сектора, формируемые в основном за счет депозитов домашних хозяйства и нефинансовых организаций⁴. Данная перестройка финансовой политики государства при сдерживании (или снижении) роста эмиссии наличных денег в обращении может привести к ограничению (или сокращению) объемов кредитования всех субъектов реальной экономики. В условиях высоких процентных ставок за кредит, при большой процентной марже и низкой норме рентабельности производства, это может при-

³ ОФЗ-ПК – это ОФЗ с купоном, привязанным к ставке денежного рынка RUONIA, а ОФЗ-ИН – это ОФЗ с номиналом, индексируемым на инфляцию.

⁴ В 2015 г. почти треть (32,6%) ресурсной базы российских банков составляли депозиты и средства нефинансовых организаций. За прошлый год их суммарный объем вырос всего на 15,6%, достигнув на 01.01.2016 г. 27,1 трлн руб. Доля средств физических лиц в совокупных пассивах банковского сектора на конец 2015 г. составляла 28,0%, увеличившись за год на 4,1 п.п. Картина будет несколько иной, если из прироста вкладов физических лиц исключить курсовые переоценки. В этом случае прирост вкладов физических лиц был всего 16,8%, но все же он был выше, чем в 2014 г., когда этот прирост без курсовой переоценки был отрицательным (минус 2,5%) [3, с. 27].

вести к падению темпов прироста ВВП и к сокращению инвестиций в основной капитал, продлению периода затяжной стагнации российской экономики и значительному росту инфляции⁵, выявленных в процессе апробации модели переключающегося режима воспроизводства [4], [5], [6].

Макроэкономические пропорции модели ПРВ

Для решения проблемы моделирования механизмов денежного обращения и денежного предложения в Институте экономики РАН на протяжении последних семи лет ведется разработка теории и математической модели переключающегося режима воспроизводства (ПРВ). Важнейшей особенностью этой модели является то, что функционирование всех макроэкономических подсистем $\{G1, G2, \dots, GN\}$ и домашних хозяйств $\{H1, H2, \dots, HN\}$ опосредуется двумя связанными типами кругооборота денег: кругооборотом «длинных» денег, который возникает по поводу реализации программы А (воспроизводство основного капитала), и кругооборотом «коротких» денег – по поводу программы В (производство непроектных благ). Два типа кругооборотов пересекаются в подсистемах $G1, G2, \dots, GN-1$, – именно здесь имеет место взаимодействие кругооборотов, когда «длинные» деньги превращаются в «короткие» и обратно. При этом основным источником роста потребительского спроса домашних хозяйств $H1, H2, \dots, HN-1$ является наличная денежная эмиссия.

Авторами модели была выявлена взаимосвязь между темпами прироста фискальной (наличной) и кредитной эмиссии, связанной с обновлением (воспроизводством) основного капитала и реализуемой через систему корсчетов инвестиционных банков. Данный объем дополнительного рефинансирования корсчетов инвестиционных банков, по замыслу разработчиков модели ПРВ, при средневзвешенном годовом (за 2015 г.) проценте за кредит 16,0% и процентной марже 8,0 п.п., мог составить примерно 25% от суммы возможной фискальной (наличной) эмиссии. С учетом того что прирост наличной валюты за пределами банковского сектора в 2015 г. составлял 4,8 трлн руб., а эмиссия наличных рублей была снижена за тот же период Банком России на 1,1 трлн руб., банковский сектор в 2015 г. недополучил

⁵ В 2015 г. по сравнению с 2014 г., согласно данным Росстата России, ВВП сократился на 3,7%, объем промышленного производства – на 3,4%, объем продукции предприятий обрабатывающих производств – на 5,4%, валовое накопление – на 12,2%, инвестиции в основной капитал – на 8,4%, оборот розничной торговли – на 10,0%, расходы на конечное потребление – на 9,3%, а реальная среднемесячная заработная плата – на 9,5%. При этом ИПЦ в 2015 г. вырос на 15,5%, а индекс цен производителей промышленных товаров – на 12,4% [10].

дополнительного рефинансирования своих корсчетов примерно на 1,5 ($5,9 \times 0,25$) трлн руб. Если же учесть примерную величину российского кредитного мультипликатора ($k = 2,5$), то дополнительная кредитная эмиссия в 2015 г. могла увеличить размер кредитного портфеля российских банков примерно на 3,7 трлн руб.

Напротив, в 2015 г. банковский сектор сократил свою зависимость от фондирования со стороны Банка России. В целом эти заимствования значительно уменьшились – на 42,3%, до 5,4 трлн руб. В результате удельный вес рефинансирования от Центрального банка в совокупных пассивах сократился практически в два раза (с 12,0 до 6,5%). Аналогичная тенденция была характерна для средств, размещенных Федеральным казначейством на банковских депозитах. За год совокупная задолженность банков перед Казначейством сократилась до 0,4 трлн руб., или на 28,4% [3, с. 27]. Однако, если учитывать, что кредиты Банка России и депозиты Федерального казначейства по-прежнему сосредоточены только в крупнейших банках, то это не означает, что дополнительное фондирование не требуется другим частным банкам.

Расчеты авторов модели также показали, что по мере роста номинальной ставки процента по кредиту и процентной маржи (разницы между кредитным и депозитным процентами) отношение кредитной эмиссии (безналичных денег) к фискальной эмиссии (наличных денег) нарастает. Причем данная зависимость сопровождается снижением темпов прироста ВВП. Например, при кредитном проценте 18,0% и марже в 8,0 п.п. темпы прироста ВВП ниже, чем при кредитном проценте в 10,0% и марже в 4,0 п.п. (1,050 против 1,064). Соответственно, темпы прироста ВВП будут выше, если снижается кредитный процент при фиксированной марже или процентная маржа при фиксированном проценте. Так, темпы прироста ВВП при кредитном проценте в размере 18,0% и марже в 2,0 п.п. выше, чем при том же кредитном проценте и марже в 8,0 п.п. (1,067 против 1,050), или при одной и той же марже (2,0%), но разных кредитных процентах (10,0 и 18,0%). В последнем случае прирост ВВП будет 1,072 против 1,067 соответственно [7].

Для того чтобы отношение кредитной эмиссии (безналичных денег) к фискальной эмиссии (наличных денег) было безинфляционным и безрисковым, Банку России необходимо перестроить свою процентную политику, привязав ее к предельной норме рентабельности производственных подсистем реальной экономики⁶. Так, в рамках модели

⁶ Так, согласно рейтинга РБК, среднегодовая рентабельность (по чистой прибыли) ведущих российских высокотехнологичных компаний в настоящее время очень низкая. В 2014 г. она в разы уступала среднему проценту за кредит, который в это время составлял 23,0% годовых. Например, среднегодовая рентабельность компании «Сухой» в 2014 г. составляла 4,7%, корпорации «Иркут» – 2,1%, ГКНПЦ им. М.В. Хруничева – 0,5%, компании «Севмаш» – минус 2,1%, РКК «Энергия» им. С.П. Королёва – 0,5%.

ПРВ было доказано, что в случае заметного превышения процентной ставки за кредит (12,0%) над нормой рентабельности производства (9,0%), возникают сильные колебания в темпах роста ВВП. При равенстве процента за кредит (9,0%) и предельной нормы рентабельности подсистем, колебания темпов роста незначительны. И только в случае превышения нормы рентабельности кредитного процента колебания темпов роста подсистем пренебрежимо малы. Иначе ставка процента по кредитам, выданным на цели обновления основного капитала, не может превышать предельную норму рентабельности. В противном случае в экономике возникают сильные колебания темпов роста производственных подсистем, ведущие к спаду экономического роста [7].

Процентная политика Банка России в 2015 г.

В Отчете отмечается, что в 2015 г. Банк России продолжал управлять процентными ставками денежного рынка в диапазоне колебаний ключевой процентной ставки внутри процентного коридора относительно его верхней и нижней (+/- 1,0 п.п.) границы. Снижение ключевой процентной ставки на 6,0 п.п., с 17,0 до 11,0% (в июне 2016 г. – 10,5%) годовых, позитивно воспринималось бизнесом. Заемщики по крайней мере ожидали не меньшего снижения кредитных процентных ставок, но этого не произошло. Средневзвешенная процентная ставка по рублевым кредитам нефинансовым организациям на срок свыше 1 года в 2015 г. снизилась всего на 2,1 п.п., до 13,0% годовых, а по тем же самым кредитам, но для физических лиц, – эта ставка снизилась лишь на 2,0 п.п., до 17,5% годовых.

Однако средневзвешенные процентные ставки по кредитам не являются репрезентативными для реального бизнеса. В реальной практике они всегда выше для МСП и ниже для государственных корпораций, выше для необеспеченных кредитов, ниже для кредитов, обеспеченных государственными ценными бумагами. Если же их оценивать в разрезе отдельных регионов, то и здесь стоимость кредитования сильно различается. Например, потребительский кредит без обеспечения до 500 тыс. руб. на 12 мес. в коммерческом банке «Енисейский объединенный банк» (г. Красноярск) в конце 2015 г. можно было получить только под 30,75% годовых. При этом заемщик должен был заплатить красноярскому банку еще и единовременную комиссию в размере 8,82% от суммы запрошенного кредита. Для сравнения: в то же время тот же самый потребительский кредит в ОАО «Сбер-

лева – 1,5%, завода им. В.А. Дегтярева – 15,6%, РКЦ «Прогресс» – 0,6%, ВПК «НПО машиностроения» – 9,3%, ГосМКБ «Вымпел» – 6,8%, компании «Ростсельмаш» – 3,1%, РСК «МиГ» – минус 10,0%, НПО «Сатурн» – минус 15,7% [9].

банк России» (г. Москва), но уже на срок до 5 лет и на большую сумму, до 1 500 тыс. руб., обходился московскому заемщику куда дешевле – под 27,5% годовых и без какой-либо единовременной комиссионной платы, взимаемой банком.

Повышенная стоимость кредита (вызванная ростом премии за риски, в первую очередь за кредитный и валютный) в условиях структурного дефицита ликвидности российского банковского сектора привела в 2015 г. к снижению спроса на кредитные ресурсы со стороны практически всех групп заемщиков. Это притом, что, как уже отмечено выше, ресурсная база российских банков в 2015 г. имела и неуклонно росла. За прошлый год она выросла, несмотря даже на снижение депозитных процентных ставок (они снижались быстрее, чем кредитные). Так, средневзвешенная процентная ставка по рублевым депозитам нефинансовых организаций на срок свыше 1 года за 2015 г. снизилась на 2,8 п.п., до 10,8% годовых, а средневзвешенная процентная ставка по рублевым вкладам физических лиц аналогичной срочности за тот же период – на 3,8 п.п., до 9,3% годовых. В региональном разрезе это снижение было еще большим, особенно в регионах, где покупательная способность рубля, как ни странно, была ниже. Например, в ОАО «Сбербанк России» годовой вклад «Подари жизнь» (10 тыс. руб.) в 2015 г. можно было оформить под 8,1% годовых, рассчитывая при этом на ежеквартальную выплату процентов. Напротив, в коммерческом банке «Енисейский объединенный банк» (г. Красноярск) на вклад «Копилка» на ту же сумму вкладчик получал не только меньше (7,75% годовых), но выплату процентов по вкладу получал только в конце срока договора по вкладу.

Повышенная жесткость процентной политики в российских банках была связана как с наличием на их балансах значительного валютного риска, так и чистым оттоком их депозитной базы за рубеж. Поэтому для стабилизации ситуации на валютном рынке⁷ Банк России использовал операции валютного репо и аукционы по предоставлению кредитов в иностранной валюте, обеспеченных залогом прав требования по кредитам в иностранной валюте. В середине 2015 г. задолженность российских банков по операциям валютного рефинансирования достигала уровня 36,9 млрд долл., из которых задолженность по операциям репо в иностранной валюте составляла 33,9 млрд долл., а задолженность по кредитам в иностранной валюте, обеспеченным залогом прав требования, – 3,0 млрд долл. Одновременно рост чистых иностранных активов банковского сектора (на 01.01.2013 г. – 1,2 трлн руб., а на 01.04.2016 г. – 6,3 трлн руб.) механически привел к сокращению

⁷ В 2015 г. на 7,0% выросли суммарные требования российских банков к населению и организациям в иностранной валюте в долларовом эквиваленте.

реальных депозитов внутри российской экономики, а значит, и кредитной эмиссии, являющейся основной для перехода экономики России к экономике роста.

Выводы

Сокращение наличного денежного обращения в экономике РФ в 2015 г., осуществляемое в условиях свободно плавающего обменного курса рубля и операционного доминирования краткосрочных процентных ставок на внутреннем денежном рынке, привело к заметному сокращению объемов банковского кредитования организаций финансового сектора и домашних хозяйств.

Снижение банковского кредитования субъектов реальной экономики привело к ограничению целевых функций инструментария кредитного канала монетарной политики в пользу расширения инструментария бюджетного канала долговой политики, что способно перенаправить ресурсы российских банков на реализацию краткосрочных целей фискальной политики.

В условиях высоких процентных ставок за кредит, большой процентной маржи и низкой нормы рентабельности производства дальнейшее сжатие прироста наличных денег в обращении может привести не только к падению темпов прироста ВВП и к продлению периода затяжной стагфляции российской экономики, но и к стремительному росту долларизации капитала (депозитной базы) российских банков, частного бизнеса и населения.

Литература

1. Андрюшин С. Аргументы в пользу управления обменным курсом рубля // Вопросы экономики. 2015. 12. С. 51–68.
2. Андрюшин С. Перспективы таргетирования инфляции в России // Вопросы экономики. 2014. № 11. С. 107–121.
3. Годовой отчет Банка России за 2015 год. http://www.cbr.ru/publ/God/ar_2015.pdf.
4. Маевский В.И. Воспроизводство основного капитала и экономическая теория // Вопросы экономики. 2010. № 3. С. 65–85.
5. Маевский В., Малков С. Перспективы макроэкономической теории воспроизводства // Вопросы экономики. 2014. № 4. С. 137–155.
6. Маевский В.И., Малков С.Ю., Рубинштейн А.А. Особенности и проблемы моделирования переключающегося воспроизводства // Экономика и математические методы. 2015. № 1. С. 26–44.
7. Маевский В., Андрюшин С., Малков С., Рубинштейн А. Денежные механизмы и модель ПРВ // Вопросы экономики. 2016. № 9. С. 129–149.

8. Основные показатели развития национальной платежной системы России. [cbr.ru/statistics/p_sys/print.aspx?file=sheet001.htm&pid=psrf&sid=ITM_30245\\$](http://cbr.ru/statistics/p_sys/print.aspx?file=sheet001.htm&pid=psrf&sid=ITM_30245$).
9. Рейтинг РБК: 50 крупнейших технологических компаний России. rbc.ru/ratings/business/04/06/2015/55674b3d9a7947eee1956ff0?google_editors_picks=true.
10. Социально-экономическое положение России. 2015. М.: Росстат, 2016. gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/accounts.

S.A. ANDRYUSHIN

doctor habilitatus in economics, professor, chief research fellow of the Institute of economics of the Russian academy of sciences, Moscow, Russia
sandr956@gmail.com

M.Y. IVANOV

PhD in economics, senior research fellow of the Institute of economics of the Russian academy of sciences, Moscow, Russia
vektr77@rambler.ru

THE TURNOVER OF CASH IN RUSSIA IN 2015 AND CREDIT ACTIVITY OF BANKS:
THE REPRODUCTIVE APPROACH

The article contends that one of the main factors of low credit activity of Russian banks in 2015 is the reduction of currency in circulation in Russian economy. This decrease was followed by the decline in demand for credit, banks credit issue contraction (including for investment purposes), high credit interest rates, growth of the interest margin and low return rate in industry of real economy, identified with PRV model.

Keywords: *Bank of Russia, banking sector, lending activity, switching reproduction model, currency in circulation, norm of return, interest rate.*

JEL: E51, E58.

В.К. БУРЛАЧКОВ

доктор экономических наук, главный научный сотрудник Института
экономики РАН, профессор МГИМО (У) МИД России

ФОРМИРОВАНИЕ ПРОЦЕНТНЫХ СТАВОК И ПРАВИЛО ТЕЙЛОРА¹

В статье обсуждаются проблемы формирования процентных ставок в современной экономике. Раскрыто влияние эволюции денежного механизма на процентные ставки. Проанализированы причины устойчиво низких уровней процентных ставок в развитых странах. Раскрыто значение правила Тейлора как методологической основы современной политики процентных ставок монетарных властей. Выявлены специфические особенности правила Тейлора и оценены перспективы его использования в монетарной политике.

Ключевые слова: *процентная ставка, денежный механизм, политика процентных ставок, правило Тейлора, монетарная политика.*

JEL: E51, E52, E58.

Последнее десятилетие стало периодом драматичных изменений в динамике и процессах формирования процентных ставок в ведущих экономиках мира. Таргетируемые центральными банками ставки были снижены до значений, близких к нулевым, а ставки по избыточным резервам, привлекаемым центральными банками в депозиты, стали в ряде стран отрицательными. В частности, отрицательные ставки по депозитам коммерческих банков установлены Европейским центральным банком (ЕЦБ), центральными банками Дании, Швеции, Японии. В развитых странах наблюдается снижение реальных ставок, вызванное дефляционными тенденциями. Причины формирования устойчиво низких процентных ставок состоят не только в проявлениях дефляции, но и в экспансионистской монетарной политике, проводимой центральными банками ведущих стран.

Как отмечают К. Борио и П. Дисиагат, «Политика, которая не противостоит бумагу, но агрессивно и постоянно смягчается в пери-

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

оды кризисов, предопределяет долгосрочное снижение процентных ставок и рост долга. Это создает некое подобие долговой ловушки, при которой затруднительно повысить процентные ставки без негативных последствий для экономической системы. Накопление долга и диспропорции в производстве и инвестициях, вызванные устойчиво низкими процентными ставками, препятствуют возвращению этих ставок к нормальным уровням. Таким образом, низкие процентные ставки становятся самоподдерживающимися» [1, с. 3].

В течение длительного периода времени теоретической и методологической основой процентной политики центральных банков было правило регулирования процентной ставки, предложенное Дж. Тейлором. Однако в настоящее время и в развитых странах, и в странах с формирующимися рынками наблюдаются устойчивые расхождения между фактическими процентными ставками и ставками, рассчитываемыми в соответствии с правилом Тейлора [3, с. 40–41]. Это свидетельствует о неучете в указанном правиле ряда особенностей современной денежно-кредитной системы, проявившихся в ходе ее эволюции.

В изначальном варианте правило Тейлора имело вид:

$$r = p + 0,5y + 0,5(p - 2) + 2, \quad (1)$$

где: r – номинальная ставка по федеральным фондам (поскольку первоначально правило разрабатывалось для США, где вследствие использования системы обязательных резервных требований в качестве целевой применяется процентная ставка по обязательным резервам (federal funds rate), формируемая на рынке избыточных на конкретный период времени обязательных резервов и таргетируемая ФРС); p – темп инфляции в течение четырех предыдущих кварталов; y – процентное отклонение ВВП от его трендового (среднего) значения (гэп, т. е. разрыв выпуска) ($y = 100(Y - Y') / Y'$); Y – реальный ВВП; Y' – трендовое (среднее за ряд лет) значение реального ВВП (по расчетам Дж. Тейлора составило 2,2% за период 1984–1992 гг.) [5, с. 202].

Дж. Тейлор предполагал, что цель ФРС по инфляции составляет 2%. Поэтому в уравнении (1) $(p - 2)$, т. е. 2% вычитаются из сложившегося (наблюдаемого) темпа инфляции. Кроме того, принято, что реальная равновесная ставка по федеральным фондам равна 2%. Поэтому в уравнении (1) 2% прибавляются для получения значения номинальной процентной ставки.

Для адекватной трактовки правила Тейлора важно следующее пояснение: «Правило политики в уравнении (1) предопределяет, что ставка по федеральным фондам возрастает, (а) если инфляция увеличивается выше таргетируемого значения в 2% или (б) если реальный ВВП повышается выше значения трендового ВВП» [5, с. 202].

Следовательно, в первоначальном варианте правило Тейлора учитывало, во-первых, рост ВВП выше трендовых значений, означающий перегрев экономики; во-вторых, ускорение в этих условиях темпа инфляции. Это предопределило выбор коэффициента для показателя разрыва выпуска (y) – 0,5 и коэффициента для показателя превышения инфляцией ее таргетируемого значения ($p - 2$) – тоже 0,5. Таким образом, по логике Дж. Тейлора, ставка по федеральным фондам должна возрастать более низкими темпами, чем разрыв выпуска и инфляция, которые она призвана сдерживать. Важно учитывать, что анализируемое правило было разработано Дж. Тейлором на основе эконометрических исследований. Следовательно, оно отражало тенденции, характерные для определенного периода экономического развития.

Теоретические подходы к регулированию процентной ставки были развиты Дж. Тейлором в работе, опубликованной в 1999 г. [6]. В ней представлено уточненное правило реализации политики монетарных властей:

$$r = \pi + gy + h(\pi - \pi^*) + r^f, \quad (2)$$

где: r – краткосрочная процентная ставка; π – фактический темп инфляции (в %); y – отклонение фактического выпуска от трендового значения; π^* – целевое (таргетируемое) значение темпа инфляции; r^f – целевое (таргетируемое) значение процентной ставки; g, h – константы.

Уравнение (2) является линейным, темп инфляции (p) и отклонение фактического выпуска от трендового значения, т. е. разрыв выпуска (y), представлены в логарифмах. Следует отметить, что коэффициент инфляции составляет $(1 + h)$. В трактовке Дж. Тейлора « h – это величина, на которую ФРС повышает процентную ставку *ex post* ($r - p$) в ответ на рост инфляции» [6, с. 325]. По мнению Дж. Тейлора, предложенное им уравнение «может описывать монетарную политику в разные исторические периоды, в которых использовались различные режимы политики» [6, р. 323]. Он, в частности, отмечает: «При каждом режиме реакция параметров g и $1 + h$, вероятно, будет различной, хотя эти параметры при большинстве режимов будут положительными» [6, с. 323]. Далее Дж. Тейлор уточняет этот тезис, утверждая: «Мы ожидаем, что g и $1 + h$ в уравнении (1) будут больше нуля при любых ситуациях. Тем не менее значение этих коэффициентов будет различаться в зависимости от того, как реализуется монетарная политика» [6, с. 325].

Вместе с тем в той же работе отмечается, что g и h – константы [6, с. 323]. Речь в данном случае идет о том, что исторически при режимах монетарной политики складывались разные значения указанных

показателей. Но выбор наиболее эффективного режима монетарной политики предполагает поддержание конкретных параметров, обеспечивающих достижение заявленных целей.

В интерпретации Ч. Карлстрёма и Т. Фуэрста правило Тейлора имеет вид [2, с. 2].

$$FR_t = r^* + 2\% + 1,5(\text{inf}_t - 2\%) + 1(GDP_t - GDP_t^*), \quad (3)$$

где: FR_t – ставка по федеральным фондам; r^* – долгосрочная реальная ставка по федеральным фондам; inf_t – текущий темп инфляции; GDP_t – текущий ВВП; GDP_t^* – потенциальный ВВП по оценке ФРС; 2% – долгосрочный, целевой для ФРС, показатель инфляции; 2% – реальная равновесная ставка по федеральным фондам.

Коэффициент 1,5 определяет степень реакции монетарных властей на усиление инфляции. Коэффициент 1,0 означает, что реакция монетарных властей на гэп выпуска (отклонение выпуска от тренда) адекватна его фактической величине.

Форма уравнения (3) позволяет полнее оценить влияние разрыва выпуска на изменение ставки по федеральным фондам. При $GDP_t > GDP^*$ ФРС должна повысить ставку по федеральным фондам, а при $GDP_t < GDP^*$ – понизить, причем, в одинаковой степени. Важно учитывать, что при коэффициенте 1,0 реакция на два противоположных процесса должна быть одинаковой. Очевидно, что при первом варианте действий центральный банк может необоснованно сдерживать развитие экономического подъема, а во втором – часто изменять ставку, усиливая конъюнктурные колебания. Но главное в том, что все эти действия центральный банк, согласно правилу Тейлора, должен принимать без учета изменения в динамике спроса на деньги и их предложения как важнейшего фактора формирования процентных ставок.

Одним из недостатков правила Тейлора часто называется использование ненаблюдаемых экономических переменных, т. е. показателей, которые определяются лишь на основе экспертных оценок. Это, в частности, относится к потенциальному объему выпуска, соответствующему естественному уровню безработицы, а также к долгосрочному равновесному уровню реальной процентной ставки. Правило Тейлора основывается на факторах воздействия на процентную ставку, находящихся под непосредственным контролем центральных банков, и не учитывает действие факторов, формирующихся в реальной экономике, в частности, средней рентабельности или склонности бизнес-структур и домашних хозяйств к привлечению кредитов.

При анализе правила Тейлора большое внимание традиционно уделяется влиянию эффекта ликвидности и эффекта Фишера на формирование процентных ставок. Первый из них выражается в кратко-

срочном снижении процентной ставки в начальном периоде реализации экспансионистской монетарной политики. В основе этого эффекта – рост денежного предложения. Однако пересмотр хозяйствующими субъектами инфляционных ожиданий приводит к повышению ценовой динамики и, как следствие, к росту номинальных процентных ставок.

Эффект Фишера, в отличие от эффекта ликвидности, является долгосрочным. Он состоит в увеличении номинальных процентных ставок в результате продолжительной экспансионистской политики монетарных властей. По мнению Дж. Тейлора, «влияние инфляции на процентную ставку является краткосрочным «эффектом ликвидности» в отличие от долгосрочного эффекта Фишера (эффекта ожидаемой инфляции)». И далее: «Эффект ожидаемой инфляции наблюдается, если темп роста денежного предложения увеличивается или если возрастает r^* – таргетируемый темп инфляции при использовании правила монетарной политики» [6, с. 324]. В данном случае речь идет о том, что рост денежного предложения приводит к формированию инфляционных ожиданий, а они вызывают увеличение номинальных процентных ставок. Причем, в условиях сильной инфляции наблюдается их значительное повышение. Но надо учитывать, что в краткосрочном плане рост денежного предложения способен предопределить снижение процентных ставок как следствие увеличения денежной ликвидности в экономике.

По мнению Дж. Хаммела, «За счет включения фактического темпа инфляции правило Тейлора компенсирует эффект Фишера. Два члена уравнения – инфляция и разрыв выпуска – отражают эффект ликвидности. Если либо инфляция, либо выпуск находятся на низком уровне, центральному банку следует снизить таргетируемую процентную ставку в целях стимулирования экономики. Но если эти показатели слишком высоки, центральный банк должен повысить таргетируемые значения этих показателей» [4, с. 2].

На наш взгляд, утверждение, что правило Тейлора учитывает как эффект ликвидности, так и эффект Фишера, является спорным. Дело в том, что использование эффекта ликвидности означает увеличение центральным банком денежного предложения с целью снижения процентных ставок и, соответственно, стимулирования совокупного спроса. Но реализация этой меры способна привести к росту цен и выходу за пределы целевого показателя инфляции.

Мнение о том, что следование правилу Тейлора способно вызвать эффект Фишера, основывается на возможности влияния центрального банка на темп инфляции. Но фактически центральный банк, использующий это правило, всегда должен выбирать между регулированием инфляции и минимизацией разрыва выпуска. В этой связи следует

обратить внимание на специфику стагфляции. В этом состоянии экономической системы, как известно, падение ВВП сочетается с повышательной ценовой динамикой. Но попытки ее снижения за счет увеличения процентной ставки будут приводить к дальнейшему падению ВВП.

Как отмечают Б. Хофманн и Б. Богданова, в ряде развитых стран в 70–х годах XX в. в период сильных инфляционных процессов процентные ставки, регулируемые центральными банками (policy rates), были ниже уровней, определяемых на основе правила Тейлора [3, с. 37–38]. С середины 80-х годов XX в. и до начала XXI в., т. е. в период низкой инфляции и общей макроэкономической стабильности, регулируемые монетарными властями процентные ставки соответствовали рассчитываемым на основе правила Тейлора. С начала 2000-х годов регулируемые ставки центральных банков ведущих стран оказались на уровнях, значительно ниже тех, которые определяются на основе правила Тейлора. Характерно, что возникновение этого явления совпало с переходом развитых стран к мягкой монетарной политике.

Б. Хофманн и Б. Богданова полагают, что отклонение регулируемых центральными банками процентных ставок от ставок, рассчитываемых на основе правила Тейлора, может быть вызвано: во-первых, мягкой монетарной политикой ведущих стран, предопределившей снижение равновесного уровня реальных процентных ставок; во-вторых, неполным учетом факторов, влияющих на формирование ставок, в частности, состоянием финансовой сферы. [3, с. 46].

По нашему мнению, важно отметить, что существенное отклонение процентных ставок, рассчитываемых по правилу Тейлора, от ставок центробанков проявилось в начале 2000 г., т. е. в период существенной трансформации денежно-кредитного механизма как в развитых странах, так и в странах с развивающимися рынками. Переход на стандарты Базеля I привел к тому, что основным регулятором кредитной активности коммерческих банков стал не приток депозитов клиентуры, а выполнение базельского норматива отношения капитала к активам. Появление в тот же период платежных систем, контролируемых центральными банками (ЦБ), превратило остатки на корреспондентских счетах коммерческих банков в ЦБ (т.н. ликвидность банковского сектора или «корсчета») в особые деньги, немультиплицируемые и полностью контролируемые монетарными властями. В результате таких изменений перестал действовать классический механизм денежного мультиплицирования.

Рост предложения денежной ликвидности со стороны коммерческих банков привел к формированию понижительной тенденции в динамике процентных ставок. Одновременно снижение коммерческими банками объемов расчетов через платежные системы центральных банков за счет роста расчетов через клиринговые системы,

подобные американской системе CHIPS (Clearing House and Interbank Payments System), предопределило падение спроса на деньги ЦБ – «корсчета». Это обусловило снижение ставок, регулируемых центральными банками.

Подводя итоги анализа правила Тейлора, необходимо отметить следующее.

1. Использование правила Тейлора предполагает изменение коэффициентов (констант) уравнения при смене режимов реализуемой монетарной политики. Поэтому речь фактически идет об использовании разных уравнений при различных режимах ДКП.

2. Разрыв (гэп) выпуска в уравнении Тейлора определяется как разность между фактическим и трендовым значениями ВВП. Возможны два варианта. При первом варианте фактический ВВП превышает трендовое значение. Это предполагает повышение процентной ставки для предотвращения перегрева экономики. При втором варианте фактический ВВП оказывается ниже трендового значения. Это предполагает снижение процентной ставки. Однако реализация такой меры невозможна при высоких темпах инфляции, т.е. в условиях сочетания падения ВВП и роста цен (стагфляции). В этом случае правило Тейлора неприменимо.

3. Уравнение Тейлора связывает выпуск и инфляцию, но не позволяет определять их согласованные уровни. Поэтому воздействие на выпуск может иметь негативные последствия для ценовой динамики и наоборот.

4. В соответствии с правилом Тейлора процентная ставка определяется без учета динамики предложения денег и спроса на них.

5. Эволюция денежного механизма современной экономики усложнила взаимосвязи между краткосрочной процентной ставкой, используемой при банковских кредитных операциях, и ставкой, по которой центральный банк предоставляет денежную ликвидность банковскому сектору. Использование коммерческими банками инноваций, в частности, увеличение объема клиринговых расчетов, привело к снижению спроса на резервы в центральных банках, т.е. средств на корреспондентских счетах. Это усилило понижательную динамику ставки, таргетируемой центральными банками.

6. Необходимость изменения параметров g и $(1 + h)$ означает отсутствие констант, обуславливающих соотношения между инфляцией и гэпом выпуска. Следовательно, это соотношение нестабильно.

7. Важным фактором падения процентных ставок в развитых странах стала избыточная левериджированность домашних хозяйств. Высокий уровень процентных выплат снижает предельную склонность домашних хозяйств к заимствованиям и приводит к стагнации совокупного платежеспособного спроса.

Литература

1. *Borio C., Disyatat P.* Low interest rates and secular stagnation: is debt a missing link? <http://www.voxeu.org/article/low-interest-rates-secular-stagnation-and-debt> 25 June. 2014.
2. *Carlstrom Ch., Fuerst T.* The natural rate of interest in Taylor rules // Federal reserve bank of Cleveland Economic Commentary. N. 2016-01. March 22, 2016. [Электронный ресурс]. www.clevelandfed.org.
3. *Hofman B., Bogdanova B.* Taylor rules and monetary policy: a global «Great Deviation»? // BIS Quarterly Review. 2012 . September.
4. *Hummel J.* What's wrong with the Taylor rule? // Library of economics and liberty. 2014. <http://www.econlib.org/cgi-bin/printarticle2.pl?file=Columns/y2014/HummelTaylor.html>.
5. *Taylor J.* Discretion versus policy rules in practice // Carnegie-Rochester Conference Series on Public Policy. 1993. N 39.
6. *Taylor J.* A historical analysis and monetary policy rules. In: Taylor J. (ed.) *Monetary Policy Rules*. Chicago: University of Chicago Press, 1999.

V.K. BURLACHKOV

doctor habilitatus in economics, chief research fellow of the Institute of economics of the Russian academy of sciences, professor of Moscow State Institute of international relations (University) of the Ministry of foreign affairs of Russian Federation, Moscow, Russia
vkbur@gmail.com

INTEREST RATES FORMATION AND TAYLOR RULE

The article deals with the problems of interest rates formation in modern economy. The influence of money mechanism evolution on interest rates is discussed. The reasons of persistently low levels of interest rates in developed countries are analyzed. The role of Taylor rule as methodological basis of modern interest rates policy of monetary authorities is studied. The characteristic features of Taylor rule are disclosed and the perspectives of its using in monetary policy are examined.

Keywords: *interest rate, Taylor rule, money mechanism, interest rate policy, monetary policy.*

JEL: E51, E52, E58.

МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА

А.М. ВОЛКОВ

кандидат экономических наук, зав. сектором экономики европейских стран
Национального исследовательского института мировой экономики
и международных отношений РАН им. Е.М. Примакова

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОТНОШЕНИЯ РОССИИ С ФИНЛЯНДИЕЙ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ¹

Экономические отношения между Россией и Финляндией в конце XX — начале XXI в. развивались достаточно успешно. Внешне торговый оборот и финские инвестиции в российскую экономику в целом увеличивались, однако объем российских инвестиций в Финляндию был заметно меньшим. Неустойчивый курс рубля и «война санкций» 2014–2015 гг. отрицательно сказались на двусторонних связях. В статье большое внимание уделено сопоставлению данных, представленных в разных источниках статистики, и анализу корпоративной информации.

Ключевые слова: Россия, Финляндия, внешняя торговля, экспорт, импорт, иностранные инвестиции.

JEL: F23, F14, F21.

В течение нескольких десятилетий внешняя торговля между двумя странами занимала важное место во взаимных экономических отношениях. В 1980-х годах XX в. доля СССР во внешнеторговом товарообороте Финляндии доходила до 25%. В начале 1990-х годов в связи с распадом СССР и глубоким экономическим кризисом взаимный товарооборот резко сократился, а затем постепенно стал возрастать. Заметно увеличились прямые иностранные инвестиции, особенно из Финляндии в Россию. Однако в настоящее время экономические трудности и взаимные санкции вновь осложнили ситуацию.

На фоне резкого ухудшения отношений России и ЕС, которое уже выразилось во введении летом 2014 г. взаимных экономических санкций и контрсанкций, все чаще стали звучать комментарии о сильно разли-

¹ Исследование выполнено за счет гранта Российского научного фонда (проект № 14-28-00097 «Оптимизация российских внешних инвестиционных связей в условиях ухудшения отношений с ЕС») в Институте мировой экономики и международных отношений РАН.

чающейся позиции отдельных стран – членов ЕС. В этой связи особый интерес представляет анализ российских хозяйственных связей с Финляндией. За последние годы на эту тему было написано достаточно много научных публикаций [1], [2], [3], [4], [5], [6], [7], [8]. Поэтому в этой статье будут рассмотрены преимущественно последние события.

Внешняя торговля

Внешнеторговый оборот между Россией и Финляндией быстро увеличивался с 2003 по 2008 г. В связи с мировым экономическим кризисом в 2009 г. он резко сократился (экспорт на 42%, а импорт на 40%) и вернулся к уровню 2006 г. В два последующих года он вновь рос, но уровня 2008 г. так и не достиг. В 2012 г. объем взаимной торговли вновь сократился (экспорт на 9%, а импорт на 12%). В 2013 г. вновь наблюдался его рост и, согласно данным ФТС России, внешнеторговый оборот товаров между Россией и Финляндией составил 18,7 млрд долл. США, в том числе экспорт составил 13,3 млрд долл., импорт – 5,4 млрд долл.²

В данных российской и финской статистики по внешней торговле имеются расхождения, особенно по импорту России из Финляндии. Различие в оценках объясняется тем, что при учете товарооборота финская статистика при оформлении товара учитывает страну происхождения, а российская – страну, откуда товар был поставлен.

По финским данным, характер динамики российско-финляндской торговли был примерно такой же, как по российским данным. В 2013 г. оборот внешней торговли товарами между Россией и Финляндией, по данным Таможенного управления Финляндии, составил 21,1 млрд долл. США. Российский экспорт товарной продукции достиг уровня 14,0 млрд долл., а объем российского импорта из Финляндии составил 7,1 млрд долл. В 2014 г. показатели значительно ухудшились: экспорт сократился на 18%, а импорт – на 14%, а в 2015 г. экспорт снизился на 27%, а импорт – более чем на 30%. Таким образом, взаимный товарооборот в 2015 г. оказался меньше 12,7 млрд евро³.

По российским данным, товарооборот России и Финляндии за 2015 г. снизился на 39% – до 9,8 млрд долл., в 2016 г. он также продолжал снижаться. За январь – апрель экспорт в Россию снизился на 11%, а импорт – на четверть⁴.

В предкризисном 2013 г. доля России в товарообороте Финляндии составляла 13,9% (доли Германии и Швеции составили 11,2% и 11,5% соответственно). Доля России в финском экспорте составляла

² Российский статистический ежегодник. Росстат. <http://www.gks.ru>.

³ Сайт Таможни Финляндии. <http://www.tulli.fi>.

⁴ Сайт ФТС России. customs.ru.

9,6% (доли Германии и Швеции были равны 9,7% и 11,6%). Более значительна была доля поставленных в Финляндию российских товаров. В 2013 г. их доля составляла 18,1% (доли Германии и Швеции равнялись 12,6% и 11,4%). В 2006 г. доля Финляндии в торговом обороте России составляла 5%, после чего начался ее планомерный спад, длившийся вплоть до 2013 г., когда доля Финляндии достигла 2,2%, заняв 15-е место в российском товарообороте.

В последние годы товарная структура российских экспортных поставок в Финляндию не претерпела значительных изменений. По-прежнему основной статьёй российского экспорта являются топливо и энергоносители. В 2014 г. доля топлива и энергоносителей в структуре экспорта в Финляндию составила 79,9% , в том числе 64,6% – нефть и нефтепродукты и 11,1% – природный газ. На долю химических продуктов и товаров приходилось 8,9% экспорта, на древесное сырье – 4,3%, на машины, оборудование и транспортные средства – 1,1%.

Наиболее крупными статьями российского импорта из Финляндии в 2014 г. были машины, оборудование и транспортные средства – 36,3%, химические продукты и товары – 20,4%, в том числе медикаменты – 5,6%, бумага, картон и изделия из них – 10,6%, пищевые продукты – 6,5%. Характерной особенностью финского экспорта в Россию было господство в нем товаров, производимых малыми и средними предприятиями.

По данным Банка Финляндии, общий оборот услуг между Россией и Финляндией в 2013 г. составил 3,8 млрд долл. США, или 18,3% от товарооборота. Объем российского экспорта услуг в Финляндию составил 1,1 млрд долл., а импорт услуг из Финляндии составил 2,7 млрд долл.

В структуре российского экспорта услуг в Финляндию наибольшая доля (свыше 50%) приходится на деловые и личные поездки (примерно поровну), прочие деловые услуги, транспортные услуги. В российском импорте услуг из Финляндии наибольший удельный вес также приходится на поездки – свыше 80%, при этом личные превышают деловые поездки примерно в 10 раз. В отличие от торговли товарами с Финляндией сальдо торговли услугами для России является отрицательным. В 2013 г. данный показатель составил 1,7 млрд долл.

Россия является для Финляндии одним из основных партнеров в области торговли услугами. В 2013 г. российско-финский оборот услуг занимал 4-е место (после Швеции, Германии и США), с долей 6,4%. Сфера услуг играет важную роль в торгово-экономических взаимоотношениях между нашими странами. Финляндия является привлекательной страной для туризма. В 2010 г. в представительствах Финляндии в России было выдано порядка миллиона виз гражданам России. Существенно увеличился приток в Россию финских граждан в качестве туристов, теперь они имеют возможность как иностранные пассажиры

паромов отправиться без визы в г. Санкт-Петербург. В 2010 г. в Россию морским путем прибыло 192 тыс. финских туристов. Открытие движения скоростного пассажирского поезда «АлLEGRO» между Хельсинки и Санкт-Петербургом, состоявшееся 12 декабря 2010 г., также внесло вклад в увеличение пассажирских потоков в обоих направлениях.

Сложные экономические явления в еврозоне, замедление темпов экономического роста в Российской Федерации, различные санкции и контрсанкции и снижение курса рубля в 2014 г. оказали негативное влияние на общие показатели российско-финляндского сотрудничества (см. ниже).

Финские инвестиции в экономику России

Локомотивами финской экономики считаются электронная, электротехническая промышленность, машиностроение, судостроение, металлообработка и металлургия, информационные технологии и проектно-консалтинговые услуги, объединенные понятием «технологические» отрасли промышленности, которые считают Россию перспективным рынком с высоким потенциалом.

По оценкам Финско-Российской торговой палаты и инвестиционного агентства «Helsinki Business Hub», в России работают от 600 до 650 финских компаний, в основном малые и средние предприятия. По данным Росстата, с 2007 по 2014 гг. накопленный объем инвестиций увеличился почти в 3 раза и составил 3,5 млрд долл. (см. табл. 1). Наибольший удельный вес приходится на долю прямых инвестиций – 73,3%, доля прочих – 25%, портфельных – 1,7%. По данным же Центрального банка России, объем только прямых инвестиций в РФ заметно превышает данные Росстата (см. табл. 2). Объем финских прямых инвестиций в РФ составляет около 1% всех инвестиций в Россию.

По данным Статистического центра Финляндии, по состоянию на начало 2014 г. объем накопленных финских прямых инвестиций в России составлял 2,8 млрд евро. Россия находится на шестом месте в рейтинге стран – реципиентов финских прямых инвестиций (с долей 2,7%). Официальная статистика инвестиций не слишком точна. В ряде случаев в современных условиях затруднена идентификация первоначального источника инвестиций в экономику стран, и она не всегда корректно определяется (часто это обусловлено проведением инвестиционных вложений через дочерние компании в третьих странах). МИД Финляндии сообщает, что с учетом инвестиционных вложений финских компаний через дочерние компании (в том числе через оффшорные зоны) объем финских инвестиций в Россию оценивается в 12 млрд евро. Согласно финским оценкам, объемы инвестиционных вложений из Финляндии в Россию превышают данные Росстата в 3–3,5 раза.

Таблица 1

Динамика инвестиций в Россию из Финляндии, в млн долл.

Наименование	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Накоплено инвестиций на начало периода	1 364	2 349	2 823	3 266	3 343	2 973	3 068
Поступило инвестиций и инвестиционных доходов	1 014	1 311	1 301	726	1 046	992	1195
Изъято (погашено) инвестиций	418	741	1 044	864	915	764	796
Накоплено на конец периода	1953	2927	3096	3127	3318	3223	3457

Источник: составлено автором на основе данных Росстата.

Таблица 2

Финские прямые инвестиции в РФ (на начало года), в млн долл.

	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Всего	5509	6634	5085	4293	4349	3143
Участие в капитале	2974	4297	2711	1880	2112	1746
Долговые инструменты	2535	2336	2374	2413	2236	1397

Источник: составлено автором на основе данных Центрального банка России.

Основная доля финских прямых инвестиций сегодня сосредоточена в Северо-Западном (более половины) и Центральном федеральных округах. Больше всего финны инвестируют в предприятия Санкт-Петербурга и Ленинградской области. По объему накопленных финских инвестиций в экономику России к приоритетным областям относятся обработка древесины и производство изделий из дерева, целлюлозно-бумажное производство, пищевая промышленность, издательская и полиграфическая деятельность, строительство, оптовая и розничная торговля, аренда и предоставление услуг, энергетика.

Лесной сектор — важная часть финско-российских торговых отношений. Деревообрабатывающие производства в России имеются у крупнейших финских отраслевых концернов «Stora Enso» и «UPM-Kymmene». Правда, ряд проектов строительства крупных ЦБК был заморожен в связи с экономическим кризисом последних лет.

Финский энергетический концерн «Fortum» реализует в России крупную инвестиционную программу в секторе создания новых энергогенерирующих проектов стоимостью 4 млрд долл. Самое крупное вложение в Россию «Fortum» осуществил, приобретя в 2008 г. контрольный пакет акций российской генерирующей компании «ТГК-10» в Западной Сибири. На настоящий момент «Fortum» консолидировал порядка 98% акций «ТГК-10» и осуществил делистинг компании на фондовой бирже ММВБ. Общая сумма сделки составила 2,7 млрд евро (4,1 млрд долл.). В начале 2015 г. он завершил строительство Няганской

ГРЭС в Ханты-Мансийском автономном округе на 12 месяцев раньше намеченного срока. С запуском в эксплуатацию III энергоблока станции ее совокупная мощность составила 1270 МВт. Это крупнейшая и самая современная тепловая станция в России, построенная «с нуля».

В области фармацевтики ведущий финский производитель лекарств – компания «Orion» – перенес часть своего производственного цикла в Россию, создав в г. Санкт-Петербург мощности по первичной и вторичной локальной упаковке современных фармацевтических препаратов для онкологии и пульмонологии.

В г. Всеволожске, Ленинградской области, действует завод компании «Nokian Tyers» по производству автомобильных шин. Первые шины были выпущены 6 июня 2005 г. Суммарные инвестиции в проект с 2004 г. оцениваются в 800 млн евро. В настоящее время производственные мощности завода составляют 15,5 млн шин в год. 80% легковых шин «Nokian Tyers» производятся на российской площадке. С 2005 по 2015 г. было произведено свыше 70 млн шин. В середине 2015 г. на российском подразделении концерна было занято 1346 человек⁵.

Ведущий финский производитель современных строительных изоляционных материалов «Parok group» построил в Тверской области предприятие по производству минераловатной теплоизоляции.

Собственное производство в России имеют предприятия пищевой промышленности «Atria», «Valio», «Fazer», производитель лакокрасочной продукции «Tikkurila». «Металлургическая компания «Rautaruukki» имеет собственные производственные мощности по выпуску металлических строительных конструкций, а также исследовательский центр в России – в Обнинске и Балабаново (Калужская область).

Финские компании инвестируют в жилищное, производственное и дорожное строительство, а также в коммерческую недвижимость («Lemminkäinen», «YIT», «SRV», «Honkarakerpe»). Общая стоимость реализуемых проектов составляет свыше 4 млрд долл.

Что касается машиностроения, то финская компания «Wärtsilä» совместно с российской компанией «Трансмашхолдинг» приступили к строительству завода по производству в России высокопроизводительных и экологически чистых дизельных двигателей (в том числе для модернизации тепловозного парка российских железных дорог). Общий объем инвестиций в проект составляет порядка 50 млн евро. Данный проект будет способствовать развитию современного дизелестроения в России.

При организации бизнеса в России внимание финских компаний сосредоточено на инвестициях в создание сбытовой сети для финских товаров. Так, компания «Stockmann» построила крупный тор-

⁵ Новости «Fontanka.fi». fontanka.fi. 14.10.2015.

гово-офисный комплекс «Невский Центр» на площади Восстания в Санкт-Петербурге, вложив в этот проект более 185 млн евро. Торговый комплекс «Невский центр» стал первым собственным объектом недвижимости данной компании на территории России. В России растет число магазинов сети K-Rauta, которые продают стройматериалы и товары для дома. Крупнейшая финская торговая компания «Kesko» построила в России в 2012–2013 гг. четыре крупных продовольственных супермаркета – по два в регионах Москвы и Санкт-Петербурга. Инвестиции «Kesko» в России, по оценкам экспертов, составили в 2012–2015 гг. 300 млн евро. Цель компании — добиться чистого объема продаж в 500 млн евро в год. «Kesko» владеет в России 12 магазинами товаров для дома «K-Rauta». Крупная финская торговая компания «SOK» («S-grupp») подписала соглашение об инвестициях с холдинговой компанией «Адамант» (г. Санкт-Петербург) о размещении в строящихся торгово-развлекательных комплексах последней четырех новых продовольственных гипермаркетов «Призма». «SOK» планировала приобрести у фирмы «Адамант» до 50 тыс. кв. м торговых площадей на сумму в 100 млн евро. Она уже имеет пять магазинов «Призма» в Санкт-Петербурге и один — в Ленинградской области.

По данным СМИ Финляндии, в начале 2015 г. финский производитель упаковочной ленты «Specta» купил в Санкт-Петербурге завод по переработке пластиковых бутылок. Компания планирует увеличить мощность завода до 12 тыс. т сырья в год (переработка 200 млн бутылок). Произведенное сырье будет использовано на заводе компании в Костроме «ВолгаСтрап» для выпуска пластиковой упаковочной ленты.

В индустриальном парке «Марьино» (Санкт-Петербург) финский концерн «Teknos» открыл в России свой крупнейший завод по производству лакокрасочной продукции. Стоимость строительства завода составила 17 млн евро. Новый завод позволит финскому концерну заместить импорт промышленных красок в Россию. К 2018 г. компания планирует выйти на объемы производства до 10 млн л жидких и 2 тыс. т порошковых красок для промышленного применения в год и занять 15% рынка промышленных порошковых красок и 10% рынка жидких промышленных покрытий (сейчас эти показатели составляют 10% и 5% соответственно)⁶.

Финский производитель оборудования для пищевой промышленности «Kometos» подписал соглашение с Министерством сельского хозяйства и продовольствия Самарской области о строительстве ферм и убойных цехов. Предметом соглашения является реализация на территории Самарской области проектов, направленных на повышение эффективности в области уоя крупного и мелкого рогатого скота,

⁶ Сайт компании «Teknos». teknos.ru. 15.06.2015.

свиной, первичной переработки мяса, производства молочной продукции. Кроме того, «Kometos» поставит самарским сельхозпроизводителям технологии переработки корнеплодов, производства рыбы, корма для рыбы и комбикормов для скота. Первоначальный этап реализации проекта рассчитан на 2015–2016 гг., а в перспективе совместная работа должна перерасти в долгосрочное сотрудничество.

В Санкт-Петербурге открылся завод по производству деревянных энергосберегающих окон финской компании «Skaala». Его мощность – 50 тыс. единиц продукции в год⁷.

Финская компания «Ruukki», ведущий поставщик металлоконструкций для строительства, открыла в России свой первый розничный магазин «Руукки Экспресс». Объем ее продаж металлочерепицы ежегодно растет⁸.

Финская компания «Set Grupp» вместе с петербургской фирмой «Техноресурс» планирует построить в Гатчинском районе Ленинградской области технопарк по переработке отходов с объемом инвестиций в 300 млн долл. Мощность первого проекта составит 500 тыс. т отходов в год. Он будет перерабатывать твердые бытовые, пищевые, строительные и другие виды отходов. Строительство начнется в 2016 г., и в 2017 г. будет запущена первая очередь комплекса⁹.

Российские инвестиции в экономику Финляндии

Поток финских капиталовложений на российский рынок довольно весом, а российские инвестиции в экономику Финляндии пока менее значительны. В основном российскими инвесторами выступают сырьевые компании. По данным Статистического центра Финляндии, в финской экономике накоплено российских прямых инвестиций в объеме 872 млн евро. Россия находится на восьмом месте по объему накопленных прямых инвестиций в финской экономике (с удельным весом в 1,4%).

Среди наиболее крупных российских прямых инвестиций в Финляндии было приобретение в 1994 г. «Газпромом» 25% акционерного капитала в газовом монополисте – концерне «Gazum», который является монопольным импортером природного газа из России в Финляндию. Ежегодный объем импорта газа превышал 4 млрд куб. м. Компания владеет 1000 км магистральных газопроводов и 357 км распределительных сетей.

⁷ Новости YLE. yle.fi. 12.03.2015.

⁸ «Kauppalehti». kauppalehti.fi. 16.03.2015.

⁹ Новости «Fontanka.fi». fontanka.fi. 13.08.2015.

Таблица 3

Динамика инвестиций из России в Финляндию, в млн долл.

Наименование	2009	2010	2011	2012	2013
Накоплено инвестиций на начало периода	131	172	117	155	152
Поступило инвестиций и инвестиционных доходов	202	808	849	507	347
Изъято (погашено) инвестиций	169	862	754	567	285
Накоплено на конец периода	172	116	211	152	215

Источник: составлено автором на основе данных Росстата.

«Лукойл» в результате покупки финских компаний «Oy Teboil Ab» и «Suomen Petrooli Oy» стоимостью 60 млн долл. получил над ними полный контроль. Основными видами деятельности «Oy Teboil Ab» и «Suomen Petrooli Oy» являются управление сетью из 289 АЗС и 132 Д-точек (отдельно стоящие наземные емкости и колонки по продаже дизельного топлива), оптовая продажа нефтепродуктов, а также производство и продажа масел. Главным результатом этой сделки стал выход «Лукойла» на финский рынок конечного потребителя нефтепродуктов. «Suomen Petrooli Oy» специализируется на закупках продукции нефтяной, нефтехимической, газовой и химической промышленности как на внешнем, так и на финском рынке и в производстве смазочных материалов. «Oy Teboil Ab» занимается реализацией указанных видов продукции, в том числе в Россию. Компания осуществляет продажу автомобильного топлива в Финляндии и располагает заводом по производству смазочных масел. Доля продаж компании на внутреннем рынке страны в течение последних лет оставалась стабильной на уровне 23–25%.

В 2002 г. была создана компания RAO Nordic как дочернее подразделение «Интер РАО ЕЭС». Она специализируется на продаже российской электроэнергии через североевропейскую биржу «Nord Pool» в странах Северной Европы.

В 2007 г. «Норильский Никель» приобрел перерабатывающую компанию Harjavalta у американской компании OMG.

АО «Nizhex Scandinavia» – дочернее предприятие АО «Нижнекамскнефтехим» из Республики Татарстан. Эта компания поставляет в Финляндию по долгосрочным контрактам синтетический каучук, стирол, моноэтилен гликоля и пропиленов.

Высокой степенью интенсивности отличается транспортный бизнес между Россией и Финляндией благодаря пассажирскому и туристическому потокам, экспорту и импорту между двумя странами, а также транзиту грузов третьих стран. На этом направлении работает ряд совместных российско-финляндских предприятий:

- АО «Финнсовтранс» было создано в 1991 г. в финском городе Котка «VR Grupp» («Финские железные дороги») и концерном «Союзвнештранс». Основными направлениями деятельности являются логистика, транспортно-экспедиторское обслуживание и организация железнодорожных, авиационных, автомобильных, морских и речных перевозок.
- АО «Karelian Trains» было основано в 2006 г. «VR Grupp» и «Российскими железными дорогами» на паритетных основах. Задача компании состоит в приобретении высокоскоростного подвижного состава «Аллегро» для движения между Санкт-Петербургом и Хельсинки с его последующей арендой железнодорожным перевозчикам. В 2012 г. по этому маршруту было перевезено свыше 350 тыс. пассажиров.
- АО «ContainerTransScandinavia» было зарегистрировано в 2007 г. на территории Финляндии в виде акционерного общества на паритетной основе при участии «ТрансКонтейнер» (дочерняя компания «Российские железные дороги») и «VR Grupp». Целью этого совместного предприятия является обеспечение железнодорожных перевозок грузов в контейнерах между Россией и Финляндией, а также оказание комплекса услуг по организации контейнерных перевозок на евроазиатских маршрутах.

В декабре 2010 г. «STX Finland» и российская «Объединенная судостроительная корпорация» создали на паритетной основе совместный Арктический центр судостроительных технологий Arctech Helsinki Shipyard Oy, который специализируется на проектировании и строительстве сложных судов ледового класса. Деятельность совместного предприятия сфокусирована на кооперации между российским и финским морскими кластерами и удовлетворении потребностей заказчиков, которым требуется обновление и усиление их арктического флота. В первую очередь это строительство таких высокотехнологичных судов, как ледоколы, суда-снабженцы, другие специализированные суда. В декабре 2012 г. на верфи было завершено строительство первого многофункционального ледокола для российского «Совкомфлота» – «Витус Беринг». Выполнение проекта по строительству судов данного типа проходит в тесной кооперации с «Выборгским судостроительным заводом», на площадях которого для судов построены стальные корпусные секции. Совместная работа российских и финских судостроителей была высоко оценена Президентом России В.В. Путиным, отметившим, что это одно из самых высокотехнологичных судов в мире. Высокую оценку судно получило и от руководства компании «Exxon Mobil», которая по договору с «Совкомфлотом» в марте 2013 г. начала его эксплуатацию на месторождениях «Сахалин-1» и «Сахалин-2». В марте 2015 г. фирмой спущен на воду ледокол «Мурманск».

АО «Freight One Scandinavia» создано на паритетных основах в ноябре 2009 г. «VR Grupp» и крупнейшим железнодорожным оператором России «Первая грузовая компания». Компания занимается комплексным обслуживанием отправок грузов, осуществлением заказов вагонов, планированием логистики, приобретением дополнительных экспедиторских, терминальных и автотранспортных услуг.

С 2011 г. на рынке Финляндии работает российская ИТ-компания «Ай-Теко», которая открыла в декабре 2011 г. центр обработки данных в Восточной Финляндии («TrustNet Oy»). «Совместная российско-финляндская биотехнологическая лаборатория», основанная в 1989 г. и базирующаяся в университете Турку, занимается прежде всего проведением исследований в области биомедицины.

Таким образом, из приведенного списка реализованных крупных проектов видно, что основная их часть была осуществлена уже достаточно давно, а в последние годы крупных проектов российских компаний в Финляндии было немного.

Влияние санкций на взаимные экономические отношения

В 2014 г. в результате введения странами ЕС санкций и ответных контрсанкций со стороны России в российско-финских экономических отношениях возникли серьезные проблемы.

«Сейчас в результате действия санкций под угрозой оказался весь комплекс российско-финских торгово-инвестиционных связей. В двустороннем сотрудничестве наметились негативные тенденции», – сказал Президент России В.В. Путин на переговорах с Президентом Финляндии Саули Ниинисте в августе 2014 г.¹⁰

Позицию Финляндии в отношении санкций выразил Президент страны Саули Ниинисте: «Одной из причин разногласий с Россией является то, что Финляндия в качестве члена ЕС принимает участие в принятии решений, которые не нравятся России. Хельсинки поддерживает санкции Брюсселя в отношении Москвы»¹¹. Министр иностранных дел Финляндии Эркки Туомиоя заявил: «Если будет необходимо, то Хельсинки готов ввести новые санкции против РФ, однако страна не имеет ясной картины происходящего»¹².

Существуют различные оценки воздействия санкций и контрсанкций. Согласно докладу «Трансатлантическая экономика 2014» Университета Джона Хопкинса, в плане инвестиций Финляндия страдает от

¹⁰ РИА Новости. ria.ru. 15.08.2014.

¹¹ Новости YLE. yle.fi. 28.02.2015.

¹² РИА Новости. ria.ru. 28.01.2015.

санкций больше, чем Россия¹³. Министерство финансов Финляндии оценивает прямые потери от российских ответных мер примерно в 0,1% ВВП Финляндии¹⁴.

В августе 2015 г. министр по вопросам развития и внешней торговли Финляндии Лепита Тойвакка заявила, что стране удалось возместить потери от санкций за счет выхода на новые рынки. В частности, вырос экспорт финской продукции в Германию, Швецию и США. «Российские контрсанкции охватывают лишь малую часть продукции, которая поступает из Финляндии в Россию. Это примерно 5% от финского экспорта в Россию и 0,5% от всего финского экспорта», – заявила Тойвакка.

Премьер-министр Финляндии Юха Сипиля заявил, что череда санкций западных стран и России не ставит под угрозу проект компаний «Fennovoima» и «Росатом» по строительству атомной электростанции в Пюхяйоки, поскольку санкции не затрагивают энергетический сектор. Он также заявил, что санкции не приведут к разрешению кризиса. Единственный возможный выход из ситуации – дипломатия¹⁵.

Согласно результатам опроса, проведенного Торговой палатой Финляндии, большинство предприятий на юго-востоке Финляндии пострадали от спада в российской экономике и последствий санкций. На негативное влияние жаловались три компании из четырех¹⁶. Председатель Финско-российской торговой палаты Эско Ахо считал, что финские компании страдают от снижения платежеспособности российских клиентов. Для финской экономики Россия имеет судьбоносное значение¹⁷. Согласно данным весеннего «Барометра Финско-российской торговли», большинство респондентов не испытывало непосредственного прямого влияния от российских санкций, в то же время косвенное влияние было более чем у 80%. Сейчас главная проблема для финнов, работающих с Россией, – это нестабильность курса рубля. Бизнесменов также волновала экономическая нестабильность, политическая ситуация и финансовые проблемы, возникающие у клиентов финских компаний¹⁸.

Таким образом, финские эксперты по торговле с Россией придерживались мнения, что санкционная политика, установившаяся в отношениях между Россией и Западом, является далеко не единственным препятствием, затрудняющим в настоящее время деятельность фин-

¹³ «Kauppalehti». kauppalehti.fi. 16.03.2015.

¹⁴ Сайт Министерства финансов Финляндии. vm.fi. 25.03.2015.

¹⁵ «Helsingin sanomat». hs.fi. 02.08.2015.

¹⁶ Новости YLE. yle.fi. 17.02.2015.

¹⁷ Новости YLE. yle.fi. 23.04.2015.

¹⁸ Новости YLE. yle.fi. 22.04.2015.

ских компаний в России. Неопределенность в операционной деятельности финского бизнеса вносят нестабильность экономической ситуации в России и ослабление курса рубля. В Министерстве занятости и экономики Финляндии объяснили, в свою очередь, что трудно оценить влияние санкций и экономической ситуации в России на финский бизнес. В Финско-Российской торговой палате сообщили, что работающие в России финские компании относятся к ситуации прагматично, и никакой паники среди компаний замечено не было¹⁹.

Было еще несколько факторов, которые оказали воздействие на российско-финляндские экономические отношения. Так, экспорт из России (в том числе и в Финляндию) необработанной древесины (лесакругляка) был запрещен в конце 2014 г. Это обосновывалось тем, что в России необходимо осуществлять более глубокую обработку древесины и поставлять обработанную древесину (шпон, доски, вагонку). В последние месяцы из Финляндии шел беспрецедентный отток средств, связанный, вероятно, с возвратом в Россию средств российских предприятий и отдельных лиц, – пишет журнал «Forbes» со ссылкой на доклад компании «CrossBorder Capital»²⁰.

По причине российских контрсанкций с января по ноябрь 2014 г. объем финского экспорта молока снизился на 24% по отношению к 2013 г.²¹ Введенное Россией эмбарго на ввоз сельскохозяйственной продукции из ЕС пагубно отразилось и на закупочных ценах в Финляндии. Кроме того, цены на молочную продукцию снизились по всему миру²². Сельское хозяйство Финляндии потеряло уже 400 млн евро из-за контрсанкций России, из них финские производители молочной продукции недосчитались порядка 200 млн евро, согласно докладу Союза финских фермеров МТК. ЕС принял решение выделить финским фермерам 9 млн евро в качестве компенсации²³.

На уровне фирм ситуация разная. Так, в начале 2014 г. были ожидания, что оборот «Valio» в России составит 400 млн евро, но в результате контрсанкций России объем продаж составил 260 млн евро. «Valio» продолжает в России производство плавящихся сыров на заводе в п. Ершово Одинцовского района; в декабре 2014 г. была запущена вторая производственная линия, ее максимальная мощность составляет 10 тыс. т. Суммарный объем инвестиций в проект превысил 63 млн евро. По информации компании, в 2015 г. компания увеличила объем производимой в России продукции на 30%. Сырье для плавлен-

¹⁹ Сайт агентства STT. stt.fi. 03.08.2015.

²⁰ Сайт агентства «Barents Observer». barentsobserver.com. 16.02.2015.

²¹ Сайт концерна «Stockmann». stockmann.fi. 19.01.2015.

²² Сайт компании «Maasedun tulevaisuus». maaseuduntulevaisuus.fi. 25.07.2015.

²³ Ibid.

ного сыра поступает с внутреннего рынка России и из стран, на которые не распространяется запрет на ввоз продукции²⁴. Пятая часть торгового оборота «Valio» приходится на Россию²⁵.

В рамках программы оптимизации издержек из-за ослабления курса рубля и слабого спроса в России торговый концерн «Stockmann» планирует закрыть три универсама в России до конца 2016 г., расположенных в торговых центрах «МЕГА» на территории Москвы²⁶. Он объявил о продаже сети своих магазинов в России компании «Reviva Holdings Limited», работающей в России под брендом британской сети «Degenhams». Стоимость сделки составляет 5 млн евро. Бренд «Stockmann» будет использоваться магазинами еще в течение 2 лет. Представители концерна объясняют продажу российского бизнеса его убыточностью, усилившейся на фоне кризисных явлений. Таким образом, у «Stockmann» в России останется только девелоперское подразделение, владеющее и управляющее ТРК «Невский центр»²⁷. Сеть магазинов женской одежды «Lindex», входящая в концерн «Stockmann», собирается закрыть магазины в России. Сейчас у сети в России 19 торговых точек. Причины этого: изменение рынка розничных цен и тяжелое экономическое положение в Финляндии²⁸.

Финский строительный концерн «УТ» адаптировал свою деятельность в России к новым экономическим условиям и сократил около 300 сотрудников. Падение цен на нефть и сильное снижение курса рубля с их последствиями увеличили неопределенность деловой среды в России.

В то же время президент финской компании «Fazer» Кристоф Вицтум заявил, что компания намерена продолжать осуществлять инвестиции в свои заводы на территории России. Компания уже инвестировала 230 млн евро в деятельность в России. У «Fazer» есть 4 производственные площадки в России – три в Санкт-Петербурге и одна в Москве. На этих заводах выпекается до 190 тыс. т хлеба в год. Доходы в 2014 г. составили около 12 млрд руб. (около 15% всех доходов группы)²⁹.

В 2014 г. несколько финских компаний, работающих в России, понесли убытки. Среди наиболее пострадавших – концерны «Valio» и «Nokian Renkaat». Объем продаж «Nokian Renkaat» в России в I квартале 2015 г. упал на 45% – со 140,7 млн евро до 76,8 млн евро, а их доля в совокупных продажах концерна – на 17,7 процентных пункта, до 27,3%. В большой степени негативное влияние оказали волатиль-

²⁴ «Экономика и жизнь». eg-online.ru. 19.01.2015.

²⁵ «Helsingin sanomat». hs.fi. 20.04.2015.

²⁶ Сайт концерна «Stockmann». stockmann.fi. 06.05.2015.

²⁷ «Helsingin sanomat». hs.fi. 26.11.2015.

²⁸ «Kauppalehti». kauppalehti.fi. 17.02.2015.

²⁹ Сайт компании «Fazer». fazer.ru. 21.01.2015.

ность рубля и задержка начала продаж зимних шин в России. 80% производства «Nokian Renkaat» приходится на завод в Ленинградской области, остальное – на предприятие в Финляндии. Меньшее падение товарооборота в России – от 2 до 7% – показали «Kesko», «YIT», «Fortum» и «Neste Oil». В целом в 2014 г. никакой катастрофы с компаниями в России не произошло. Например, текстильное предприятие «Lindström», а также предприятие «Skaala», производящее двери и окна, инвестировали в свой бизнес в России в разгар экономического кризиса. Компания «Fazer», как и некоторые другие, неплохо заработала в рублях, но ослабление российского рубля неизбежно привело к уменьшению выручки. Финская компания «Tikkurila», чья выручка в 2014 г. в России упала на 14%, продолжает развивать свой бизнес в России. Доходность от бизнеса в России и в Восточной Европе составила 9% от чистых продаж. Объемы продаж красок снизились до уровня 1980-х годов. Доля России в продажах производителя лакокрасочных материалов «Tikkurila» составляет примерно 30%³⁰. Колебание курсов валют привели к сокращению продаж «Nokian Tyers» на 30% во II квартале 2015 г. по сравнению с аналогичным периодом 2014 г.³¹

Сильное влияние оказывает нестабильность курса рубля на туризм. Поток новогодних туристов из России в Финляндию в декабре 2014 г. сократился наполовину. По данным Статистического центра Финляндии, число ночевок российских туристов в финских гостиницах упало на 52,1% – до 75,5 тыс. В декабре – январе поток россиян в Финляндию сократился на 40–50%, а объемы беспошлинной торговли рухнули на 60%. Это стало разочарованием для туристической и торговой отраслей Финляндии, поскольку россияне – самая большая группа туристов в Хельсинки. Общее сокращение числа российских туристов в 2014 г. оценивается в 20%. В качестве основной причины снижения туристического потока из России традиционно называется обвал курса рубля³². По итогам первого полугодия 2015 г. Финляндия стала самой популярной страной среди россиян. В Финляндии побывали почти 1,7 млн чел., что на 30,7% меньше по сравнению с аналогичным периодом 2014 г. За первое полугодие 2015 г. в России побывали 717 тыс. граждан Финляндии, на 2,5% больше, чем год назад³³. Количество пересечений российско-финляндской границы наземным транспортом за 9 месяцев 2015 г. снизилось на 21%, или на 1,8 млн, по сравнению с аналогич-

³⁰ Новости YLE. yle.fi. 10.09.2015.

³¹ Новости «Fontanka.fi». fontanka.fi. 14.10.2015.

³² Статистический центр Финляндии. stat.fi. 24.02.2015.

³³ Новости «Fontanka.fi». fontanka.fi. 10.09.2015.

ным периодом 2014 г.³⁴, а за первое полугодие 2016 г. – на 7% по сравнению с аналогичным периодом 2015 г.³⁵

В Санкт-Петербурге прошли «Дни финского бизнеса в Санкт-Петербурге», организованные Финско-Российской торговой палатой. В этом мероприятии приняли участие 90 финских компаний и 350 российских гостей. По мнению заместителя директора палаты Яны Реколайнен, настроение финских предпринимателей гораздо оптимистичнее, чем год назад. Современная ситуация заставляет финских предпринимателей приспосабливаться к новой реальности и искать новые формы деятельности. Некоторые компании увеличивают закупку местной продукции и расширяют локализацию производства в России³⁶. Исполнительный директор компании «Leipurig» Аки Оянен заявил, что трудная ситуация в России должна восприниматься как «новая нормальная», с ней надо смириться, адаптироваться и приносить прибыль³⁷.

По данным Финско-Российской торговой палаты (ФРТП), финский экспорт в Россию начинает подавать признаки оживления. «Дно» в торговле с Россией, возможно, уже достигнуто. Экспорт в Россию и бизнес в России несколько увеличились после рекордно низких показателей весны 2015 г. По словам исполнительного директора ФРТП Мирьи Тири, финские компании адаптировали свою деятельность в сложившейся ситуации и ожидают небольшого роста в дальнейшем. В отчете ФРТП говорится, что проблемы, с которыми финские фирмы сталкивались в России, связаны с нестабильным курсом рубля, а также с политической ситуацией в стране³⁸.

Происходят и другие изменения в положительную сторону. Глава правительства России объявил, что удалось достичь договоренности с Финляндией о возобновлении работы межправительственной комиссии. Он отметил, что снижение объема внешней торговли между двумя странами происходит по экономическим причинам, прежде всего из-за снижения цен на углеводороды, а также из-за санкций³⁹.

Литература

1. Кузнецов А.В. Перспективы российско-финляндского инвестиционного сотрудничества в контексте углубления интеграции в Балтий-

³⁴ Сайт Финляндско-Российской торговой палаты. svkk.ru. 23.10.2015.

³⁵ Новости «Fontanka.fi». fontanka.fi. 06.07.2016.

³⁶ «Kauppalehti». kauppalehti.fi. 22.10.2015.

³⁷ «Kauppalehti». kauppalehti.fi. 15.08.2015.

³⁸ Сайт Финляндско-Российской торговой палаты. svkk.ru. 01.11.2015.

³⁹ Сайт «Коммерсантъ». kommersant.ru. 29.01.2016.

- ском регионе и нового этапа евразийской экономической интеграции // *Международная экономика*. 2014. № 2. С. 9.
2. Пискулов Ю. Традиции российско-финляндской торговли // *Международная экономика*. 2013. № 5. С. 33–43.
 3. Российско-финляндские экономические отношения в контексте современных интеграционных процессов: Материалы круглого стола / Отв. ред. В.А. Шлямин. Хельсинки, 2013.
 4. Российско-финляндское экономическое сотрудничество: прошлое, настоящее, будущее // *Вестник Санкт-Петербургского университета*. Серия 5. Экономика. 2015. № 1. С. 122–129.
 5. Сутырин Р.Ф., Лисицын Н.Е. Мировой экономический кризис и развитие российско-финляндских экономических связей // *Экономика и управление*. 2010. № 5. С. 19–24.
 6. Шаныгин С.И., Ризванова Э.Р. Анализ сопоставимости информации о внешнеторговом взаимодействии России и Финляндии // *Проблемы экономики и управления в торговле и промышленности*. 2013. № 1. С. 53–58.
 7. Шлямин В.А. Глобальный аспект российско-финляндского сотрудничества // *Проблемы современной экономики*. 2008. № 2. С. 98–100.
 8. Финляндия. Новые вызовы и возможности для экономического сотрудничества с Россией / Под ред. В.А. Шлямина. СПб.: Издательско-полиграфическая ассоциация вузов России, 2015.

A.M. VOLKOV

PhD in economics, the Head of the Sector of the European countries economy of the National research institute of world economy and international relations named after E.M. Primakov of the Russian academy of sciences, Moscow, Russia
volkov@imemo.ru

ECONOMIC RELATIONS BETWEEN RUSSIA AND FINLAND NOWADAYS

Economic relations between Russia and Finland were developing successfully. Foreign trade and the Finnish investments in Russian economy increased as a whole. But there are much less Russian investments in Finland. Instable rouble exchange rate and “sanctions war” caused mutual relations significantly in 2014-2015. Large attention is paid to comparison of various sources of statistics and analysis of corporate information.

Keywords: *Russia, Finland, foreign trade, export, import, foreign investments.*

JEL: F23, F14, F21.

М.Н. ТОШМАТОВ

кандидат экономических наук, и.о. профессора,
проректор по учебной работе и управлению качеством образования
Технологического университета Таджикистана

Н.Т. МИРЗОРАХИМОВ

аспирант Технологического университета Таджикистана

ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ И РАЗВИТИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ РЕСПУБЛИКИ ТАДЖИКИСТАН

В статье рассматриваются актуальные проблемы формирования и развития инновационной экономики, поддержки инновационной деятельности с целью повышения конкурентоспособности экономики Таджикистана. Авторы рассматривают основные пути повышения инновационной активности в Республике Таджикистан.

Ключевые слова: национальная инновационная система, инновационная экономика, конкурентоспособность страны, стимулирование и поддержка инновационной деятельности, инновационная политика, человеческий капитал.

JEL: O300.

На современном этапе основным фактором устойчивого роста экономики, обеспечения конкурентоспособности страны в условиях глобализации и ускоряющегося научно-технического прогресса, а также повышения уровня жизни населения становится переход на инновационный путь развития. В связи с этим проблема формирования и развития инновационной экономики актуальна и для Республики Таджикистан. В научных публикациях большинство авторов под инновационной экономикой понимают экономику, основанную на знаниях. Как полагает Б. Мильнер, образование, повышение профессиональной подготовки и квалификации работников, поддержка развития новаторского мышления имеют существенное значение для экономического и технического прогресса, для формирования инновационного общества, основанного на знаниях [8, с. 294]. Т.А. Исмаилов и Г.С. Гамидов считают инновационной экономикой, основанную на знаниях и инновациях, на восприятии новых идей, систем и технологий, на готовности к их практической реализации в различных сферах человеческой деятельности [4, с. 43]. Как отмечает Г. Лыч, под инновационной экономикой понимается «закономерный этап эво-

люции мировой экономики, который приходит на смену отживающей традиционной экономике, кардинально изменяя существующие представления о форме и структуре национального богатства, критериях эффективности накопления и общественного воспроизводства» [7, с. 24]. По мнению А.А. Голубева, инновационная экономика – это тип хозяйственной деятельности, основанный на применении достижений науки и техники в производстве и распределении товаров и услуг [1, с. 4]. Инновационная экономика, как отмечает Г.М. Мутанов, представляет собой тип экономики, основанный на потоке инноваций, постоянном технологическом совершенствовании, производстве и экспорте высокотехнологичной продукции с высокой добавленной стоимостью и на технологиях, где прибыль в основном создается за счет интеллекта новаторов и ученых [9, с. 19–20]. На наш взгляд, инновационная экономика представляет собой экономику, основанную на знаниях и инновациях, генерация, распространение и использование которых является движущей силой социально-экономического развития страны и повышения конкурентоспособности производимой страной продукции.

Опыт развитых стран показывает, что начальной стадией построения инновационной экономики является создание национальной инновационной системы (НИС) как современной институциональной модели генерации, распространения и использования знаний. Впервые данный термин ввел английский экономист К. Фриман в 1987 г., исследуя инновационную систему Японии [15]. По его мнению, НИС представляет собой совокупность взаимосвязанных организаций (структур), занятых производством и коммерческой реализацией научных знаний, технологий в пределах национальных границ, а также комплекс институтов правового, финансового и социального характера, обеспечивающих инновационные процессы и имеющих прочные национальные корни, традиции, политические и культурные особенности [2]. Основу НИС составляет генерация знаний, обеспечиваемая совокупностью институтов по производству и трансформации научных знаний (фундаментальные, прикладные исследования и разработки) в конкурентоспособные продукты и услуги.

Сегодня идеология НИС широко распространена в большинстве развитых стран. Однако до сих пор нет четкого определения этого термина, а также не разработана методология успешного формирования НИС. Тем не менее страны, которые являются лидерами инновационного развития, реализовывали свои собственные национальные программы в рамках НИС.

Для Республики Таджикистан приоритетной задачей является формирование НИС, способствующей непрерывному инновационному обновлению, формированию и развитию инновационной эко-

номики на основе эффективного использования интеллектуального потенциала страны. В связи с этим в последние годы для формирования и развития инновационной экономики правительством Республики Таджикистан осуществляются реформы в научно-технологическом и производственном секторах. Принимается и улучшается законодательство, ведется работа по развитию производства конкурентоспособной продукции, разрабатываются государственные отраслевые программы и стратегии развития. И все же проблема инновационного развития остается крайне актуальной, поскольку стране еще не удалось добиться значимых результатов в данной сфере.

Анализ мирового опыта свидетельствует о том, что на пути формирования и развития инновационной экономики возникает немало сложных проблем. В нашей стране это связано, во-первых, с низким уровнем инвестиций в инновации. За последние десять лет в Таджикистане реализовано более 90 государственных инвестиционных проектов на общую сумму 12 млрд сомони. В настоящее время реализуются 63 других проекта более чем на 19 млрд сомони [10]. Однако этого недостаточно для модернизации и диверсификации экономики. Одной из основных проблем современного производства Таджикистана остается низкий уровень технического вооружения предприятий и изношенность парка оборудования. Обновление основных фондов в промышленности происходит медленно, степень износа этих фондов составляет более 70%, срок их эксплуатации превышает 25–30 лет. Инвестиции в инновации позволили бы обеспечивать непрерывное обновление технической и технологической базы производства, снижать себестоимость и выпускать конкурентоспособную на мировом рынке продукцию. Следовательно, для нашей страны актуальным является поиск и привлечение нетрадиционных источников инвестиций.

Во-вторых, хотя нашим правительством и была принята Программа инновационного развития Республики Таджикистан на 2011–2020 гг., но в ней не ничего не сказано о механизмах и инструментах стимулирования инновационной деятельности. Прежде всего следует иметь в виду, что инновационное развитие невозможно без грамотной налоговой политики государства. В развитых странах налоговая политика направлена на стимулирование инновационных процессов, на создание благоприятных условий для бизнеса с помощью налоговых льгот и преференций. С целью активизации и поддержки предпринимательства в 2012 г. был принят новый Налоговый кодекс Республики Таджикистан (уменьшился на 42 статьи). Число налогов было сокращено с 21 до 10, предусматривается ряд льгот, а также преференций, сумма которых за последние шесть лет составила 20 млрд сомони [10]. Эти средства переданы в распоряжение предпринимателей. К сожа-

лению, проблема заключается в том, что в Налоговом кодексе Республики Таджикистан не отражены вопросы поддержки инновационной деятельности за счет предоставления налоговых льгот.

В-третьих, нет четко сформулированного проекта по формированию инновационной системы. В последние годы в стране были приняты важные нормативно-правовые акты: Закон Республики Таджикистан «О технологическом парке», Программа инновационного развития Республики Таджикистан на 2011–2020 гг., Закон Республики Таджикистан «Об инновационной деятельности», а также законы, программы, стратегии в области предпринимательства, науки и образования. Однако при этом данные нормативно-правовые акты в значительной степени выполняются формально.

В-четвертых, в стране не развита инфраструктура инновационной деятельности, что является серьезным препятствием для перехода к инновационной модели. Для формирования и развития инновационной экономики должны создаваться технопарки, инновационные центры, бизнес-инкубаторы, центры трансфера технологий, где инновационные предприятия получали бы поддержку. К сожалению, эта инфраструктура в Таджикистане отсутствует. Опыт развитых стран, таких как США, Япония, Южная Корея, Финляндия, Китай, показывает, что в современных условиях жесткой конкуренции инновационная инфраструктура предопределяет темпы развития экономики страны. Выигрывает тот, кто имеет развитую инфраструктуру создания и реализации инноваций.

В-пятых, в республике имеется много серьезных проблем в сфере образования, науки и подготовки кадров. Исследования показывают, что в последнее время произошли определенные позитивные сдвиги в области образования и науки: увеличилось финансирование данных сфер науки; создан ряд исследовательских институтов; компьютеризированы школы. К примеру, реализация Программы компьютеризации в Республике Таджикистан на 2010–2015 гг. была выполнена на 106% [10]. Несмотря на это, состояние системы образования и науки в Республике Таджикистан не соответствует современным требованиям. Нехватка качественных специалистов связана с тем, что вся система образования слабо ориентирована на подготовку кадров для инновационной экономики. Не лучшая ситуация сложилась и в отечественной науке, где возник острый дефицит молодежи. Численность занятых в научном секторе в 2014 г. составляла 3593 чел. (2010 г. – 5756 чел.), из них 294 – доктора наук (2010 г. – 334), 728 – кандидаты наук (2010 г. – 896). Финансирование сферы науки из государственного бюджета за 2014 г. составляло 0,09% от ВВП¹. Наука и образование оторваны от запросов и требований, предъ-

¹ Ежегодный стат. сборник Республики Таджикистан.

являемых высокотехнологичными производствами. К примеру, доля наукоемкой продукции в промышленном секторе составляет 0,001%–0,002%, тогда как в развитых странах – 30–35%.

Для выхода из создавшегося положения прежде всего необходимо разработать государственную инновационную политику и проводить ее в тесной увязке с инвестиционной политикой страны, развивать те направления, в которых уже есть какие-то заделы. Как показывает зарубежный опыт, это возможно посредством формирования и развития современной национальной инновационной системы.

Ключевыми для формирования и развития инновационной экономики в Республике Таджикистан являются проблемы науки, системы образования и подготовки высококвалифицированных специалистов. Именно человек с высоким уровнем образования, отвечающим современным требованиям, необходимой квалификацией и опытом формирует инновационную экономику, знания становятся важнейшим фактором развития, а сфера образования является звеном системы генерации, передачи и практического применения знаний [12].

Эффективность инвестиций в образование и науку подтверждена многочисленными исследованиями и расчетами. Подсчитано, что рост продолжительности образования в стране на один год ведет к росту ВВП на 5–15% [11, с. 20–22]. А рост совокупных расходов на НИОКР в ВВП на 1 процентный пункт обеспечивает прирост ВВП на 0,78 процентных пункта [13]. Подсчитано также, что доллар, затраченный на исследования и разработки, приносит в восемь раз больше прибыли, чем доллар, вложенный в технику [5].

Однако для подготовки высококвалифицированных специалистов необходимо обеспечивать процесс передачи, освоения и реализации получаемых знаний. В связи с этим в Республике Таджикистан следует разработать Программу по повышению уровня образования, которая, в свою очередь, потребует повышения качества преподавания естественных, точных и технических наук, повышения престижа технико-инженерных профессий, а также подготовку кадров узкой специализации для инновационной экономики.

Одной из особенностей развития экономики инновационного типа является неразрывная связь образования, науки с производственной деятельностью. Чтобы наладить связь промышленности с наукой, нужно создать в стране инновационную инфраструктуру (технопарки, конструкторские бюро, специальные экономические зоны). По нашему мнению, надо создать в стране современный технологический парк на базе одного из университетов, который мог бы отвечать современным требованиям. Суть в том, что технопарки вне университетов являются коммерческими структурами, главная задача которых – получить прибыль. Мы должны сосредоточить в одном месте

всю необходимую инфраструктуру для развития наукоемкого бизнеса (научно-исследовательские лаборатории, изобретателей, бизнес-консультантов, финансовые учреждения) и предоставить молодым ученым и малым предприятиям возможность коллективно использовать данную инфраструктуру на максимально льготных условиях. Нужно также освободить такой технологический парк от всех видов налогов. Также считаем необходимым создать конструкторские бюро для индустриализации и инновационного развития страны, которые могли бы обслуживать предприятия по сегментам – сельскохозяйственному, электротехническому, транспортному. Такие отраслевые конструкторские бюро будут оказывать услуги по улучшению используемого оборудования, повышению качества выпускаемой продукции и созданию опытно-промышленных образцов.

Учитывая вышеизложенное, необходимо развивать механизмы коммерциализации технологий и повышать их эффективность. Для успешного формирования системы коммерциализации результатов интеллектуальной деятельности в Таджикистане необходимо создать благоприятные условия, прежде всего совершенствовать патентное законодательство и улучшить механизмы правовой защиты результатов интеллектуальной деятельности.

По разным оценкам, на долю научных и инновационных факторов приходится от 70 до 95% прироста ВВП в развитых странах [3]. Опыт развитых стран показывает, что на сегодняшний день значительную долю финансирования НИОКР осуществляет не частный бизнес, а государство. В этой связи необходимо развивать венчурную систему инвестирования. Исследования показали, что инновации чаще всего рождаются на предприятиях малого и среднего размера, а важнейшим источником средств для них является венчурный капитал, который представляет собой особую форму начального финансирования. Если сравнить американские компании, финансируемые венчурным капиталом, с другими компаниями, не получающими такого финансирования, выясняется, что эти компании созревают раньше других (анализ SDC VentureEconomics), выводят продукцию на рынок быстрее [14, с. 421–426], [18, с. 959–984]. Ссылки на их патенты делаются чаще, чем на патенты фирм, не получающих венчурного финансирования [17, с. 674–692]. Инновационные компании, получающие венчурное финансирование, не только внедряют инновации лучшего качества, но и работают в высокотехнологичных отраслях. Так, свыше 75% стоимости всей индустрии программного обеспечения США приходится на продажи, генерируемые компаниями, которые в период своего роста получали венчурное финансирование [16, с. 84].

В связи с этим государство совместно с местными инвесторами (банками, страховыми компаниями) на принципах государственно-част-

ного партнерства должно создать «Национальный венчурный фонд». Инвестиционная политика фонда должна быть направлена на поиск и привлечение проектов в перспективных отраслях, имеющих достаточный экспортный потенциал. Цель такого сотрудничества заключается в том, чтобы получать в будущем доступ к передовым западным технологиям для последующего трансфера их в Таджикистан. Также венчурные фонды – это возможность выхода на ведущие технологические компании мира и создания информационной системы для обмена знаниями, опытом и технологиями в сотрудничестве с венчурными фондами мира.

Опыт развитых стран свидетельствует о том, что ни одна страна не может одновременно развивать все ключевые факторы развития инноваций. Для ликвидации тактических пробелов, а также для изучения реального инновационного процесса надо создать карту развития инноваций в регионе. Например, действующая в Европе «Карта европейского инновационного пространства» – это система индикаторов, составляемая исследователями для изучения динамики и развития инноваций. Идея создания карты, на наш взгляд, позволит лучше оценить ситуацию, анализировать динамику развития, формировать шкалу оценок по районам (и в целом по стране), выявить возможности для экономического роста и стимулирования инновационной деятельности, составлять прогнозы инновационной деятельности в рамках инновационной политики страны.

В национальных стратегических документах развития четко должны быть отражены научно-технологические и инновационные приоритеты страны (на 20–50 лет) с учетом национальных особенностей. Для построения таких прогнозов стоит учесть мировые тенденции развития научно-технологических и инновационных областей. Это прежде всего биотехнологии, информационные технологии, технологии материалов и нанотехнологии, которые используются для решения глобальных проблем. К примеру, в Германии приоритеты развития страны отражены в принятой в 2007 г. Стратегии по развитию высоких (информационных) технологий до 2020 г., которая направлена на развитие информационно-коммуникационных технологий. В Китае ключевые приоритеты развития научно-технической сферы содержатся в 11-м пятилетнем плане. В Финляндии стратегические приоритетные направления отражены в Национальной инновационной стратегии.

Республике Таджикистан, учитывая сложившуюся ситуацию в инновационной сфере, необходимо принять свою стратегию инновационного развития. Не умаляя значения социальных вопросов, необходимо произвести изменения в структуре расходов государственного бюджета. Как показывают официальные источники, ежегодно более 50% бюджета страны расходуется в этом направлении. В стратегии инновационного развития нужно сделать ставку на модернизацию

реального сектора экономики страны и на повышение конкурентоспособности ее продукции в условиях глобализации, чтобы развивать, производить товары «завтрашнего дня» и увеличить доли наукоемких товаров в структуре производства и экспорта.

Для реализации вышеназванных задач нужна четкая инновационная политика, способная объединить в рамках инновационной системы разных участников процесса, определить их роли, обязанности, мотивировать их для последовательных действий. Здесь ключевую роль играет государство. Вмешательство государства в инновационные процессы, по опыту развитых стран, необходимо для того, чтобы в частном секторе создать стимулы к инновациям и внедрению новых технологий. Необходимость государственного вмешательства в процесс внедрения инноваций объясняется также длительностью научно-производственного цикла, высокими затратами и неопределенностью конечного результата [6]. Нужно предоставлять компаниям прямую поддержку в ситуациях, когда рыночные механизмы не срабатывают. Считаем, что проведение активной государственной инновационной политики будет способствовать формированию и развитию высокотехнологичного и наукоемкого сектора, который существенно повысит конкурентоспособность страны и обеспечит устойчивое развитие экономики Республики Таджикистан.

Литература

1. Голубев А.А. Экономика и управление инновационной деятельностью: Учебное пособие. СПб: СПбГУ ИТМО, 2012.
2. Иванова Н.И. Национальные инновационные системы. М.: Наука, 2002.
3. Инновационная парадигма экономического развития: взаимодействие государства, учебных заведений и бизнеса при подготовке специалистов /Под ред. к.э.н. И.И. Савельева; Министерство образования и науки Российской Федерации, Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, Владимирский филиал. Владимир: ВИТ-принт, 2013.
4. Исмаилов Т.А. Инновационная экономика — стратегическое направление развития России в XXI веке / Т.А. Исмаилов, Г.С. Гамидов // Инновации. 2003. № 1.
5. Комаров И. Интеллектуальный капитал / И. Комаров // Персонал. 2000. № 5.
6. Ленчук Е.Б. Инновационный аспект формирования научно-технической политики в современной России. М.: Науковедение, 2000.
7. Лыч Г. Инновационная экономика: реальность или миф? //Директор. 2006. № 2.

8. Мильнер Б.З. Теория организации. М.: Инфра-М. 2005.
9. Мутанов Г.М. Инновации: создание и развитие. Алматы: Казак университет, 2012. – 224 с.
10. Послание Президента Республики Таджикистан от 20.01.2016. Душанбе, НИАТ «Ховар». www.khovar.tj.
11. Сунян В. Сфера труда в США: новые тенденции и вызовы XXI в. // Проблемы теории и практики управления. 2001. № 3.
12. Экономика знаний: монография / Отв. ред. В.П. Колесов. М.: ИНФРА-М, 2008. – 432 с.
13. Chen D.H.C., Dahlman C.J. The Knowledge Economy, The KAM Methodology and World Bank Operations. – The International Bank For Reconstruction and Development. The World Bank, 2006.
14. Debra J. Aron and Edward P. Lazear. The Introduction of New Products // American Economic Review Papers and Proceedings (1990).
15. Freeman C. Technology Policy and Economic Performance: Lessons from Japan. London: Pinter, 1987.
16. Lerner J. The Architecture of Innovation. Boston: Harvard Business School Press, 2012.
17. Kortum S., Lerner J. Assessing the Contribution of Venture Capital to Innovation // RAND Journal of Economics.No. 4 (Winter 2000).
18. Hellmann T., Manju Puri. The Interaction Between Product Market and Financing Strategy: the Role of Venture Capital //Review of Financial Studies (2000).

M.N. TOSHMATOV

PhD in economics, acting professor, vice rector for education and quality management of the Technological university of Tajikistan, Dushanbe, Tajikistan
t.makhmud@mail.ru

N.T. MIRZORAHIMOV

post-graduate student of the Technological university of Tajikistan, Dushanbe, Tajikistan
n.mirzorahimov@gmail.com

THE PROBLEMS OF FORMATION AND DEVELOPMENT OF INNOVATIVE ECONOMY
OF THE REPUBLIC OF TAJIKISTAN

This article discusses the relevance and necessity of the formation and development of innovative economy, support innovation to improve the competitiveness of the economy, revealed major problems and formulated the basic ways of solving problems to enhance innovation activity in the Republic of Tajikistan.

Keywords: *innovation, national innovation system, innovative economy, the country's competitiveness, stimulate and support innovation, innovation policy, human capital.*

JEL: O300.

Е.Г. ПЕТРОСЯН
младший научный сотрудник,
аспирантка ГОУ ВПО Российско-Армянский университет, г. Ереван

ГАРМОНИЗАЦИЯ НАЛОГОВЫХ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ (НА ПРИМЕРЕ ЕС)

В статье рассмотрены общемировые тенденции изменений налоговых систем стран мира за последнее двадцатилетие в связи с глобализационными процессами, которые привели к усилению конкуренции между странами в области налогово-бюджетной политики. Налоговая гармонизация в странах ЕС, несмотря на ряд общих принципов, предусматривает суверенитет стран-членов в налоговых вопросах. В целях выявления общих черт и различий и влияния гармонизации налоговой политики в ЕС на страны-члены детально изучены процессы налоговой гармонизации: исследованы как основные экономические показатели, так и правовые аспекты налоговой системы.

Ключевые слова: гармонизация налоговых законодательств, регулирование прямых и косвенных налогов в ЕС, налоговые ставки, налоговое бремя.

JEL: E62, E63, F38, H20, H71, H87, K34.

Глобализационные процессы привели к обострению конкуренции между налоговыми системами стран мира. В результате некоторые национальные налоговые системы столкнулись с сильной конкуренцией на международном уровне, что привело к снижению стимулов эффективного ведения бизнеса в данных странах, к оттоку капитала из них и стало препятствием для притока прямых иностранных инвестиций. Усиление конкуренции особенно заметно при изучении прямых налогов. В настоящее время в мире наблюдается тенденция снижения ставок налога на прибыль (см. рис. 1), что связано с негативным влиянием данного налога на экономику.

Во-первых, налог на прибыль может исказить цены на факторы производства, приводящие к перераспределению ресурсов в пользу менее производительных секторов (например, в некорпоративный сектор), что приведет к снижению совокупной производительности факторов производства [1]. Во-вторых, сложное налоговое законодательство может вызвать высокие расходы на соблюдение налоговых норм для фирм и высокие административные издержки для правительства. В-третьих, высокие налоги на прибыль могут снизить стимулы к инвестированию инновационной деятельности путем умень-

шения доходов, полученных после налогообложения. В-четвертых, высокие ставки налога на прибыль могут сократить приток ПИИ и отрицательно скажутся на деятельности иностранных компаний, что может препятствовать передаче технологий и способствовать оттоку кадров из отечественных фирм. Отмеченные недостатки налога на прибыль привели к проведению фундаментальных реформ в области данного налога во многих странах мира, особенно за последние двадцать лет (см. рис. 1). Так, за отмеченный период ставка налога на прибыль в мире в среднем снизилась на 15 процентных пунктов.

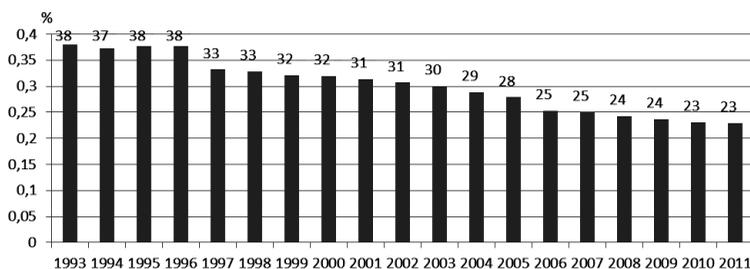


Рис. 1. Средняя ставка налога на прибыль организаций в мире за 1993–2011 гг. Источник: KPMG's Corporate and Indirect Tax Rate Survey for 2004, 2011, 2014. Corporate Tax Rates.

Однако, несмотря на тенденцию усиления конкуренции между странами, на сегодняшний день налоговая политика находится на перепутье: оставаясь инструментом решения национальных вопросов и вызовов, она требует также усиления сотрудничества и координации на уровне групп стран и на международном уровне для их решения. В связи с этим возникает необходимость изучения общих тенденций гармонизации налогового законодательства в регионах.

Вопросы налоговой гармонизации/конвергенции достаточно хорошо разработаны в странах Европейского Союза и, несмотря на наличие общих принципов, предусматривают суверенитет стран – членов ЕС в налоговых вопросах. В то же время договоры ЕС (и ранее Европейского Экономического Сообщества) декларируют необходимость гармонизации косвенного налогообложения (налога с оборота и налога на добавленную стоимость, акцизов и иных косвенных налогов) из-за их искажающего воздействия на единый рынок.

Гармонизация основных элементов НДС началась с 1967 г.¹, а гармонизация акцизов – с начала 1970-х годов. Необходимо отметить, что гармонизация косвенного налогообложения более развита, чем

¹ Регулирование налогов с оборота началось с положений ЕК уже в 1967 г. Директивой Совета 67/557/ЕК.

прямого налогообложения, что проявляется в отсутствии общих договоров, регулирующих прямое налогообложение. Это связано со сложностями и многочисленными различиями в системе прямых налогов стран-членов (в налоговой базе, формах обложения, уровне и количестве налоговых ставок, взаимодействии между системами учета и налоговыми системами и т.д.), что усложняет гармонизацию прямых налогов. Регулирование прямых налогов ориентировано на устранение налоговых препятствий и предотвращение налоговой конкуренции [3].

Основными принципами гармонизации в вопросах налогообложения являются: отсутствие дискриминации, пропорциональность, правовая определенность и неосновательное обогащение [4]. Принцип лояльности ЕС, предусмотренный статьей 4 Договора о функционировании Европейского союза, способствует обеспечению эффективности и эквивалентности налоговых положений ЕС для граждан ЕС. Он также служит основой для уточнения обязательств стран-членов, когда последние не регулируют соответствующие вопросы. В частности, права, вытекающие из законодательства ЕС, должны быть унифицированы с национальными законодательствами, а также национальная налоговая система не может противоречить нормам, вытекающим из законодательства ЕС. В то же время государства-члены могут свободно выбрать такую систему налогообложения, которую они считают наиболее подходящей и соответствующей их политике, при условии, что данные нормы будут соответствовать правилам ЕС.

Как было отмечено выше, в странах ЕС, как и во всем мире, за последние двадцать лет наблюдается снижение средних ставок налога на прибыль и подоходного налога (на 12 п.п., с 35% до 22,25%, и на 9 п.п., с 47% до 38% соответственно) (см. рис. 2). Однако их снижение не привело к сокращению налоговых поступлений от них.

Иная тенденция наблюдается в средних ставках по НДС: с 1993 по 2003 г. ставки НДС в странах ЕС увеличились, что привело к увеличению поступлений от данного вида налога. Так, в 1993 г. средняя ставка НДС в странах ЕС не превышала 19% [5], в 2013 г. она составляла 21,61%.

Особая значимость налоговой политики проявляется в том, что большая часть бюджета государств ЕС формируется за счет налоговых поступлений. В 2014 г. в странах ЕС в среднем 59% доходов государственного бюджета формировалось за счет налоговых поступлений (см. рис. 3), что составило 3715,3079 млрд евро. Самый низкий уровень данного показателя наблюдался в 2009 г. – 57,5%, что было связано с экономическим кризисом, который привел к уменьшению средних налоговых поступлений на 10%, а государственных доходов – на 6%, причем такая тенденция наблюдалась во всех странах ЕС. Доля налоговых поступлений была низкой также в 1995 и 1996 гг., составив 57,1% и

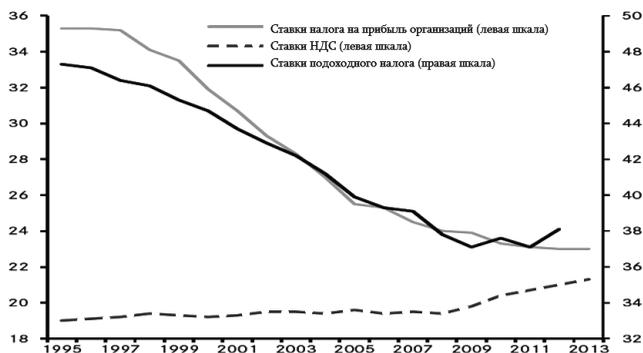


Рис. 2. Средние ставки налогов в ЕС-27 за 1993–2013 гг. (в%).

Источник: составлен автором по данным European Commission.

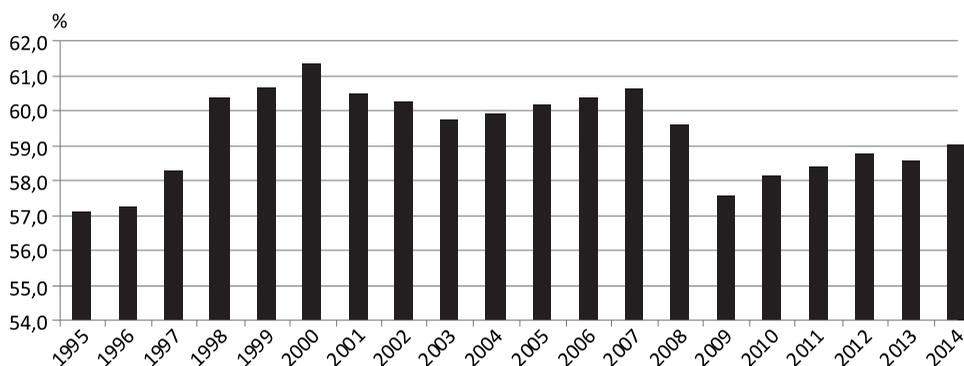


Рис. 3. Доля налоговых поступлений в доходах бюджетов стран ЕС за 1995–2014 гг. (%).

Источник: составлен автором по данным Евростата. ec.europa.eu/eurostat.

57,2% соответственно, что является результатом высоких поступлений от социальных платежей в странах, входящих в ЕС.

Соотношение налогов и ВВП в среднем по странам ЕС составляет 25,5%². Данный показатель в течение рассматриваемого периода (с 1995 по 2014 гг.) практически не менялся, за исключением 2009–2010 гг., когда он снизился до 24,7%, что было связано с экономическим кризисом. Высокий показатель налоговых поступлений относительно ВВП наблюдается в Бельгии (30,0%), Дании (50,8%), Финляндии (31,0%) и Швеции (39,9%). Однако по объему налоговых поступлений как за 2014 г., так и в течение рассматриваемого периода наибольшие суммы поступлений имеют место в Германии (664082 млн евро), во Франции (608 875 млн евро) и Великобритании (598 984 млн евро).

² В исследовании рассматриваются среднеарифметические значения для стран ЕС.

Важное значение имеет и соотношение прямых и косвенных налогов. На рис. 4 представлены налоговые доходы стран ЕС, которые на 51,4% состоят из косвенных налогов, что составляет 14% от ВВП стран ЕС. Однако в ряде стран (в Бельгии (55,8%), Дании (66,8%), Германии (52,0%), Ирландии (53,8%), Люксембурге (51,6%), Финляндии (53,2%), Великобритании (51,4%)) прямые налоги составляют свыше 50% совокупных налоговых поступлений, причем год за годом наблюдается повышение доли прямых налогов. В таких странах, как Болгария, Чешская Республика, Греция, Латвия, Литва, Венгрия, Польша, Румыния, Словения, Словакия и Эстония свыше 60% налоговых поступлений обеспечивается за счет косвенных налогов, что отличает их от остальных стран ЕС, где доли прямых и косвенных налогов практически одинаковы.

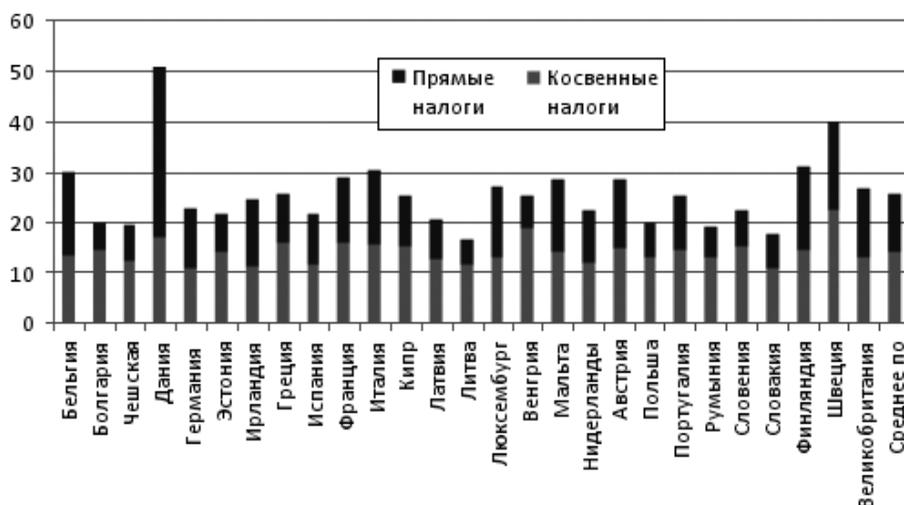


Рис. 4. Соотношение прямых и косвенных налогов в странах ЕС в 2014 г. (% к ВВП).
 Источник: составлен автором по данным Евростата. ec.europa.eu/eurostat.

Таким образом, несмотря на ряд общих тенденций – снижение ставок основных прямых налогов и повышение ставок НДС на территории ЕС, структура доходов бюджетов стран различна. Соотношение прямых и косвенных налогов также варьируется: прямые налоги в налоговых поступлениях составляют от 26,5% (в Болгарии) до 66,8% (в Дании).

Регулирование прямых налогов в ЕС

Налог на прибыль организаций

Одним из основных видов прямых налогов стран ЕС является налог на прибыль организаций. Данным налогом облагается бизнес, который является основой развития экономики. Процесс глобализации

и увеличение мобильности капитала создали возможность для несправедливой налоговой конкуренции между странами, стремящимися привлечь инвестиции. Ряд исследований, проведенных в европейских странах, показали, что при сравнении групп стран с самыми низкими налоговыми ставками с группой стран с самыми высокими налоговыми ставками наблюдается наличие прочной связи между ПИИ и налоговым режимом страны. В период выборки (с 1988 по 1997 гг.) в странах с низкими налогами чистый отток прямых иностранных инвестиций был гораздо ниже, чем в странах с высокими налогами [6].

Как и при любом виде прямого налогообложения, страны – члены ЕС имеют полную автономию в формировании законодательства по налогу на прибыль, которое должно быть совместимо с законодательством ЕС. Регулирование налога на прибыль на уровне ЕС коснулось материнских и дочерних компаний (Директива 1990 г. о материнско-дочерних компаниях) в связи с устранением двойного налогообложения. Государствам-членам предлагается либо освободить репатриацию прибылей, либо вычесть уже оплаченные филиалами налоги из налоговой нагрузки материнской компании.

Однако применение данного подхода привело к уклонению от уплаты налогов на прибыль: некоторые транснациональные компании обвиняются в занижении налогов вследствие применения налоговой оптимизации. На сегодняшний день разрабатываются подходы по регулированию данных коллизий законодательства. В соответствии с указанным документом Комиссия также предлагала консолидировать прибыль транснациональных корпораций в пределах ЕС и распределить ее на различные правительства по единой формуле пропорционального распределения, которая учтет оборот компании, заработную плату и количество работников. Данный подход позволит устранить налоговую дискриминацию между фирмами и установить различные ставки налога на прибыль в государствах – членах ЕС. Однако данные предложения не были приняты и не применяются на практике. В связи с этим страны ЕС применяют не только различные ставки, но и принципы прибыли. Большинство стран ЕС применяют единую ставку данного налога (Австрия, Бельгия, Дания, Швеция и др.), однако в таких странах, как Венгрия и Нидерланды, применяется прогрессивный принцип налогообложения. Своеобразной является система налогообложения в Эстонии: все доходы, получаемые физическим лицом, облагаются 20% ставкой, при этом налогом на прибыль облагают только ту часть прибыли, которая распределяется между собственниками, а часть, которая снова инвестируется в бизнес, не облагается налогом на прибыль. В некоторых странах применяются льготные ставки для небольших компаний, занятых в сельском хозяйстве (например, Испания, Португалия, Литва), а в других имеется также муниципальный налог на прибыль (Люксембург, Португалия, Франция) [7].

Ставки налога на прибыль дифференцированы и варьируют от 0% (в Словении и Чехии) до 44,03% (во Франции). Средняя ставка налога на прибыль в странах ЕС составляет 22,25%, и она ниже, чем средняя ставка в мире (в 2015 г. последняя составила 23,87%).

Отношения поступлений налога на прибыль к ВВП в среднем для стран ЕС за 2014 г. составил 2,4% (см. рис. 5). В странах, где поступления этого налога составляют значительную долю совокупных налоговых поступлений, отношение налога на прибыль к ВВП также высоко. В частности, на Кипре, в Люксембурге и Мальте данный показатель довольно высок и составляет соответственно 6,4%, 4,4% и 6,3%. Данное соотношение также зависит от изменений в ВВП. Этим объясняется, почему в странах с низкими ставками (Кипр – 12,5%) налоговое бремя высокое. Страны ЕС различаются и по доле налога на прибыль в ВВП: данный показатель варьирует от 1,4% (Литва, Венгрия, Словения) до 6,4% (Кипр). При сравнении с США, Канадой, Японией, Южной Кореей и Швейцарией видно, что отношение налога на прибыль к ВВП в среднем в ЕС ниже, чем в этих странах, что связано с более высокими ставками в последних³.

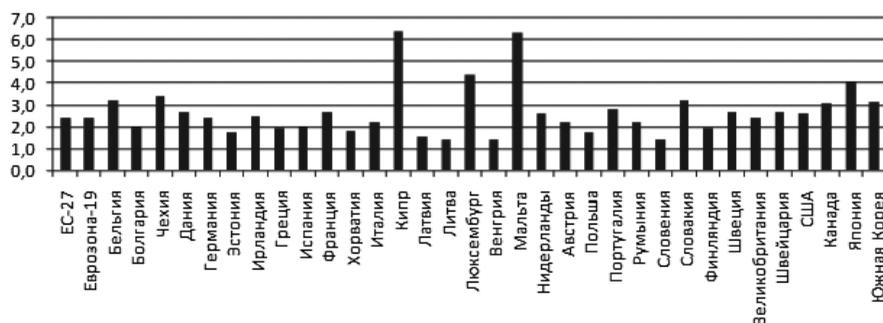


Рис. 5. Отношение налога на прибыль к ВВП в 2014 г. (%)

Источник: составлен автором по данным OECD, Eurostat.

Таким образом, в ЕС отсутствует единый подход к регулированию налога на прибыль: каждая из стран имеет собственную систему налогообложения прибыли, в том числе с дифференцированными ставками.

Подходный налог

В случае подходного налога принципы «свободы передвижения лиц» и «запрета дискриминации» означают, что прямые налоги для работника, являющегося гражданином другого государства-члена,

³ См.: KPMG, *Tax Rates Online*, <https://home.kpmg.com/xx/en/home/services/tax/tax-tools-and-resources/tax-rates-online/corporate-tax-rates-table.html>.

не могут быть менее благоприятными, чем для собственных граждан. Подоходный налог является одним из основных видов прямых налогов, взимаемых во всех европейских странах. Им обеспечивается более 15% совокупных налоговых поступлений в странах ЕС. Традиционно базу налогообложения составляют: заработная плата, пенсии, доходы от предпринимательской деятельности и доходы, получаемые от использования недвижимости [8]. Однако в зависимости от проводимой социально-экономической политики база налогообложения также различается. Например, выплаты по болезни в таких странах, как Бельгия, Люксембург, Нидерланды, Франция, Финляндия, включаются в налогооблагаемую базу, в отличие от других стран ЕС. Пособия по безработице во Франции и Люксембурге также облагаются налогом, а в других странах – нет.

Рассмотрим ставки и принципы обложения подоходным налогом в странах ЕС. В большинстве стран ЕС применяются прогрессивные шкалы налогообложения, которые различаются количеством интервалов (от двух до девятнадцати) и ставками. Практически все страны, применяющие прогрессивную шкалу налога, устанавливают минимальные ставки налогов в общей шкале для физических лиц, которые в течение года получают доход, не превышающий или незначительно превышающий уровень минимальной заработной платы [9]. Остальные страны применяют единую ставку налога (Болгария, Венгрия, Латвия, Литва, Чехия), которая варьируется от 10% (в Болгарии) до 23% (в Латвии).

В 2014 г. в среднем отношение подоходного налога к ВВП в ЕС составляло 9,5%, что совпадает с уровнем данного показателя в США (9,9%), но намного выше, чем в Канаде, Корее и Японии. Данное различие является особенностью систем налогообложения в рассматриваемых регионах: в ЕС налоговое бремя в большей степени ложится на физических лиц и в меньшей – на бизнес, а в отмеченных странах – наоборот. Наиболее высокий показатель наблюдается в Дании – 29,1% ВВП, где 59% государственного бюджета формируется за счет подоходного налога, при достаточно высоких ставках для доходов (от 5494 евро до 37494 евро ставка составляет 37,7% – максимальная ставка для данных уровней доходов среди стран ЕС). Самый низкий показатель отношения подоходного налога к ВВП на Кипре – 2,7%, Словакии – 3,0% и Болгарии – 3,1%.

Таким образом, практически во всех странах применяется прогрессивная модель налогообложения с большими различиями в количестве применяемых шкал, ставок и облагаемых доходов. Указанные различия являются результатом проводимой политики государств в области налогообложения: часть стран формирует бюджет за счет подоходного налога, а другая – за счет налога на прибыль.

Имеющиеся общие принципы регулирования налогообложения в ЕС являются лишь общими принципами по прямому налогообложению для стран – членов и дают практически полную свободу в проведении налогово-бюджетной политики стран – членов ЕС. В результате наблюдаются различия в принципах налогообложения физических и юридических лиц, в применяемых ставках и приоритетах стран по способу формирования государственного бюджета.

Регулирование косвенных налогов в ЕС. Налог на добавленную стоимость

Для эффективной гармонизации налоговых систем важны косвенные налоги. НДС является основным и обязательным косвенным налогом для всех стран – участниц ЕС и условием присоединения новых членов [10]. Отношения между странами ЕС по вопросу НДС регулируются Директивой Совета 2006/112/ЕС от 28 ноября 2006 г. об общей системе налога на добавленную стоимость [11]. Директива определяет субъектов налогообложения, налогооблагаемую базу, порядок исчисления и уплаты налога, минимальную налоговую ставку, налоговые льготы и иные элементы НДС. Однако данная директива не определяет сферу применения налога – страны сами устанавливают перечень товаров и услуг, которые облагаются НДС, а также исключаемых из сферы его действия. Также страны сами определяют ставку НДС, однако статья 97 Директивы предусматривает минимальную ставку для НДС – 17%.

Был проведен анализ ставок НДС (стандартная, пониженная, а также необлагаемый уровень) каждой из стран ЕС, который показал, что каждая страна проводит свою политику в части НДС. Так, стандартные ставки НДС варьируют от 17% в Люксембурге до 27% в Венгрии, это же касается и пониженных ставок налога. В некоторых странах пониженная ставка отсутствует (Дания), в некоторых применяются две (Бельгия, Венгрия, Греция и др.), а в Ирландии – три. Однако, несмотря на различия в ставках НДС, товары, к которым применяются пониженные ставки НДС, практически одинаковы: основные продукты питания, общественный транспорт, некоторые лекарственные препараты, книги и др., что связано с потребностями населения в данных товарах и услугах⁴.

Основополагающий принцип в области международного налогообложения заключается в том, что налоги на потребление взимаются в стране потребления товаров и услуг. В ЕС такая система обложения НДС оказалась недостаточно эффективной и была модифициро-

⁴ Расчеты проведены автором на основании данных European Commission, KPMG.

вана. Для большинства товаров и услуг в случае их продажи частным лицам применяется принцип по месту происхождения, в то время как для налогоплательщиков – по месту назначения. В последнем случае трансграничное движение товаров разделено на две разные операции: товары и услуги, освобожденные от НДС на территории ЕС, и приобретение товаров в рамках ЕС, которые облагаются налогом в стране назначения. Применение двойного подхода продолжается, хотя он является достаточно комплексным и связан со значительными затратами, а также генерирует возможности для мошенничества, связанного с возможностью купить товары, не выплачивая НДС, и продления выплат по данному налогу (разрыв по НДС) [12].

НДС обеспечивает от 19% (в Дании) до 50% (на Кипре) совокупных налоговых поступлений стран ЕС. За 2014 г. отношение НДС к ВВП в среднем в ЕС составило 7%, что сравнимо с показателями Канады, Южной Кореи, и выше, чем в Швейцарии и Японии. Налоговая нагрузка по НДС непосредственно связана с применяемыми ставками: как показывают сравнительные данные на рис. 7 и таблицы 2, чем выше ставка НДС, тем выше налоговая нагрузка. В Дании, Венгрии, Финляндии и Швеции налоговая нагрузка превышает 9%, а ставки НДС в этих странах самые высокие среди стран ЕС и названных выше стран (НДС в этих странах выше 24%). Ставки НДС в Швейцарии и налога с продаж или использования товаров и услуг в США низкие, вследствие чего налоговая нагрузка также низкая по сравнению с остальными странами и составляет 3,5% и 4,3% соответственно (отметим, что стандартная ставка НДС в Швейцарии составляет 8%⁵, а налог с продаж или использования товаров и услуг в США варьируется от 4% до 11%⁶ в зависимости от штата).

Заключение

Глобализационные процессы привели к обострению конкуренции между странами и в области налогово-бюджетной политики. В результате за последнее двадцатилетие наблюдается снижение средних ставок прямых налогов на 15% в мире и на 12% в странах ЕС. В то же время за указанный период наблюдается тенденция повышения ставок НДС на 1,5%. Примечательно, что, несмотря на понижение ставок прямых налогов, в странах ЕС наблюдается рост, а не снижение налоговых поступлений в бюджет. Налоговая политика для стран ЕС имеет особое значение, так как налоги формируют 59% доходов стран – членов

⁵ См.: ставки НДС в Швейцарии. ch.ch/en/vat-rates-switzerland/.

⁶ См.: KPMG, *Tax Rates Online*. home.kpmg.com/xx/en/home/services/tax/tax-tools-and-resources/tax-rates-online/corporate-tax-rates-table.html.

ЕС. Фискальная политика ЕС стала необходимой мерой для обеспечения надлежащего функционирования единого рынка. Принятые ЕС документы направлены на достижение кооперации и гармонизации налоговой политики, а также на обеспечение равноправных условий для всех стран ЕС. Наличие ряда общих принципов на уровне ЕС (по налогу на прибыль, НДС, акцизам и основным принципам налогообложения) частично достигают поставленных целей, однако более детальное изучение проводимых фискальных политик стран ЕС выявляет большие расхождения, что приводит к значительным различиям как в уровне жизни населения, так и в социально-экономическом уровне развития стран.

Дальнейшая активизация интеграционных процессов ЕС и изменения в экономике, расширение функций налоговой политики ЕС, появление новых бизнес-моделей, повышение операций транснациональных фирм и информационно-коммуникационных технологий означают, что национальная налоговая политика не может встретить эти вызовы в одиночку, в изоляции от ЕС (и остального мира). Согласно традиционному подходу, нет никакой необходимости в гармонизации налоговых систем государств – членов. Однако создание условий для борьбы с недобросовестной налоговой конкуренцией, с мошенничеством и уклонением от уплаты налогов являются и должны стать первоочередными задачами для стран – членов ЕС. Все это требует большей гармонизации налогово-бюджетной политики ЕС, которая, как ожидается, даст ответы на основные вызовы и станет импульсом для устранения лазеек в законодательстве и создания равных условий для стран-членов.

Литература

1. *Boersch-Supan A.* (1998). Capital's Contribution to Productivity and the Nature of Competition.
2. KPMG's Corporate and Indirect Tax Rate Surveys for 2004, 2011, 2014. Corporate Tax Rates.
3. European Commission: Proposal for a Council Directive on a Common Consolidated Corporate Tax Base (CCCTB), 2011.
4. European Commission: Common Consolidated Corporate Tax Base Working Group (CCCTB WG): General Tax Principles. Brussels, 2004.
5. *Keen M.* The Anatomy of the VAT. IMF, May, 2013.
6. *Gropp R., Kostial K.* FDI and Corporate Tax Revenue: Tax Harmonization or Competition? 2001.
7. Eurostat, Statistical Book: Taxation trends in the European Union: Data for the EU Member States, Iceland and Norway, 2015.
8. *Толстомятенко Г.* Европейское налоговое право. М.: Норма, 2001.

9. Eurostat/newsrealise, National Minimum Wages in the EU. 35/2015 26.02.2015. ec.europa.eu/eurostat/documents/2995521/6652357/3-26022015-AP-EN.pdf.
10. Гусейнов О. Налоговое право Европейского Союза, 2013.
11. Council Directive 2006/112/EC of 28 November 2006 on the common system of value added tax.
12. CASE, European Commission, "2012 Update Report to the Study to quantify and analyse the VAT Gap in the EU-27 Member States", Warsaw, September 2014.
13. ec.europa.eu/taxation_customs/taxation/excise_duties/index_en.htm.

H.G. PETROSYAN

junior research fellow, graduate student of the Russian and Armenian university, Yerevan, Armenia
heghineh18@gmail.com

HARMONIZATION OF TAX LEGISLATIONS IN THE CONTEXT OF GLOBALIZATION
(EU EXAMPLE)

The paper reviews the global trends around the world tax systems changes over the last twenty years, due to globalization processes that have led to increased competition between countries in the field of fiscal policy. Tax harmonization is well developed in the EU, which, despite a number of common principles, provides for the sovereignty of Member States in tax matters. The paper studies in detail the process of tax harmonization in the EU by analyzing the main economic indicators, as well as the legal aspects of the tax systems in order to identify similarities and differences in the EU and the impact of tax policy harmonization on the EU Members.

Keywords: *harmonization of tax legislations, regulation of direct and indirect taxes in EU, tax rates, tax burden.*

JEL: E62, E63, F38, H20, H71, H87, K34.

О.В. КАДЫШЕВА

кандидат экономических наук, доцент кафедры «Макроэкономическое регулирование» ФГБОУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

ТЕНДЕНЦИИ И ЗАКОНОМЕРНОСТИ ПРОЦЕССОВ МЕЖДУНАРОДНОЙ МИГРАЦИИ В ЭПОХУ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

В статье рассматриваются ключевые тенденции и закономерности процессов международной миграции в эпоху глобализации, такие как: рост международной мобильности в глобальных и региональных масштабах, миграция и рост урбанизации, преобладание трудовой миграции. Дана характеристика географической структуры миграционных процессов. Выделены причины и факторы, способствующие усилению международной мобильности, в том числе трудовой миграции. Приводятся статистические данные, в том числе данные ООН, МОТ, МОМ, ОЭСР, Всемирного банка, ПРООН. Показано, что процессы международной миграции являются как характерным проявлением глобализации, так и ее следствием.

Ключевые слова: глобализация, международная миграция, миграционные процессы, работники-мигранты, социально-экономическое развитие.

JEL: F22, J61, O15.

Мы являемся свидетелями того, как в эпоху глобализации возрастает международная мобильность, при этом миграционные процессы усиливаются, становятся комплексными и приобретают все новые черты. В то же время, как отмечается в докладе Генерального директора МОТ, «проблемы миграции заняли центральное место в национальных, региональных и глобальных политических программах не только как злободневные проблемы, стоящие перед обществом и органами, принимающими решения, но и как клубок противоречий, которые могут ослабить сплоченность общества, если их оставить без внимания» [3, с. 3].

Рост масштабов международной миграции, усиление глобальной конкуренции между странами за трудовые ресурсы и человеческий капитал, демографические проблемы, стоящие перед многими странами, – все это означает как новые вызовы, так и новые возможности, которые несет в себе международная миграция, для обеспечения устойчивого развития как отдельных стран, так и мировой экономики в целом.

С развитием транспорта люди смогли легче, дешевле и быстрее перемещаться из страны в страну. Каждый год в современном мире миллионы людей покидают страны, в которых они родились или гражданами которых они являются, пересекают национальные границы и переезжают (временно или на постоянное место жительства) в другую страну. Причины, толкающие людей на подобный поступок, различны. В то время как одни предпочитают работать за границей, получив там более высокооплачиваемую работу с новыми карьерными возможностями и лучшими условиями жизни для себя и своей семьи, многие другие вынуждены мигрировать из-за голода, климатических изменений, стихийных бедствий, военных конфликтов или из-за практически полного отсутствия возможностей найти работу и прокормить себя и членов своей семьи в своей стране. В свою очередь в качестве сильных притягивающих факторов выступают: рост потребности в квалифицированных работниках различных специальностей в сочетании с нежеланием местных граждан занимать определенные низкооплачиваемые рабочие места, сокращение численности и старение населения в основных странах назначения мигрантов.

Каковы же ключевые тенденции и закономерности процессов международной миграции в современном глобализирующемся мире? Результаты проведенного исследования статистических и аналитических публикаций международных организаций, таких как ООН, МОТ, МОМ, ОЭСР, Всемирный банк, ПРООН и др., позволяют автору выделить наиболее существенные из них.

Во-первых, за последние годы все более явно проявляется тенденция роста международной мобильности в глобальных масштабах. По последним данным Департамента ООН по экономическим и социальным вопросам, в 2015 г. число международных мигрантов достигло 244 млн человек, увеличившись на 71 млн человек или на 41,1% по сравнению с 2000 г., когда их насчитывалось 172,7 млн человек. Международные мигранты в настоящее время составляют 3,3% населения нашей планеты [8]. Если бы все мигранты мира были населением одной страны, то это была бы 5-я в мире страна по численности населения (после Китая, Индии, США и Индонезии), с населением больше, чем в Бразилии. Причем эти оценки учитывают лишь тех мигрантов, кто проживает за пределами страны своего рождения или гражданства более 1 года и официально получил статус резидента. Таким образом, в эти подсчеты не попадают миллионы международных временных мигрантов, сезонных работников и членов их семей – тех, кто приезжает в другую страну на непродолжительный срок без смены страны постоянного места жительства, а также официально не зарегистрированные мигранты, проживающие в стране.

Во-вторых, миграция в основном происходит между странами, расположенными на одном континенте или в одном регионе мира. Так, в 2015 г., для большинства международных мигрантов, проживающих в Африке (87%), Азии (82%), Латинской Америке и странах Карибского бассейна (66%) и Европе (53%), странами происхождения выступали страны, расположенные в том же регионе. Напротив, преобладающее большинство международных мигрантов, проживающих в Северной Америке (98%) и Океании (87%) родились в ином регионе мира.

Данные по общему количеству мигрантов по регионам происхождения и назначения в 2000 г. и 2015 г. представлены на рис. 1.

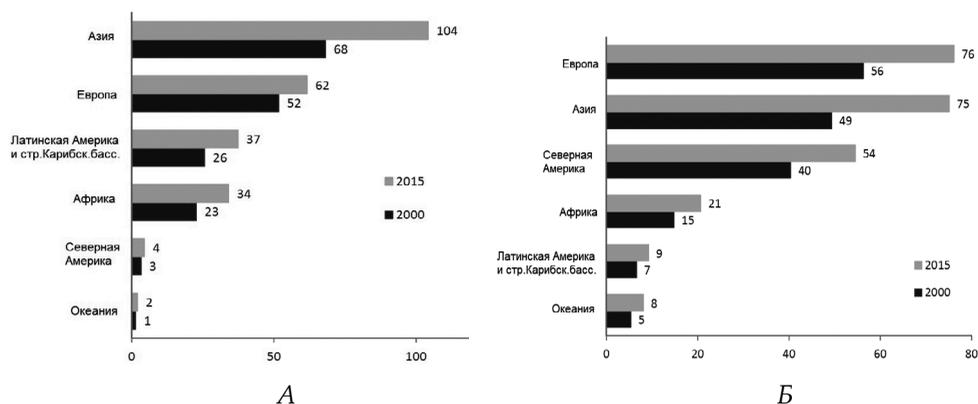


Рис. 1. Количество международных мигрантов по регионам происхождения (А) и назначения (Б), 2000 г. и 2015 г., млн чел.

Примечание: Согласно классификации макрорегионов ООН, в состав региона «Океания» входят также Австралия и Новая Зеландия; в состав региона «Латинская Америка и страны Карибского бассейна» входят страны Южной и Центральной Америки и Карибского бассейна.

Источник: [7, с. 6, с. 15].

Азия является наиболее крупным регионом происхождения мигрантов (104 млн человек), на втором месте – Европа (62 млн человек), затем следуют Латинская Америка и страны Карибского бассейна (37 млн человек) и Африка (34 млн человек), а далее с большим отрывом – Северная Америка (4 млн человек) и Океания (2 млн человек).

Около $\frac{2}{3}$ всех международных мигрантов проживают в Европе (76 млн человек) или в Азии (75 млн человек). На третьем месте – Северная Америка (54 млн человек), затем идут Африка (21 млн человек), Латинская Америка и страны Карибского бассейна (9 млн человек) и Океания (8 млн человек).

В-третьих, определенные страны являются основными «центрами притяжения» для международных мигрантов. Так, в 2015 г. две трети (67%) всех международных мигрантов проживали всего в 20 странах.

Наибольшее число приходится на США (46,6 млн человек), далее следует Германия (12 млн человек), которая немного опережает Россию (11,6 млн человек) (см. табл. 1). Из топ-20 стран с наибольшим количеством международных мигрантов девять расположены в Азии, семь – в Европе, две – в Северной Америке, и по одной – в Африке и Океании.

Таблица 1

Страны с наибольшим числом международных мигрантов в 2015 г.

№	Страна	Количество мигрантов (млн человек)	Международные мигранты в % к общей численности населения страны
1	США	46,627	14,5
2	Германия	12,006	14,9
3	Россия	11,643	8,1
4	Саудовская Аравия	10,186	32,3
5	Великобритания	8,543	13,2
6	ОАЭ	8,095	88,4
7	Канада	7,836	21,8
8	Франция	7,784	12,1
9	Австралия	6,764	28,2
10	Испания	5,853	12,7

Источник: составлено автором по данным Департамента ООН по экономическим и социальным вопросам [8].

В некоторых странах иммигранты составляют более 20% населения (Австралия, Израиль, Люксембург, Канада, Новая Зеландия, Швейцария), около 15% в среднем по ОЭСР и более 10% в целом по ЕС. Если же принять в расчет не только иммигрантов, но и их детей, рожденных в данной стране, то можно утверждать, что около 60% населения Люксембурга, порядка 45% в Австралии, Новой Зеландии и Швейцарии или сами являются иммигрантами, или же имеют как минимум одного родителя-иммигранта [6, с. 17]. (данные за 2013 г.; в данном случае ОЭСР и ЕС при подсчете числа иммигрантов учитывали факт рождения в другой стране, а не критерий гражданства). Процент населения иностранного происхождения значительно выше в странах Персидского залива: 75,5% в Катаре, 73,6% в Кувейте и 88,4% в ОАЭ [8], что отражает высокую зависимость экономик этих стран от труда работников-мигрантов (причем доля работников-мигрантов еще выше на рынке труда, чем в составе населения).

В-четвертых, международные мигранты в достаточно большом числе случаев выезжают из сельской местности или небольших городов и в основном направляются в крупные города, что приводит к росту последних. Таким образом, миграция вносит свой вклад в усиление урбанизации. Это часто является следствием и того, что рождаемость в городах обычно ниже, чем в сельской местности, в то время как именно в городах сконцентрированы компании, предприятия, образовательные и медицинские учреждения – то есть потенциальные рабочие места, а также возможности для обеспечения лучших условий жизни для мигрантов и членов их семей. Доля иностранцев в общем числе жителей крупных городов наглядно представлена на рис. 2. В то время как эта доля высока в городах – международных финансовых центрах Дубае (83%), Лондоне и Нью-Йорке (по 37%), (где велико число проживающих там бизнесменов и профессионалов из других стран, а развитие сервисных секторов создает дополнительный спрос на труд иностранных работников), 63% в Брюсселе (т.к. там находится Еврокомиссия и др. органы управления Евросоюза, в которых работают граждане стран ЕС), во многих других крупных европейских городах она составляет примерно от 20 до 30%.

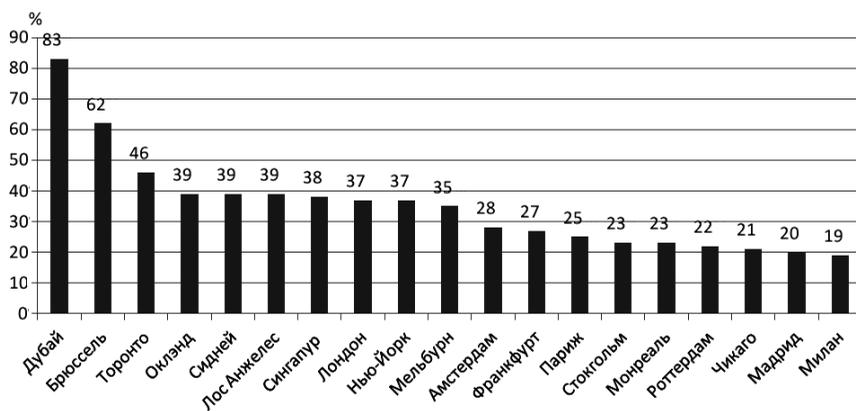


Рис. 2. Доля иностранцев в общем числе жителей крупных городов, в %.

Примечание: под иностранцами в данном случае понимаются рожденные в другой стране, т.е. foreign-born.

Источник: [10, с. 39].

В результате, миграция способствует росту многонациональности и мультикультурности в городах, что часто осложняет социальную обстановку. С ростом населения в городах возрастает нагрузка на транспортную и социальную инфраструктуру городов. Все это требует новых решений от администрации городов и новых мер социальной политики. С другой стороны, мигранты часто поддерживают деловые

связи с коллегами из стран происхождения, что помогает им в развитии бизнеса в стране пребывания.

В-пятых, увеличивается количество причин, вызывающих международную миграцию в условиях глобализации мировой экономики. К основным из них следует отнести:

- растущее неравенство в мире, значительный разрыв в уровнях оплаты труда и доходов населения, в уровнях и качестве жизни в разных странах мира;
- различия в темпах роста экономик стран мира и, соответственно, роста потребности в рабочей силе;
- различия в уровнях безработицы по странам: дисбаланс между количеством рабочих мест в стране и численностью трудоспособного населения;
- несовпадение спроса и предложения на рабочую силу, обладающую определенными навыками и квалификациями: при нехватке работников определенной специальности в стране и потребностью бизнеса в специалистах определенной квалификации этот дефицит удовлетворяется за счет работников-мигрантов;
- различия в условиях осуществления трудовой деятельности в разных странах и возможности получения достойной работы;
- демографические изменения: старение населения и сокращение экономически активного населения (особенно в странах с высоким уровнем доходов) и рост населения в странах с низким уровнем доходов;
- стремление людей избежать военных конфликтов, политических репрессий, а также последствий изменения климата — и как следствие вынужденное перемещение в другие страны;
- развитие информационных технологий, повышение осведомленности людей о социально-экономической ситуации, уровне жизни в различных странах, доступность информации о вакансиях в других странах, возможность коммуникации с потенциальными работодателями, а также с родственниками и знакомыми, которым удалось найти работу в другой стране.

Вышеперечисленные факторы в их комбинациях создают мощные стимулы для международной миграции. Причем переезд в другую страну и смена места жительства часто несет в себе значительные риски, на которые тем не менее готовы идти мигранты в поисках лучшей жизни.

В-шестых, в современных условиях преобладает миграция с целью трудоустройства, другими словами, международная мобильность трудовых ресурсов и навыков, и основной причиной международной миграции является экономическая.

По последним оценкам Международной организации труда (МОТ), в 2013 г. из общего числа мигрантов (232 млн чел.) количество между-

народных трудовых мигрантов составляло 150,3 млн чел. (т.е. 64,8%). Из них мужчин – 83,7 млн человек (55,7%) и женщин – 66,6 млн человек (44,3%). Работники-мигранты составляют 4,4% глобальной рабочей силы [5]. И даже тогда, когда поиск работы не выступает в качестве главной причиной переезда из одной страны в другую (например, в случае беженцев из стран военных конфликтов или при миграции по линии воссоединения с семьей), после переезда в другую страну у мигрантов возникает необходимость получения дохода и, как следствие, осуществления трудовой деятельности. Таким образом, миграция в современном мире – это один из важнейших ресурсов рабочей силы в XXI в.

Большинство международных трудовых мигрантов занято в сфере услуг (более 70%, т.е. 106,8 млн человек в 2013 г.). В промышленности (включая строительство) занято порядка 20% международных трудовых мигрантов (26,7 млн человек), и около 10% (16,7 млн человек) – в сельском хозяйстве. В сфере домашней работы занято около 8% всех мигрантов – со значительным преобладанием женщин (12,7% всех женщин – трудовых мигрантов и 3,7% всех мужчин). (см. табл. 2. и рис. 3).

В-седьмых, существование теневого сектора экономики практически каждой страны мира вызывает развитие нелегальной миграции, которая по существующим оценкам составляет от 10 до 15% всех международных мигрантов [3, с. 12]. В том случае, когда в стране существует спрос на труд мигрантов, но государственная политика ограничивает или заметно осложняет легальную иммиграцию в страну, значительное число приезжих будет работать в теновом секторе. Причем граждане стран, входящих в различные союзы и интеграционные объединения, имеют право свободного перемещения из страны в страну, и проход через границу для них по сути открыт из-за отсутствия действенного пограничного контроля. Часто люди переходят из неформальной экономики в одной стране в неформальную экономику в другой стране [3, с. 12].

В-восьмых, международная трудовая миграция и связанные с ней денежные переводы становятся основными движущими силами международного развития¹. По оценкам Всемирного банка, объем денежных переводов мигрантов в развивающиеся страны в 2014–2015 годах оценивается в 430 млрд. долл. в год, что значительно превышает суммы официальной помощи в целях развития и прямых иностранных инвестиций, получаемых развивающимися странами (за исключением Китая) [9, с. 6].

¹ Исследованию этой взаимосвязи посвящена серия публикаций ПРООН. См., например, http://hdr.undp.org/sites/default/files/reports/269/hdr_2009_en_complete.pdf.

Таблица 2

Распределение международных трудовых мигрантов по секторам экономики и по полу, 2013г.

	Количество работников-мигрантов, млн человек			Распределение работников-мигрантов по секторам, в % от общего числа занятых				
	сельское хозяйство	промышленность	сфера услуг	сельское хозяйство	промышленность	Сфера услуг		
						всего	в т.ч. домашняя работа	прочие услуги
Всего	16,7	26,7	106,8	11,1	17,8	71,1	7,7	63,4
Мужчины	9,3	16,6	57,8	11,2	19,8	69,1	3,7	65,4
Женщины	7,4	10,2	49,0	11,1	15,3	73,7	12,7	61,0

Источник: [5].



Рис. 3. Распределение международных трудовых мигрантов по секторам экономики, 2013 г., %.

Источник: Составлено автором по данным [5].

Интересен также и тот факт, что некоторые из крупнейших в мире (в относительном выражении) потоков международной трудовой миграции и денежных переводов сосредоточены в пределах СНГ – и особенно между странами Центральной Азии и Российской Федерацией. По данным Всемирного банка, соотношение денежных переводов (более 90% которых поступают из РФ и Казахстана) к ВВП Таджикистана и Кыргызской Республики остается самым высоким в мире с 2011 г. (свыше 30% в Кыргызстане и 40–50% в Таджикистане) (см. рис. 4). По состоянию на середину 2015 г. граждане Кыргызской Республики,

Таджикистана и Узбекистана – стран, численность населения которых в совокупности составляет менее 45 млн чел., составляли $\frac{1}{3}$ от 11 млн. иностранных граждан, официально зарегистрированных в РФ [4, с. 8].

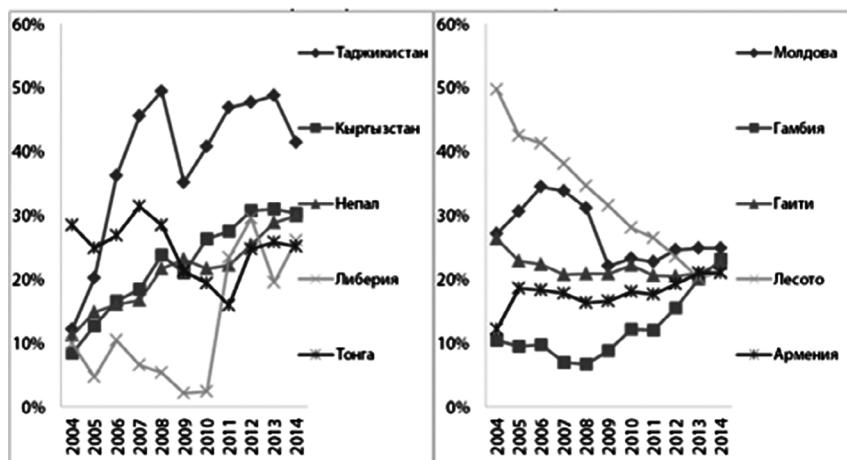


Рис. 4. Соотношение денежных переводов к ВВП (в десяти странах, лидирующих по объему поступающих денежных средств), 2004–2014 гг., %.

Источник: [4, с. 14].

Рассмотренные нами тенденции и закономерности позволяют утверждать, что процессы международной миграции являются как характерным проявлением глобализации, так и ее следствием. Причем миграция – это сложный комплексный феномен, имеющий экономические, политические, социальные, демографические, культурные и другие аспекты. Миграция в современных условиях имеет существенное значение для обеспечения устойчивого социально-экономического развития как стран происхождения, так и стран назначения мигрантов². Но будет ли миграция повышать конкурентоспособность национальной экономики или же будет угрожать социальному благополучию и национальной безопасности, во многом зависит от проводимой государством политики и регулирования миграционных процессов³.

Литература

1. Кадышева О.В. Роль международной трудовой миграции в обеспечении устойчивого социально-экономического развития и конкурентоспособности России. Материалы ежегодного Форума молодых стратегов. М.: Академия МНЭПУ (Москва), 2015. Т. 1. С. 17–23.

² О воздействии миграции на экономику РФ см.: [1]

³ См. подробнее: [2].

2. Кадышева О.В. Тенденции и особенности регулирования процессов международной трудовой миграции: уроки для России // Россия: тенденции и перспективы развития / Ежегодник. Вып. 11. ИНИОН РАН // Отв. ред. В.И. Герасимов, Д.В. Ефременко. М., 2016. Ч. 1.
3. Справедливая миграция: Формирование программы МОТ. Доклад Генерального директора. Международная конференция труда, 103-я сессия. Женева, Международное бюро труда, 2014 г.
4. Трудовая миграция, денежные переводы и человеческое развитие в странах Центральной Азии. Серия аналитических записок по человеческому развитию для стран Центральной Азии. ПРООН, 2015.
5. ILO Global estimates of migrant workers and migrant domestic workers: results and methodology. International Labour Office, Geneva: ILO, 2015.
6. Indicators of Immigrant Integration 2015: Settling In. OECD/European Union. OECD Publishing, Paris, 2015.
7. International Migration Report 2015: Highlights. United Nations, Department of Economic and Social Affairs, Population Division. New York, 2016.
8. International Migration Wallchart 2015. United Nations, Department of Economic and Social Affairs, Population Division. New York, 2016.
9. Migration and Remittances: Recent Developments and Outlook. Migration and Development Brief #26. World Bank, 2016.
10. World Migration Report 2015. Migrants and Cities: New Partnerships to Manage Mobility. International Organization for Migration, Geneva, 2015.

O.V. KADYSHEVA

Candidate of Science in Economics, Associate Professor at Macroeconomic Regulation Department, Financial University under the Government of the Russian Federation, Moscow, Russia
olga_ok82@mail.ru

TRENDS AND PATTERNS OF INTERNATIONAL MIGRATION IN THE ERA OF GLOBALIZATION

This article examines key trends and patterns of international migration in the era of globalization, including the increasing international mobility at the global level and within regions, migration and acceleration of urbanization, and the prevalence of labor outcomes of migration. Characteristics of the geographical structure of migration processes are given. Causes and factors contributing to increased international mobility, including labor migration, are highlighted. The article provides ample statistical data, including from UN, ILO, IOM, OECD, World Bank and UNDP sources. It shows that contemporary international migration processes are a typical manifestation of globalization as well as its consequence.

Keywords: *globalization, international migration, migration processes, migrant workers, socioeconomic development.*

JEL: F22, J61, O15.

ПУБЛИКАЦИИ МОЛОДЫХ УЧЕНЫХ

М.Ю. ЧУРИЛИН
соискатель Института экономики РАН

ХРИСТИАНСКИЕ ЦЕННОСТИ КАК ОСНОВА ДЛЯ СОЗДАНИЯ НОВОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ

На основе ретроспективного анализа культурного и исторического опыта России, в частности, роли церкви в социально-экономической жизни общества, исследуются возможности проведения экономических реформ с опорой на христианские ценности.

Ключевые слова: *христианские ценности, церковь, община, независимые домохозяйства, социальное неравенство, русская цивилизация, социальная справедливость.*

JEL: A130, D100, D630.

Углубление мирового кризиса приводит к убеждению, что для выхода из сложившейся в российской экономике ситуации и для обеспечения стабильного функционирования нашей социально-экономической системы необходимо изменить не только экономическую парадигму, навязанную западным миром, но и ту систему ценностей, которая за ней стоит [1], [2], [3]. Поэтому мысли о построении общества на фундаменте христианских ценностей, сформулированные экономистом и религиозным философом С.Н. Булгаковым около века назад, обретают новое звучание.

Ухудшение социально-экономической ситуации в России вызывает все больше опасений. В частности, следует обратить внимание на рост коэффициента Джини, показывающего, что социальное неравенство в России достигло угрожающих масштабов [3]. В Докладе о мировом благосостоянии (Global Wealth Report, 2012 г.) Россия заняла первое место в мире среди крупных стран по неравенству распределения богатства [4]. Подобное социальное расслоение является одним из проявлений капиталистической системы, за что ее и критиковал С.Н. Булгаков, утверждая, что построение экономики с опорой на христианские ценности может вести к увеличению богатства без увеличения неравенства [5]. Важно отметить, что экономика – это не только система производства, распределения и потребления, но и система

ценностей, стоящая за проводимой экономической политикой. Таким образом, для решения задач по устранению негативных тенденций социально-экономического развития России, по уменьшению зависимости нашей страны от внешней конъюнктуры необходимо существенное изменение экономической политики и формирование новой национальной социально-экономической парадигмы, основанной на традиционных русских ценностях.

На круглом столе «Изборского клуба» академик С.Ю. Глазьев в своем выступлении раскрыл, как ценности влияют на проводимые экономические реформы, и особо указал, в смене каких ценностей нуждается Россия: «Нужно переходить к социально-консервативному синтезу и опираться на традиционные ценности, вовлекать конфессии в формирование нового идеологического базиса, чтобы встать на путь развития. Для реализации программы развития необходимы искоренение коррупции и подчинение интересов финансового сектора интересам развития производства» [6].

С.Ю. Глазьев отметил, что переосмысление фундаментальных мировоззренческих принципов и формулирование на их основе новой доктрины позволит России пережить кризис или минимизировать его последствия. По его мнению, «мы можем, опираясь на понимание истории, на понимание процессов, которые мотивируют участников глобального экономического сообщества на те или иные действия, заняться устойчивым развитием для всей планеты» [7].

Говоря об историческом наследии, стоит упомянуть три доктрины, сформулированные в России: Москва – третий Рим; православие, самодержавие, народность; Москва – третий Интернационал. Общее в них то, что они базируются на ценностях, идентичных друг другу и понятных для нашего общества (в силу близости к христианским): это уникальность человеческой личности и возможность ее самосовершенствования, общественная собственность на средства производства, справедливость в распределении доходов. Далее, это община как единица социально-экономического взаимодействия и система норм поведения, основанных на представлениях о справедливости. В христианской парадигме они могут быть означены как евангельские заповеди и соборность. Христианские ценности – это миропонимание, которое включает в себя гораздо больше, чем только отказ от мздоимства или запрет ссудного процента. Толкование понятия христианских ценностей дает иеромонах Иов (Гумеров): «Христианство исходит из понимания ценности как абсолютного блага, имеющего значимость в любом отношении и для любого субъекта. Христианские ценности не сводятся только к евангельским заповедям и нравственным правилам. Они составляют целую систему...» [8].

Тождество христианского и коммунистического мировосприятия отметит Председатель президиума Центрального исполнительного

комитета КПРФ (1993–1995), депутат государственной думы I–VI созывов Г.А. Зюганов: «Открываю библию. Нагорная проповедь Иисуса Христа. Кладу рядом моральный кодекс строителей коммунизма: списано один в один...» [9].

Отметим, что если для коммунистов главной претензией к западному обществу становится сегодня его антисоциальность, то христианское общество может назвать либеральную систему ценностей в ее сегодняшнем виде враждебной по отношению к самому себе. Эту мысль развивает доктор экономических наук, председатель Русского экономического общества им. С.Ф. Шарапова, профессор кафедры международных финансов МГИМО В.Ю. Катасонов в своей книге «Процент: ссудный, подсудный, безрассудный». Он утверждает, что современное западное общество можно охарактеризовать не просто как секулярное или атеистическое, а как антихристианское. «Это общество в высшей степени религиозное, в нем подавляющее большинство людей поклоняется мамоне, т.е. дьяволу (князю мира сего). В этой религии денег есть все необходимое для «духовной жизни» поклонников мамоны. Это свои храмы – банки, свои жрецы – банкиры, свои книжники и толкователи – «профессиональные экономисты», свои иконы – зеленые бумажки с оккультно-масонской символикой, свои катехизисы в виде учебников по «economics», свои «герои» и «святые» в виде «самых успешных» ростовщиков, свои жертвоприношения в виде человеческих душ и жизней. Разве не очевидно, что войны ведутся во имя мамоны и на алтарь этого божества кладутся тысячи, миллионы, десятки миллионов жизней?» [10]. То есть, если воспринимать русскую цивилизацию во всей культурно-исторической полноте, то христиане, как носители некапиталистического мировоззрения, сегодня становятся объектом уничтожения.

Одной из важнейших особенностей русского мирозерцания, согласно трудам А.С. Хомякова, Н.А. Бердяева, С.Н. Булгакова, И.А. Ильина, В.С. Соловьева, П.А. Флоренского, С.Л. Франка, является соборность, то есть единение членов Церкви для отыскания правды и путей к спасению. На данном этапе российской истории Церковь, как мы считаем, вновь может стать ключевым институтом в жизни наших людей. Церковь может не только стать институтом, на базе которого будет сформулирована новая доктрина России, она может помочь преодолеть кризис в социальной сфере, сплотить людей и сформировать новую матрицу мышления. Иными словами, способствовать возникновению нового общества, объединяющего альтруистичных и социально ориентированных людей (А. Бузгалин и А. Колганов) [11].

Примечательно, что церковь в России уже играла значительную социально-экономическую роль, например, в XVI–XVII вв., когда храмы становились центрами новых поселений. В.О. Ключевский писал: «Движение пустынных монастырей есть движение будущих сельских при-

ходов, которые, притом в большинстве, были первыми в своей округе... куда шли монахи, туда же направлялось и крестьянское население» [12].

Иосифляне, которые определяли позицию и влияние церкви на развитие страны в XV–XVI в., считали задачей монастырей миссионерскую и просветительскую деятельность, обеспечение населения продовольствием во время голода, помощь беднякам и больным. Действенное служение гарантировало высокое общественное положение Церкви и давало возможность содействовать устройению православного государства [13]. Таким образом, изначально церковь занимала социально ориентированную позицию и даже разделяла с государством правовое поле.

Почему же современная Русская православная церковь в документе, утвержденном на архиерейском соборе в 2000 г. [14], не осуждает социально-экономическую политику государства? Причины этого следует искать в истории России. Правители нашей страны в разное время попадали под влияние чужого информационного поля, вступая в коммуникацию с другими монархами, и старались ограничить место церкви в России, пойти по западному пути развития. Западное влияние наблюдалось начиная с Ивана IV и его участия в Стоглавом соборе [15], когда он инициировал пересмотр вопроса о церковном землевладении и представил Судебник [16], и заканчивая процессом секуляризации церковного устройства, проведенным Петром I. Петр заменил Святейшего Патриарха «Святейшим Синодом» – правительственным учреждением в составе общего государственного аппарата. В результате этой реформы управление церковью перешло в руки государственной власти [17]. Однако отстранение церкви от активного участия в социально-экономической жизни страны привело лишь к негативным последствиям.

Дальнейшее движение по западному маршруту, по мнению ряда российских ученых, невозможно. Первостепенной задачей становится сокращение социально-экономического разрыва во избежание революционных движений. В настоящее время Церковь и ее ценности могут стать центром для сплочения общества, служители церкви могут донести до власти чаяния людей. Ведь в современной социально-экономической обстановке служители в поместных церквях остро чувствуют социальную напряженность и готовы работать на благо общества, исполнять свое призвание. «Жизнь в Церкви, к которой призывается каждый человек, есть непрестанное служение Богу и людям» [14]. В свою очередь, как показывают опросы Левада-Центра [18], граждане не утратили доверия к институту церкви.

По нашему мнению, вполне реальным вариантом может стать постепенный переход к обществу нового типа и возвращению церкви ее социально-экономической роли. Нам представляется, что перестройка модели развития страны может быть произведена снизу вверх – от отдельных домохозяйств до масштабов страны.

Итак, чтобы пережить экономические потрясения, связанные с неустойчивостью мировой экономики и либерально-экономической политикой страны, рядовым гражданам стоит задуматься о создании независимого от внешней конъюнктуры домохозяйства. Для того чтобы в этом хозяйстве действовал максимально эффективный механизм распределения ресурсов, это должно быть обыкновенное семейное домохозяйство. Внутри семьи нет взаимно отчуждаемых товаров или конкуренции, следовательно, нет и товарно-денежных отношений, а ресурсы распределяются справедливо и рационально. Согласно К. Марксу, «различные работы, создающие эти продукты (любые продукты, традиционно производимые в крестьянской семье: обработка пашни, уход за скотом, прядение, ткачество, портняжество и т. д.) являются общественными функциями в своей натуральной форме, потому что это функции семьи, которая обладает, подобно товарному производству, своим собственным, естественно выросшим разделением труда... Но затрата индивидуальных рабочих сил, измеряемая временем, уже с самого начала выступает здесь как общественное определение самих работ, так как индивидуальные рабочие силы с самого начала функционируют здесь лишь как органы совокупной рабочей силы семьи» [19].

Однако семья не может производить сложные товары. Иначе говоря, семья может выращивать пшеницу, но не заниматься ее переработкой в муку или выпечкой хлеба. Или это должна быть очень большая семья. Следовательно, чтобы стать независимыми от государства, домохозяйства должны формировать замкнутые производственные цепочки, объединяясь в общины. Но чем больше община, тем более отдаленными друг от друга становятся ее члены, а их взаимоотношения начинают носить корыстный характер. Чтобы этого отчуждения не происходило, общины должны формироваться на общей идеологической основе. Например, в христианской общине человек человеку – брат. То есть построение нового общества и государства возможно путем последовательной конгломерации домохозяйств, где братские отношения определяются общей системой ценностей. На территории России центром, или даже стержнем, подобного объединения может стать Церковь. Церковь обладает потенциалом для консолидации домохозяйств в экономическом и идейном плане в силу широкого географического охвата и осведомленности о проблемах и потребностях каждого прихода.

Следует отметить, что подобные реформы должны носить постепенный характер и вовсе не подразумевают «второе крещение Руси». Российское общество многоконфессионально, что не должно стать препятствием для социально-экономических преобразований, возглавить которые может Церковь. Мы думаем, что служители РПЦ за последние годы предприняли ряд шагов, чтобы продемонстрировать открытость и готовность к диалогу на острые темы. Церковь предостав-

ляет площадки для обсуждения экономических вопросов. Например, Русское экономическое общество им. С.Ф. Шарапова создано в рамках духовно-просветительской организации «Переправа». В заседаниях Изборского клуба принимают участие священнослужители, а экономист М.Л. Хазин стал членом экспертного совета «Экономика и этика» при Святейшем Патриархе Московском и всея Руси. РПЦ выстраивает межконфессиональные отношения с представителями других традиционных религий. Патриарх регулярно встречается с муфтиями, раввинами. В феврале 2016 г. состоялась первая встреча русского Патриарха с Папой Римским. Одним из главных постулатов, принятых Священным Синодом 16 июля 2013 г., является призыв к свободе вероисповедания, уважению и любви к любому человеку, невзирая на его религиозные взгляды.

В рамках названных выше социально-экономических реформ Церковь должна взять на себя следующие обязанности:

- 1) следить за исполнением социальных проектов в своих приходах;
- 2) соединять разные приходы вместе, помогать наладить межконфессиональный диалог и выстраивать новую – большую – систему;
- 3) вести образовательную и просветительскую деятельность;
- 4) помогать наладить диалог между властью и народом.

Критически настроенные современники возразят, что люди отвыкли жить идеями социального равенства и невозможно найти человека, который готов будет жертвовать своим благосостоянием ради других.

В результате четкого и повсеместного исполнения социальных проектов церковь вновь может стать институтом, который не только заслуживает доверия, но оказывает реальное влияние на политическую жизнь страны.

Когда люди сталкиваются с судьбоносными явлениями, они «инстинктивно» объединяются в веру. В тот момент, когда происходит пересмотр жизненных ценностей, зарождается новое общество. Хочется надеяться, что это новое общество в России возникнет не под влиянием факторов, угрожающих жизни, а благодаря разумным реформам и преобразованиям.

Литература

1. Платонов О.А. Мировой лад против мирового зла. Официальный сайт Изборского клуба izborsk-club.ru. 23.03.2016. izborsk-club.ru/content/articles/8681/?sphrase_id=22014. Дата обращения 30.03.16.
2. Леонтьев М.В. Кто управляет Россией? Официальный сайт Изборского клуба izborsk-club.ru. 22.12.2015. izborsk-club.ru/content/articles/8040/?sphrase_id=22014. Дата обращения 30.03.16.

3. Православный социализм. Круглый стол «Изборского клуба». Выступление С.Ю. Глазьева. [youtube.com/watch?v=iodz9mgfOMs](https://www.youtube.com/watch?v=iodz9mgfOMs). Дата обращения: 22.12.2015.
4. Глазьев С.Ю. К стратегии социальной справедливости и развития. Авторский доклад Изборскому клубу академика С.Ю. Глазьева (Москва, 03.08.2015.). izborsk-club.ru/content/articles/6451/#_ftn317.12.2015. Дата обращения 20.12.15.
5. Булгаков С.Н. Философия хозяйства. Отв. ред. О. Платонов. М.: Институт русской цивилизации, 2009. rusinst.ru/docs/books/bulgakov_filosofiya_hozyaistva.pdf. Дата обращения 20.12.15.
6. Православный социализм. Круглый стол «Изборского клуба». Выступление С.Ю. Глазьева. [youtube.com/watch?v=iodz9mgfOMs](https://www.youtube.com/watch?v=iodz9mgfOMs). Дата обращения: 22.12.2015.
7. Большое интервью на ОТР. Сергей Глазьев. Российский федеральный телеканал общественного направления / Общественное телевидение России (ОТР). YouTube. М., 2015. [youtube.com/watch?v=WvUo5pJ1ALE](https://www.youtube.com/watch?v=WvUo5pJ1ALE). Дата обращения: 14.01.16.
8. Иеромонах Иов (Гумеров). Что значит термин «христианские ценности», и какими они бывают? Православие.ру. pravoslavie.ru/7007.html. Дата обращения: 22.12.2015.
9. Зюганов Г.А. «Вести недели» о предстоящем 20-летию КПРФ. Г.А. Зюганов о прошлом, настоящем и будущем КПРФ. Официальный сайт КПРФ. kprf.ru/history/date/115379.html.
10. Катасонов В.Ю. О проценте: ссудном, подсудном, безрассудном. Электронная библиотека «ЛитМир» litmir.me/data/Book/0/167000/167077/Katasonov_Valentin_O_procente_ssudnom_podsudnom_bezrassudnom_Tom_1_Litmir.net_bid167077_original.pdf. Дата обращения 27. 02.2015.
11. Бузгалин А., Колганов А. Экономика социализма XXI века: как мы ее видим сегодня. Информационно-дискуссионный портал «Новый социализм XXI век». novsoc.ru/a-buzgalin-a-kolganov-ekonomika-sotsializma-xxi-veka-kak-myi-ee-vidim-segodnya. Дата обращения 04.11.14.
12. Ключевский В.О. Русская история. Полный курс лекций. Лекция 34. М.: АСТ, Харвест, 2002. tainoe.o-nas.info/index.php/books/140-kluchevsky01/1352-kluchevsky0134 (Дата обращения 20.11.15).
13. Минаков С. Храмы России. М.: Эксмо, 2008. family-history.ru/material/history/christianity/christianity_17.html. Дата обращения 21.12.15.
14. Основы социальной концепции Русской Православной Церкви. Официальный сайт Московского Патриархата. / Московский Патриархат. Электронный журнал. М.: Московский Патриархат, 2005. patriarchia.ru/db/text/141422. Дата обращения: 14.01.16.

15. Стоглав. Исследования и текст. М., 2000. Универсальная научно-популярная онлайн-энциклопедия Кругосвет. krugosvet.ru/node/39524. Дата обращения 16.12.15.
16. Российское законодательство X–XX веков. В 9 т. Т. 2. Законодательство периода образования и укрепления Русского централизованного государства. М.: Юрид. лит., 1985. Библиотечная система. Международный университет природы, общества и человека «Дубна». lib.uni-dubna.ru/search/files/ist_roszac_ii/ist_roszac_II_1550.htm#3. Дата обращения 17.11.15.
17. *Гараджа В.И.* Социология религии. Учебное пособие для студентов и аспирантов гуманитарных специальностей. М.: Наука, 1995. socioline.ru/book/garadzha-vi-sotsiologiya-religii. Дата обращения 16.12.15.
18. Доверие институтам власти. Аналитический центр Юрия Левады. levada.ru/07-10-2013/doverie-institutam-vlasti. Дата обращения 04.11.14.
19. *Маркс К.* Капитал. Том первый. esperanto.mv.ru/Marksismo/Kapital1/kapital1-01.html. Дата обращения 04.11.14.
20. Деяния святых апостолов. Библия синодальный перевод. rusbible.ru/sinodal/deyan.html. Дата обращения 04.11.14.
21. О церкви и вере. youtube.com/watch?v=W74C1scX0uk. Дата обращения 04.11.14.
22. Большой юридический словарь / Под ред. А.Я. Сухарева, В.Е. Крутских. М.: Инфра-М. 2003. dic.academic.ru/dic.nsf/lower/14340/%D0%94%D0%95%D0%A1%D0%AF%D0%A2%D0%98%D0%9D%D0%90. Дата обращения: 22.12.2015.

M. CHURILIN

applicant of the Institute of economics of the Russian academy of sciences, Moscow, Russia
mafiz@yandex.ru

CHRISTIAN VALUES AS A FOUNDATION FOR A NEW ECONOMIC SYSTEM

The article focuses on building a new economic system on the basis of traditional values. The analysis of the cultural and historical heritage of Russia and, in particular, the role of the Church in social and economic processes in different periods leads to the consideration of the possibility of the implementation of economic reforms on the basis of Christian values.

Key words: *Christian values, Church, community, independent households, social inequality, ideology, Russian civilization, social justice.*

JEL: A130, D100, D630.

НАУЧНАЯ ЖИЗНЬ

ИНСТИТУТЫ, ОПРЕДЕЛЯЮЩИЕ ДИНАМИКУ РАЗВИТИЯ АПК

21 июня 2016 г. в Институте экономики Российской академии наук состоялось заседание круглого стола на тему «Институты, определяющие динамику развития АПК». Заседание было организовано Институтом экономики РАН и Российской академией естественных наук и проводилось в рамках цикла обсуждений проблем развития аграрного сектора экономики. В его работе приняли участие ученые ИЭ РАН, ВНИИЭСХ, ВИАПИ, РАЕН, а также ряд преподавателей ВУЗов и аспирантов. Было заслушано 5 докладов и выступлений, обсуждены некоторые дискуссионные вопросы и внесены предложения по отдельным теоретическим и практическим вопросам.

Так, на данное заседание были вынесены проблемы, связанные с действующим в настоящее время правовым полем АПК, с проводимыми институциональными изменениями, определяющими новые законодательные нормы экономического развития продовольственного рынка, а также некоторые социальные проблемы проживания на сельских территориях. Анализ применения законов, определяющих функционирование АПК, выявил ряд отдельных недостатков в их практическом исполнении и показал необходимость укрепления механизмов контроля со стороны госструктур, общественных организаций и объединений, а также дальнейшего совершенствования системы законодательства, способствующего более динамичному развитию АПК и решению социальных проблем села.

В докладе координатора заседания С.К. Орловской «Основные направления улучшения социоэкономической среды АПК» отмечено, что институциональные основы АПК нельзя рассматривать только по отдельным секторам этого комплекса – здесь необходим системный подход к исследованию всего правового поля продовольственного рынка, в том числе трудовых отношений, купли-продажи, кооперации, а также социальных проблем проживания на сельских территориях.

Развитие и дальнейшее совершенствование социоэкономической среды АПК прежде всего требует разработки законодательной базы, соответствующей задачам инновационного развития данной отрасли, в том числе и создания механизмов, обеспечивающих строгое выполнение законов.

Научный анализ современного состояния продовольственного рынка России показывает, что законы и механизмы их исполнения не всегда способствуют выполнению задач научно-технического развития АПК. Так, в докладе С.К. Орловской особое внимание было уделено несогласованности прав производителей сельхозпродукции, ее переработчиков, продавцов и покупателей (по ценам, качеству продуктов и др. показателям). Элементы монополии на продовольственном рынке приводят к низким доходам и даже к банкротству одних и необоснованным прибылям других участников рынка, нередко при полном отсутствии у них заинтересованности в применении научно-технических новшеств, в связи с тем, что в настоящее время возможности манипуляций с ценами позволяют получать большие прибыли.

В докладе С.К. Орловской утверждалось, что законы, определяющие развитие продовольственного рынка, прежде всего должны способствовать согласованности спроса и предложения, а также интересов производителей сельхозпродукции, ее переработчиков, продавцов и даже покупателей. При отсутствии такой согласованности могут возникать дополнительные риски в обеспечении продовольственной безопасности страны, в том числе из-за снижения качества продуктов питания, быстрого роста цен на них, падения спроса, что в конечном итоге приводит к сокращению ВВП.

Проводящийся в настоящее время процесс импортозамещения приносит несомненные успехи, особенно по ряду продовольственных продуктов (прежде всего по пшенице, мясу птицы, яйцам и некоторым др.). Но и здесь еще многое необходимо улучшить. При анализе этого процесса часто исходят лишь из соотношения импорта и экспорта продовольственных товаров. Но не менее значимо соблюдение продовольственной безопасности по качеству продуктов питания и по количеству их потребления населением, по движению цен, а также по охране окружающей среды и укреплению здоровья потребителей (за счет улучшения качества продуктов). Эти вопросы могут быть решены только при системном подходе к изучению состояния продовольственного рынка и положения в нем участников, в том числе и замыкающего в продовольственной цепочке – потребителя.

Продолжающийся рост цен и сохранение низких уровней доходов многих групп населения должны вызывать наибольшую озабоченность местных, региональных и федеральных властей и ориентировать

их на принятие действенных мер по сдерживанию роста цен, особенно на продукты питания первой необходимости и на лекарства.

В последние годы резко возросла сумма государственных субсидий аграрному сектору. Но порядок их предоставления и использования требует отдельных законодательных изменений. Так, за период 2014–2015 гг. Федеральной антимонопольной службой и Счетной палатой РФ были выявлены многочисленные нарушения. Это дало основание для серьезной критики в прессе сложившегося в использовании бюджетных средств положения.

В докладе утверждается, что в предоставлении бюджетных субсидий прежде всего должно быть больше *открытости*. Каждое ведомство обязано отвечать за своевременную открытую информацию: кому, сколько и на какие цели даны субсидии. Это облегчит также порядок контроля за использованием бюджетных средств как со стороны госструктур, так и общественности.

Сейчас сельское сообщество почти не имеет достаточных прав и возможностей контроля ведомств и отдельных чиновников за правильностью предоставления льгот и субсидий разным формам агробизнеса, поэтому агрохолдинги пользуются не всегда обоснованными преимуществами, а мелкие и средние агропроизводители часто остаются без господдержки. Необходимо, чтобы сельские сходы, собрания, а также, возможно, православные церковные приходы и объединения других концессий, существующие на разных, даже на совсем небольших, территориях нашей страны, получили закрепленные в законах права проверки обоснованности принятия решений и их исполнения на местах.

Для защиты интересов малого и среднего бизнеса, в том числе и в аграрной сфере, недавно был создан новый институт – Федеральная корпорация по развитию малого и среднего предпринимательства (корпорация МСП), одной из задач которого является совершенствование инструмента госзакупок, что осуществляется с помощью повышения прозрачности тендеров. Стат-секретарь, зам. генерального директора Федеральной корпорации МСП Н.И. Ларионова в своей статье¹ отмечает: «Основной инструмент совершенствования госзакупок – обратная связь с малым и средним бизнесом. Мы контактируем со всеми представителями общественных организаций предпринимателей. Только за счет информации от бизнеса, с какими трудностями они столкнулись при участии в закупках, мы можем прийти к выводу, связано было ли это с какими-то исключительными случаями или проблема действительно носит системный характер. И требуют ли эти проблемы какого-либо решения в законодательстве. В этом плане

¹ Аргументы недели. № 25 (516). 2016, 30 июня. С. 13.

корпорация занимает активную позицию. Мы не просто выполняем порученное и следуем законодательству в сфере закупок, но и активно работаем над его совершенствованием».

По мнению С.К. Орловской, большего внимания заслуживают и финансовые проблемы. Нельзя при их решении сосредоточиваться только на экономии статей бюджета, а главное, по нашему мнению, заключается в умении и желании пополнить бюджет, в том числе за счет обоснованного роста налоговых отчислений сельхозпроизводителей, переработчиков и продавцов продовольственных продуктов. А это осуществимо при улучшении законодательства, с одной стороны, в части использования бюджетных льгот при применении новых технологий и научно-технических изобретений, при сохранении природной среды и повышении качества продуктов питания, а с другой – при усилении налоговых санкций за проявления монопольных действий на продовольственном рынке, за нерациональное и неэффективное использование субсидий и т.д.

Целесообразно было бы изучить и, возможно, использовать опыт ряда европейских стран и США, где применяется декларирование при уплате налогов с указанием направления определенного процента отчислений на выбранные плательщиками цели. По нашему мнению, следует законодательно закрепить право налогоплательщиков самим определять, в каких целях использовать часть отчисляемой ими налоговой суммы. Это особенно важно для жителей села, где наиболее сложно обстоит дело со многими социальными проблемами (создание медпунктов, школ, строительство дорог, мостов и объектов культуры). Таким образом сельские жители могли бы ускорить разрешение некоторых социальных проблем на их территории.

В заключение своего доклада С.К. Орловская подчеркнула, что в настоящее время необходимо четко определить основные направления совершенствования и улучшения социоэкономической среды АПК, которая в значительной мере зависит от создания обоснованной институциональной базы и механизмов выполнения законодательных актов и положений.

С интересными, и пока еще не всеми разделяемыми, замечаниями выступил соискатель ИЭ РАН М.Ю. Чурилин, который изложил свою идею о том, что церковь могла бы стать тем институтом, который способен объединить жителей села для противостояния неправомерным действиям. Он отметил: «Как показывают социологические исследования, в России существует большой разрыв в уровне жизни людей в селе и в городе. Подобное социальное неравенство является итогом реформ 1990-х годов, точнее, политики новой власти в социально-экономической сфере. На протяжении вот уже более 25 лет вектор развития не поменялся.

В нашей стране были сформированы институты, приводящие к пропаганде и распространению «западного образа жизни», но, как показала история, люди не могут перестраиваться столь быстро, сколь быстро меняются внешние факторы, и социологические данные показывают, что к капиталистическому образу жизни смогли адаптироваться далеко не все даже по сей день. В связи с этим на первый план выходит задача сохранения и приумножения народонаселения и благосостояния всех граждан. Уместно вспомнить слова С.Н. Булгакова, утверждающего, что возможно увеличение богатства без увеличения неравенства, если перейти к христианскому мировоззрению. В перспективе возможно построить государство с опорой исключительно на христианские ценности. Однако сегодня это кажется утопией.

Чтобы создать одинаковые условия для жизни и развития всех россиян, нужно задействовать институт, который бы стал противовесом капиталистическим ценностям и пропагандировал бы традиционные для села ценности. Таким институтом консолидации, влияния и пропаганды может стать церковь. На этом базисе можно сконструировать новый экономический организм села, который бы объединял между собой разные приходы и производства в длинные цепи со своей системой разделения труда. Для того чтобы начать подобный процесс, церковь или общественные организации, созданные на ее базе, должны задуматься о распространении альтернативного видения общественных процессов.

Кроме того, церковь могла бы сформулировать запрос россиян, придерживающихся традиционных ценностей, и озвучить его в медийном пространстве. Если подойти к этому вопросу с точки зрения рекламной стратегии, она могла бы выглядеть так:

1. Создать бренд успешного сельского жителя, позитивно настроенного на проживание в сельской местности и на эффективный труд на земле.

У него есть такие атрибуты, как альтернативная ценностная база, традиционный жизненный уклад, социальная устойчивость, определенные черты характера.

2. Разработать имиджевую и коммуникационную составляющие.

Бренду сопутствуют природа, долголетие, сила, помощь высших сил, нравственность.

3. Разработать медийный план для вывода бренда в общероссийское коммуникационное пространство, учесть демографическую, социальную и возрастные демографические характеристики адресатов подобной кампании, чтобы правильно выбрать каналы коммуникации.

Возможно предположить, что в будущем все граждане будут придерживаться одинаковых традиционных взглядов в случае, если

подобные социально-экономические реформы будут востребованы. Однако для начала стоит задуматься о некоей диффузионной социально-экономической системе, в которой уживались бы люди, склонные к капиталистическому и традиционному укладам. В ней должны быть понятные социальные лифты (как вертикальные, так и горизонтальные), системы разделения труда и денежного оборота, отчасти не зависимые друг от друга. В государстве с подобной системой должны быть разработаны меры протекционизма и поддержки, аналогичные тем, которые существуют в Израиле у киббуц. И, конечно, в ней должны быть разработаны перекрестные институты влияния и контроля, чтобы любой человек беспрепятственно мог реализовать себя в том или другом мировоззрении.

В.В. Носов, д.э.н., профессор кафедры бухгалтерского учета и статистики РГСУ, в своем докладе на тему «Нормативное регулирование на этапах развития сельскохозяйственного страхования с государственной поддержкой» подробно и обстоятельно остановился на изменении законодательства в области регулирования сельскохозяйственного страхования. Он подчеркнул, что за последнюю четверть века в Российской Федерации происходят значительные экономические и политические реформы, затрагивающие практически все сферы деятельности. Данный процесс не оставил в стороне и сельскохозяйственное страхование с государственной поддержкой, реформирование которого носит перманентный характер.

Чиновники и эксперты связывают развитие сельскохозяйственного страхования с государственной поддержкой, с принятием законов, постановлений, концепций и специальных программ. Однако выделение определенных этапов развития сельскохозяйственного страхования с государственной поддержкой только на основе принимаемых правительством нормативных актов, и в отрыве от исследования динамики результата субсидирования страховой премии, вряд ли можно признать обоснованными. Не всегда принимаемые правительством РФ нормативные акты приводят к положительным изменениям, а в некоторых случаях служат причиной снижения изучаемого показателя – площади застрахованных сельскохозяйственных культур и многолетних насаждений. Данный показатель является утвержденным Правительством РФ целевым индикатором, характеризующим сельскохозяйственное страхование с государственной поддержкой.

Несмотря на то что первые попытки субсидирования страховой премии в сельскохозяйственном страховании были предприняты правительством РФ в 1993 г., тем не менее до 1995 г. сохранялась монополия Росгосстраха на данный вид деятельности, и только начиная с 1995 г. на рынке сельскохозяйственного страхования обозначилась какая-то конкуренция: было разрешено проводить операции по дан-

ному виду страхования страховым организациям, имеющим соответствующие лицензии.

На основе анализа принятых законодательных документов В.В. Носов отметил, что можно выделить три этапа развития сельскохозяйственного страхования с государственной поддержкой. С 1995 по 2001 г. мы наблюдаем сокращение площади под застрахованными сельскохозяйственными культурами.

С 1995 по 2000 г. включительно, в соответствии с принятыми условиями страхования на основании писем Минсельхозпрода РФ и Минфина РФ, величина компенсации страховой премии за счет средств федерального бюджета составляла 25%. В 1997 г. Государственной Думой принят Федеральный закон № 100-ФЗ «О государственном регулировании агропромышленного производства». Согласно ст. 16 указанного закона, плата за страхование урожая сельскохозяйственных культур распределялась между аграриями и государством. Сельскохозяйственные организации и крестьянские (фермерские) хозяйства должны были уплачивать страховщикам 50% страховой премии; остальные 50% страховой премии перечислялись страховым компаниям за счет средств, выделяемых бюджетом РФ. Однако заложенная в законе норма не выполнялась.

Следует отметить, что подходы к страхованию сельскохозяйственных рисков несколько не изменились и были похожи на существовавшую до 1991 г. систему государственного обязательного страхования имущества колхозов и совхозов.

В 2002 г. Правительство РФ приняло постановление № 758, в соответствии с которым на аграриев уменьшилась финансовая нагрузка по оплате страховых взносов, до 50% увеличился размер государственных субсидий на компенсацию страховых взносов и упростилась процедура их получения. Также приказом № 298 был снижен размер страховых тарифов в среднем на 30% и были изменены правила страхования сельскохозяйственных культур.

Субсидии на компенсацию затрат, связанных со страхованием сельскохозяйственных культур, стали предоставляться аграриям только после уплаты ими 100% страхового взноса, который необходимо было осуществить до начала сева без возможности разбить его на несколько платежей. Это увеличило на них финансовую нагрузку в период весенне-полевых работ. Тем не менее снижение тарифов положительно сказалось на росте площади под застрахованными культурами.

По мнению докладчика, сложившуюся ситуацию в сельскохозяйственном страховании с государственной поддержкой вряд ли можно объяснить только «низкой страховой культурой» сельхозтоваропроизводителей или последствиями мирового финансового кризиса. Более

существенную роль здесь сыграла непродуманная политика правительства РФ в данной сфере, начиная с принятия им Постановления № 1091, а затем и Закона № 260-ФЗ, который, по мнению правительства и значительной части ученых-аграриев, должен был модернизировать систему сельскохозяйственного страхования с государственной поддержкой. К чему такая модернизация привела, мы наблюдаем в настоящее время.

Все принимаемые правительством решения в области сельскохозяйственного страхования не имеют никакой практической ценности с точки зрения возможного роста площади под застрахованными культурами. Фактически правительство РФ признало свою беспомощность в улучшении сложившейся ситуации в сельскохозяйственном страховании с государственной поддержкой, снизив величину целевого показателя Госпрограммы развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельхозпродукции, сырья и продовольствия до 2020 г. – удельного веса площади под застрахованными культурами – с 40% до 12,5%. Правительство не может, а скорее всего, не хочет решить самый главный вопрос – о страховых тарифах.

В докладах преподавателей Государственного университета по землеустройству, профессора, д.э.н., члена президиума РАЕН С.А. Гальченко и доцента, к.э.н. О.В. Гвоздевой были освещены последние изменения в законодательной базе по использованию сельхозземель, которые касались методики оценки кадастровой стоимости, и по улучшению целевого использования земельных ресурсов. Докладчики охарактеризовали основные положения госполитики и стандартов землеустройства, отметили их улучшение, а также означили некоторые оставшиеся нерешенными вопросы.

Участвующие в работе круглого стола представители ВНИИЭСХ в своих выступлениях затронули важнейшие вопросы современного состояния и развития АПК, в том числе связанные с действующим законодательством. Доктор экономических наук, зам. директора ВНИИЭСХ Г.А. Полунин отметил, что при имеющемся улучшении на продовольственном рынке остаются проблемы с сохраняющейся высокой себестоимостью сельхозпроизводства, прежде всего из-за больших затрат ручного труда, особенно в малом и среднем бизнесе. Не решены многие проблемы с улучшением инфраструктуры села и с господдержкой малых и средних товаропроизводителей (с предоставлением субсидий, кредитов и др.). Требуют дальнейшего совершенствования методики оценки кадастровой стоимости и улучшения использования сельхозземель.

Подводя некоторые итоги работы круглого стола, С.К. Орловская подчеркнула, что в ходе заседания были затронуты многие важные

вопросы законодательной базы АПК, особенно по землеустройству и страхованию сельхозпроизводства. Но так как проблема правового поля АПК очень объемная, целесообразно и в дальнейшем продолжить подобные обсуждения с широким охватом участников – ученых и практиков, специализирующихся на анализе современного положения села и развития продовольственного рынка. Ряд выступлений на прошедшем круглом столе было бы полезно опубликовать.

С.К. ОРЛОВСКАЯ

*действительный член РАЕН, к.э.н.,
ведущий научный сотрудник ИЭ РАН*

НА КНИЖНУЮ ПОЛКУ

РОССИЯ В КООРДИНАТАХ СОЦИАЛЬНО- ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ

Монография «Российская социально-экономическая Система: реалии и векторы развития» / Отв. ред. чл.-корр. РАН Р.С. Гринберг, д.э.н., проф. П.В. Савченко. 2-е изд., перераб. и доп. М: ИНФРА-М, 2016.

В свет вышла интересная и масштабная научная работа, привлекающая внимание к фундаментальным вопросам социально-экономической жизни, к их теоретическому отражению и практическому осуществлению. Это второе издание коллективной монографии, в значительной степени дополненное и переработанное по отношению к первому изданию, получившему, кстати, широкий и благожелательный отклик в научной среде. Во втором издании представлено 10 новых авторов, появились новые главы и рубрики, расширен круг рассматриваемых проблем. Среди авторов – представители Института экономики и других научных институтов РАН, МГУ и ряда ведущих ВУЗов страны, а также иных известных учреждений.

Книга, безусловно, важная в научном и практическом отношении, представляет значительный интерес и для учебного процесса в высших учебных заведениях, как по теоретическим, так и по конкретно-экономическим дисциплинам, в особенности по курсам, непосредственно раскрывающим

экономическую систему России. Стоит в этой связи заметить, что работа посвящена творческому сотрудничеству Российской академии наук и Московского государственного университета им. М.В. Ломоносова и исполняющемуся в декабре 2016 г. 75-летию экономического факультета МГУ, выпускниками, работниками или партнерами которого являются многие авторы книги.

Стержнем монографии является Система: именно так – с большой буквы – и не только в титуле, но и в «закоулках» текста. Система, конечно же, заслуживает этого, и авторы монографии привержены такому подходу. Действительно, вне системы не может экономическая наука быть методологически и теоретически основательной. Вне системного представления о хозяйственной жизни и формах ее отражения не сложится фундаментальное экономическое образование. Без учета системного характера экономики не будет выработан верный стратегический курс развития и не сформируется эффективная экономическая политика.

Оценивая сложившееся в России положение дел по всем трем названным направлениям, можно отметить явный дефицит системного взгляда на экономику. В экономической науке и в экономическом обучении это проявилось в нарастании эмпиризма и инструментализма в ущерб поиску глубинных взаимосвязей, что во многом стало следствием активно проводившейся с начала 1990-х годов «де-политэкономизации» и «де-диалектизации» экономической теории. Неспособность вывести рос-

сийскую экономику на траекторию развития, хронически присущие ей кризисные процессы, неэффективность и противоречивость экономической политики свидетельствуют о потере системных координат функционирования и развития национального хозяйства. Режим ручного управления, столь характерный для российских реалий, наиболее ярко отражает наличие данной проблемы.

Исходные вопросы, которыми задаются авторы монографии и которыми они увлекают заинтересованного читателя, крайне актуальны и связаны с тем, какая экономика сложилась в России, каковы ее перспективы, и – при отсутствии таковых – какую Систему надо формировать и как? Важно при этом и то, что анализ Системы (по сравнению с первым изданием книги) ведется «в условиях новых реалий – экономического кризиса и геополитических вызовов» (с. 5), когда сформировавшиеся недостатки стали еще более очевидными.

Прежде чем проанализировать ответы на поставленные вопросы, стоит обрисовать общие параметры Системы, исследуемые в работе. Выделим наиболее принципиальные из них.

Во-первых, Система, являющаяся предметом рассмотрения в работе, – это «социально-экономическая Система», представляющая собой единство различных подсистем: экономической, социальной, политической, духовно-нравственной и семейно-бытовой, при понимании того, что в российской системе «существуют противоречия между подсистемами, а также проблемы в каждой из них» (с. 28).

Во-вторых, системный анализ включает в себя сочетание общего и идентичного (национально-специфического), имея в виду под последним конкретные формы отношений и институты, отражающие особенности всех подсистем в стране.

В-третьих, особое, системообразующее место в Системе занимает

человек: «Человек, находясь на пересечении сил взаимодействия между элементами Системы, выступает как ее ядро ... Все подсистемы рассматриваются как необходимые сферы деятельности человека» (с. 26–27). Такой подход идентифицируется, в конечном счете, с курсом на формирование человекоцентристского вектора развития Системы (с. 5, 34).

В-четвертых (что тесно связано с предыдущими пунктами), исследованию присущ междисциплинарный характер: социально-экономический анализ дополняется рассмотрением политических, социокультурных, психологических, демографических, территориальных, экологических и иных проблем, а также ряда присущих системным совокупностям аспектов их статистического оформления и математического моделирования, что придает Системе более всеобъемлющее выражение.

Наконец, в Системе присутствует интегральное (конвергентное) свойство, которое проявляется и в перечисленных выше пунктах, и в призыве к конвергенции различных теорий, способных дать свое видение системы и ее отдельных аспектов, и в поиске баланса различных сторон Системы (в частности, между свободой, экономической эффективностью и социальной справедливостью, между рынком и государством, между вертикальными и горизонтальными институтами и т.п.), и в увязке с конвергентной направленностью новой парадигмы развития российской Системы, которую пытаются представить авторы монографии.

Характеризуя структуру книги, отметим, что она в целом выстроена по подсистемам, хотя эта логика нарушается выделением частей 4 и 5, посвященных рынку труда и устойчивому развитию. Наиболее насыщенными, что вполне естественно, получились части 2 и 3, раскрывающие содержание экономической и социальной подсистем (попутно заметим, что 1-я часть

логично посвящена общим характеристикам Системы, а последняя, 5-я, – политической подсистеме).

В рамках экономической подсистемы, применительно к России, исследуются такие объемные и важные вопросы, как производственный потенциал системы, взаимосвязь реального и финансового секторов, взаимодействие рынка и государственного регулирования, предпринимательский сектор экономики, региональные аспекты развития, денежно-кредитные и бюджетно-финансовые институты и др.

Среди вопросов, анализируемых в рамках социальной подсистемы, следует выделить человекоцентристский вектор развития, социальный капитал, мотивационный потенциал, комплекс социальных услуг и социальной защиты, социальную структуру общества и механизмы ее регулирования, роль семьи и солидарности поколений, межрегиональный аспект уровня жизни и др.

Только из перечисленного набора вопросов видна масштабность пространства исследования в данной монографии, позволяющая читателям, пользуясь материалами конкретных глав, предметно изучать различные сферы российской социально-экономической жизни. При этом в большинстве своем в этих главах можно найти как указания на существующие проблемы в этих сферах, так и конкретные предложения по изменению сложившегося положения дел.

Отмечая богатство проблематики монографии, необходимо обратить внимание на то, что заметная часть материалов представлена не в книжном, печатном виде, а в интернет-ресурсном дополнении, в доступной электронно-библиотечной системе *znanium*. Таковы технические и финансовые реалии современного издательского дела, к которым надо привыкать и авторам, и читателям. В этих условиях важно более точно сепарировать материалы: представляется, что такие

важные темы системообразующего плана, как трансформация российской системы (гл. 3), человекоцентристский вектор развития (гл. 34) и, отчасти, некоторые другие, могли бы занять большее место в тексте работы в отличие от ряда других материалов, носящих инструментальный или узкоспециализированный характер, но включенных в основной формат.

Стоит особо выделить те материалы книги, которые отражают экономические вопросы, обострившиеся именно в последний период. Они связаны прежде всего с геополитическими сложностями России, с кризисными процессами. Достоинством преобладающего в книге подхода является стремление показать преимущественную связь этих процессов и сложностей с внутренними российскими проблемами, со сложившимся в стране типом экономики, увязать решение злободневных вопросов со стратегическим задачами развития России.

Показательна в этом отношении гл. 13, посвященная причинам и возможностям импортозамещения в России (ее информационно полезным дополнением является гл.14, детально раскрывающая импортозависимость основных сегментов российской экономики). Доказывается, что импортозамещение должно выполнить роль запускающего механизма, стать «начальным и составным звеном программы поэтапной и последовательной неоиндустриализации, которая опирается на проведение активной промышленной политики в интересах повышения конкурентоспособности выпускаемой продукции» (с. 180). Такой подход к импортозамещению существенно отличает его от традиционного и узкого понимания, главным инструментом которого считается выстраивание масштабной протекционистской защиты внутреннего рынка, включая использование девальвационного механизма со всеми его неоднозначными последствиями. В конечном

счете вопрос стоит более широко, а именно так: придерживаться ли в рамках стратегии ухода от экспортно-сырьевой модели курса на встраивание российской экономики в глобальные цепочки создания добавленной стоимости или перенести акцент на проведение глубокой диверсификации экономики на основе новой индустриализации страны?

Упомянутая идея новой индустриализации (неоиндустриализации) довольно громко звучит в работе. Ей посвящена специальная глава (гл. 12), в которой связаны воедино воспроизводственные, присвоенческие (собственность) и организационно-хозяйственные аспекты важного вектора развития экономики России. Перспективным мыслится перенос центра тяжести на воспроизводственное звено межотраслевого типа, интегрирующего национальные «целостные цепочки производства наукоемкой продукции конечного спроса с высокой добавленной стоимостью» (с. 156).

Вернемся теперь к исходным вопросам, намеченным в начале рецензии. Так, какая же система сложилась в России? Да и вообще, можно ли здесь говорить о Системе, да еще с большой буквы, которая так нарочито смотрится в книге? Большая буква уместна, когда речь идет, во-первых, о «Ее величестве» Системе как выражении системного подхода к анализу экономики и доказательства его необходимости и, во-вторых, о той идеальной Системе, которая должна сложиться в России и контуры которой пытаются наметить авторы монографии. И, напротив, совершенно неуместна, если речь идет о современной российской экономике. Последняя по-разному характеризуется в различных главах, но в целом одинаково выглядит как регрессивная и неперспективная. Среди называемых и объясняемых ее черт: система, работающая «в интересах крупного капитала и сросшейся с ним бюрократической элиты» (с. 11), «архаично инсти-

туциональная и неинновационная система» (с. 149), «система низшего, заведомо отсталого капитализма» (с. 165), «рентная экономика» (с. 364), «экспортно-сырьевая модель» (с. 427) и т.п. Но тем не менее, несмотря на указанную неконструктивность (в чем авторы монографии солидарны), для сложившейся в России экономики характерны определенные признаки системы. Как представляется, система (другое дело – какая?), худо или бедно, сложилась. Отметим, что, пожалуй, и всякая экономика, если обретает живучесть, со временем приобретает системные свойства, складывается в некую целостность: связи внутри нее, так или иначе, налаживаются, взаимодействие хозяйствующих субъектов агентов осуществляется, сочетание формальных и неформальных институтов устанавливается. Однако такое своеобразное состояние, при котором некая целостная, определенным образом структурированная совокупность фиксируется только по форме, скорее может быть определена как «квазисистема».

В современной России сложилась специфическая система, или квазисистема, направленная не столько на развитие, сколько на сохранение ложно понимаемой стабильности (экономической, социально-политической и пр.), адекватно отражаемая проводимой сегодня макроэкономической политикой. Сложившаяся система предполагает именно такую макрополитику. В центр такой системы и политики выдвинут финансовый аспект – финансовая стабилизация с характерными для нее консервативной бюджетно-налоговой и денежно-кредитной политикой, бюджетной консолидацией, стерилизацией нефтедолларов, инфляционным таргетированием и т.п. Этой, уже сложившейся в России традиции – при всех ее видоизменениях – почти 25 лет. В таком случае можно говорить не просто об экономической политике, а об определенной социально-экономи-

ческой системе. Конечно, как известно, нельзя отождествлять систему и политику и менять их принятую субординацию (что не раз фиксируется и в книге), но многолетнее и хроническое угнетение системы однонаправленной экономической политикой и инертными институтами способно вызвать ее существенные изменения (по крайней мере, глубокие деформации) в системных характеристиках экономики. Есть зримая опасность скатывания российской экономики в такое долгосрочное состояние, которое можно определить как стабильно депрессивную экономику.

Такая система обречена на застой и бесперспективна. Нельзя в этих условиях ограничиваться изменением только макрополитики. Недостаточным будет даже изменение модели экономического роста, о необходимости чего так много говорят в последние годы, в том числе и на страницах рецензируемой книги. Переход к качественно иной модели роста невозможен в рамках сложившихся в экономике базовых характеристик. Необходимо обновление сложившейся в России социально-экономической системы, а по сути, переход к такой системе экономики, которая будет включать в себя весь комплекс национально специфических факторов и стратегических целей, сопрягаемых при этом с основными силовыми линиями современного мирового технологического и социально-экономического развития. Подлинная система, эффективная и способная к развитию, должна включать в себя конструктивное целеполагание, позитивный вектор движения. Это принципиально отличает ее от квазисистемы.

Завершая данный фрагмент анализа, стоит заметить, что необходимо добиваться большей содержательной определенности и строгости в соотношении таких близких, но не синонимических понятий, используемых в работе, как Система, система, модель, тип экономики, социально-экономический строй и политика.

И последний (хотя по значимости – это ключевой) вопрос – о контурах новой Системы. Общий подход выражен в редакторском Введении: «Новая парадигма развития российской Системы связана с конвергенцией рынка и государства, глобального и национального, открытости и целостности, индивидуальной свободы и социальной справедливости» (с. 18). Такой подход позволяет избежать крайностей, вобрать в себя все богатство конструктивных идей и процессов. Диссонансом выглядит на этом фоне сформулированная в гл. 11 книги позиция, нарушающая целостность реализации такого подхода, в частности, в вопросе о соотношении общего и идентичного (глобального и национального). Автором главы утверждается (со ссылкой на другие источники), что Россия должна стать «частью западной цивилизации», сменить «цивилизационный код», стать «ментально совместимой... со среднестатистическим европейцем» (с. 152–153). Такую ориентацию трудно назвать национально ответственной: ее реализация оставляет за бортом развития огромный национальный ресурс (включая общеизвестный творческий потенциал российских ценностей), вызывает отторжение народа от проводимых преобразований, неадекватность импортируемых институтов, игнорирует важные вопросы социокультурной самобытности, социальной консолидации, суверенности, национальной безопасности. Неудивителен на этом фоне и призыв автора главы «форсировать давно начатые, но затем остановленные реформы» (с. 143). Спрашивается: это какие «остановленные реформы»? – Не те ли, которые привели в 1990-х годах к коллапсу российской экономики? В последующей главе (гл. 12) можно найти убедительный ответ оппонента, который, выделяя в новейшей истории России компрадорско-олигархический этап 90-х годов и государственно-олигархический этап 2000-х годов, говорит

о необходимости перехода к третьему этапу – этапу неоиндустриального созидания и о пагубности возврата от второго к первому (с. 169).

Среди доминант новой Системы – человекоцентристский вектор развития, новая индустриализация, инновационное развитие, повышение национальной конкурентоспособности, возрождение реального сектора экономики, импортозамещение, новый мотивационный механизм, трансформация институциональной среды и т.п. Логично, что рассмотрение конкретных блоков системы (реального и финансового секторов, денежно-кредитных и бюджетно-налоговых институтов, планирования и прогнозирования, предпринимательства, комплекса социальных услуг, институциональной базы и т.д.) ведется, как правило, не само по себе, а через призму повышения производственного, инновационного и социального потенциалов России.

При всем этом в кругу доминант хотелось бы видеть более представлен-

ной и определенной характеристику социально-экономического строя страны. В книге встречаются формулировки подобного рода, например: «государственного капитализма в его положительной коннотации» (с. 17), но они недостаточно развернуты, продискутированы и тонут в потоке более нейтральных, хотя и правильных самих по себе формул.

В завершение анализа отметим следующее. Оба редактора монографии (один из них – во Введении, другой – в Заключении) признаются в том, что с оптимизмом смотрят на возможности обновления Системы. Читателю, познакомившемуся с этой интересной и содержательной книгой, наверняка, также захочется проникнуться этим оптимизмом.

В. КУЛЬКОВ

доктор экономических наук,

профессор экономического

факультета

МГУ им. М.В. Ломоносова

Компьютерная верстка: Гришина М.Ф.

Подписано в печать 10.10.2016.
Формат 70×100/16. Объем 11 п.л. Тираж 500 экз.
Печать офсетная. Заказ № 9125

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