

ВЕСТНИК ИНСТИТУТА ЭКОНОМИКИ РОССИЙСКОЙ АКАДЕМИИ НАУК

№ 5/2019

НАУЧНЫЙ ЖУРНАЛ
ИЗДАЕТСЯ С 2007 ГОДА
ВЫХОДИТ 6 РАЗ В ГОД

УЧРЕДИТЕЛЬ
Федеральное государственное бюджетное учреждение науки
Институт экономики Российской академии наук



ГЛАВНЫЙ РЕДАКТОР
Козлова С.В., доктор экономических наук



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



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

МОСКВА

РЕДАКЦИОННЫЙ СОВЕТ

Гринберг Р.С. председатель

член-корреспондент РАН, научный руководитель
Института экономики РАН

Ленчук Е.Б.

доктор экономических наук, директор Института экономики РАН

Абрамова М.А.

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

Александрова О.А.

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

Аносова Л.А.

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

Архипов А.И.

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

Бахтизин А.Р.

член-корреспондент РАН, директор Центрального экономико-
математического института РАН

Буторина О.В.

доктор экономических наук, профессор,
заместитель директора Института Европы РАН

Валентей С.Д.

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

Глинкина С.П.

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

Головнин М.Ю.

член-корреспондент РАН, первый заместитель директора
Института экономики РАН

Городецкий А.Е.

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

Дорошенко М.Е.

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

Иващенко Н.П.

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

Калабихина И.Е.

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

Каравая И.В.

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

Кузнецов А.В.

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

Лаврикова Ю.Г.

доктор экономических наук, профессор,
директор Института экономики УрО РАН

Музычук В.Ю.

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

Некипелов А.Д.

академик РАН, директор Московской школы экономики
Московского государственного университета им. М.В. Ломоносова

Прокапало О.М.

доктор экономических наук, директор Института экономических
исследований ДВО РАН

Рубинштейн А.Я.

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

Сорокин Д.Е.

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

Цветков В.А.

член-корреспондент РАН, директор Института проблем рынка РАН

Черных С.И.

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

Шабунова А.А.

доктор экономических наук, доцент, директор Вологодского научного
центра РАН

ВЕСТНИК
ИНСТИТУТА ЭКОНОМИКИ
РОССИЙСКОЙ АКАДЕМИИ НАУК
Научный журнал

№ 5/2019

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

Свидетельство о регистрации средства массовой информации
ПИ № ФС 77-26786 от 19 января 2007 г.
ISSN 2073-6487

Индекс журнала в Каталоге агентства «Роспечать» 80713

Журнал «Вестник Института экономики Российской академии наук»
входит в Перечень ведущих рецензируемых научных журналов и изданий ВАК,
в которых должны быть опубликованы основные научные результаты диссертаций
на соискание ученой степени кандидата наук, на соискание ученой степени доктора
наук, по следующим научным специальностям и соответствующим им отраслям науки:

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

Журнал включен в Российский индекс научного цитирования (РИНЦ)

Все статьи проходят обязательное рецензирование

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

Адрес редакции: 117218, Москва, Нахимовский проспект, 32
Тел.: 8-499-724-13-91, e-mail: vestnik-ieran@inbox.ru
www.inecon.org/zhurnaly-uchrezhdennye-ie-ran/vestnik-instituta-ekonomiki-ran.html

© НП
Редакция журнала
«Вестник Института экономики Российской академии наук», 2019

Компьютерная верстка: Хацко Н.А.

Подписано в печать 28.10.2019.
Формат 70×100/16. Усл.-печ. л. 10. Тираж 300 экз.
Печать офсетная. Заказ № 3296-19

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

СОДЕРЖАНИЕ

ВОПРОСЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ

Дерябина М.А.

- Горизонтальные и вертикальные структуры в экономике:
эволюция теоретических оснований 9

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ

Козлова С.В.

- Управление государственным и муниципальным
имуществом: сможет ли новый закон преодолеть
институциональные ловушки? 24

Розанова Н.М., Алтынов А.И.

- Цифровая теневая экономика как новая реальность современного
мира 43

Букина И.С., Одинцова А.В., Ореховский П.А.

- Жилищное строительство, региональный экономический рост
и качество управления 62

Абдулманапов С.Г., Меджидов З.У.

- Анализ функционирования территорий с особым экономическим
статусом в дотационном регионе (на материалах
Республики Дагестан) 87

Власкин Г.А.

- Диверсификация ОПК как приоритетное направление
построения высокотехнологичной отечественной
промышленности 97

Горлин Ю.М., Салмина А.А.

- Сравнительный анализ международного опыта применения
индикаторов уровня пенсионного обеспечения 114

ФИНАНСЫ, ДЕНЕЖНОЕ ОБРАЩЕНИЕ И КРЕДИТ

Лев М.Ю.

- Экономическая безопасность и цены в процессе интеграции
стран-членов ЕАЭС 132

МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА И МЕЖДУНАРОДНЫЕ ОТНОШЕНИЯ

Ючжон Ким, Яхменев П.А.

О расширении сотрудничества Республики Корея и Российской Федерации в сфере цифровой экономики 148

ПУБЛИКАЦИИ МОЛОДЫХ УЧЕНЫХ

Епихина Р.А.

Ветроэнергетика в Китае: проблемы развития и роль рынка в их решении 163

Чжон Бюнгтэк

Электронная торговля в Республике Корея: современное состояние и особенности 178

CONTENTS

ISSUES OF ECONOMIC THEORY

Deryabina M.A.

- Horizontal and Vertical Structures in the Economy: the Evolution
of Theoretical Foundations 9

ECONOMICS AND MANAGEMENT

Kozlova S.V.

- Management of State and Municipal Property: Can the New Law
Overcome Institutional Traps? 24

Rozanova N.M., Altynov A.I.

- Digital Shadow Economy as a New Reality of the Modern World 43

Bukina I.S., Odintsova A.V., Orekhovsky P.A.

- Housing Construction, Regional Economic Growth and the Quality
of Management 62

Abdulmanapov S.G., Mejidov Z.U.

- The Analysis of the Functioning of Territories with Special Economic
Status in the Subsidized Region (Based on the Materials of the Republic
of Dagestan) 87

Vlaskin G.A.

- Diversification of the Defense Industry as a Priority Direction
in Building High-Tech Domestic Industry 97

Gorlin Yu.M., Salmina A.A.

- Comparative Analysis of International Experience in Applying
Indicators of the Level of Pension Provision 114

FINANCE, MONETARY CIRCULATION AND CREDIT

Lev M.Yu.

- Economic Security and Prices in the Integration Process of EAEU
Member Countries 132

WORLD ECONOMY AND INTERNATIONAL RELATIONS

Yujeong Kim ,Yakhmenev P.A.

On the Expansion of Cooperation between the Republic of Korea
and the Russian Federation in the Field of Digital Economy 148

PUBLICATIONS OF YOUNG SCIENTISTS

Epikhina R.A.

Wind Energy in China: Problems of Development and the Role
of the Market in Solving Them 163

Jeon Byungtek

E-Commerce in the Republic of Korea: Current State and Features 178

ВОПРОСЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ

М.А. ДЕРЯБИНА

кандидат экономических наук,
главный научный сотрудник ФГБУН Институт экономики РАН

ГОРИЗОНТАЛЬНЫЕ И ВЕРТИКАЛЬНЫЕ СТРУКТУРЫ В ЭКОНОМИКЕ: ЭВОЛЮЦИЯ ТЕОРЕТИЧЕСКИХ ОСНОВАНИЙ¹

В статье исследуется эволюция теоретических и методологических подходов к соотношению горизонтальной и вертикальной производственно-хозяйственной интеграции, представленной как взаимодействие иерархических и сетевых структур в экономике. Показано, что современная организация инновационной экономики опирается на богатый опыт теоретических парадигм – от неоклассики до мезоэкономики. Исследованы внутренние истоки динамики и роста экономики, формируемые на мезоуровне.

Ключевые слова: вертикальная интеграция, горизонтальная интеграция, иерархии, сетевые структуры, организационные структуры, мезоэкономика, мезоуровень.

JEL: B20, B52, L16, L23, P50.

DOI: 10.24411/2073-6487-2019-10056

Структура отношений и взаимодействий экономических агентов на всех стадиях экономического развития предполагала широкое качественное разнообразие, которое в литературе обычно группируется по двум обобщающим принципам, облегчающим анализ. Это во-первых, иерархический тип отношений, иначе квалифицируемых как вертикальная интеграция. Во-вторых, это отношения кооперации, проявляющиеся как конкуренция либо как сотрудничество, и характеризующиеся как горизонтальная интеграция. В реальном секторе оба принципа выступают в форме вертикально или горизонтально инте-

¹ Статья подготовлена в рамках государственного задания по теме «Феномен мезоуровня в экономическом анализе: новые теории и их практическое применение».

грированных корпоративных и рыночных сетевых взаимодействий. Поэтому в основе анализа социально-экономических систем всегда, явно или неявно, лежит анализ принципов и форм их организации. В современной постиндустриальной экономике закономерности формирования и взаимодействия иерархических и сетевых структур остаются важным аспектом системного анализа.

Проблемы организации экономики и общества традиционно изучались в рамках двух исследовательских трендов. Во-первых, с точки зрения «всеобщей организационной науки» (по А. Богданову), т. е. как теоретические и методологические основания способов организации предпринимательской деятельности, реального сектора экономики, организации рынков и способов координации рыночных взаимодействий [1]. Во-вторых, как прагматичная научная дисциплина, отвечающая запросам выработки экономической стратегии, решения важных практических проблем развития и роста, способная создать необходимые теоретические и методологические основания уже для конкретной экономической политики с обязательным включением проблем властных и регуляционных отношений. Как залог успешности системных экономических изменений оба тренда должны поддерживать друг друга: концептуальные, «модельные» разработки должны опираться на адекватные инструменты их практической реализации, а институты системного реформирования (структуры, формы, нормы, правила) не должны противоречить концептуальному замыслу. При этом обязательной сферой организационного структурирования всегда была организация процессов принятия решений [2].

В теоретическом наследии индустриальной экономики последовательно складывались своего рода прообразы современного понимания иерархических и сетевых организационных структур отношений экономических агентов. В исторической ретроспективе господствуют два мощных направления теоретической организационной мысли – теория фирмы и теория рынков. А прообразы вертикальной и горизонтальной интеграции просматриваются в теоретическом объяснении вариантов обмена как основной формы движения продукта – либо через рыночный ценовой механизм, либо как процесс, непосредственно регулируемый предпринимателем.

От неоклассики к неoinституционализму. Значимые попытки понять и объяснить процессы, совершающиеся в рамках фирмы (в отличие от неоклассического «черного ящика»), обосновать границы фирмы в рыночном пространстве (вертикальные связи), увидеть природу и формы рыночных взаимодействий и рыночной координации (горизонтальные связи) были предприняты и последовательно развивались в рамках неoinституциональной теоретической парадигмы. Знаменитая статья Р. Коуза [3] показала разную природу раз-

деления и кооперации труда в рамках (границах) фирмы и в конкурентном рыночном пространстве. Издержки использования ценового механизма (транзакционные издержки), экономию которых не может обеспечить рынок («провалы рынка»), ведут к необходимости увести их в рамки фирмы на откуп решениям предпринимателя, осуществляющего функцию координации. Происходит «замещение» рынка и рыночной координации фирмой (с ее границами).

Дальнейшее развитие проблема вертикальных и горизонтальных отношений в рамках неинституциональной парадигмы получила в результате методологического осмысления неизбежного поиска каждой фирмой ответа на вопрос – производить сложный продукт самостоятельно или отдать свободному рынку те или иные операции технологической цепи. Это еще один прообраз современных иерархических и сетевых отношений [4].

Если посмотреть, какие отношения в конечном итоге лежат в основе современных сетевых бизнес-процессов, обеспечивающих цепочки создания добавленной стоимости в суверенных и в глобализированной экономике, то можно увидеть все эти прообразы, описанные еще неинституционалистами.

Многие современные проблемы организации экономики теоретически укоренены в неинституционализме. Однако сравнительные теоретические исследования показывают, что по основным своим исходным положениям неинституционалисты все же ближе к неоклассике, чем к современным трендам. Это хорошо показано в фундаментальной работе М. Белоусенко [5].

Суть в том, как главные неинституционалисты объясняли роль рынка и фирмы в экономике. Центральная идея, объединявшая Р. Коуза, А. Алчиана, Х. Демсеца и О.Уилсона, сводилась к тому, что рынок и только рынок является основой и первоначалом любой хозяйственной деятельности, а фирма с ее иерархичной внутренней координацией (которую вообще игнорировала неоклассика) возникает только там и тогда, когда обнаруживаются «провалы» рынка. Иными словами, иерархии возникают в зонах «провалов» рынка [6]. Правда, развивая мысль о рынках и фирмах как иерархиях, теоретический неинституционализм уже видел и так называемые «гибридные» структуры – стратегические альянсы, франчайзинговые соглашения, сети фирм (кластеры), различного рода объединения самостоятельных организаций, сознательно и добровольно отдающие часть своей хозяйственной автономии и независимости. Это еще один прообраз современных сетей и иерархий [7]. О. Уильямсон, анализируя реальную картину эволюции организационных форм в течение более чем двухсот лет, сделал вывод: «Могут встречаться более или менее предпочтительные типы иерархии, но иерархия сама по себе неизбежна».

всегда, когда недопустимо жертвование эффективностью производства». [4, с. 370]. Итак, неoinституционализм усматривал первооснову развития и движения организационных форм исключительно в свете теории транзакционных издержек. В отличие от неоклассики, которая вообще не интересовалась закономерностями организации общественного производства и организацией самой производственной деятельности, неoinституционализм «заглядывал в черный ящик», но только в аспекте конкуренции транзакционных издержек и социальных структур (поведенческие характеристики), не касаясь производственно-технологического аспекта организации.

Ресурсно ориентированный подход и «организация промышленности». Ни неоклассика, ни неoinституционализм не видели необходимости в анализе истоков саморазвития организации, т. е. внутренних факторов, обеспечивающих рост и развитие. Ответ на эти вопросы пытаются найти так называемый ресурсно-ориентированный подход к теории фирмы. Основоположником этого направления считается Э. Пенроуз (Великобритания). Классический труд – «Теория роста фирмы» [8]. Рост и развитие (фирмы) определяется, по Пенроуз, двумя факторами. Во-первых, наличие неделимого, невозпроизводимого фонда, комплекса производственных ресурсов, создающих для их обладателей поток стоимости (конкурентное преимущество). Примечательно, что ресурсы трактуются как коллективные, т.е. их использование по отдельности и вне рамок фирмы конкурентных преимуществ и потока стоимости не дает. Во-вторых, фирма являет собой сеть административных (властных, менеджерских) отношений, координирующих использование фонда ресурсов в различных целях и в разное время [8, с. 20, 24].

Пенроуз и ее последователи наметили еще один важный аспект организации экономики, ее структуры и предпосылок к росту. Речь идет об экспансии фирмы в другие отрасли (сферы), отличные от тех, где она была создана, о процессе диверсификации реального производства в связи с такой экспансией [9]. В этих работах можно увидеть еще один прообраз методологического и теоретического осмысления последующего сетевого порядка. В отличие от неоклассики, видевшей причину диверсификации исключительно в несовершенстве рынка (и, соответственно, в падении прибыли), Пенроуз рассматривает диверсификацию и экспансию фирмы в другие отрасли и производства в качестве ее собственной уникальной способности использовать ресурсы для получения еще большей прибыли и породить еще более высокий рост. Но и такая логика с современных позиций тоже «не дотягивает». У Пенроуз речь идет о категории неиспользованных или недоиспользованных ресурсов. Однако, чтобы уйти от уязвимой логики неоклассики, необходимо понять, что речь должна идти не

о неиспользуемых ресурсах, а о таких, которые пока не существуют, которые еще нужно найти, создать, понять и развить. Этот логический недочет был замечен и восполнен несколько позже [10].

В советской, а затем в российской традиции содержание понятия «организация промышленности» существенно отличается от принятого в западной теоретической литературе. В российских источниках под организацией промышленности понималась и сейчас понимается прежде всего отраслевая и территориальная структура промышленности, состав ее основных единиц (предприятий и организаций) по размерам и типам. В западной традиции под «теорией организации промышленности» понимается организация рынков, рыночная координация и рыночные взаимодействия. В известной работе Г. Ричардсона [9] под организацией промышленности понималась некая «способность к организации» (*organizational capabilities*), определяемая комплексом знаний, умений и опыта в осуществлении той или иной производственной и предпринимательской деятельности.

В знаменитом учебнике лауреата Нобелевской премии за 2014 г. Ж. Тироля теория организации промышленности концентрируется на трех аспектах: вопросы теории фирмы; несовершенная конкуренция и политика общества по отношению к бизнесу [11]. Это главный круг вопросов. Теория организации промышленности в этой традиции исследует истоки и условия рыночной власти, формы ее проявления, факторы ее удержания и утраты, ценовое и неценовое соперничество. (Используется именно термин соперничество, а не конкуренция: англ. *rivalry*, нем. *Wettbewerb*, а не *competition* или *Konkurrenz*). Под влиянием Чикагской школы все большее внимание в теории организации уделяется проблемам дерегулирования, либерализации условий входа в отрасль (и выхода из нее), конкурентоспособности на мировых рынках.

Ресурсно-ориентированный подход обнаруживает еще один, едва ли не самый важный, прообраз будущих сетевых отношений. Имеется в виду способность, организационное преимущество фирмы, позволяющее организовать производство и необходимые кооперационные связи в такой форме, в какой рынок этого сделать просто не может. «Формы, в которых фирма управляет своими ресурсами и способностями, могут в результате давать высокую производительность, обеспечивая постоянный источник конкурентных преимуществ» [12, с. 536]. Накапливалось понимание того, что существуют способности, компетенции, взаимодействия, которые не могут быть собраны вместе в целях более высокой производительности исключительно посредством механизма рынка [13, с. 150–151].

До появления современных сетевых структур означенная организационная производительность достигалась в рамках фирмы. Формат

фирмы до известной степени позволял соответствующим образом организовывать конкурентоспособное производство и реализовывать потенциальные конкурентные преимущества бизнес-единиц [5, с. 87].

К сетевым организационным структурам методологически подводит идея так называемых динамических транзакционных издержек. Это важно для вертикальной интеграции стадий производства, когда необходима устойчивость отношений всех участников производственно-хозяйственной кооперации. Препятствием для эффективной интеграции промежуточных стадий технологической цепочки может быть оппортунистическое поведение того или иного участника кооперации. А поскольку экономика подвержена частым систематическим изменениям, связанным как с техническим прогрессом, так и с рыночной средой, то организационные проблемы координации возникают постоянно. Они связаны с издержками на убеждение, ведение переговоров, координацию действий и передачу необходимых знаний участникам кооперации. Это и есть динамические транзакционные издержки [14].

Необходимость адаптироваться к систематическим изменениям требует от фирмы (бизнес-агента) оперативного использования новых знаний и умений (организационных способностей), которыми она не располагает, но может либо получить у внешних организаций, либо вырастить их самостоятельно, что неизбежно потребует времени и затрат. Поэтому необходимо на возмездных условиях кооперироваться с теми, кто располагает данным ресурсом, как это происходит в стратегических альянсах или иных сетевых структурах. Возможно и простое поглощение фирмы с необходимыми способностями. В таком случае вертикальная интеграция является, по сути, средством ликвидации препятствий для кооперации и механизмом прямой передачи информации, стимулирования обучения в организации [5, с. 89–90].

В преддверии инновационной экономики. Окончательный отрыв от традиционных трендов научной мысли о принципах организации происходил в результате отказа от неоклассической (отчасти и неоинституциональной) трактовки организации. В процессе формирования так называемой теории инновационной фирмы произошло переосмысление методологических основ организации и сложилось представление о природе организации как о постоянном динамичном наращивании конкурентных преимуществ. Достижение всех видов устойчивых конкурентных преимуществ теперь увязывается с активными инновационными процессами и соответствующими принципами организации. Теория инновационной фирмы развивается в работах У. Лацоника. На формирование его взглядов, в частности, оказали влияние работы Э. Пенроуз и Й. Шумпетера [15; 16].

В условиях функциональной дифференциации, определяемой разделением труда, в рамках организационной структуры необходим «обратный» процесс интегрирования субъектов разделения труда в единое целое, работающее на достижение общей цели – создание постоянных конкурентных преимуществ. Поэтому неизбежно возникают иерархические механизмы управления. Организации, стремятся найти более или менее эффективные в заданных условиях варианты дифференциации и координации труда, обеспечивающие накопление разных организационно специфических ресурсов и стараются развивать те из них, которые являются более эффективными. Те, которые являются менее эффективными, они пытаются ликвидировать. Именно это ведет к трансформации организационных структур (организационных форм), т. е. к организационной эволюции [5, с. 254].

Исторический опыт крупных иерархий свидетельствует о наличии определенных закономерностей организационных изменений, ведущих к повышению эффективности в конкурентной среде [5, с. 299–301]. Прежде всего, речь идет о новой дифференциации во всей организации, о появлении новых линий подчинения и каналов коммуникации, а также о новых формах координации и мотивации. При этом организационные и технологические процессы неразрывны. Задача фундаментальной трансформации организационных структур специально не ставилась, она изначально была производной от стратегической цели – необходимости снижения издержек на единицу продукции под давлением конкуренции. И обратный процесс: по мере нарастания трудностей приспособления к новым условиям изменения в организационных отношениях поддерживали изменения технологий и, следовательно, трансформацию структур издержек. [5, с. 300]. Таким образом, одно без другого невозможно, оба фактора взаимно обусловлены.

Мезоуровень как элемент новой парадигмы. Развитые горизонтальные связи организаций на микроуровне ассоциативно воспринимаются как прообраз современных сетевых структур. Формирующиеся устойчивые пространственные, временные и функциональные структуры и взаимодействия уже невозможно просто квалифицировать как стандартные организации микроуровня, это нечто большее. Анализ таких структур логически требует введения адекватной их природе теоретической категории – мезоуровня. А теоретическая мысль еще в условиях индустриальной экономики исподволь готовилась к появлению новой парадигмы – мезоэкономики. Этому в немалой степени способствовало проникновение в экономическую теорию идей синергетики. Категория мезоуровня, например, изначально была синергетической.

Микроуровень состоит из отдельных организаций, которые, собственно, и реализуют рост экономики. Этот рост, наряду с прочим, обеспечивается особыми организационно специфическими ресурсами

организаций. Помимо общих потребностей роста, эти ресурсы лежат в основе еще одного важнейшего свойства экономики – они создают, формируют организационные рамки конкуренции. Организационно специфические ресурсы агентов микроуровня придают конкуренции (в отличие от рынка свободной конкуренции) особый олигополистический характер: опираясь на накопленные ресурсы (знания, технологии, опыт производственно-хозяйственной организации фирм, опыт налаживания их связей с внешней средой), отдельные, преимущественно крупные, агенты делят рынки и создают барьеры для входа новых субъектов. Организационно специфические ресурсы становятся ограничителем конкуренции в смысле входа в рынок и роста в нем благодаря тому, что их невозможно достаточно быстро скопировать другим субъектам. В этих условиях рост организаций происходит одновременно с ростом их доли рынка [5, с. 302–304].

В защиту вертикальной интеграции и иерархических структур. Важным концептуальным, можно даже сказать парадигмальным, элементом, на котором строились и теория фирмы Коуза, и неоинституциональная теория Уильямсона, является вертикальная интеграция. Если следовать логике поиска и анализа прообразов современных иерархических структур экономики, то корни большинства из них уходят именно в вертикальную интеграцию. В основе подобного анализа исходно, первоначально лежат производственно-технологические связи, производственно-технологические цепочки, создающие каркас, несущий скелет производственной интеграции, но не исчерпывающие, конечно, всего содержания интеграционных процессов.

Вертикальная структура определяется не только своим технологическим скелетом, но также и факторами рыночных взаимодействий. И в этом смысле известные «границы фирмы», понимаемые как устойчивый скелет транзакций, раздвигаются не только по стадиям «вперед» и «назад» по технологической цепочке, но и в горизонтальном рыночном пространстве хозяйственных взаимодействий, определяемом общим характером, величиной и главным образом специфичностью активов. Таким образом, чисто технологические аспекты организации дополняются «отношенческими». Одновременно повышается значимость специфических активов. Возникает необходимость согласованно решать задачи эффективной организации специфических активов в производственном и в хозяйственном аспекте.

В дополнение к факторам организации производственно-технологических и рыночных взаимодействий на вертикальные интеграционные процессы активно воздействуют уже социальные по своей природе факторы. Речь идет о процессах внутри самих иерархий – взаимоотношениях собственников, менеджеров и работников. Это минимально возможные социальные группы, набор которых может расширяться

в зависимости от специфики организации отношений и глубины их анализа. Фактически речь идет об интересах названных групп, которые «связывают» воедино организацию и оказываются в основании долгосрочного сотрудничества и целостности «трудового коллектива». При анализе социальных факторов важно видеть не только интегрирующие тренды сотрудничества, но, напротив, возможности оппортунистического поведения, эгоизма, отлынивания. Неоинституционалисты давно знали и учитывали в анализе такие «поведенческие» особенности социальной стороны организационных процессов [17].

Есть еще один фактор, толкающий в ряде случаев к интеграции автономных рыночных субъектов. Это недостаток опыта и знаний, т.е. упоминавшихся выше организационных способностей, для выстраивания длительных устойчивых кооперационных отношений и долгосрочной эффективной производственно-хозяйственной координации. В условиях неопределенности ситуации на рынках по тем или иным причинам, прежде всего из-за обострения конкуренции, может оказаться недостаточно стандартных контрактных отношений, и возникает мотивация к более надежной и формально закрепленной интеграции. Причем эти факторы толкают субъектов рынка не только к вертикальной интеграции, но и к организационному закреплению и фиксации горизонтальной хозяйственной координации, что стало одной из причин разного рода объединений, альянсов и партнерств. Эти процессы также следует методологически рассматривать как прообразы последующих развитых сетевых структур экономики.

Хотя в недрах современного технологического уклада экономики явственно созревают предпосылки и обозначаются практические результаты грядущих коренных изменений, все же разделение и специализация труда в обозримом будущем в той или иной форме останутся главным фактором организации производственных структур. Поэтому и иерархия сохранится как один из необходимых способов организации производства и, соответственно, механизмов управления.

Однако иерархические способы организации производства и управления совсем не исключают все более широкого распространения неиерархических форм организации. Традиции развитой рыночной координации, кооперации и разнообразных производственно-хозяйственных взаимодействий автономных субъектов порождают вполне эффективные и динамичные децентрализованные формы организации и управления, не предполагающие наличия жестких вертикальных структур. Современные инновационные процессы, бурное развитие ИКТ, динамизм и разнообразие современных товарных рынков и многое другое требуют и одновременно создают более гибкие и подвижные организационные структуры, отличные от иерархических. Упомянутые выше факторы накопления знаний и умений,

организационных способностей, опыта самостоятельного налаживания производственно-хозяйственных связей и партнерских взаимодействий делают возможными организации с институционально закрепленной меньшей степенью иерархии.

Во многих случаях иерархические структуры, имеющие многоуровневый характер, связаны с высокими издержками для экономики, которые могут оказаться выше, чем при иных способах организации. Решение возникающих проблем можно обеспечить либо путем совершенствования самих иерархий (что не всегда возможно), либо через поиск других форм долгосрочной кооперации и сотрудничества. При этом в общий процесс организационного прогресса могут свободно включаться самые разные субъекты различных размеров и с разным потенциалом организационных способностей. Прежде всего, это возможность включения в производственные структуры агентов малого и среднего бизнеса.

Теоретические истоки категории мезоуровня экономической системы. Понятие мезоуровня, синергетическое по своей природе, наряду с другими элементами воспроизводственной организации, имеет достаточно длительную методологическую предысторию. М. Белоусенко в концепции общей теории экономической организации пользуется понятием мезоуровня как свойства организации экономики и меры ее организационной эволюции [5, с. 354–360]. Мезоуровень – это тот «уровень взаимосвязанных организаций и их отраслей, на котором отдельные фирмы еще можно различить» [5, с. 354–355]. При таком подходе организационная эволюция рассматривается теоретически и методологически не как стандартная иерархия уровней управления экономикой «микро-макро», а как пространственная система взаимодействий «организация – внешняя среда». В современной экономике эти взаимодействия представлены как вертикальными, так и горизонтальными связями.

В стандартной экономической теории всегда уделялось большое внимание отношениям «фирма – внешняя среда (рынок)», а механизм экономического роста в целом расценивался как микроэкономический. Трансформация и развитие в такой схеме определяются только внешними ресурсными и рыночными ограничениями, не открывая природы и роли внутренних организационных ограничений (все та же логика «черного ящика»). Отсюда и статический характер толкования развития и роста, не опирающийся на внутренние факторы.

В теории мезоэкономики анализ хотя и концентрируется чаще всего на функциональных (институциональных) аспектах мезоуровня, но в отличие от неоклассики и неинституционализма, мезоэкономическая теория вносит динамизм в методологические основания развития. Его порождает сочетание внешних (со стороны рынка) и вну-

тренних (организационные способности) факторов и ограничений. Мезоэкономический анализ предполагает сложную систему внутренних подстроек, адаптации каждого агента к меняющимся условиям рыночных обменов. Так появляется внутренний источник динамизма всей системы. Формируется устойчивая изнутри и способная к развитию экономическая структура.

Предпосылки такого подхода к структуре экономической системы в теории, конечно, были. Так, Т. Веблен в «Теории делового предприятия» рассматривал экономику как устойчивую совокупность множества специализированных фирм на основе «сцепления» (concatenation) предприятий и отраслей [18]. Веблен утверждал, что объем бизнеса в пересчете на единицу продукции, взаимный выигрыш получаются благодаря согласованию действий специализированных и технологически взаимосвязанных самостоятельных организаций. Одновременно «сцепленные» предприятия согласованно преодолевают возникающие ограничения с целью создания конкурентных преимуществ. Это достигается с помощью упоминавшихся постоянных промежуточных подстроек друг под друга [5, с. 358–360]. Вебленовский принцип сцепления означает, что изменение эффективности (в сторону повышения или понижения) каждой отдельной организации обязательно поменяет соотношение потоков ресурсов и продуктов во всей системе. При этом возникают взаимные ограничения, т. к. у каждой сцепляющейся организации есть свои возможности изменять эти потоки для других участников сцеплений. Потому и нужна промежуточная подстройка организаций под внешние для них воздействия.

Эти принципы справедливы для любой экономической системы, основанной на разделении труда. Независимо от этапа и уровня развития экономики каждая организация в той или иной степени связана со всем множеством действующих на данный момент агентов. Из этого закономерно следует вывод о формировании сложной, разветвленной системы, являющейся не просто суммой, совокупностью огромного числа элементов, а способом системной организации ресурсных возможностей роста. Экономика как подобным образом организованная система растет не просто в каждом своем элементе, а во всех сцепленных частях, узлах и взаимодействиях. Так формируется мезоуровень экономической системы.

Мезоуровень экономики по своей природе сложнее, чем просто среднее звено в иерархии микро-макро. Его нельзя также упрощенно трактовать как своего рода агрегат агентов микроуровня. Отношения на мезоуровне экономики сложнее, т. к. имеют двухсторонний характер. Организация воздействует на мезоуровень и одновременно получает обратное воздействие на себя – происходит постоянное двухстороннее взаимодействие. Конечно, нечто подобное имелось и в стандартной

экономической теории – фирма постоянно взаимодействовала с внешней средой, т.е. с рынком, и получала постоянное воздействие на себя со стороны рынка. Методологически фирму нельзя рассматривать в отрыве от среды, от рынка. Рыночная среда (через систему институтов) поддерживает либо отторгает возможность стратегического или организационного выбора.

Мезоэкономический подход видит эти процессы сложнее и глубже. Дело в том, что организация не только постоянно адаптируется к заданной институциональной системе, но одновременно активно ее меняет. Чтобы подобраться к таинству этих взаимодействий, необходимо не просто увидеть их институциональную природу, но и понять специфику работы самих институтов (теория институциональных изменений Д. Норта тут вполне пригодна) [19].

В каждый данный момент организация располагает определенными организационно специфическими ресурсами, т. е. знаниями, опытом, нормами поведения, ценностями, непосредственно определяющими ее конечную производительность. В традициях ресурсно-ориентированного подхода это называется организационными способностями. Вместе с тем эти же ресурсы потенциально могут и тормозить общую динамику издержек организации. Это объективно существующие своего рода центробежные силы, порождаемые процессом разделения труда. Любая организация вынуждена постоянно стремиться снижать силу возможного противодействия процессу извлечения внутренней экономии. Организации учатся создавать такие специфические ресурсы, которые обеспечивали бы достижение своей главной цели. Это и значит, что формируются институты, нормы функционирования организаций и их взаимоотношений, вырастающие как бы изнутри, из первоначальной материально-технической структуры. Благодаря таким изначальным институтам снижается степень возможного взаимного оппортунизма автономных рыночных субъектов и повышается роль коллективных отношений, их норм и ценностей. Таким образом, в процессе конкуренции субъекты экономики сначала производят отбор организационных форм, обеспечивающих и содействующих максимально эффективной деятельности, а затем транслируют их другим субъектам с целью максимизации эффекта сотрудничества [20; 21].

Сам этот процесс не может быть простым, он нелинейный, т.к. связан с возможностями возникающих институтов для целей эффективной реализации живого и развивающегося потенциала человеческих ресурсов [5, с. 370–372]. В ходе указанного отбора организации разрабатывают соответствующие мотивационные системы и нормы взаимодействий, которые направляют и при необходимости меняют вектор их эффективного функционирования. Это класс неформальных институтов, структурирующих организации изнутри и определяю-

щих обратное воздействие их на рыночную среду. Существует и класс формальных институтов, структурирующее воздействие которых на организации и рыночную среду более очевидно, проще наблюдаемо. Прежде всего, это институты прав собственности.

* * *

Постиндустриальная экономика унаследовала солидный теоретический и методологический багаж по проблеме иерархических и сетевых связей. В распоряжении современной экономической науки, несмотря на сильно изменившийся предмет исследований, имеется как огромный пласт целостных теоретических парадигм раннего и позднего индустриального периода, так и общеметодологические подходы к способам организации и координации человеческой деятельности. Ретроспектива теоретического знания охватывает широкий спектр подходов. Это и «Всеобщая организационная наука (тектология)» А. Богданова, и многочисленные зарубежные и отечественные исследования по теории организации и теории управления. Исследования современной организации могут опираться на большой массив работ по теории институтов и институциональных изменений, по ресурсной теории организации вплоть до современных исследований, характеризующих организацию постиндустриальной экономики и общества [22; 23; 24; 25; 26; 27; 28]. Специальное внимание в постиндустриальных исследованиях уделяется теоретическому осмыслению вопросов вертикальной и горизонтальной организации в реальном секторе экономики, ее иерархических и ассоциативных форм и, что немаловажно, источников вертикальной и горизонтальной власти.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Богданов А.А.* Тектология: Всеобщая организационная наука / Под ред. Г.Д. Гловели. М.: ЛЕНАНД, 2019.
2. *Саати Т.Д.* Принятие решений при зависимостях и обратных связях. Аналитические сети. М.: ЛЕНАНД, 2019.
3. *Природа фирмы* /Под ред. О.И. Уильямсона и С.Дж. Уинтера. М.: Дело, 2001. В оригинале: *The Nature of the Firm. Origins, Evolution and Development.* Edited by O.E. Williamson and S.G. Winter. New York Oxford. OXFORD UNIVERSITY PRESS, 1993.
4. *Уильямсон О.И.* Экономические институты капитализма. Фирмы, рынки, «отношенческая» контрактация. СПб.: Лениздат, 1996. В оригинале: *Williamson Oliver E. The Economic Institutions of Capitalism. Firms, Markets, Relational Contracting.* The Free Press. A Division of Macmillan, Inc. New York, 1985.
5. *Белоусенко М.В.* Общая теория экономической организации. Организационная эволюция индустриальной экономики. Донецк: ДонНТУ, 2006.
6. *Williamson O.* Markets and Hierarchies: Analysis and Antitrust Implications. Free Press: New York, 1975.
7. *Williamson O.* The Mechanisms of Governance. Oxford University Press, 1996.

8. Penrose E. The Theory of the Growth of the Firm. New York. M.E. Sharpe, 1980.
9. Richardson G. The Organization of Industry. // Economic Journal. 1972. Vol. 82. Pp. 883–896.
10. Lazonick W. The US Industrial Corporation and The Theory of the Growth of the Firm. In: C. Pitelis (ed.) The Growth of the Firm: The Legacy of Edith Penrose. Oxford University Press. 2002. Pp. 249–277.
11. Tirole J. The Theory of Industrial Organization. Cambridge, MA: MIT Press, 1988.
12. Madhok A. Reassessing the Fundamentals and Beyond: Ronald Coase, the Transaction Cost and Resource-Based Theories of the Firm and the Institutional Structure of Production. // Strategic Management Journal 2002. Vol. 23. Pp. 535–550.
13. Тис Д.Дж., Пизано Г., Шуен А. Динамические способности фирмы и стратегическое управление. // Вестник Санкт-Петербургского государственного университета. Серия «менеджмент». 2003. № 4. С. 133–185.
14. Langlois R., Foss N. Capabilities and Governance: the Rebirth of Production in the Theory of Economic Organization. In: Langlois R., Yu T., Robertson P. (ed.). Alternative Theories of the Firm. An Elgar Reference Collection //The International Library of Critical Writings in Economics. Cheltenham. 2002. Vol. 1. Pp. 4–19.
15. Lazonick W. Business Organization and the Myth of the Market Economy. Cambridge University Press, Cambridge, USA, 1991.
16. Lazonick W. The Theory of Innovative Enterprise. In: International Encyclopedia of Business and Management //Handbook of Economics. (ed. Lazonick W.). London, 2002. Pp. 640–661.
17. Robertson P., Altson L. Technological Choice and the Organization of Work in Capitalist Firms. // The Economic History Review. 1992. Vol. 45. № 2. Pp. 330–349.
18. Торстейн Веблен. Теория делового предприятия. М.: Дело, 1932. В оригинале: Thorstein Veblen. The Theory of Business Enterprise. New York, Ch. Scribners sons, 2007.
19. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. М.: Фонд экономической книги «Начала», 1997. В оригинале: North D. Institutions, Institutional Change and Economic Performance. Cambridge University Press, 1990.
20. Полтерович В.М. К общей теории социально-экономического развития. Часть 2. Эволюция механизмов координации. // Вопросы экономики, 2018. № 12. С. 77–102.
21. Полтерович В.М. Позитивное сотрудничество: факторы и механизмы эволюции // Вопросы экономики, 2016. № 11. С. 5–23.
22. Колесник Г.В. Моделирование конкуренции в иерархических социально-экономических системах. М.: ЛЕНАНД, 2015.
23. Кондратьев В.Б. Глобальные цепочки стоимости, индустрия 4.0 и промышленная политика. // Журнал Новой экономической ассоциации, 2018. № 3 (39). С. 170–177.
24. Смородинская Н.В. Глобализированная экономика: от иерархий к сетевому укладу. М.: ИЭ РАН, 2015.
25. Болтански Л., Кьяпелло Э. Новый дух капитализма. М.: Новое литературное обозрение, 2011. В оригинале: Boltanski L., Chiapello E. Le nouvel esprit du capitalism. Paris: Editions Gallimar, 1999.
26. Олескин А.В. Сетевые структуры в биосистемах и человеческом обществе. М.: Книжный дом «ЛИБРОКОМ», 2015.
27. Мильнер Б.З. Теория организации: Учебник. М.: ИНФРА-М, 2012.

ABOUT THE AUTHOR

Deryabina Marina Alexandrovna – Candidate of Economic Sciences, Chief Scientific Associate of the Federal State Budgetary Institution of Science – Institute of Economics of the Russian Academy of Sciences (the RAS), Moscow, Russia
deryabina.marina@rambler.ru

HORIZONTAL AND VERTICAL STRUCTURES IN THE ECONOMY:
THE EVOLUTION OF THEORETICAL FOUNDATIONS

The article explores the evolution of theoretical and methodological approaches to the ratio of horizontal and vertical industrial and economic integration, presented as the interaction of hierarchical and network structures in the economy. It is shown that the modern organization of an innovative economy is based on the rich experience of theoretical paradigms – from neoclassicism to mesoeconomics. The internal sources of the dynamics and growth of the economy, formed at the meso level, were studied.

Keywords: *vertical integration, horizontal integration, hierarchies, network structures, organizational structures, mesoeconomics, meso level.*

JEL: B20, B52, L16, L23, P50.

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ

С.В. КОЗЛОВА

доктор экономических наук, ведущий научный сотрудник,
зав. сектором институтов и механизмов государственного управления
ФГБУН Институт экономики РАН

УПРАВЛЕНИЕ ГОСУДАРСТВЕННЫМ И МУНИЦИПАЛЬНЫМ ИМУЩЕСТВОМ: СМОЖЕТ ЛИ НОВЫЙ ЗАКОН ПРЕОДОЛЕТЬ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ЛОВУШКИ?

Основными целями законопроекта о государственном и муниципальном имуществе, вынесенного для общественного обсуждения, является установление на уровне страны единых правил, включающих управление государственным имуществом, учет, мониторинг, оценку и контроль за его использованием и распоряжением им. Автор статьи присоединяется к заочному общественному обсуждению представленного законопроекта с позиций научного анализа в данной области. В статье представлены современные тенденции теоретических аспектов анализа институтов государственного управления имуществом. Рассмотрены ограничения в концептуальных подходах к приватизации государственного имущества, приведшие в результате к формированию институциональных ловушек, препятствующих эффективному государственному управлению. Проанализирована трансформация категории «государственный сектор», выделены корпоративные отношения в государственном секторе и возможности их развития. Даны предложения к законопроекту с учетом полученных результатов проведенных исследований.

Ключевые слова: *государственное управление, государственное и муниципальное имущество, институты государственного управления, институциональные ловушки государственного управления, корпоративные отношения в государственном секторе.*

JEL: H82, H80, H89.

DOI: 10.24411/2073-6487-2019-10057

Введение

Реализация приоритетных стратегических задач, поставленных Правительством РФ на среднесрочную и долгосрочную перспективы, в качестве необходимого, принципиально важного условия требует

повышения качества государственного управления, прежде всего через совершенствование институциональной среды, модернизацию соответствующих институтов.

Государство осуществляет свои функции, в том числе в качестве регулятора социально-экономических процессов, а в новых российских реалиях еще и в качестве субъекта рыночной экономики, владея и распоряжаясь государственным и муниципальным имуществом. При этом эффективность управления этим имуществом далека от совершенства, а накопившиеся в этой сфере проблемы давно требуют принятия специального закона. Поэтому очень важным и своевременным является появление законопроекта о государственном и муниципальном имуществе, обсуждение проекта концепции которого произошло недавно в Госдуме¹.

Законопроект был вывешен на портале правительства для общественного обсуждения в начале октября 2019 г.² Он призван регулировать отношения по принадлежности имущества Российской Федерации, субъектам Российской Федерации (государственное имущество) и муниципальным образованиям (муниципальное имущество), по перераспределению этого имущества между Российской Федерацией, субъектами Российской Федерации и муниципальными образованиями, по управлению им, учету, хранению и контролю за его использованием и распоряжением, а также по информационному обеспечению процессов управления, учета, хранения и контроля за его использованием и распоряжением³.

¹ 19 сентября 2019 г. в 10-00 в Государственной Думе состоялись парламентские слушания на тему: «Приоритетные направления развития законодательства об управлении государственным и муниципальным имуществом», организованные Комитетом Государственной Думы по природным ресурсам, собственности и земельным отношениям. Цель – обсуждение концепции законопроекта «О государственном и муниципальном имуществе».

² regulation.gov.ru/projects#npa=95159 (дата обращения: 10.10.2019).

³ Необходимо принять во внимание различия между категориями «государственная и муниципальная собственность» и «государственное и муниципальное имущество». Разработчики законопроекта выбрали имущественный аспект, обозначив это в названии (Закон о государственном и муниципальном имуществе). Мы склонны согласиться с данной позицией, так как в этом случае возникает прикладной аспект проблемы, а не политэкономический. При этом в Концепции проекта федерального закона «О государственном и муниципальном имуществе» в разделе 3 (Предмет правового регулирования) написано по поводу данного вопроса следующее: «Гражданско-правовыми формами реализации экономических отношений государственной и муниципальной собственности выступают имущественные отношения принадлежности объектов имущества Российской Федерации, субъектам Российской Федерации и муниципальным образованиям на праве соответственно государственной и муниципальной собственности или государственным и муниципальным предприятиям, а также государственным

Хочется верить, что положения этого закона будут направлены на исправление целого ряда проблем в области управления государственным и муниципальным имуществом. Поэтому мы присоединяемся к заочному общественному обсуждению представленного законопроекта с позиций научного анализа и с учетом опыта ранее проведенных нами исследований в данной области.

В основе каждого законопроекта стоит определенный набор теоретических взглядов и концепций их разработчиков, вкупе с консультантами (с той или иной долей осознания самими разработчиками влияния их теоретических взглядов на вносимые ими предложения). Поэтому прежде всего мы рассмотрим проблемы управления государственным и муниципальным имуществом с учетом имеющихся теоретических подходов, поскольку это поможет в дальнейшем дать более конкретные предложения.

1. Теоретический ракурс проблемы

Вынесенная на общественное обсуждение концепция законопроекта – это попытка решить накопившиеся проблемы в области управления государственным и муниципальным имуществом, которые связаны, на наш взгляд, с наличием институциональных ловушек в данной области.

Если исходить из существующих теоретических подходов к институциональным ловушкам⁴, то здесь необходимо отметить следующее.

В англоязычной литературе «институциональная ловушка» используется чаще всего не как «institutional trap», а как эффект блокировки (lock-in). По Норту, это означает, что однажды принятое решение трудно отменить [1]. В терминах неоинституциональной теории институциональная ловушка – это «неэффективная устойчивая норма (неэффективный институт), имеющая самоподдерживающийся характер» [2]. Понятие «институциональные ловушки» в кон-

и муниципальным учреждениям на ином ограниченном вещном праве (право хозяйственного ведения и право оперативного ведения), а также имущественные отношения, связанные с переходом прав на объекты имущества от одних лиц к другим как внутри государственной собственности и муниципальной собственности, так и при взаимодействии субъектов государственной и муниципальной собственности и субъектов права хозяйственного ведения и права оперативного управления с иными участниками гражданского оборота.

⁴ По вопросам их существования мы не откроем Америку – она «давно открыта» ведущими учеными – экономистами, но мы хотим выявить причины их возникновения и трансформации в системе управления государственным и муниципальным имуществом в российских условиях.

тексте российских реформ (и конкретно приватизации) было введено и всесторонне исследовано В.М. Полтеровичем⁵ [3].

Если же рассматривать ловушки государственного уровня управления, то здесь очень важными и востребованными являются исследования «институциональных ловушек управления, представляющих собой устойчивые неэффективные нормы деятельности по управлению, так как с ними связано существование таких крайне «дорогостоящих» для общества институциональных ловушек, как уклонение от налогов, теневая экономика, коррупция». Например, «массовое воспроизводство соответствующих явлений можно объяснить существованием устойчивой нормы выбора в их пользу, отсутствие реальной борьбы с ними – наличием устойчивой неэффективной нормы мониторинга, не позволяющей компетентным органам их выявлять» [4, с. 3].

Институциональные исследования последних десятилетий связаны с попыткой найти глубинные причины возникновения финансовых и экономических кризисов. Институт государственного управления является наиважнейшим среди политических и экономических институтов. При этом «экономические институты, стимулирующие экономический рост, возникают, во-первых, когда политические институты предоставляют власть группам, заинтересованным в широко разветвленной системе инфорсmenta прав собственности, во-вторых, когда они предусматривают эффективные ограничители для действий власть предержащих, в-третьих, когда не существует возможностей для извлечения значимой ренты от пребывания у власти» (*Acemoglu D., Johnson S., Robinson J. Institutions as the Fundamental Cause of Long-Run Growth // Ph. Aghion, St. Durlauf, eds. Handbook of Economic Growth. North Holland, 2004 / Цит. по: [5]*).

Институт управления государственным и муниципальным имуществом сам по себе является сложнейшим в современном экономическом пространстве. К тому же, при всех существующих на сегодняшний день недоработках в сфере законодательства, цена ренты, получаемая лишь малой частью общества от использования государственного имущества в своих целях, слишком велика. Как следствие, внимание к данному вопросу и желание внести принципиально важные коррективы в ход реформ в данной области периодически резко возрастают как у политиков и законодателей, так и соответственно у экономистов, о чем можно судить по научным исследованиям в данной области

⁵ Неэффективность нормы проявляется в следовании устаревшим, но ставшим привычными для исполнителей решениям, а устойчивость – причинами удобства или прагматичности интересов наиболее влиятельных участников экономических отношений. При этом, осуществляя изменения какого-то института вне связи с трансформацией правил по другим институтам, мы создаем тупиковую ситуацию для решения стоящих перед нами задач.

и по публикациям в СМИ. И здесь очень важен анализ новых взглядов и подходов в теории, которые помогли бы принять правильные решения на законодательном уровне.

В последнее время появились наработки представителей новой институциональной теории, которые, на наш взгляд, улавливают более тонкие и завуалированные связи в системе государственного управления. Так, А.Е. Шаститко в своей статье 2019 г. пишет о том, что «В фокусе исследования – мезоинституты, с помощью которых, как предполагается, есть возможность заполнить разрыв между общими институциональными рамками взаимодействия участников экономических обменов и их решениями, получившими отражение в контрактах» [6, с. 5]. В результате проведенного исследования он предлагает «...заменить привычные, в том числе российскому исследователю, а также многим поколениям студентов концепции институциональных соглашений (institutional agreements) и механизмов управления транзакциями (mechanisms of governance) (а значит, и институциональной среды, institutional environment) на триаду «макро-, мезо- и микроинституты». Наиболее важен, на наш взгляд, вопрос о введении концепции мезоинститутов. Вот почему в данной статье именно они находятся в центре внимания» [6, с. 6].

Говоря в своей статье о мезоинститутах, А.Е. Шаститко отсылает читателей к технологиям институционального проектирования и напоминает, что общий смысл концепции оценки регулирующего воздействия (ОРВ) «...применительно к институциональным изменениям сводится к выбору варианта решения выявленной проблемы с учетом различий в выигрышах, издержках и рисков групп интересов». То есть именно ОРВ он рассматривает как один из возможных мезоинститутов, как передаточный механизм, обеспечивающий «конкретизацию требований там, где необходимо, и влияющий на баланс выгод и издержек тех, кто пытается понять, стоит ли разбираться в тонкостях законодательных требований и, разобравшись, их соблюдать. Исследование мезоинститутов должно давать ответ на указанные вопросы» [6, с. 20].

Кроме того, он ссылается на работу Т.А. Радченко и Е.Н. Паршиной 2014 г. [7] и утверждает, что они «самым слабым местом во всей процедуре ОРВ считают общественное обсуждение проектов нормативных правовых актов. В его рамках, по идее, группы интересов имеют возможность высказать свое мнение о работоспособности предлагаемого института и вероятных последствиях его принятия, соединяя свое видение и стимулы с восприятием проектируемых норм. В представленном контексте обсуждения создания мезоинститутов важны не только вопросы о наличии или отсутствии спроса на подобные технологии институционального проектирования, но и понимание структурных характеристик такого спроса» [6, с. 20–21].

Рассматриваемые теоретические подходы востребованы именно сейчас, в период обсуждения концепции законопроекта о государственном и муниципальном имуществе, поскольку «...понимание роли мезоинститутов позволит сместить акценты и внимание участников дискуссии от общих, рамочных норм к механизмам, которые непосредственно примыкают к выстраиванию участниками хозяйственного оборота отношений друг с другом (в формате микроинститутов), так и в части соблюдения ограничений, заложенных в макроинститутах» [6, с. 21].

Для нашего исследования и анализа проблем государственного управления как в целом, так и в вопросе создания и функционирования новых органов управления (что и предполагает рассматриваемый нами законопроект), роста и *ограничений использования ими бюджетных средств*, также важна еще одна работа – статья А.М. Калинина 2019 г. [8], в которой автор на базе теории бюрократического поведения предлагает оценку расходов главных распорядителей бюджетных средств с позиции теории бюрократического поведения и соответствующей модели Нисканена. А.М. Калинин напоминает, что «Исходная модель Нисканена опирается на две предпосылки. Во-первых, предполагается, что бюрократы максимизируют общий бюджет своей организации при заданных функциях спроса, затрат и при условии превышения бюджета над необходимыми затратами. Во-вторых, действия бюро⁶ сводятся к обмену некоторого объема производимых благ на бюджетное финансирование. При этом бюро – монополист, между ним и принимающим решение лицом («спонсором», политиком) существует асимметрия информации (истинная функция затрат известна только бюрократу, наблюдаемы только общий объем издержек и результаты деятельности, включая выгоды для общества» [8, с. 86].

Рост расходов на ведомства связан с вопросом функций государства. И здесь автор правомерно отмечает, что «Практическое применение выводов и идей модели Нисканена может строиться на форме взаимосвязанного анализа динамики финансирования и полномочий ведомств, если вопрос о чрезмерности функций российского государства вновь,

⁶ «Бюро», от которого происходит слово «бюрократ», – любой орган власти, не являющийся выборным или представительским, финансируемый из государственного бюджета и имеющий штат (наемных) государственных служащих – чиновников. Нисканен понимает бюро в первую очередь как государственное агентство или администрацию, однако он упоминает и смешанные бюро – почтовое управление, образовательное учреждение и общественные больницы. В российской терминологии понятию «бюро» соответствуют органы исполнительной власти и административные подразделения других ветвей власти; в расширительной трактовке к ним можно отнести и учреждения – как некоммерческие организации, в которых роль внебюджетных поступлений (доходов от платной, коммерческой деятельности) минимальна, а работники ведут себя во многом схоже с госслужащими» [8, с. 86].

как в начале 2000-х годов, будет вынесен на первый план» [8, с. 95]⁷. На наш взгляд, под расширительную трактовку бюро в российской терминологии кроме предложенных А.М. Калининым подходит и такой институт, как государственная корпорация. Это связано как с функционалом, который им передан со стороны государства (аналог полномочий ведомств) и который поддерживается активным финансированием из бюджета, так и с монопольным положением на российском рынке.

На наш взгляд, институциональные ловушки государственного управления появились в результате накопленных отрицательных (для общества, но положительных для группы акторов) эффектов от деструктивной политики приватизации, возникших уже на первых этапах ее проведения. Это подтверждает важность первоначального институционального выбора, который определяет траекторию дальнейших институциональных изменений, а также экономическое развитие в долгосрочной перспективе. Сложилась такая система выгод и издержек, когда формальные правила и неформальные ограничения работают только в режиме совместимости с существующей институциональной структурой. Их тяжело изменить. И даже когда формальные правила, в основе которых лежат законодательные и регулирующие правила, вводимые институтами власти (макроинститутами), начинают меняться, то неформальные ограничения быстро измениться не могут, так как опираются на укоренившиеся способы действий, модели поведения, устойчивые стереотипы мышления, менталитет и пр.⁸

Относительно нашего объекта исследования нам представляется важным изучить динамику подходов к управлению государственным имуществом в новой России, понять, какие институты эволюционировали и развивались, а какие — инерционно поддерживались, что в итоге привело к институциональным ловушкам (см.: [13]).

На наш взгляд, за годы российских реформ провалы в концептуальных подходах в области управления государственным имуществом трансформировались в институциональные ловушки, приняв устойчивую форму и тем самым препятствуя каким-либо позитивным изменениям в данной сфере. Для проверки выдвигаемой нами гипотезы был проведен ретроспективный анализ законодательных и нормативных актов в области управления государственным имуществом (анализ

⁷ «Интерес с точки зрения эволюции ограничений бюро в споре будет представлять и проводимая цифровизация российского госуправления, как процесс, влияющий и на расходы, и на уровень прозрачности деятельности» [8, с. 86].

⁸ Мы здесь не рассматриваем коррупционную составляющую неформальных ограничений, но имеем в виду, что данный фактор имеет существенное влияние в сфере использования государственного имущества.

формирования и трансформации институциональной среды модели управления государственным имуществом) с целью выявления истоков современных рисков и провалов государства, причин для возникновения институциональных ловушек, связанных с управлением государственным имуществом.

2. Институализация управления государственным имуществом и формирование институциональных ловушек

Проведенные ранее исследования позволили обозначить основные институты управления государственным имуществом, а также выявить ограничения в концептуальных подходах, которые привели к провалам, а в итоге и к институциональным ловушкам.

2.1. Управлением государственным имуществом посредством приватизации

1) Перестроечный период. Приватизация – широкомасштабный процесс, который был закономерным, так как переход к рыночной экономике в качестве необходимого условия требовал передачу «общенародной» социалистической собственности в частные руки. «Переход к новой общественно-политической формации... сопровождался сломом прежней советской государственной машины с ее аппаратом и законодательством, что вызывало чрезвычайные сложности в государственном управлении» [9, с. 93].

Разгосударствление и распад значительной части государственного сектора крайне усложнили выполнение государством его функций. «Это потребовало пересмотра принципов и приоритетов в сфере управления и распоряжения государственной собственностью, совершенствования институтов и механизмов государственного контроля и регулирования в государственном секторе экономики, повышения экономической эффективности использования государственного имущества в условиях развивающихся рыночных отношений» [9, с. 90].

В то же время исследование показало, что приватизация сама по себе не является достаточным средством для повышения эффективности как отдельного предприятия, так и экономики в целом. «Невнимание к концептуальным вопросам управления государственным имуществом породило ситуацию, когда, например, государственные и муниципальные унитарные предприятия до сих пор используют устаревшую и заведомо не стимулирующую повышение экономической эффективности конструкцию хозяйственного ведения, а значи-

тельная часть предложений по улучшению качества управления государственным имуществом сводится к сокращению доли самой госсобственности» [13, с. 66].

В конце 1990-х годов была сделана попытка разрешить данное противоречие, введя в законодательное поле Концепцию управления государственным имуществом и приватизации.

2) Концепция управления государственным имуществом и приватизации в Российской Федерации. В 1999 г. принимается «Концепция управления государственным имуществом и приватизации в Российской Федерации» (Постановление Правительства РФ от 09.09.1999 г. №1024), а также региональные законы об управлении собственностью субъектами РФ и муниципальной собственностью. В Концепции впервые утверждается новый системный подход к управлению государственным имуществом, определены основные цели, задачи и принципы государственной политики в сфере использования государственного имущества. Концепция включала в себя достаточно большой потенциал для развития экономики страны, который, к сожалению, в значительной степени не был реализован. Коренная причина этого в том, что «Создавая правовые и организационные механизмы реализации Концепции, необходимо было ориентироваться на перспективные стратегические интересы России, на переход российской экономики на новый, более высокий технологический уклад, на производство продукции с высокой долей добавленной стоимости» [10, с. 35].

Кроме того, концептуальные положения в области управления государственным имуществом не были подкреплены соответствующими инструментами их реализации. Упор по-прежнему делался на то, что приватизация автоматически создаст условия для развития рынка и экономики в целом. Как следствие, не был получен ожидаемый эффект от приватизации государственного имущества, так как институт приватизации сам по себе не обеспечивал решение задач по подъему российской экономики. Необходим был новый программно-целевой инструмент управления государственным имуществом.

3) Государственная программа по управлению федеральным имуществом. В 2013 г. начинается новый этап в управлении государственным имуществом – принимается «Государственная программа по управлению федеральным имуществом», включающая подпрограмму 1 «Повышение эффективности управления федеральным имуществом и приватизации» (первоначальный вариант утвержден распоряжением Правительства РФ № 191-р от 16.02.2013, далее – постановление Правительства РФ № 327 от 15.04.2014, с последующими неоднократными изменениями сроков, целей, величины финансирования и прочих показателей).

В первоначальном варианте Государственной программы в качестве основных целей были определены: оптимизация состава и структуры федерального имущества; повышение результативности управления федеральным имуществом; обеспечение эффективного контроля, учета и мониторинга использования федерального имущества. В программе впервые было введено определение целевой функции управления объектами федерального имущества, намечено управление развитием объектов государственного имущества в целях повышения эффективности управления хозяйственными обществами, акции в уставных капиталах которых находятся в федеральной собственности, федеральными казенными предприятиями, федеральными государственными учреждениями и пр.

Был обозначен и новый подход в управлении федеральным имуществом – управление рисками в сфере реализации процессов управления, для снижения вероятности срывов в процессе достижения поставленных целей, для минимизации возможных потерь при неблагоприятных обстоятельствах.

Однако, несмотря на разнообразие заявленных целей и задач, государственная программа, изначально принятая для создания условий для эффективного управления федеральным имуществом и совершенствования системы государственного материального резерва, в итоге стала характеризоваться такими *целевыми индикаторами, которые иллюстрируют лишь тенденцию к сокращению государственного участия в экономике и представлены следующими показателями*: средние темпы сокращения количества организаций с государственным участием; средние темпы сокращения имущества государственной казны Российской Федерации; динамика технологического развития процессов управления федеральным имуществом. При этом последовательность достижения поставленных целей была определена так: вначале максимально сократить количество организаций с государственным участием и имущество казны, и лишь потом заниматься технологическим развитием процессов управления оставшимся федеральным имуществом. Таким образом, в течение не продолжительного отрезка времени, прошедшего с момента принятия государственной программы управления федеральным имуществом, эта программа в процессе «доработки» по сути снова становится лишь инструментом приватизационной политики. Как следствие, ее нельзя признать эффективным инструментом, о чем пишут специалисты в данной области (см., например, [16]).

Исследование осуществляемого в России в течение либеральных реформ процесса формирования системы управления государственным имуществом показало, что основным институтом в ней стал институт приватизации, который сам по себе действительно потен-

циально несет в себе большие возможности развития рыночной экономики и является его необходимым фактором, особенно на первых этапах реформ. В то же время политика приватизации, продолжающаяся без должной эволюции данного института в контексте изменения экономической среды, развития корпоративных отношений, без учета современных вызовов и реалий, выглядит попыткой убежать от целого ряда проблем, назревших в управлении государственным имуществом, вместо того чтобы их решать⁹. С точки зрения теоретических подходов, абсолютизация института приватизации сформировала ловушку, трансформировав его в «неэффективный институт» в системе управления государственным имуществом.

Что делать в данной ситуации? На наш взгляд, необходимым условием для преодоления негативного воздействия данной институциональной ловушки является взаимодействие приватизационных процессов с политикой развития корпоративных отношений в государственном секторе (сопряженность института приватизации с институтом корпоративного управления).

3. Смена приоритетов в госуправлении: акцент на участие государства в корпоративных отношениях

Исследование показало, что *развитие государственных корпоративных отношений происходило параллельно с процессом трансформации государственного сектора как объекта государственного управления*¹⁰.

До 2015 г. государственный сектор экономики традиционно рассматривался как целостный объект управления. Так, в Концепции управления государственным имуществом и приватизации в Российской Федерации под государственным сектором экономики предлагается понимать «...совокупность экономических отношений, связанных с использованием государственного имущества, закрепленного за федеральными государственными унитарными предприятиями, основанными на праве хозяйственного ведения или оперативного управления (далее именуются — унитарные предприятия), государственными учреждениями (далее именуются — учреждения), государственной казны Российской Федерации, а также имущественных прав Российской Федерации, вытекающих из ее участия в коммерческих организациях (за исключением государственного имущества, вовлекаемого в соответствии с законодательством Российской Федерации в бюджетный процесс».

⁹ Более подробно этот аспект рассмотрен в [13].

¹⁰ В разделе 3 статьи использован материал, который автор излагал в своей более ранней работе (см.: [14]).

Состав же государственного сектора экономики РФ впервые был дан в документе правительства «О прогнозе развития государственного сектора»¹¹, принятом в соответствии с законом о государственном прогнозировании и программах социально-экономического развития¹² (данный закон был отменен принятием закона о стратегическом планировании № 172-ФЗ в 2014 г.¹³).

В данном документе были зафиксированы следующие критерии отнесения хозяйственных субъектов к государственному сектору: государственные унитарные предприятия, в том числе казенные; государственные учреждения; хозяйственные общества, в уставном капитале которых более 50 процентов акций (долей) находятся в государственной собственности; хозяйственные общества, в уставном капитале которых более 50 процентов акций (долей) находятся в собственности хозяйственных обществ, относящихся к государственному сектору экономики.

Как видно из сопоставлений текстов двух документов — Концепции и Постановления о прогнозе государственного сектора, между ними есть некая нестыковка в определении государственного сектора. В Концепции государственный сектор рассматривается как совокупность экономических отношений, связанных с использованием государственного имущества, закрепленного за государственными предприятиями, а в документе о прогнозе развития государственного сектора указаны критерии отнесения хозяйственных обществ к государственному сектору.

Безусловно, по данному составу возникает ряд вопросов относительно дочерних предприятий материнских компаний, входящих в госсектор, объектов, находящихся в доверительном управлении и аренде частных хозяйственных структур. Но, несмотря на некоторые юридические коллизии, около 15 лет публиковались Росстатом данные по госсектору, и по данным Росстата в дальнейшем различными специалистами очень подробно анализировалась динамика и структура акционерных обществ, в капитале которых участвовало государство (включая использование специального права «золотая акция»), исходя из размера доли государства. Анализировался удельный вес госсектора в экономике. Доля госсектора определялась по отдельным показателям: объем произведенной промышленной продукции

¹¹ Постановление Правительства РФ № 1 от 4 января 1999 г. «О прогнозе развития государственного сектора».

¹² Федеральный закон от 20 июля 1995 г. № 115-ФЗ «О государственном прогнозировании и программах социально-экономического развития Российской Федерации». Система ГАРАНТ: base.garant.ru/1518908/#ixzz5WLW7pUEF.

¹³ Федеральный закон от 28 июня 2014 г. № 172-ФЗ «О стратегическом планировании в Российской Федерации». Система ГАРАНТ: base.garant.ru/1518908/#ixzz5WLY8FHUY.

(работ, услуг); выпуск продукции сельскохозяйственными предприятиями; объем строительных работ; пассажирооборот организаций транспорта; объем платных услуг, оказываемых населению, и пр. Также оценивался прогноз развития государственного сектора.

Трансформация понятия государственного сектора как объекта управления (в том числе и объекта статистического учета) началась в начале 2015 г., вслед за государственной программой по управлению федеральным имуществом было принято постановление Правительства РФ № 72 «О некоторых мерах по совершенствованию статистического наблюдения в сфере управления государственным имуществом»¹⁴. Этим же документом было отменено постановление «О прогнозе развития государственного сектора экономики Российской Федерации».

Во вновь принятом документе о статистическом наблюдении понятие государственного сектора исчезло, было введено понятие государственного имущества хозяйствующего субъекта. В Постановлении №72 указано, что в целях совершенствования статистического наблюдения в сфере управления государственным имуществом Правительство Российской Федерации утверждает систему показателей для оценки эффективности управления государственным имуществом и формирования статистического наблюдения.

Также новым документом было установлено, что для целей формирования статистического наблюдения за эффективностью управления государственным имуществом к хозяйствующим субъектам относятся: 1) государственные унитарные предприятия, в том числе казенные; 2) государственные учреждения — автономные, бюджетные и казенные; 3) хозяйственные общества, в уставном капитале которых есть акции (доли), находящиеся в государственной собственности; 4) акционерные общества, в отношении которых Российская Федерация или субъекты Российской Федерации обладают специальным правом на участие в управлении («золотая акция»). Как видно из предложенных в Постановлении № 72 критериев отнесения к предприятиям с государственным участием, порог в 50% отменен, введено понятие «специальное право на участие в управлении» и другие понятия, характеризующие корпоративные отношения государства.

Складывается впечатление, что государство постепенно отказывается от управления государственным сектором как единым (макроэкономическим) объектом, а свое участие в экономике оценивает по

¹⁴ Постановление Правительства РФ от 29.01.2015 № 72 «О некоторых мерах по совершенствованию статистического наблюдения в сфере управления государственным имуществом».

показателям компаний с государственным участием (оценка эффективности управления государственным имуществом).

Вопрос достоверности оценки государственного сектора без четких критериев его идентификации не является предметом данной статьи – он требует отдельного серьезного исследования¹⁵. Развитие же корпоративного аспекта управления государственным имуществом, логическим продолжением которого является появление законопроекта о государственном и муниципальном имуществе¹⁶, можно только приветствовать, поскольку институт государственного корпоративного управления может решить многие задачи в сфере управления госимуществом.

Но самое главное, на наш взгляд, это то, что своевременное развитие института государственного корпоративного управления может устранить противоречие между двумя позициями: 1) еще большая приватизация с целью сокращения объема и степени участие государства в экономике или 2) увеличение доли компаний с государственным участием. В противном случае может быть два исхода. В первом случае побеждают сторонники еще более глубокой, по сравнению с проведенной ранее, приватизации. При этом опрометчивая гонка в использовании неэффективно работающего института приватизации, не дающего пока долгосрочных эффектов для российской экономики, чревата новыми провалами и ловушками. Во втором же случае сторонники концентрации государственного капитала и компаний с государственным участием, без приватизации вообще, сведут на нет усилия по развитию цивилизованного рынка.

Однако при смене приоритетов в пользу государственных корпоративных отношений необходимо минимизировать риск формирования ловушки уже этого нового института при его абсолютизации. Поэтому надо рассматривать не просто смену приоритетов, а формировать новую парадигму в госуправлении.

Необходима новая парадигма в госуправлении

Проведенный анализ основных институтов (институт приватизации) и инструментов (государственная программа) управления государственным имуществом показал, что заложенные в них принципы, по сути, это трансформация концептуальных подходов перманентной государственной приватизационной политики, что послужило основой формирования институциональной ловушки в сфере управления государственным имуществом.

Концепция управления государственным имуществом как документ государственной политики в настоящее время – неработающий

¹⁵ О чем мы уже писали (см.: [14]).

¹⁶ В представленном на обсуждение законопроекте об этом подробно написано.

(а она должна была стать основой государственной политики в сфере управления имуществом): неясная институциональная среда оценки государственного сектора, неполные статистические показатели и, как следствие, неэффективность основного инструмента государственного управления имуществом – государственной программы по управлению федеральным имуществом.

На настоящий момент ни в одном документе по управлению государственным имуществом не учтены системные проблемы российской экономики, уровень развития производительных сил, социально-культурные особенности и национальный менталитет: «коррупционность и неэффективность правительства неизбежно влияют на процесс приватизации, который предоставляет особые возможности для присвоения ренты» [11, с. 41].

При формировании институциональной среды модели управления государственным и муниципальным имуществом должен быть решен вопрос о создании такого законодательного каркаса, который был бы направлен на преодоление существующих противоречий, не позволяющих выйти на качественно иной уровень управления, обеспечивающий возможность получения реальных и значительных положительных результатов как в экономической области, так и в части социальных эффектов. В связи с тем что эти противоречия функционируют на протяжении достаточно длительного времени, трансформируясь по мере проведения реформ, то преодолеть их только принятием одного закона о государственном и муниципальном имуществе не получится.

Необходима новая парадигма в госуправлении, которая бы включала следующие основные составляющие.

1) *Многоуровневая система институтов (макро-, мезо-, микроинституты), которая бы целенаправленно формировала новую среду для эффективного государственного управления имуществом.*

2) *Развитие как приватизационных процессов (отказ от части государственного имущества), так и развитие корпоративных отношений в государственном секторе.*

3) *Разработка нового целеполагания в госуправлении: необходим новый подход к целям, которые ставит государство при использовании своего имущества, и как следствие, – новый подход к оценке эффективности в управлении предприятиями с государственным участием.*

Поэтому необходимо параллельно работать и над новой Концепцией, и над законом о государственном и муниципальном имуществе, которые бы всесторонне раскрывали корпоративные отношения в государственном секторе, и над целым рядом регулирующих документов, которые бы в совокупности и сформировали законодательный каркас институционального поля государственного управления федеральным и муниципальным имуществом.

* * *

Что касается конкретных предложений по законопроекту о государственном и муниципальном имуществе, то остановимся на некоторых принципиальных моментах.

1. **Казна.** В рамках общей концепции управления федеральным имуществом одним из показателей деятельности государственных органов управления является степень результативности использования казны, эффективное вовлечение государственной собственности в гражданский оборот, предотвращение ее нецелевого использования и отчуждения. *Необходимость введения понятия «казна» и нормативного правового регулирования процессов ее формирования и управления на уровне одного федерального закона* диктуются очевидным увеличением объема вовлечения государственной собственности в гражданский оборот, а также потребностью учета процедур отчуждения и приобретения объектов госсобственности.

Однако до сих пор не решен принципиальный вопрос относительно законодательства о казне как части государственного и муниципального имущества, а именно: включать ли закон о казне в единый закон об имуществе или надо выделять его в отдельный закон?

При этом надо учитывать накопленный региональный опыт законодательства о казне [см.: 12; 18], а также региональный опыт функционирования законов о государственной собственности субъектов РФ. Законодателям следует иметь в виду, что при принятии единого закона об имуществе, включающего в том числе положения и о казне, необходимо будет приводить в соответствие федеральное, региональное и муниципальное законодательство. Регионы за этот более чем 20-летний период накопили свой, индивидуальный опыт законодательного регулирования своего имущества, со своими провалами и достижениями.

2. **Управление организациями с государственным участием**¹⁷. При разработке закона необходимо ввести определение такого показателя, как эффективность деятельности компаний с государственным участием. Более того, он может различаться для разных форм участия государства в компаниях, а именно: необходимо ввести понятие эффективности для ГУПов, выполняющих непосредственно государственные функции, которое должно отличаться от понятия эффективности АО с государственным участием (здесь государство участвует в хозяйственной деятельности). Но показатель эффективности для компаний с государственным участием однозначно должен отли-

¹⁷ В законопроекте они обозначены как корпоративные организации, в научной литературе по данному вопросу до настоящего времени оперировали такой категорией, как «компании с государственным участием».

чатся от показателя эффективности для коммерческих предприятий, поскольку цели и задачи этих предприятий – разные. Кроме этого, стоит подумать над оценкой эффективности государственных корпораций и компаний (которые созданы по специальным постановлениям Правительства и пр.).

3. Государственный сектор. Вопрос, над которым стоит задуматься при доработке вынесенного на общественное обсуждение законопроекта: надо ли внести в закон детализацию степени участия государства в экономике (как основу категории «государственный сектор»). Это даст возможность четко, на основе официальной методики, оценить долю государства в экономике. В настоящий момент такой единой методики нет, и, как следствие, есть вариативность трактовок, непрозрачность официальной статистики по участию государства в экономике.

4. Достоверность информации и прозрачность учета. Одной из главных задач в сфере государственного управления является ведение единого реестра государственного и муниципального имущества. Это очень важный фактор, связанный с полнотой и достоверностью используемой для принятия решений информацией о государственном и муниципальном имуществе. Оценить стоимость данного мероприятия очень сложно, так как он должен осуществляться *параллельно с процессом инвентаризации государственного имущества, его оценкой, контролем за его состоянием*, что потребует больших финансовых расходов. При этом необходимо учесть печальный опыт использования информационной системы по учету имущества Федеральной казны.

5. Работа над целостным пакетом законов и нормативных актов. Одновременно, по нашему мнению, следует разработать постановления о методике оценки эффективности деятельности компаний с государственным участием, методику определения государственного сектора, методику учета имущества казны и пр.¹⁸

С учетом вышесказанного при дальнейшей работе над законопроектом необходимо учесть, что функционирование системы институтов управления государственным имуществом происходит в условиях цифровизации. Поэтому ключевые принципы дальнейшего реформирования институтов государственного управления должны учитывать основные положения принятой Стратегии развития информационного общества в Российской Федерации на 2017–2030 г. При этом «... институты

¹⁸ Здесь уместно провести аналогию с принятием федерального закона № 224-ФЗ «О государственно-частном партнерстве, муниципально-частном партнерстве в Российской Федерации и внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации», когда одновременно с ним вышел ряд сопряженных постановлений.

государственного управления должны быть встроены в реализацию стратегии социально-экономического развития. Систему управления сверху донизу (от уровня федерального правительства до хозяйственной структуры) следует рассматривать комплексно, то есть необходимо обеспечить взаимосвязь стратегического планирования и управления, государственного управления и функционирования хозяйствующих субъектов» (см.: [17, с. 17]. Только в этом случае можно предотвратить появление новых институциональных ловушек в управлении государственным и муниципальным имуществом.

ЛИТЕРАТУРА

1. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. М.: Фонд экономической книги «Начала», 1997.
2. Полтерович В.М. Институциональные ловушки и экономические реформы. М.: Российская экономическая школа, 1998.
3. Полтерович В.М. Институциональные ловушки и экономические реформы // Экономика и математические методы. 1999. Т. 35. № 2. С. 1–37.
4. Будович М.С. Институциональные ловушки государственного управления экономикой // Автореферат дисс. ... кандидата экономических наук. Казань, 2015.
5. Радыгин А., Энтов Р. Институты и экономический рост: некоторые реалии современной России // Экономика переходного периода. М.: Изд-во «Дело» АНХ, 2010. С. 738–739.
6. Шаститко А.Е. Мезоинституты: умножение сущностей или развитие программы экономических исследований? // Вопросы экономики. 2019. № 5. С. 5–25.
7. Радченко Т.А., Паршина Е.Н. Оценка регулирующего воздействия в России: практика применения и выводы из теории // Экономическая политика. 2014. № 3. С. 36–60.
8. Калинин А.М. Модель Нисканена и фактические расходы российских госорганов // Вопросы экономики. 2019. № 8. С. 85–97.
9. Грибанова О.М. Концепция управления государственным имуществом: оценка и перспективы развития // Вестник Института экономики Российской академии наук. 2017. № 4. С. 90–97.
10. Козлова С.В., Грибанова О.М. Институт имущественной казны и его роль в системе государственного управления // МБА. 2019. № 3. С. 30–39.
11. Полтерович В.М. Институты догоняющего развития (к проекту новой модели экономического развития России) // Экономические и социальные перемены: факты, тенденции, прогноз. 2016. № 5. С. 34–56.
12. Козлова С.В., Грибанова О.М. Формирование институциональной среды управления казной в современной России // Вестник Института экономики Российской академии наук. 2019. № 4. С. 66–81.
13. Козлова С.В., Братченко С.А. Совершенствование системы управления государственной собственностью: уроки прошлого и направления развития // Российский экономический журнал. 2018. № 1. С. 57–72.
14. Козлова С.В. Трансформация институциональной среды российской модели управления государственным сектором экономики // МБА. 2018. № 4. С. 52–62.

15. Козлова С.В., Воронин А.А. Корпоративный аспект управления государственным имуществом // Вестник Института экономики Российской академии наук. 2018. № 2. С. 29–47.
16. Звягинцев П.С. Государственные программы как инструмент управления федеральным имуществом: проблемы эффективности // В сб. Институциональные аспекты повышения качества государственного управления в контексте новых стратегических вызовов / Под ред. И.И. Смотрицкой, С.В. Козловой. М.: Институт экономики РАН, 2019. С. 97–112.
17. Смотрицкая И.И. Новая экономическая стратегия требует нового качества государственного управления // Вестник Института экономики Российской академии наук. 2017. № 5. С. 7–22.
18. Козлова С.В., Грибанова О.М. Государственная казна в контексте институциональных подходов к повышению качества государственного управления // Сб. Институциональные аспекты повышения качества государственного управления в контексте новых стратегических вызовов / Под ред. И.И. Смотрицкой, С.В. Козловой. М.: ИЭ РАН, 2019. С. 79–96.

ABOUT THE AUTHOR

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

MANAGEMENT OF STATE AND MUNICIPAL PROPERTY: CAN THE NEW LAW OVERCOME INSTITUTIONAL TRAPS?

The main objectives of the bill on state and municipal property, submitted for public discussion is to establish uniform rules at the country level, including the management of state property, accounting, monitoring, evaluation and control over its use and disposal. The author of the article joins in absentia public discussion of the proposed bill from the standpoint of scientific analysis in this field. The article presents the current trends of theoretical aspects of the analysis of institutions of state property management. The limitations in conceptual approaches to the management of state property were considered, which, as a result of their evolution, led to the formation of institutional traps that impede effective state management. Suggestions to the law were given, which had taken into account the results, obtained from previous studies.

Keywords: *governance, public administration, state and municipal property, public administration institutions, institutional traps of public administration.*

JEL: H82, H80, H89.

Н.М. РОЗАНОВА

доктор экономических наук, профессор,
профессор департамента теоретической экономики Национального
исследовательского университета «Высшая школа экономики»

А.И. АЛТЫНОВ

студент Национального исследовательского университета
«Высшая школа экономики»

ЦИФРОВАЯ ТЕНЕВАЯ ЭКОНОМИКА КАК НОВАЯ РЕАЛЬНОСТЬ СОВРЕМЕННОГО МИРА

В статье анализируется новое явление современного мира – цифровая теневая экономика. Представлены теоретическое описание данной сферы, особенности и ее характеристики, дан краткий обзор вариантов измерения масштабов цифровой теневой экономики. Авторами предлагается оригинальный концептуальный подход к оценке количественных тенденций в развитии цифровой теневой экономики в России и в мире. Показываются пути для сокращения масштабов этого явления.

Ключевые слова: *цифровая экономика, теневая экономика, кибербезопасность.*

JEL: D01, E26, F01, L25, M20, O17, O33.

DOI: 10.24411/2073-6487-2019-10058

Цифровые технологии получают все более широкое распространение, упрощая процессы коммуникации, оптимизируя бизнес-процессы, снижая издержки компаний. Внедрение цифровых технологий является одним из приоритетных направлений развития России до 2024 г. Для обеспечения ускоренного роста цифровой экономики был разработан Национальный проект «Цифровая экономика» с бюджетом в 1634,9 млрд руб. [1].

Активное развитие цифровых технологий помимо явных положительных сторон сопровождается рядом негативных явлений, связанных с применением инновационных инструментов в теневом секторе экономики (например, с потерей государством части налоговой базы, с совершением криминальных действий агентами цифровой теневой экономики).

Целью данной статьи является разработка концептуального подхода к анализу цифровой теневой экономики, оценка масштабов и динамики ее развития, осуществляемая с помощью доступных существующих экономических показателей.

Определение цифровой теневой экономики

Неопределенность термина «цифровая теневая экономика» создает дополнительные сложности для изучения и регулирования этой сферы. Все исследования цифровой теневой экономики, которые проводились различными учеными, можно подразделить на три направления: 1) исследования киберпреступлений; 2) исследования электронного мошенничества; 3) исследования мотивов акторов принимать участие в нелегальных действиях в цифровом пространстве [2; 3]. Эти исследования, как правило, затрагивают лишь конкретные области, а комплексных обобщающих работ явно не хватает.

Понятие «цифровая теневая экономика» является составным, сформулированным из двух терминов, «цифровая экономика» и «теневая экономика», поэтому прежде всего необходимо обратиться к определениям исходных понятий.

Единое определение цифровой экономики в международной научной практике отсутствует. В большинстве случаев цифровая экономика определяется через набор конкретных технологий, их применение в экономической сфере и изменения, которые данные технологии вносят в способы взаимодействия экономических агентов [4]. Цифровая экономика трактуется как особая стадия развития современной экономики, базой которой служат цифровые технологии и знания, формирующие цифровые навыки и открывающие благодаря их использованию новые возможности для общества, бизнеса и государства [5]; как форму экономической активности, которая возникает благодаря сетевому взаимодействию людей [6]; как экономика, зависимая от цифровых технологий [7]. Цифровая экономика характеризуется массовым использованием цифровых информационных данных, повсеместным внедрением многосторонних бизнес-моделей [8]. Цифровую экономику также называют невидимой второй экономикой, так как она формируется вследствие цифровизации бизнес-процессов, которые, благодаря цифровым технологиям, образуют новую «неосязаемую» структуру, параллельную общей экономической среде [9].

В самом общем виде цифровая экономика связана с деятельностью по созданию, распространению и использованию цифровых технологий и их продуктов и услуг. Разнообразие технологий и быстрый рост их количества затрудняет формирование концепции цифровой экономики, в том числе и цифровой теневой экономики [10].

Природа теневой экономики многообразна. Разные исследователи применяют различные подходы, при определении данной сферы чаще всего используя для этого экономико-статистический метод. Однако теневая экономика включает в себя такие типы экономической активности, которые, не зарегистрированы официально, то есть не учтены и, следовательно, не могут быть отражены адекватным образом в рамках официальной статистики [11].

Таким образом, к цифровой теневой экономике можно отнести любую неофициальную, незадокументированную (незарегистрированную), не отраженную в официальной статистике нелегальную и незаконную деятельность, основанную на использовании цифровых технологий и направленную на извлечение прибыли или какой-либо другой материальной или нематериальной выгоды.

Особенности цифровой теневой экономики

Одной из первых форм, выявленных исследователями в начале 2000-х годов, была продажа украденных банковских карт [12]. В последующие годы интерес к цифровой теневой экономике возрастал, и в 2013 г. были представлены такие формы, как нарушение безопасности личных и коммерческих данных, использование программного обеспечения (ПО) для взлома компьютерных систем, создание хакерских программ и вредоносных кодов, направленных на получение учетных данных пользователей; распространение мобильных угроз, взлом мобильных устройств, распределенные атаки для отказа в обслуживании (DDOS-атаки), направленные на сбой работы веб-сайтов [13].

Помимо различных видов хакерских атак в современном мире доминируют и другие формы деятельности злоумышленников в цифровой теневой экономике. Это финансовое мошенничество, оказание психологического воздействия на молодое поколение (например, склонение подростков к суициду), рассылка спама, нелегальные действия в виртуальных играх, включая кражу аккаунтов и нелегальные действия с виртуальными товарами и деньгами [14], торговля персональными данными, продажа товаров и услуг (в том числе запрещенных законом), формирование незаконных коллабораций, отмывание денег [15].

Все эти формы цифровой теневой экономики связаны с вариантами, инициируемыми поставщиком [2]. В последние годы активизировались формы цифровой теневой экономики, инициируемые потребителем. Одна из самых распространенных форм подобного вида – цифровое пиратство, или электронное мошенничество, которое включает копирование, продажу, покупку, распространение и скачивание легко воспроизводимых электронных материалов [16].

Жертвами цифрового пиратства, как правило, становятся производители фильмов, музыки, электронных книг и электронного ПО, а также обладатели прав на использование и продажу данных материалов. Помимо пиратства выделяются иные формы цифровой теневой экономики, инициированные потребителем. Речь идет, например, о дешоппинге (*deshopping*), т. е. о покупке товара онлайн, нацеленной на дальнейший возврат с целью получения финансовой выгоды. Далее такой формой может быть возврат платежа, т. е. предъявление мошеннического или незаконного требования о возврате средств. Возможно получение кредитных средств при отсутствии намерения выполнять условия кредитного договора или сокрытие информации с целью заключения договора на более выгодных условиях, например, кредитного договора [17].

Прогресс в технологической сфере привел к формированию обширной области теневого банкинга – компаний финансовой сферы, занимающихся выдачей кредита, но находящихся вне сферы традиционного банковского регулирования. Так, например, на рынке ипотечного кредитования США доля теневого банков выросла с 30% в 2007 г. до 50% в 2015 г., причем среди малообеспеченных заемщиков эта доля еще выше – 75% [18, р. 454].

Для разных форм цифровой теневой экономики существуют разные площадки. Выделяют физический черный рынок, существующий для торговли запрещенными законом товарами и услугами, а также рынок мошеннических данных, на котором акторы обмениваются украденными данными и частной информацией. Физический рынок функционирует благодаря специальным платформам, которые позволяют актерам сохранять анонимность. Рынок мошеннических данных функционирует на базе обычных интернет-сайтов [19]. В роли акторов цифровой теневой экономики могут выступать различные субъекты экономической сферы: продавцы и поставщики услуг, потребители, физические и юридические лица, транснациональные компании, коммерческие сети.

Одним из главных экономических факторов участия в цифровой теневой экономике является наличие явных экономических выгод. Это разнообразие доступные товары и услуги, легкий и удобный доступ к большому количеству информации о товарах, возможность коммуникации с продавцом, большое число рекламных акций, наличие условий возврата товара, удобные сроки оплаты [20]. Участников стимулирует также разница в цене между товарами в онлайн-магазинах и в традиционных магазинах [21]. Большое значение имеет финансовое положение актора [17]. Согласно некоторым исследованиям, субъекты, которые более независимы в финансовом плане, реже становятся участниками цифровой теневой экономики [22].

Кроме чисто экономических факторов, мотивирующих к участию в данной сфере деятельности, существуют и другие. Так, важным фактором здесь может быть влияние близких людей. Друзья и семья могут мотивировать человека к участию в цифровой теневой экономике своим успешным примером [23]. Что касается детей и подростков, то основным фактором, способствующим их участию, является недостаток родительского контроля [24]. Социальная приемлемость незаконных действий в онлайн пространстве, отсутствие жесткого институционального контроля и слабая угроза наказания также могут стимулировать людей к участию в цифровой теневой экономике [25].

Некоторые персональные особенности характера человека (импульсивность, низкий уровень самосознания и самооценки) повышают вероятность его участия в этой сфере [22] в цифровой теневой экономике также как и негативное отношение к крупному бизнесу [17]. Мужчины чаще, чем женщины, становятся участниками цифровой теневой экономики, причем молодых людей в этой сфере гораздо больше, чем людей среднего и старшего возраста. Разведенные люди более склонны к участию в цифровой теневой экономике, чем женатые и неженатые. Люди с высшим образованием менее склонны к участию в операциях цифровой теневой экономики [17; 21]. Как правило, данная область чаще всего становится привлекательной для людей с невысоким уровнем дохода и низким социальным статусом [22].

Актеры цифровой теневой экономики, функционируя в цифровом пространстве, используют различные удаленные платформы [26], среди которых наиболее популярными являются онлайн магазины, онлайн сайты предоставления услуг и социальные сети [27], рекламные сайты, игровые порталы [28], онлайн трансляции [29], криптовалюты [19]. Каналы цифровой теневой экономики – это платформы, которые позволяют пользователям сохранять в тайне свое географическое положение и действовать анонимно, создавая помехи для государственных органов, отслеживающих незаконные действия в сети.

С середины 2000-х годов наблюдается консолидация различных каналов цифровой теневой экономики в формате теневой цифровой экосистемы глобального характера [30]. Незаконные финансовые сделки, уход от налогообложения и криминальная активность базируются в теневом Интернете (*dark network*) – параллельной реальности современного глобального цифрового мира. Пересечения и взаимопроникновения «белой» и «серой» цифровых экономик многочисленны и не всегда очевидны. Даже вполне благопристойная инновационная активность, как показывают исследования, может порождать теневые цифровые эффекты [31].

Российские исследователи, в отличие от своих зарубежных коллег, зачастую недооценивают теневой потенциал цифровой экономики.

Многие авторы [32; 33] полагают, что цифровизация экономических связей сама по себе сможет решить проблему теневой экономики. Отмечается, что рост цифровой экономики, в том числе и ее теневого сегмента, обусловлен огромным интересом молодого поколения к новым высоким цифровым технологиям в большей степени владеющих цифровыми навыками и способного применять их в «серых» схемах [34]. Опасность видится и в том, что происходит цифровая глобализация, распространяющая теневой цифровой уклад на весь мир [35].

Измерение масштабов цифровой теневой экономики

Проблема измерения объема теневой экономики стала подниматься в научных работах гораздо раньше, чем проблема измерения объемов цифровой теневой экономики. Поэтому большинство методик измерения последней базируются на методиках измерения первой.

Для измерения масштабов теневой экономики предлагается два набора методов. Первый объединяет прямые методы, которые базируются на анализе данных, полученных непосредственно от лиц, занятых в теневом секторе экономики. При этом используются количественные и качественные методики сбора данных, такие как глубокие интервью и выборочные опросы [36].

Основным достоинством прямых методов анализа теневой экономики является актуальность полученных данных. Однако прямые методы связаны с исследованием конкретных сфер деятельности, что не всегда дает возможность увидеть картину в целом [37]. Информация, полученная при помощи прямых методов, не всегда надежна. Респонденты могут фальсифицировать данные, особенно когда речь идет об их деятельности в рамках теневой экономики. И хотя многие исследователи считают, что данную информацию можно считать достаточно достоверной [38], это не относится к участникам цифровой теневой экономики. Здесь результаты очень сильно зависят от готовности респондента сотрудничать. Часто бывает сложно оценить объем теневого сектора, так как большинство респондентов не решаются признаться в цифровом мошенничестве [39]. Проблематично также отличить показатели теневой деятельности от статистических ошибок и погрешностей [40].

Результаты, полученные в рамках прямых методов, как правило, недооценивают объем теневой экономики. Для корректировки результата в дальнейшем проводятся структурированные экспертные интервью лицом к лицу с респондентом, однако в рамках цифровой теневой экономики это достаточно сложно осуществить.

Второй набор методов – это косвенные методы, направленные на измерение объема теневой экономики при помощи различных

количественных показателей. Косвенные методы базируются на анализе переменных, характеризующих состояние экономической среды. Анализируются общие макроэкономические показатели, монетарные показатели, показатели денежного оборота, показатели потребления электроэнергии, показатели занятости, налоговые показатели. Однако эти показатели не могут быть использованы для исследований размера цифровой теневой экономики, так как данные методы измерения теневой экономики не учитывают особенности цифровой сферы [41].

Что касается измерения именно цифровой теневой экономики, то одной из наиболее популярных моделей является модель MIMIC (*Multiple Indicators and Multiple Causes*) [42]. Данная модель представляет собой набор сложных эконометрических методов, которые оценивают набор некоторых причин, способствующих формированию цифровой теневой экономики, а также **подлинность** и достоверность ее индикаторов. У этой модели есть несколько минусов. Во-первых, предполагаемые коэффициенты неустойчивы относительно изменений объема выборки, что вводит дополнительные жесткие условия. Помимо этого, достаточно трудно получить надежные данные по выбранным переменным. Третьим недостатком модели является неоднозначность влияния «причин» и «индикаторов» изменения объемов теневой экономики [43].

Для измерения масштабов цифровой теневой экономики можно предложить следующий концептуальный подход. Так как цифровая теневая экономика, по определению, находится на стыке цифровой экономики и теневой экономики, индексы, оценивающие рост цифровой теневой экономики, должны также базироваться на стыке двух данных сфер. Требуется сформировать такую систему индексов, которая будет оценивать и уровень цифровизации, и уровень теневой экономики.

Анализ распространения цифровых технологий необходим, поскольку данные технологии являются платформой развития цифровой теневой экономики. Формирование показателей, оценивающих уровень теневой экономики, должны основываться на оценке стимулов ухода людей в теневую экономику. Необходимо определить, насколько люди сегодня мотивированы функционировать в рамках цифровой теневой экономики. Другая особенность цифровой теневой экономики – значительное снижение цены на товар относительно цены в реальном магазине. В рамках цифровой теневой экономики продавец обезличен, а реальный товар увидеть и оценить порой невозможно, что увеличивает риски покупки некачественного товара. Отсюда можно сделать вывод, что в рамках цифровой теневой экономики скорее будет функционировать тот агент, у которого меньше денежных средств на приобретение качественного товара в реальном «белом» магазине. В этом случае он предпочтет рискнуть и купить

товар в теневом цифровом секторе экономики, не будучи уверенным в его качестве. К подобным выводам приводят и результаты некоторых практических исследований стимулов к деятельности в сфере цифровой теневой экономики [22]. Согласно опросам, 17,6% респондентов определенно, а еще 10,4% скорее всего идут в теневой сектор в надежде на более высокий размер оплаты труда [44, с. 33].

Что касается бизнеса, то основным стимулом к переходу в теневой сектор является рост налогов. Главная, если не единственная цель бизнеса при сокрытии своих действий от официальной статистики – сохранение прибыли. В таком случае релевантным показателем может быть динамика налоговой нагрузки на предприятия и на людей. Чем сильнее налоговая нагрузка, тем больше стимулов у людей скрывать свои доходы, а у предприятий – прибыль. Для анализа динамики налоговой нагрузки могут быть использованы такие показатели, как налог на прибыль компаний и налог на доходы физических лиц.

Тенденции развития цифровой теневой экономики в России

Логическая модель выявления трендов в развитии цифровой теневой экономики основана на выявлении показателей развития смежных сфер и на анализе их динамики.

Первая группа представлена показателями распространения цифровых технологий. Цифровизация общественной жизни и появление новых цифровых технологий ведут к появлению новых инструментов и новых стимулов у людей к участию в цифровой теневой экономике.

Данные табл. 1 показывают, что осуществляемый в России процесс цифровизации проходит не слишком быстро. Например, доля домохозяйств, обладающих доступом к Интернету, увеличилась с 48,4% в 2010 г. до 76,3% в 2017 г. Доля россиян, использующих Интернет каждый день, за этот же период увеличилась с 26 до 60%. Однако не все показатели росли так стремительно. Доля организаций, размещающих товары, работы и услуги в Интернете, выросла с 35 до 41%. Доля организаций, использовавших Интернет, выросла за семь лет с 82% в 2010 г. до всего лишь 89% в 2017 г.

В табл. 2 представлена динамика позиции России в международных индексах цифровизации.

Оценка России в рамках индекса развития ИКТ (рассчитывается Международным союзом электросвязи) значительно выросла за период 2010–2017 гг. и достигла 7,07 балла. Оценка лидера (Исландия) составила 8,98 балла. Однако позиция России в рамках исследуемого временного интервала изменилась не слишком сильно. Это означает замедление процесса цифровизации в России относительно других стран.

Таблица 1

**Показатели распространения цифровых технологий
в России в 2010–2017 гг., в %**

Показатель	Годы							
	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Удельный вес домохозяйств, имеющих доступ к Интернету, в общем числе домохозяйств	48,4	56,8	60,3	67,2	69,9	72,1	74,8	76,3
Удельный вес населения, когда-либо использовавшего Интернет	49,3	–	65,8	71	74,1	77,7	80,8	83,7
Удельный вес населения, использующего Интернет каждый день	26	–	41	48	51,6	55,1	57,7	60,6
Доля домохозяйств, имеющих ПК, в общем числе домохозяйств	54,5	60,1	66,5	71,4	71,0	72,5	74,3	74,4
Доля организаций, использовавших персональные компьютеры, в общем числе обследованных организаций	93,8	94,1	94,0	94,0	93,8	92,3	92,4	92,1
Доля организаций, использовавших Интернет, в общем числе обследованных организаций	82,4	84,8	86,9	88,1	89,0	88,1	88,7	88,9
Доля организаций, размещавших заказы на товары (работы, услуги) в Интернете, в общем числе обследованных организаций	35,0	39,2	41,1	43,4	41,7	41,3	41,6	41,2
Доля организаций, получавших заказы на выпускаемые товары (работы, услуги) по Интернету, в общем числе обследованных организаций	16,9	17,1	18,0	18,9	17,6	18,2	19,3	20,1

Источник: [45; 46].

**Позиция России в международных рейтингах оценки
цифровизации в 2010–2018 гг.**

Индекс/ Годы	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Позиция в рейтинге IDI*	46	38	41	42	–	42	43	45	–
Оценка в рейтинге IDI	5,61	5,94	6,19	6,7		6,79	6,91	7,07	–
Оценка в рейтинге I-DESI**	–	–	–	0,35	0,44	0,43	0,48	–	–
Место в рейтинге IMD WDI**, фактор “Технологии”	–	–	–	–	41	44	47	44	43
Место в рейтинге GCI***	–	–	–	–	–	40	37	34	36
Оценка в рейтинге GCI	–	–	–	–	–	46	45	43	40

* IDI – Индекс развития ИКТ Международного союза электросвязи; ** I-DESI – Индекс цифровой экономики и общества Европейской Комиссии; *** IMD WDI – Рейтинг цифровой конкурентоспособности Института менеджмента в Лозанне; **** GCI – Глобальный индекс сетевого взаимодействия.

Источник: [46; 47; 48].

В рамках Глобального индекса сетевого взаимодействия Россия улучшила свой результат и передвинулась с 40 места на 36-е место за период 2015–2018 гг. Данный рейтинг оценивает развитие стран в разрезе ключевых цифровых технологий, к которым относят широкополосную связь, центры обработки данных, облачные технологии, технологии Big Data, технологии Интернета вещей.

Оценка России в рамках Индекса цифровой экономики и общества также стабильно росла в период 2013–2016 гг. Индекс включает анализ таких параметров, как распространение высокоскоростного подключения, цифровые навыки населения, степень использования Интернета, уровень интеграции цифровых технологий, цифровизация сферы государственного управления [49]. Стоит отметить, что среднего значения индекса по странам Европы (0,54) Россия не достигает, что также свидетельствует о медленном процессе распространения цифровых технологий. Подтверждает этот факт замедленная динамика позиции России в рамках оценки фактора «Технологии» рейтинга цифровой конкурентоспособности. Данный фактор оценивает общий контекст развития технологий (нормативное регулирование развития технологий, капитал, задействованный в рамках развития) и технологическую основу [50].

Таким образом, в сравнении с развитыми странами для процесса цифровизации в России ускоренный темп не характерен. Тем не менее цифровые технологии все шире внедряются в жизнь российского общества.

Вторая группа показателей цифровой теневой экономики представляет оценку стимулов для населения к принятию участия в теневой экономике. Для выявления стимулов населения были выбраны следующие показатели: реальные располагаемые доходы населения, доля населения с доходами ниже прожиточного минимума, среднедушевые доходы населения (см. табл. 3).

Таблица 3

**Динамика показателей,
оценивающих бедность населения за 2010–2017 гг.**

Показатель	Годы								
	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	
Реальные располагаемые доходы населения (% к предыдущему периоду)	105,9	100,5	104,6	104	99,3	96,8	94,2	98,8	
Доля населения с доходами ниже прожиточного минимума (%)	12,5	12,7	10,7	10,8	11,2	13,3	13,3	13,2	
Среднедушевые доходы населения (руб.)	18958	20780	23221	25928	27766	30466	30747	31421	

Источник: составлено автором по: данные Федеральной службы государственной статистики (Росстат).

Исходя из данных Росстата, можно сделать вывод о стабильном росте среднедушевых доходов населения. Однако если обратиться к динамике реальных располагаемых доходов, то можно заметить постоянное снижение данного показателя в период 2014–2017 гг. Кроме того, стабильно растет доля населения с доходами ниже прожиточного минимума. Динамика данных показателей может являться косвенным свидетельством роста стимулов населения принимать участие в цифровой теневой экономике в погоне за более дешевым товаром. Снижение доходов населения является драйвером развития цифровой теневой экономики, в особенности сферы пиратства и потребления пиратского контента.

Основная цель бизнеса при уходе в теневой сектор – скрыть свою прибыль от налоговых органов. Рост налогового давления на бизнес,

увеличение налоговых сборов и налоговых ставок служат показателем стимулов бизнеса уходить в теневой сектор. В табл. 4 приводятся доли, которые составляют основные налоги в общей прибыли бизнеса.

Таблица 4

Доля основных налогов в прибыли

Показатель	2013	2014	2015	2016	2017
Общее число налогов (% от прибыли)	48,7	48,9	47	47,4	47,5
Налог на прибыль (% от коммерческой прибыли)	8,5	8,4	8,9	8,8	8,8
Налог на рабочую силу (% от коммерческой прибыли)	35,2	35,4	35,6	36,1	36,3
Налоги на товары и услуги (% от выручки)	21	21,6	19,4	21,4	22,2
Налог на доход (% от выручки)	1,7	1,8	1,8	-1,3	2
Налоги на международную торговлю	25,4	25,1	13,2	10,1	9,1

Источник: составлено автором по: база данных Всемирного Банка [51].

Значительные изменения в доле основных налогов в общей прибыли организаций в России, за исключением доли налогов на международную торговлю, отсутствуют. Ставки большинства налогов остаются фиксированными на протяжении последних лет, за исключением ставки НДС, которая выросла до 20%, но только в 2019 г. Это говорит о том, что в последнее время не наблюдалось резкого ухода компаний в теневой сектор. Однако повышение ставки НДС и нестабильная ситуация в экономике могут стать стимулом для компаний, в особенности представителей малого и среднего бизнеса, скрывать свои доходы путем переноса активности в цифровую теневую экономику.

Третья группа показателей развития цифровой теневой экономики может быть сформирована из индексов, которые оценивают наличие барьеров для ее роста. Наличие развитой системы интеллектуальной собственности препятствует развитию пиратства, а сильная система кибербезопасности сможет защитить пользователей цифровых технологий от хакерских атак. Чем успешнее деятельность государства в данной сфере, тем меньше возможностей у заинтересованных лиц осуществлять подобную деятельность. Развитие кибербезопасности может служить барьером для роста цифровой теневой экономики.

Динамика показателей, оценивающих кибербезопасность в России, представлена в табл. 5.

Таблица 5

Динамика показателей, оценивающих кибербезопасность в России

Показатель	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Удельный вес населения, сталкивающегося с проблемой заражения вирусами, приведшего к потере информации или времени на их удаление (%)	44,5	37,7	17,1	13,3	11,4	–
Столкновение населения с угрозами информационной безопасности при использовании Интернета (%)	–	–	34,2	31,1	28,8	–
Оценка в глобальном индексе кибербезопасности	–	–	0,5	–	0,788	0,836
Позиция в глобальном индексе кибербезопасности	–	–	12	–	10	26

Источник: [46; 52].

Мы видим положительную тенденцию в борьбе с киберпреступностью: уменьшается доля населения, подвергшаяся кибермошенничеству. Для оценки кибербезопасности в международном масштабе используется рейтинг Глобального индекса кибербезопасности, который рассчитывается по пяти основным направлениям политики кибербезопасности (наращивание потенциала, технологическое развитие, организационное развитие, развитие нормативной базы, развитие кооперации) [52]. В рамках данного рейтинга Россия переместилась с 10 места на 26 место (из 175 стран). Оценка лидера рейтинга (Великобритании) составила 0,931 балла, что значительно выше рейтинга России (0,836 в 2018 г.). Таким образом, можно сделать вывод о наличии в России относительно крепкой системы кибербезопасности, но темп ее развития пока недостаточен.

Наиболее распространённой формой цифровой теневой экономики, инициируемой потребителем, является пиратство и потребление пиратского контента. Барьером распространения пиратского контента является развитая система защиты прав интеллектуальной собственности. В табл. 6 представлена динамика показателей, анализирующих уровень развития систем защиты интеллектуальной собственности в России.

Динамика показателей, оценивающих уровень защиты прав интеллектуальной собственности в России

Показатель	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Оценка в рейтинге IPRI*; фактор «Интеллектуальная собственность»	5	4,800	4,900	4,767	4,841	4,841	4,943	5,216
Место в рейтинге IPRI; фактор «Интеллектуальная собственность»	70	77	75	67	68	73	74	65
Заявки на патенты (резиденты)	26879	29174	29120	24370	29567	27136	23115	–
Заявки на патенты (нерезиденты)	14919	15510	16149	16236	16248	14792	14106	
Действующие патенты	168558	181515	194248	208320	218974	230870	244217	

* IPRI – Международный индекс защиты прав собственности;
 Источник: [53; 54].

В процессе формирования оценки уровня развития интеллектуальной собственности анализируются такие факторы, как защита прав интеллектуальной собственности, защита патентов, уровень пиратства в сфере авторского права [54]. Позиция России в данном рейтинге улучшилась в период 2011–2018 гг., но оценка на протяжении всего периода 2011–2017 гг. снижалась и повысилась только в последний год. Согласно статистике, общее число действующих патентов в период 2011–2018 гг. росло, но ежегодное количество заявок на регистрацию патентов практически не изменялось. Данный факт позволяет говорить об отсутствии нарастающего количества лиц, заинтересованных в регистрации патентов на территории РФ, что, в свою очередь, может являться индикатором недостаточности развития сферы интеллектуальной собственности.

Итоги и выводы

Цифровая теневая экономика является реальностью наших дней. Акторами цифровой теневой экономики могут стать любые экономические агенты. Для функционирования в цифровой теневой экономике используются различные специальные платформы, формирующие в настоящее время полноценную теневую цифровую экосистему, задача которой – обеспечить анонимность участников и создать помехи для государственных органов.

Измерение объема цифровой теневой экономики при помощи классических методов оценки теневой экономики затруднено из-за того, что они не отражают особенности изучаемого явления. Исходя из теоретического обоснования цифровой теневой экономики, для косвенной оценки трендов развития оценка может быть осуществлена в разрезе трех направлений: оценка уровня распространения цифровых технологий, оценка стимулов населения участвовать в теневой экономике, оценка барьеров для развития цифровой теневой экономики.

Снижение реальных располагаемых доходов и увеличение доли населения с доходами ниже прожиточного минимума создает риски вовлечения большого числа людей в операции цифровой теневой экономики. Резкое сокращение издержек, благодаря использованию информационных технологий, в отсутствие институционального контроля может привлечь бизнес в цифровую теневую экономику.

Цифровая теневая экономика создает дополнительные источники инфляционного давления, затрудняет структурную перестройку экономики, формирует неадекватные сигналы бизнесу. Финансовые электронные мошенничества мешают проведению эффективной социальной политики государства, сокращая собираемость налогов в госбюджет, ограничивают возможности государственного регулирования, служат фактором ухудшения инвестиционного климата в стране. Цифровая теневая экономика усложняет конфигурацию пенсионной, страховой и медицинской систем, нарушая тем самым социальный контракт между гражданами и государством (обмен налогов на общественные блага).

Основными барьерами для роста масштабов цифровой теневой экономики являются высокий уровень кибербезопасности, который обеспечивает защиту от хакерских атак, и система защиты прав интеллектуальной собственности, препятствующая развитию интернет-пиратства. Данные индикаторы могут и должны быть учтены при формировании стратегии развития цифровой экономики, когда дальнейшая цифровизация всех сфер социально-экономической жизни в России может стать причиной укрепления существующих форм.

ЛИТЕРАТУРА

1. Национальные проекты: целевые показатели и основные результаты. М.: Правительство РФ, 2019. static.government.ru/media/files/3b1AsVA1v3VziZip5VzAY8RTcLEbdCct.pdf.
2. *Gaspreniene L., Remeikiene R.* Digital shadow economy: a critical review of the literature // *Mediterranean Journal of Social Sciences*. 2015. Vol. 6. № 6. P. 402–409.
3. *Gaspreniene L., Remeikiene R., Ginevicius R., Skuka A.* Critical attitude towards the theory of digital shadow economy: literature review and new foundations // *Terra Economicus*. 2016. Vol. 14. № 4. С. 156–172.

4. Что такое цифровая экономика? Тренды, компетенции, измерения. Доклад к XX Апрельской международной научной конференции по проблемам развития экономики и общества // Науч. ред. Л.М. Гохберг. М.: Изд. дом ВШЭ, 2019.
5. Развитие цифровой экономики в России. Всемирный банк, 2016. www.vsemirnyjbank.org/ru/events/2016/12/20/developing-the-digital-economy-in-russia-international-seminar-1.
6. What is digital economy? Deloitte. 2019. www2.deloitte.com/mt/en/pages/technology/articles/mt-what-is-digital-economy.html.
7. Commission Expert Group on Taxation of the Digital Economy. Report. European Commission, 2014. ec.europa.eu/taxation_customs/sites/taxation/files/resources/documents/taxation/gen_info/good_governance_matters/digital/report_digital_economy.pdf.
8. Addressing the Tax Challenges of the Digital Economy, Action 1 – 2015: Final Report. Paris: OECD Publishing, 2015. read.oecd-ilibrary.org/taxation/addressing-the-tax-challenges-of-the-digital-economy-action-1-2015-final-report_9789264241046-en#page1.
9. Arthur B.W. The second economy // McKinsey Quarterly. October, 2011. www.mckinsey.com/business-functions/strategy-and-corporate-finance/our-insights/the-second-economy.
10. Gasparèniè L., Remeikienè R., Schneider F.G. Concept, motives and channels of digital shadow economy: consumers' attitude // Journal of Business Economics and Management. 2017. Vol. 18. №. 2. Pp. 273–287.
11. Латов Ю.В. Экономика вне закона: Очерки по теории и истории теневой экономики. М.: Московский общественный научный фонд, 2001.
12. Holz T., Engelberth M., Freiling F. Learning More about the Underground Economy: A Case-Study of Keyloggers and Dropzones. In: Backes M., Ning P. (eds) Computer Security – ESORICS 2009. ESORICS 2009. Lecture Notes in Computer Science. Vol. 5789. Berlin: Springer, 2009.
13. Mello J.P. Cybercrime fueled by mature digital underground. 2013. <https://www.csoonline.com/article/2133649/cybercrime-fueled-by-mature-digital-underground.html>.
14. Papathanasiou A. et al. Legal and Social Aspects of Cyber Crime in Greece. In: Sideridis A., Kardasiadou Z., Yialouris C., Zorkadis V. (eds) E-Democracy, Security, Privacy and Trust in a Digital World. e-Democracy 2013. Communications in Computer and Information Science. Vol. 441. Cham: Springer, 2014.
15. Yip M., Shadbolt N., Tiropanis Th., Webber C. The digital underground economy: a social network approach to understanding cybercrime // Digital Futures. 2012, October 23–25. Pp. 1–3.
16. Arli D., Tjiptono F., Porto R. The impact of moral equity, relativism and attitude on individuals' digital piracy behaviour in a developing country // Marketing Intelligence & Planning. 2015. Vol. 33. № 3. Pp. 348–365.
17. Amasiatu V.C., Shah H.M. First party fraud: a review of the forms and motives of fraudulent consumer behaviours in e-tailing // International Journal of Retail & Distribution Management. 2014. Vol. 42. № 9. Pp. 805–817.
18. Buchak G., Matvos G., Piskorski T., Seru A. Fintech, regulatory arbitrage, and the rise of shadow banks // Journal of Financial Economics. 2018. Vol. 130. Pp. 53–483.
19. Zorz M. Global black markets and the underground economy. 2015. www.helpnetsecurity.com/2015/05/18/global-black-markets-and-the-underground-economy.

20. Ho J., Weinberg C. B. Segmenting consumers of pirated movies // *Journal of Consumer Marketing*. 2011. Vol. 28. № 4. Pp. 252–260.
21. Sirkeci I., Magnúsdóttir B. L. Understanding illegal music downloading in the UK: a multi-attribute model // *Journal of Research in Interactive Marketing*. 2011. Vol. 5. № 1. Pp. 90–110.
22. Gaspareniene L., Remeikiene R. Economic and demographic characteristics of the subjects, operating in digital shadow economy // *Procedia Economics and Finance*. 2016. Vol. 39. Pp. 840–848.
23. King T., Dennis C. Unethical consumers: deshopping behaviour using the qualitative analysis of theory of planned behaviour and accompanied (de) shopping // *Qualitative Market Research: An International Journal*. 2006. Vol. 9. № 3. Pp. 282–296.
24. Williams P., Nicholas D., Rowlands I. The attitudes and behaviours of illegal downloaders // *Aslib Proceedings: New Information Perspectives*. 2010. Vol. 62. № 3. Pp. 283–301.
25. Gaspareniene L., Remeikiene R., Navickas V. The concept of digital shadow economy: consumer's attitude // *Procedia Economics and Finance*. 2016. Vol. 39. Pp. 502–509.
26. Remeikiene R., Gaspareniene L., Schneider F. G. The definition of digital shadow economy // *Technological and Economic Development of Economy*. 2018. Vol. 24. № 2. Pp. 696–717.
27. Levi M., Williams L.M. Multi-agency partnerships in cybercrime reduction // *Information Management & Computer Security*. 2013. Vol. 21. № 5. Pp. 420–443.
28. Smith G. S. Management models for international cybercrime // *Journal of Financial Crime*. 2015. Vol. 22. № 1. Pp. 104–125.
29. Dion M. Corruption, fraud and cybercrime as dehumanizing phenomena // *International Journal of Social Economics*. 2011. Vol. 38. № 5. Pp. 466–476.
30. Kraemer-Mbula E., Tang P., Rush H. The cybercrime ecosystem: online innovation in the shadows? // *Technological Forecasting and Social Change*. 2013. Vol. 80. Pp. 541–555.
31. Teece D. Profiting from innovation in the digital economy: enabling technologies, standards, and licensing models in the wireless world // *Research Policy*. 2018. Vol. 47. Pp. 1367–1387.
32. Скобликов Е.А. Казначейский блокчейн vs цифровая экономика // *Общество и экономика*. 2018. № 11. С. 58–73.
33. Маркова В.Д. Влияние цифровой экономики на бизнес // *ЭКО*. 2018. № 12. С. 7–22.
34. Корчагин С.А., Польшиков Б.П. Цифровая экономика и трансформация механизмов государственного управления. Риски и перспективы для России // *Свободная мысль*. 2018. № 1. С. 23–36.
35. Смылов Д.В. Эволюция глобализации мировой экономики: современные тенденции // *Мировая экономика и международные отношения*. 2019. Т. 63. № 2. С. 5–12.
36. Gaspareniene L., Remeikiene R. The methodologies of shadow economy estimation in the world and in Lithuania: whether the criteria fixing digital shadow are included? // *Procedia Economics and Finance*. 2016. Vol. 39. Pp. 753–760.
37. Fethi M. D., Fethi S., Katircioglu S. T. Estimating the size of the Cypriot underground economy: A comparison with European experience // *International Journal of Manpower*. 2006. Vol. 27. № 6. Pp. 515–534.
38. Pahl R.E. *Division of labor*. Oxford: Blackwell, 1984.

39. *Schneider F., Buehn A.* Shadow economy: estimation methods, problems, results and open questions // *Open Economics*. 2018. Vol. 1. № 1. Pp. 1–29.
40. *Аброскин А.С., Аброскина Н.А.* Отраслевые аспекты измерения и анализа теневой деятельности в российской экономике // *Экономическое развитие России*. 2019. Т. 26. № 2. С. 24–39.
41. *Gasparenienė L., Remeikienė R.* Shadow economy estimation methods: Digital shadow economy assessment aspect. The 9th International Scientific Conference “Business and Management”. May 12–13, 2016. Vilnius. Lithuania. Vilnius Gediminas Technical University, 2016.
42. *Костин А. В.* Опыт измерения теневой экономики в западной литературе // *Мир экономики и управления*. 2011. Т. 11. № 4. С. 33–43.
43. *Schneider F., Enste D. H.* Shadow economies: size, causes, and consequences // *Journal of Economic Literature*. 2000. Vol. 38. № 1. Pp. 77–114.
44. *Воловская Н.М., Плюснина Л.К., Русина А.В., Черникова Е.В.* Динамика теневой оплаты труда (по данным мониторинга в Новосибирской области) // *Социологические исследования*. 2016. № 7. С. 30–40.
45. Мониторинг развития информационного общества в Российской Федерации. Федеральная служба государственной статистики РФ (Росстат), 2019. www.gks.ru/free_doc/new_site/business/it/monitor_rf.xls.
46. Индикаторы цифровой экономики. Статистический сборник /Под общ. ред. Л.М. Гохберг, Я.И. Кузьминова, М. Сабельникова. М.: Издательский дом НИУ ВШЭ, 2018.
47. IMD World Digital Competitiveness Ranking 2018. IMD World Competitiveness Center. 2018. www.imd.org/wcc/world-competitiveness-center-rankings/world-digital-competitiveness-rankings-2018.
48. Global Connectivity Index. Country Profile. Russia. 2018. <https://www.huawei.com/minisite/gci/en/country-profile-ru.html>.
49. International Digital Economy and Society Index. European Commission. 2018. ec.europa.eu/digital-single-market/en/news/international-digital-economy-and-society-index-2018.
50. *Bris A., Cabolis C., Caballero. J.* The IMD World Digital Competitiveness Ranking. 2017. www.imd.org/research-knowledge/articles/the-imd-world-digital-competitiveness-ranking.
51. World Development Indicators. The World Bank. 2018. databank.worldbank.org/data/source/world-development-indicators.
52. Global Cybersecurity Index 2018. Report. International Telecommunication Union (ITU). ITU Publications. 2019. www.itu.int/en/ITU-D/Cybersecurity/Pages/global-cybersecurity-index.aspx.
53. World Intellectual Property Organization. Statistical Country Profiles. Russian Federation, 2018. www.wipo.int/ipstats/en/statistics/country_profile/profile.jsp?code=RU.
54. Intellectual Property Right Index 2018. Russia. www.internationalpropertyrightsindex.org/country/russia.

ABOUT THE AUTORS

Rozanova Nadezhda Mikhailovna – Doctor of Economic Sciences, Professor, Professor of the Department of Theoretical Economics of the Faculty of Economic Sciences, National Research University “Higher School of Economics”, Moscow, Russia
nrozanova@hse.ru

Altynov Artyom Igorevich – Student of the Faculty of State and Municipal Management, National Research University “Higher School of Economics”, Moscow, Russia

DIGITAL SHADOW ECONOMY AS A NEW REALITY OF THE MODERN WORLD

The article analyses a new phenomenon of the modern world, namely, the digital shadow economy. A theoretical description of this sphere, features and its characteristics were presented, a brief overview of options for measuring the scale of the digital shadow economy was given. The authors propose an original conceptual approach to assessing quantitative trends in the development of the digital shadow economy in Russia and in the world. Ways are shown to reduce the scale of this phenomenon

Keywords: *digital economy, shadow economy, cyber safety.*

JEL: D01, E26, F01, L25, M20, O17, O33.

И.С. БУКИНА

кандидат экономических наук, руководитель Центра макроэкономического анализа и прогнозирования ФГБУН Институт экономики РАН

А.В. ОДИНЦОВА

доктор экономических наук, старший научный сотрудник ФГБУН Институт экономики РАН

П.А. ОРЕХОВСКИЙ

доктор экономических наук, профессор, главный научный сотрудник ФГБУН Институт экономики РАН, главный научный сотрудник Финансового университета при Правительстве РФ

**ЖИЛИЩНОЕ СТРОИТЕЛЬСТВО, РЕГИОНАЛЬНЫЙ
ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ И КАЧЕСТВО
УПРАВЛЕНИЯ¹**

Работа посвящена анализу инвестиций в жилье в качестве фактора экономического роста. На российском материале тестируется положение Нобелевского лауреата Р. Шиллера о том, что жилье не является специфическим высокодоходным и надежным активом. Делается вывод о правоте Р. Шиллера, даже применительно к условиям незавершенной первой жилищной революции. Тем не менее инвестиции в жилье играют в экономическом росте регионов важнейшую роль. Прослежены взаимосвязи между доходами, инвестициями в жилищное строительство, ценами на жилье. Построен региональный показатель отношения между производительностью и вариантом критерия доступности жилья. На основе данного показателя сформирован рейтинг качества управления российскими регионами.

Ключевые слова: доступность жилья, инвестиции в жилье, производительность, цена на жилье, региональное качество управления.

JEL: R11, R21, R31, R50.

DOI: 10.24411/2073-6487-2019-10059

¹ Работа выполнена при поддержке гранта РФФИ № 19-010-00321 «Богатство российских субъектов Федерации и оценки эффективности государственного управления на региональном уровне».

Инвестиции в жилье как локомотив экономического роста (жилье – доходный экономический актив?)

В экономической теории было принято выделять три типа реальных (физических) инвестиций: в товарные запасы (1), в основной капитал (2), в жилье (3). Впоследствии к ним были добавлены инвестиции в человеческий капитал. Развитие западных стран после Второй мировой войны сопровождалось бурным жилищным строительством. Во многом это было связано с распространением кейнсианских методов регулирования экономики и внедрением принципа фордизма, обеспечившим повышение доходов значительной части населения. Именно тогда стало формироваться общество массового потребления: рост доходов создал основу для массового обновления жилищ, что, в свою очередь вызвало рост спроса на товары длительного потребления – автомобили, холодильники, стиральные машины, телевизоры. Это привело к сдвигам в социальной структуре – в это время складывается средний класс, который в отличие от прежних «антагонистических классов», различавшихся своим отношением к средствам производства, определяется через общие стандарты потребления. По словам Форда, средний класс вырастает из низов человеческого общества, неспособных ранее элементарно заработать себе на жизнь [1].

Система Г. Форда, получившая широкое распространение, стала мощным катализатором развития экономики в XX-м веке. Повышение заработной платы за неквалифицированный труд на конвейере, внедрение принципа личной заинтересованности рабочего в доходах предприятия – все это и сформировало в странах Запада средний класс. Неквалифицированные рабочие, работавшие на конвейере, получили возможность купить свой собственный автомобиль, а затем и свой личный домик [2].

Стандарты потребления среднего класса, в свою очередь, связаны не только с достаточно высокими доходами, но и с тем, что этот новый класс располагает собственностью [3]. Так, А. Берли и Г. Минз еще в 1930-е годы указывали, что большая часть крупных американских предприятий являются корпорациями, акции которых принадлежат широкому кругу собственников [4]. Однако послевоенное массовое потребительское общество связано и с расширением кредита. А основным активом, который может выступать в качестве дорогостоящего залога, является именно жилье. В этом отношении средний класс – социальный феномен 1950–1960-х годов.

При этом как на Западе, так и в российском обществе широко распространение получила позиция, согласно которой цены на недвижимость могут только расти [5; 6; 7; 8; 9; 10]. Напрашивается простая гипотеза о том, что растущие цены на актив, которым располагает

большинство домохозяйств (по имеющимся оценкам, в 70-е годы XX в. доля среднего класса в США превысила 60%), подстегивает потребительский спрос, а это лежит в основе расширяющегося бескризисного экономического роста. И, если говорить о США конца 1940–1960 гг., похоже, что так оно и было. В 1944 г. в США принимается Закон об обеспечении ветеранов (Билль о правах военнослужащих). Этот закон гарантировал 17 млн американцев право получения субсидии на покупку жилья. Спрос на жилье стал превышать предложение, цены поднялись, это вызвало строительный бум. «Строительство домов выросло с 142 000 в 1944 г. до 1 952 000 в 1950 г. Но даже такие темпы увеличения предложения не смогли остановить рост цен» [11, с. 53].

Инвестиции на рынке недвижимости представляются многим менее рискованными, чем на рынке ценных бумаг. Лауреат Нобелевской премии по экономике Р. Шиллер считает, что это не так. Вместе со своим коллегой К. Кейсом он разработал индекс реальной (с поправкой на индекс потребительских цен) стоимости дома в 20-ти крупнейших городах США (жилье и земельный участок – сопоставимого качества). Этот индекс теперь ежеквартально рассчитывается рейтинговым агентством Stanard & Poors (см. рис. 1).

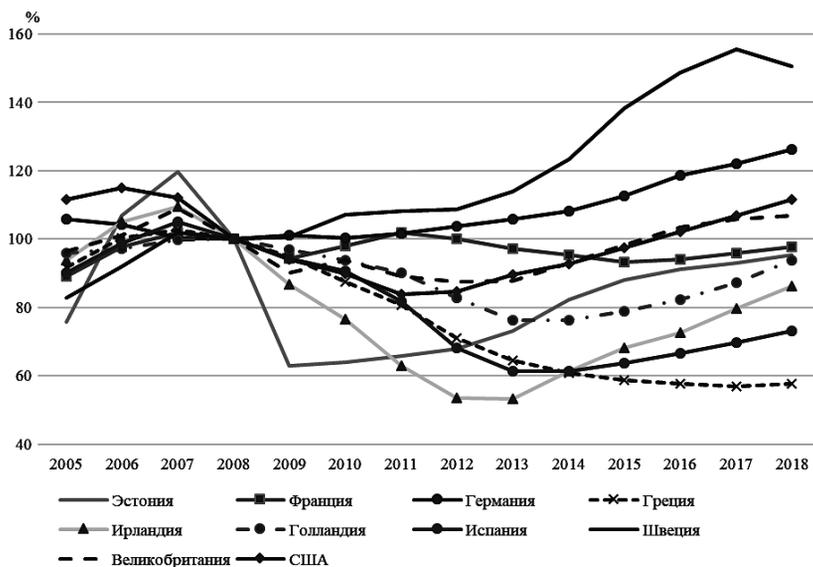


Источник: Online data Robert Shiller. www.econ.yale.edu/~shiller/data.htm (дата обращения: 29.08.2019).

Рис. 1. Циклически скорректированный индекс Кейса – Шиллера (CAPE), 1881–2019 гг.

Шиллер оценивает всего лишь в 0,7% среднегодовой прирост реальной стоимости жилья в США за период 1940–2000 гг. В свою очередь Бюро переписи населения США раз в 10 лет просило домовладельцев оценить стоимость своей недвижимости. Эти оценки, скорректированные на инфляцию, давали прирост в 2% стоимости рассматриваемого

актива [11, с. 58]. Шиллер относит эту разницу на счет психологии: иррациональный оптимизм заставляет инвесторов делать неверные оценки: «Даже беглый взгляд на ситуацию с недвижимостью должен убедить нас в том, что за десятилетия жилье не слишком подорожало. Люди живут в более просторных квартирах и домах, чем раньше... Каким образом они могли бы себе это позволить, если бы цены на жилье стремительно росли? Это говорит о том, что в Соединенных Штатах рост цен на жилье в реальном выражении должен быть ниже роста реальных личных доходов на душу населения, который с 1929 по 2003 г. составлял 2,0% в год» [11, с. 60]. ИСША не являются исключением. Рис. 2 представляет индекс цен на недвижимость сопоставимого качества в некоторых странах ЕС.



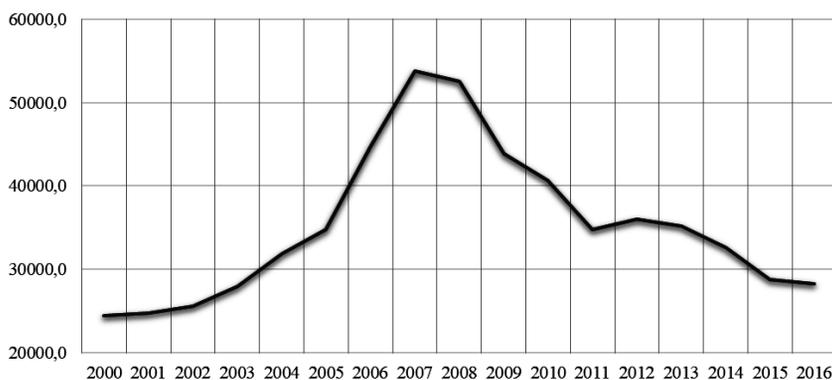
Источник: OECD Stat. stats.oecd.org (дата обращения 11.06.2019).

Рис. 2. Индекс цен на недвижимость сопоставимого качества во Франции, ФРГ, Великобритании, Испании, Ирландии, Греции, Эстонии (2008 г. = 100%).

А что с ценами на недвижимость в России? В реальном выражении, по данным ОЭСР, в 2015–2016 гг. они практически равнялись ценам 2005 г. (см. рис. 3).

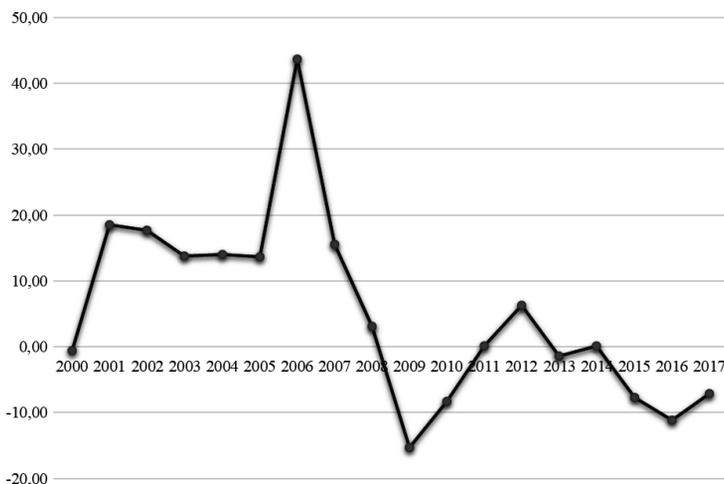
Данные рис. 3 явно противоречат интуитивному ощущению высокой доходности инвестирования в отечественную недвижимость. В то же время левая часть графика, иллюстрирующая период 2000–2008 гг., скорее, указывает на то, что в это время приобретение жилья с целью его последующей перепродажи было довольно выгодной спекулятивной операцией.

Спектр возможностей для рядового российского домохозяйства в нулевые годы был относительно невелик – депозиты, валюта, приоб-



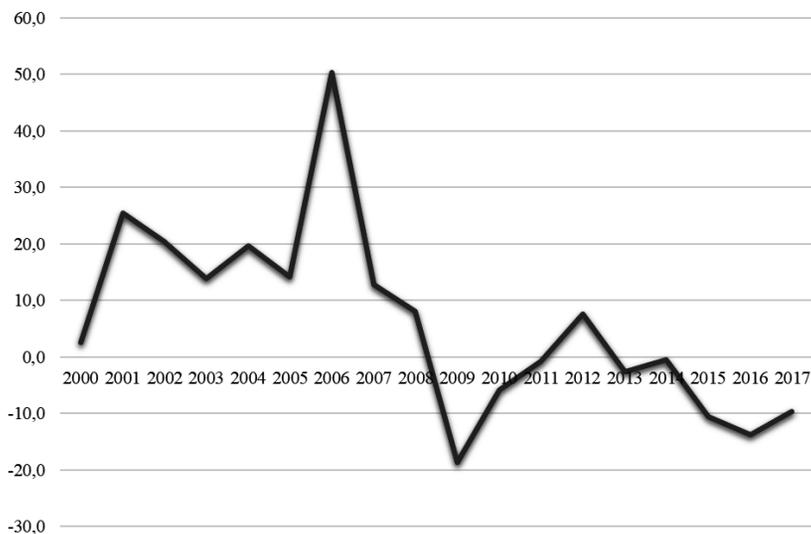
Источник: рассчитано авторами по: ФСГС. www.gks.ru (дата обращения: 12.05.2019).
 Рис. 3. Средние цены на первичном рынке жилья в Российской Федерации, скорректированные на ИПЦ (2008 г. = 100%), руб. за один кв. м площади.

ретенение жилья. Кроме того, сохранялась возможность инвестирования в паевые инвестиционные фонды. Однако после финансовых пирамид 90-х годов такие инвестиции расценивались как рискованные. В связи с тем, что на фоне роста цен на нефть Центробанк России стерилизовал денежную массу и удерживал стабильный курс рубля, выбор состоял между депозитами и строительством (приобретением) жилья. Учитывая традиционно острый для России «жилищный вопрос», многие домохозяйства инвестировали в жилье, тем самым «разгоняя» цены. Рис. 4 иллюстрирует этот процесс. Отметим, что максимальное превышение роста цен на жилье над ставкой по депозиту достигается в 2006 г. – это впечатляющие 43,67 процентных пункта.



Источник: рассчитано авторами по: ФСГС. www.gks.ru (дата обращения: 12.05.2019).
 Рис. 4. Спред между приростом цены на первичном рынке жилья и ставкой по депозиту в Российской Федерации (п.п.).

Еще более выразительно ведет себя спред между приростом цены на вторичном рынке и ставкой по депозиту (см. рис. 5).



Источник: рассчитано авторами по: ФСГС. www.gks.ru (дата обращения: 12.05.2019).

Рис. 5. Спред между приростом средних цен на вторичном рынке жилья и ставкой по депозиту в Российской Федерации (п.п.).

Ключевым экономическим параметром, который влияет на *цены и доходность всех активов*, в экономической теории является процентная ставка. Если она снижается, то цена жилья, казалось бы, *при прочих равных условиях*, должна расти. Соответственно, инвестиции в активы должны увеличиваться, что, в свою очередь, запускает мотор экономического роста. Является ли это теоретическое положение справедливым для России? Для ее регионов? Рассмотрим данные, приведенные в табл. 1.

Таблица 1

Коэффициенты корреляции между ставкой рефинансирования (скорректирована на ИПЦ для каждого региона) и инвестициями в жилье и основной капитал (в реальном выражении) за 2001–2016 гг.*

	Ставка рефинансирования и абсолютный прирост инвестиций в основной капитал (корреляция)		Ставка рефинансирования и абсолютный прирост инвестиций в жилье (корреляция)	
	корреляция	p-value	корреляция	p-value
РФ	-0,119	0,083	0,124	0,124
Белгородская область	-0,291	0,193	0,268	0,214
Брянская область	-0,104	0,074	0,230	0,368

	Ставка рефинансирования и абсолютный прирост инвестиций в основной капитал (корреляция)		Ставка рефинансирования и абсолютный прирост инвестиций в жилье (корреляция)	
Владимирская область	-0,083	0,117	0,349	0,488
Воронежская область	-0,186	0,012	-0,411	0,033
Ивановская область	0,204	0,340	0,044	0,254
Калужская область	-0,332	0,260	-0,036	0,398
Костромская область	-0,360	0,472	0,117	0,181
Курская область	0,137	0,067	0,030	0,410
Липецкая область	-0,195	0,096	-0,529	0,070
Московская область	-0,081	0,264	-0,072	0,381
Орловская область	-0,164	0,300	-0,171	0,344
Рязанская область	-0,130	0,404	-0,002	0,380
Смоленская область	-0,292	0,275	0,373	0,391
Тамбовская область	-0,234	0,013	-0,333	0,053
Тверская область	0,114	0,257	0,282	0,263
Тульская область	-0,489	0,110	-0,115	0,160
Ярославская область	0,062	0,283	0,271	0,198
г. Москва	0,080	0,166	0,289	0,414
Республика Карелия	0,054	0,447	0,231	0,297
Республика Коми	0,233	0,273	-0,401	0,448
Архангельская область	-0,080	0,302	0,317	0,054
Вологодская область	0,059	0,338	-0,093	0,118
Калининградская область	-0,057	0,179	0,044	0,379
Ленинградская область	0,021	0,283	0,409	0,431
Мурманская область	-0,258	0,218	0,345	0,137
Новгородская область	-0,214	0,042	0,275	0,291
Псковская область	-0,063	0,286	0,216	0,155
г. Санкт-Петербург	0,033	0,113	0,157	0,106
Республика Адыгея	0,048	0,248	-0,259	0,409
Республика Калмыкия	-0,522	0,137	-0,195	0,421
Краснодарский край	0,100	0,418	0,337	0,403
Астраханская область	-0,170	0,265	0,450	0,355
Волгоградская область	-0,484	0,104	-0,146	0,039
Ростовская область	-0,220	0,169	-0,134	0,087
Республика Дагестан	-0,139	0,010	0,001	0,349

	Ставка рефинансирования и абсолютный прирост инвестиций в основной капитал (корреляция)		Ставка рефинансирования и абсолютный прирост инвестиций в жилье (корреляция)	
Республика Ингушетия	0,105	0,240	0,187	0,164
Кабардино-Балкарская Республика	-0,259	0,183	-0,390	0,377
Карачаево-Черкесская Республика	0,366	0,141	-0,188	0,241
Республика Северная Осетия – Алания	0,055	0,214	0,393	0,492
Ставропольский край	-0,049	0,255	0,001	0,217
Республика Башкортостан	-0,270	0,171	-0,335	0,034
Республика Марий Эл	-0,148	0,301	-0,433	0,150
Республика Мордовия	0,003	0,148	0,293	0,222
Республика Татарстан	-0,360	0,007	-0,633	0,026
Удмуртская Республика	-0,141	0,272	0,336	0,358
Чувашская Республика	-0,174	0,282	0,045	0,367
Пермский край	-0,332	0,276	-0,049	0,244
Кировская область	-0,232	0,230	-0,608	0,099
Нижегородская область	-0,258	0,225	0,028	0,201
Оренбургская область	-0,357	0,135	-0,485	0,146
Пензенская область	-0,249	0,223	0,142	0,282
Самарская область	-0,220	0,220	0,199	0,483
Саратовская область	-0,160	0,152	-0,045	0,050
Ульяновская область	-0,144	0,160	0,061	0,235
Курганская область	-0,027	0,348	-0,218	0,358
Свердловская область	-0,130	0,213	0,207	0,134
Тюменская область	-0,160	0,058	0,390	0,392
Челябинская область	-0,321	0,297	-0,036	0,389
Республика Алтай	0,003	0,220	-0,040	0,186
Республика Бурятия	0,202	0,291	0,283	0,463
Республика Тыва	-0,221	0,198	-0,034	0,475
Республика Хакасия	-0,022	0,320	-0,332	0,284
Алтайский край	-0,040	0,269	-0,092	0,342
Забайкальский край	-0,115	0,175	0,236	0,459
Красноярский край	-0,083	0,046	0,601	0,195
Иркутская область	-0,071	0,104	-0,071	0,390

	Ставка рефинансирования и абсолютный прирост инвестиций в основной капитал (корреляция)		Ставка рефинансирования и абсолютный прирост инвестиций в жилье (корреляция)	
Кемеровская область	-0,174	0,351	0,275	0,296
Новосибирская область	-0,276	0,198	-0,092	0,320
Омская область	-0,071	0,223	-0,126	0,303
Томская область	-0,116	0,280	0,211	0,265
Республика Саха (Якутия)	0,093	0,347	0,244	0,393
Камчатский край	-0,078	0,284	0,183	0,275
Приморский край	-0,055	0,374	0,118	0,221
Хабаровский край	0,011	0,349	0,146	0,380
Амурская область	0,247	0,181	0,256	0,279
Магаданская область	-0,358	0,175	-0,191	0,254
Сахалинская область	0,025	0,199	-0,173	0,232
Еврейская автономная область	-0,028	0,343	-0,091	0,384
Чукотский автономный округ	-0,299	0,364	0,024	0,493

Жирным кеглем выделены статистически значимые коэффициенты (на 10%-м уровне).
 Источник: рассчитано авторами по: ФСГС. www.gks.ru (дата обращения: 12.05.2019).

Из табл. 1 следует, что на протяжении рассматриваемого периода (1998–2016 гг.) *какой-либо однозначной функциональной зависимости между инвестициями и процентной ставкой не наблюдается. Нет такой зависимости и между ставкой процента и индексом цен на жилье на первичном рынке* (по расчетам все коэффициенты корреляции оказались статистически незначимыми).

Логично было бы предположить, что инвестиции в жилищное строительство связаны с ценами на жилье. Рост цен должен стимулировать инвестиции. Однако, как видно из табл. 2, цены на жилье и инвестиции в жилищное строительство между собой связаны слабо (значения коэффициентов корреляции на протяжении 2001–2016 гг. по модулю не превышали 0,4), а в некоторые периоды времени (в 2001, 2006–2007, 2009 и 2011 гг.) коэффициенты корреляции принимали отрицательные значения.

Все эти данные подтверждают справедливость выводов Р. Шиллера и для России – само по себе жилье не является ни доходным, ни высоконадежным активом. При этом ни программа материнского

Таблица 2

**Корреляция между индексом физического объема инвестиций
в жилищное строительство и индексом средних цен на первичном
рынке жилья по субъектам РФ в 2001–2016 гг.**

Год	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Коэффициент корреляции	-0,031	-0,158	0,136	0,377	0,084	-0,033	-0,002	0,005
Год	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Коэффициент корреляции	-0,052	-0,447	-0,279	0,143	0,030	0,416	0,155	0,115

Жирным кеглем выделены статистически значимые коэффициенты (на 10%-м уровне).

Источник: рассчитано авторами по: ФСГС. www.gks.ru (дата обращения: 12.05.2019).

капитала, которая началась только в 2007 г., ни увеличение ипотечного кредитования *не дали результатов, сопоставимых с послевоенным ростом жилищного строительства в США*. Удельный вес среднего класса в отечественной социальной структуре по-прежнему относительно низок и никак не достигнет даже 30%. Кроме того, вопреки представлениям «чистой» экономической теории, изменение ключевой процентной ставки в России очень слабо связано с ценой и доходностью активов. Следует предположить, что в России взаимосвязь жилищного строительства как с механизмом регионального экономического роста, так и с ростом национальной экономики в целом слабо выражена или отсутствует.

**Взаимосвязи между различными видами инвестиций.
Влияние неоднородности пространства. Зарплата
и цены на жилье. Фактор эффективности управления
региональной экономикой**

Переход к постиндустриальному обществу в 70-е годы XX в. в странах ОЭСР сопровождался разрушением старых заводов и прежней тяжелой промышленности. Вот как это описывает С. Коткин: «В Англии 1970-х годов Шеффилд и окружающая его промышленная зона потеряли более чем 150 тыс. рабочих мест только в сталелитейной индустрии; еще большие потери были в машиностроении; в результате крупнейшим работодателем Шеффилда стал городской совет. Тогда же «мастерская Германии» – Рурская область с множеством ее сталелитейных заводов – лишилась 100 тыс. рабочих мест. В Пенсильвании – штате, пользовавшимся славой «Американского Рура», «черная пятница» (30 сентября 1977 г.) нанесла смертельный удар по промышленности города Вифлеем, на заводах которого в свое время была

сделана сталь, пошедшая на мост Джорджа Вашингтона между Манхэттеном и Нью-Джерси, мост «Золотые ворота» в Сан-Франциско, на Национальную галерею искусства в Вашингтоне и на множество шахт для межконтинентальных баллистических ракет. В результате кризиса был разорен главный промышленный регион США – 8 штатов района Великих озер (Пенсильвания, Огайо, Мичиган, Иллинойс, Индиана, Висконсин, Миннесота, Нью-Йорк).

В 1970-е годы в США закрылось более тысячи заводов. И хотя в середине 1980-х годов индустрия Среднего Запада вновь начала расти, занятость уже никогда не достигала здесь прежнего уровня. В итоге даже главный стальной монстр – US Steel – сумела выкарабкаться из кризиса, чего не скажешь о местных жителях, работавших на предприятиях этой компании... (завод в Хомстеде (недалеко от Питсбурга, штат Пенсильвания) насчитывал 20 000 работников в 1945 г., 9 000 в 1970-х, 3 500 – в начале 1980-х и 23 – в день его закрытия в июле 1986 г. Непосредственно после окончания Второй мировой войны около 40% всех работавших в США зарабатывали на жизнь благодаря (прямо или косвенно) сталелитейной и металлообрабатывающей промышленности)» [12, с. 21–22].

Структурные изменения в экономике привели и к сокращению инвестиций в запасы. Подъем информационных технологий, начавшийся в 80-е годы прошлого века, вызвал революционные изменения в организации складского хозяйства, логистики, маркетинга. Как следствие, если рассматривать физические инвестиции, то удельный вес инвестиций в недвижимость в общем объеме резко увеличился. Кроме того, вырос удельный вес инвестиций в человеческий капитал, подвидом которого являются НИОКР и интеллектуальная собственность. И, конечно, выросло значение финансовых инвестиций, которые во многом отражают не только перераспределение титулов собственности и увеличение государственного долга, но и глобальные процессы, в которые включены потоки капитала.

Возвращаясь к инвестициям в жилищное строительство, учитывая постиндустриальные тенденции, традиционную кейнсианскую модель мультипликатора можно переписать следующим образом:

$$\begin{aligned} \Delta Y &= k \cdot \Delta I; \\ \Delta I &= \Delta I^K + \Delta I^H; \\ \frac{\Delta I^H}{\Delta I^K} &= h; \quad \frac{\Delta I^K}{\Delta I^H} = \frac{1}{h}; \\ \Delta I &= \frac{1}{h} \cdot \Delta I^H + \Delta I^H = \left(1 + \frac{1}{h}\right) \cdot \Delta I^H; \\ \Delta Y &= k \cdot \left(1 + \frac{1}{h}\right) \cdot \Delta I^H, \end{aligned} \tag{1}$$

где соответственно в традиционных обозначениях: ΔY – прирост дохода, ΔI – прирост суммарных инвестиций, k – мультипликатор инвестиций, ΔIK – общие инвестиции в запасы и основной капитал без инвестиций в строительство жилья, ΔH – инвестиции в жилье, h – коэффициент чувствительности инвестиций в жилье по инвестициям в основной капитал и запасы.

Форма выражений (1) показывает, что прирост дохода, прирост инвестиций в жилье и суммарных инвестиций линейно связаны между собой. Рост инвестиций в жилье должен вызывать и опережающий общий рост инвестиций (поскольку произведение $k(1 + 1/h) > k$); а падение дохода влечет за собой и падение сбережений, что, в свою очередь, ведет и к снижению инвестиций в жилье.

Федеративное государство предполагает разнообразие, неоднородность в социально-экономическом развитии образующих его регионов. При этом, однако, национальная экономика федеративного государства будет выглядеть как суммарный итог развития отдельных регионов, часть из которых, возможно, будет преимущественно инвестировать в основной капитал (сырьевые, северные регионы), в то время как в других регионах будет строиться жилье, санатории, университетские кампусы, зоны отдыха и развлечений (например, приморские, южные регионы). Применительно к региональному уровню Российской Федерации выражение (1) переписывается следующим образом:

$$\Delta Y = \sum_{j=1}^{89} \Delta Y_j = \sum_{j=1}^{89} k_j \cdot \left(1 + \frac{1}{h_j}\right) \cdot \Delta I_j^H \quad (2)$$

Другими словами, ВВП РФ равен сумме ВРП регионов (без учета сальдо чистого экспорта), а прирост суммарного ВВП равен мультиплицированному эффекту инвестиций в жилищное строительство.

На первый взгляд кажется, что это – достаточно банальные теоретические выкладки. Однако учитывая то обстоятельство, что такие же теоретические представления о влиянии процентной ставки на цены и инвестиции в активы не подтвердились на российском статистическом материале, утверждение о том, что рост дохода, инвестиций в основной капитал и инвестиций в жилищное строительство тесно связаны между собой, следует подвергнуть проверке. Результаты проведенного авторами анализа приведены в табл. 3.

Как следует из табл. 3, инвестиции в жилье сильно коррелированы с ВРП, что соответствует теоретическим представлениям о связи между жилищным строительством и валовым доходом. А инвестиции в основной капитал коррелированы с инвестициями в жилищное строительство. Причем наличие связи подтверждается как для абсолютных, так и для подушевых показателей.

Таблица 3

Коэффициенты корреляции между инвестициями в жилье, ВРП, инвестициями в основной капитал (абсолютные и душевые показатели)

Год	Корреляция между инвестициями в жилье (млн руб.) и ВРП (млн руб.)	Корреляция между инвестициями в жилье (млн руб.) и ВРП млн руб.) на душу населения	Корреляция между инвестициями в основной капитал (без жилья) и инвестициями в жилье	Корреляция между инвестициями в основной капитал на душу населения и ВРП на душу населения
2000	0,942	0,939	0,676	0,832
2001	0,966	0,962	0,763	0,903
2002	0,949	0,944	0,781	0,864
2003	0,960	0,956	0,748	0,838
2004	0,900	0,897	0,758	0,725
2005	0,891	0,888	0,798	0,671
2006	0,876	0,872	0,794	0,727
2007	0,802	0,798	0,747	0,860
2008	0,808	0,799	0,777	0,862
2009	0,723	0,711	0,679	0,899
2010	0,573	0,564	0,664	0,816
2011	0,394	0,390	0,564	0,846
2012	0,575	0,570	0,692	0,879
2013	0,551	0,547	0,684	0,894
2014	0,595	0,590	0,650	0,883
2015	0,525	0,518	0,496	0,907
2016	0,750	0,743	0,593	0,884

Все коэффициенты корреляции значимы на 10%-м уровне.

Источник: рассчитано авторами по: ФСГС. www.gks.ru (дата обращения: 12.05.2019).

В свою очередь на уровне отдельно взятого города связь между ценами на недвижимость и экономическим развитием обычно бывает прямой: чем выше доходы жителей, тем, как правило, больше бюджет города, лучше социальная и инженерная инфраструктура, а следовательно, дороже жилье. В этом отношении рост цен на недвижимость является индикатором, указывающим на региональный экономиче-

ский рост². При этом статистическая проверка связи между зарплатой и ценой жилья для России показывает, что между этими показателями существует сильная корреляция, что отражено в табл. 4.

Таблица 4

Корреляция заработной платы, средних цен на жилье на первичном рынке и подушевого ВРП (в реальном выражении: 2000 г. = 100%)

Год	Среднемесячная заработная плата и средние цены на первичном рынке жилья	Среднемесячная заработная плата и ВРП на душу населения
2000	0,297	0,875
2001	0,370	0,893
2002	0,357	0,892
2003	0,512	0,899
2004	0,504	0,858
2005	0,610	0,803
2006	0,612	0,825
2007	0,599	0,855
2008	0,620	0,872
2009	0,659	0,881
2010	0,638	0,876
2011	0,726	0,859
2012	0,677	0,846
2013	0,654	0,833
2014	0,749	0,846
2015	0,727	0,869
2016	0,755	0,902

Все коэффициенты корреляции значимы на 10%-м уровне.

Источник: рассчитано авторами по: ФСГС. www.gks.ru (дата обращения: 12.05.2019).

² «Рост спроса на землю ведет к росту цены на нее. Рассмотрим следующее утверждение: «Цена на землю в Бостоне настолько высока, что мало кто может позволить жить себе там». На самом деле цена на землю в Бостоне высока потому, что много людей *могут* позволить себе жить там. Высокий спрос на жилье создает значительный спрос на землю, что приводит к относительно высокой цене на землю. Высокая цена на землю является следствием, а не причиной высоких цен на жилье» [13, с. 190].

Табл. 4 представляет для нас особый интерес. Как видим, в начале анализируемого периода теснота связей между зарплатой и ценой на жилье является относительно слабой, потом она все более усиливается. С одной стороны, это означает, что формируются общероссийские рынки жилья и рабочей силы, с другой – особенности региональных экономик сохраняют свое значение, и взаимосвязи между ценами на жилье и зарплатой подвержены влиянию других – не только экономических – факторов.

Как мы уже видели, цены на жилье, особенно в реальном выражении, могут и расти, и снижаться. В стране с сильной дифференциацией по регионам это может происходить не только на фоне общего подъема или спада экономики. Вследствие структурных экономических сдвигов, а также институциональных факторов в одних регионах может наблюдаться рост ВРП, в то время как в других будет иметь место стагнация или спад. И это особенно ярко проявляется на фоне слабой общей конъюнктуры, когда темпы роста ВВП находятся в пределах 1–2% в год.

Институциональные факторы – очень широкое понятие. Сюда, в частности, включаются и патримониальные отношения, и подъем национализма, который приводит к росту этнократии и оттоку из автономий и республик квалифицированных кадров *всех* национальностей. Последнее происходит потому, что люди с относительно большим человеческим капиталом обладают, как правило, и высокой горизонтальной социальной мобильностью, являясь «космополитами», по Р. Мертону [14]. В рамках данной работы мы полагаем, что определенная «рассогласованность» между ценами на жилье и зарплатой обусловливается, *в основном*, качеством управления. Критерием качества управления в настоящей работе, таким образом, будет служить соотношение между заработной платой и ценой жилья. Скажем, высокая зарплата и относительно низкая цена жилья свидетельствует о хорошем качестве управления. Напротив, низкая зарплата и высокая цена жилья – о плохом его качестве. При этом, конечно, будет выделяться и группа регионов со «средним качеством» элиты.

Доступность жилья определяется через соответствующий коэффициент и индекс. Для определения этих показателей обратимся к исследованиям Института экономики города

«**Коэффициент доступности жилья** (Housing price to income ratio, далее – КДЖ) рассчитывается как отношение средней рыночной стоимости квартиры в 54 кв. м к средним доходам семьи из 3 человек за год. Величина такого показателя соответствует числу лет, в течение которых семья может накопить на квартиру при предположении, что все получаемые денежные доходы будут откладываться на приобретение квартиры. Этот коэффициент является наиболее простым для расчета и повсеместно используется в российской и зарубежной статистике,

а также является одним из целевых показателей федеральной целевой государственной программы «Обеспечение доступным и комфортным жильем и коммунальными услугами граждан Российской Федерации».

Индекс доступности приобретения жилья (Housing affordability index, далее – ИДПЖ) показывает соотношение доходов среднестатистического домохозяйства с доходами, необходимыми для приобретения стандартной квартиры площадью 54 кв. м с помощью ипотечного кредита, выдаваемого на стандартных условиях. В отличие от коэффициента доступности жилья данный показатель учитывает также доступность ипотечного кредитования для населения. В частности, повышение ставки по кредитам приводит к снижению индекса (что соответствует меньшей доступности жилья), а падение ставки при прочих равных вызовет рост индекса (что соответствует большей доступности жилья)» [15, с. 2–3].

Кроме ставки по кредитам на цену жилья влияют и другие факторы спроса и предложения. На цену спроса в первую очередь влияние оказывают доходы населения, которые зависят от темпов и уровня социально-экономического развития региона, а на цену предложения – цена стройматериалов, затраты на строительно-монтажные работы (СМР), цена земли (землеотвод) и различного рода транзакционные издержки. Последние, как показывали многочисленные журналистские расследования, могут занимать 40–80% цены предложения жилья, и они во многом зависят от эффективности работы региональных и местных органов власти (в т. ч. от того, как составлен генеральный план, процедуры согласования, оформления и рассмотрения заявок на строительство, какова «цена подключений» и т. д.). Для целей нашей работы коэффициент доступности жилья и соответствующий индекс являются слишком тонкими инструментами. Здесь достаточно применения более грубого показателя – стоимости 1 кв. м жилья в расчете на среднемесячную заработную плату. Такой показатель напоминает КДЖ, но он гораздо более примитивен. Что же до ИДПЖ, то как указывалось выше, нам не удалось выявить статистические взаимосвязи между изменениями процентной ставки и ценами на жилье.

Региональные и местные органы власти оказывают влияние:

а) на привлечение инвестиций и социально-экономическое развитие своего региона. Отметим, что силу этого влияния не следует переоценивать. Более важным является наличие в регионе уникальных сырьевых ресурсов, выхода к морю или государственным границам, близость к столице и другие объективные факторы;

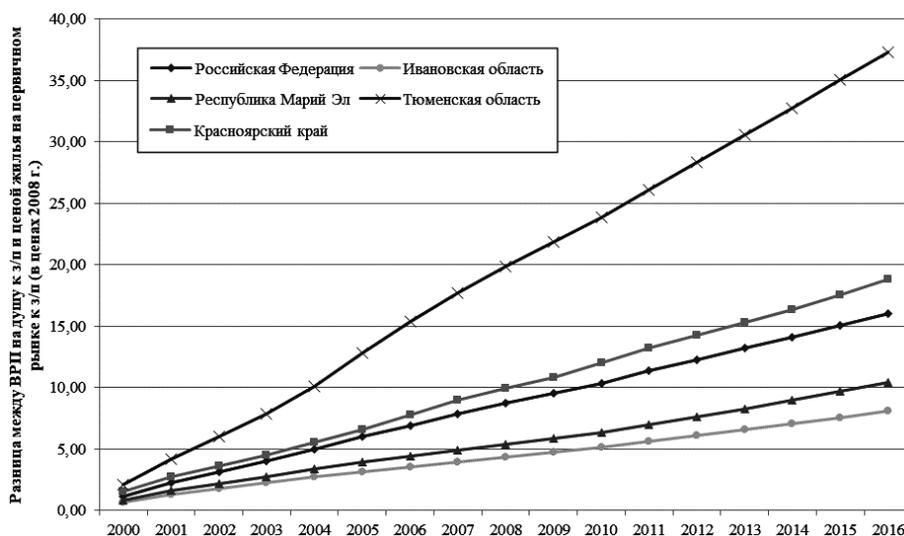
б) на стоимость строительства в своем регионе. Данное влияние является достаточно сильным, поскольку многие факторы здесь находятся под прямым контролем региональных органов власти.

Таким образом, уровень доходов и цена жилья являются ключевыми показателями, характеризующими в целом качество регионального

управления. Во многом, если абстрагироваться от природно-климатических факторов, они предопределяют привлекательность региона для миграции, которая, в свою очередь, вызывает цепь положительной обратной связи, позитивно влияя на экономический рост. Просту сказать, чем выше доходы и ниже цена жилья, тем эффективнее (в соответствии с предложенным критерием) управляется регион, тем более он привлекателен для притока новых жителей. Напротив, чем ниже доходы и выше цена жилья – тем хуже местные институты и, при прочих равных условиях, – качество управления.

Рассмотрим, как меняется разность между производительностью, оцениваемой как 1 руб. ВРП в расчете на 1 руб. среднегодовой заработной платы, и показателем «доступности жилья» – ценой 1 кв. м жилья на первичном рынке в расчете на 1 руб. среднегодовой заработной платы. Данную разницу оценим в рассматриваемом нами периоде 2000–2016 гг. Далее проранжируем регионы в каждом году в соответствии с величиной разности: самая высокая разность – первое место, самая низкая – последнее.

Регионы менялись местами, поэтому оценим их ранги с помощью метода суммы мест. Наибольший интерес представляют регионы, которые сравнительно сильно поднялись в нашем рейтинге или, наоборот, сильно опустились с 2000 г. Рассмотрим рис. 6, на котором представлены изменения указанной разности нарастающим итогом в целом по России, в двух регионах из десятки лидеров и двух регионов из десятки «аутсайдеров».



Источник: рассчитано авторами по: ФСГС. www.gks.ru (дата обращения: 12.05.2019).

Рис. 6. Траектория разности между производительностью и «доступностью» жилья (нарастающим итогом).

Разрыв между производительностью труда и «доступностью» жилья подвергался колебаниям в 2000–2016 гг. Более наглядным представлением изменения дифференциации регионов по данному критерию служит расчет накопленного показателя. Его можно интерпретировать как показатель инвестиционной привлекательности жилищного строительства в регионе: чем больше накопленная разность, тем больше потенциальной выгоды от приобретения жилья населением.

Как следует из рис. 6, траектория разности в Тюменской области – абсолютном лидере рейтинга – значительно опережает динамику показателя в среднем по России. Даже значение по Красноярскому краю, который занял третье место по сумме мест за 2000–2016 гг. (см. табл. 5), следует траектории, приближенной к общероссийской.

После 2009 г. скорость приращения накопленного значения разности снизилась. При этом расхождение между регионами с годами увеличивается, поскольку траектория изменения показателя для всех рассмотренных регионов приближается к линейной функции. Так, очевидно, что при сохранении текущей тенденции, расчетные показатели для Ивановской области и Республики Марий Эл будут все больше отличаться от показателей для Красноярского края и России в целом.

Приведем таблицу, демонстрирующую изменение суммы мест по сравнению с 2000 г. (см. табл. 5).

Таблица 5

Рейтинг регионов по соотношению производительности труда и доступности жилья за 2000–2016 гг.

	Место в рейтинге по сумме мест в каждом году (2001–2016 гг.)	Место в рейтинге 2000 г.	Смена позиции («плюс» – улучшение; «минус» – ухудшение)
Тюменская область	1	1	0
Республика Коми	2	6	+4
Красноярский край	3	3	0
Томская область	4	12	+8
Республика Татарстан	5	8	+3
Вологодская область	6	2	–4
Архангельская область	7	4	–3
Липецкая область	8	5	–3
Ленинградская область	9	16	+7
Самарская область	10	18	+8
Оренбургская область	11	17	+6
Новгородская область	12	7	–5

	Место в рейтинге по сумме мест в каждом году (2001–2016 гг.)	Место в рейтинге 2000 г.	Смена позиции («плюс» – улучшение; «минус» – ухудшение)
Курская область	13	11	–2
Кемеровская область	14	29	+15
Челябинская область	15	10	–5
Омская область	16	31	+15
Пермский край	17	20	+3
Республика Хакасия	18	22	+4
Белгородская область	19	13	–6
Республика Карелия	20	14	–6
Астраханская область	21	н/д	–
Удмуртская Республика	22	9	–13
Хабаровский край	23	15	–8
Свердловская область	24	28	+4
Волгоградская область	25	34	+9
Краснодарский край	26	46	+20
Тамбовская область	27	39	+12
Республика Башкортостан	28	33	+5
Орловская область	29	42	+13
Новосибирская область	29	47	+18
Ярославская область	31	27	–4
г. Москва	32	24	–8
Смоленская область	33	26	–7
Республика Бурятия	34	36	+2
Рязанская область	35	49	+14
Воронежская область	36	32	–4
Саратовская область	37	23	–14
Ульяновская область	38	21	–17
Костромская область	39	25	–14
г. Санкт-Петербург	40	44	+4
Амурская область	41	38	–3
Республика Калмыкия	42	30	–12
Ставропольский край	43	51	+8
Приморский край	44	58	+14

	Место в рейтинге по сумме мест в каждом году (2001–2016 гг.)	Место в рейтинге 2000 г.	Смена позиции («плюс» – улучшение; «минус» – ухудшение)
Тульская область	45	37	–8
Нижегородская область	46	43	–3
Пензенская область	47	41	–6
Калужская область	48	57	+9
Московская область	49	60	+11
Республика Адыгея	50	50	+0
Брянская область	51	52	+1
Владимирская область	52	48	–4
Республика Мордовия	53	19	–34
Чувашская Республика	54	54	+0
Ростовская область	55	53	–2
Республика Алтай	56	61	+5
Псковская область	57	40	–17
Тверская область	58	55	–3
Кировская область	59	35	–24
Алтайский край	60	56	–4
Ивановская область	61	59	–2
Республика Марий Эл	62	45	–17

Источник: рассчитано авторами по: ФСГС. www.gks.ru (дата обращения: 12.05.2019).

Расчеты, представленные в табл. 5, проводились по 62 регионам, поскольку в статистике ФСГС (Росстата) для ряда субъектов РФ отсутствовали данные за весь период 2000–2016 гг. по средним ценам жилья на первичном рынке. Даже беглый анализ данной таблицы показывает неожиданные для исследователя российских регионов результаты.

С одной стороны, в лидерах ожидаемо оказались Тюменская область, Красноярский край, Томская область, Республика Татарстан. Также неудивительно, что Москва чувствительно (на 8 мест) потеряла свою позицию, поскольку рост цен на жилье сильно опередил прирост производительности. Снижение рейтинга Москвы, скорее, означает высокую роль спекулятивной составляющей цены жилья в этом субъекте Федерации, чем резкое ухудшение качества управ-

ления. Кроме того, в случае Москвы (и, в меньшей степени, Санкт-Петербурга), следует отметить выполнение этим регионом столичных функций. Скажем, наличие посольств иностранных государств, зданий федеральных ведомств, Парламента и Правительства выводит существенную часть городских земель из рыночного оборота, а это – один из факторов, которые находятся вне зоны влияния региональных органов управления. Тем не менее для других субъектов Федерации справедливо, при прочих равных условиях, то, что рост цены жилья, опережающий производительность, служит тормозом экономического роста.

С другой стороны, антилидерами рейтинга, как в 2000 г., так и по сумме мест в 2001–2016 гг., оказались Ивановская, Тверская, Ростовская и Владимирская области, Алтайский край. Эти регионы характеризуются *относительно* низкой производительностью труда, низким уровнем заработных плат и относительно низкими ценами на первичном рынке жилья. Соотношение стоимости жилья к заработной плате в сравнении с производительностью труда в этих регионах оказывается относительно высоким, что и отражается на рейтинге. В то же время социально-экономическое, как и финансовое положение Ростовской области, намного лучше, чем, скажем, положение Алтайского края или Ивановской области. Кажется удивительным, что этот плотно населенный южный регион оказался среди аутсайдеров.

Вопросы во многом снимаются при рассмотрении мест соседних регионов – Краснодарского края и Белгородской обл. Если Ростовская область находится на 55 месте в табл. 5, то Краснодарский край – на 26 (стоит отметить, что этот регион резко, на 20 мест, улучшил свою позицию, являясь своеобразным «рекордсменом»), а Белгородская область – на 19. Отчасти успех Краснодарского края вызван, конечно, строительством олимпийских объектов. Тем не менее существенное отставание Ростовской области от соседей и нахождение его в группе аутсайдеров, по-видимому, можно объяснить только качеством управления.

Также неожиданным является 48-е место распиаренной Калужской области, которая на протяжении рассматриваемого периода долгое время лидировала по темпам прироста промышленного производства. И опять-таки, сравнение ее с регионами – соседями показывает, что качество управления (и, естественно, местных институтов) не является чем-то особенным. Промышленный рост привел и к резкому удорожанию жилья: другой лидер по темпам прироста – Московская область – находится на 49 месте; Тульская область – на 45. Это достаточно далеко от 19 места Белгородской области. К сожалению, о каком-либо особом «калужском» опыте эффективного управления на этом фоне говорить не приходится.

Кажется, Ф. Броделю принадлежит мысль о том, что, на первый взгляд, причина богатства и бедности отдельных регионов и стран заключается в том, что одни *уже были богаты*, а другие – *уже были бедны*. Поэтому особый интерес представляют те регионы, место которых в табл. 5 изменилось наиболее сильно. Кроме Краснодара среди тех, кто улучшил свою позицию, оказались Приморский край, Кемеровская, Новосибирская, Омская и Рязанская области. Однако причины улучшения их позиций радикально различаются. Например, Омская и Кемеровская области характеризуются экономической стагнацией и существенным оттоком населения, что тормозит и рост цен на рынке жилья. В такой ситуации говорить об улучшении качества управления затруднительно: скажем, *снижение цены на жилье в условиях нулевого экономического роста* тоже показывало бы растущую траекторию на рис. 6. И это, конечно, свидетельствует о недостатках применяемой методологии – стагнирующие Омск и Кемерово оказались в табл. 5 выше, чем растущий Новосибирск³. В этом случае оговорка «при прочих равных условиях» становится очень важной.

Среди регионов, радикально потерявших прежние позиции, также оказались Кировская, Костромская, Псковская, Саратовская и Ульяновская области, Республики Марий Эл, Мордовия, Калмыкия. При этом общий уровень доходов некоторых из данных регионов зачастую не ниже, чем у тех, которые поднялись в рейтинге. Так, ВРП на душу населения в Кировской области и Краснодарском крае в 2016 г. составил 363,3 и 363,7 тыс. руб. соответственно. В таких случаях весьма полезным дополнительным инструментом является уже применявшийся выше сравнительный анализ социально-экономического положения с соседними регионами – 57-е место Псковской и 39-е место Костромской *не сами по себе*, но в сравнении с 6 местом Вологодской⁴ и особенно с 12-м место Новгородской области. В рамках настоящего анализа этот результат можно интерпретировать как свидетельство различия качества управления и региональных институтов.

³ Стоит отметить, что политическую элиту Новосибирской области политические скандалы, связанные с деятельностью губернаторов, сопровождали гораздо чаще, чем Кузбасс и Омск. Напрашивается вывод о том, что Новосибирск имеет общие конкурентные преимущества, связанные с региональными институтами и качеством местной элиты, а не собственно с деятельностью исполнительной власти.

⁴ Во многом наличие высокого места Вологодской области объясняется наличием в этом субъекте Федерации «Северстали». Тот же фактор наличие крупного, по сути, транснационального, бизнеса – влияет и на положение в табл. 5 Липецкой области. Тем не менее этот фактор не является определяющим – наличие большой черной металлургии и угольных шахт в Кузбассе не вывело этот регион в лидеры. То же справедливо и в отношении Ростовской обл.

* * *

Первоначальная гипотеза настоящей работы заключалась в том, что в условиях перехода к постиндустриальной структуре экономики важнейшим фактором экономического роста становятся инвестиции в жилье – оно является доходным активом и может быть использовано в качестве залога. Обновление жилищ (и окончание первой жилищной революции) приводит к росту на товары длительного пользования, к расширению потребительского кредитования, возникновению феномена среднего класса. Наряду с этим расширяется объем ипотечного кредитования. Возникает положительная обратная связь: увеличение строительства жилья ведет к росту доходов и спроса, а снижение процентных ставок банков увеличивает ценность жилья как актива, что, в свою очередь, увеличивает богатство домохозяйств и спрос на новое жилье.

Р. Шиллер критиковал подобные «иррациональные» оптимистические представления применительно к США, однако нам они представлялись верными для стран со средним уровнем дохода, где еще не закончена первая жилищная революция и существует большой неудовлетворенный спрос на благоустроенное жилье. Однако тестирование этой гипотезы показало, что она неверна – жилье в России не является высоконадежным и доходным активом. Более того, представлявшаяся самоочевидной в условиях «чистой» теории взаимосвязь между процентной ставкой и инвестициями в жилье (и в основной капитал) также не подтвердилась. В связи с этим возник закономерный вопрос: а влияют ли инвестиции в жилищное строительство на экономический рост и на рост доходов? И если – да, то, учитывая то обстоятельство, что рынок жилья все же представляется в основном совокупностью локальных рынков, как на цену жилья на таких рынках влияют региональные институты?

Статистическая проверка показала наличие тесной связи между инвестициями в жилье и уровнем ВРП на душу населения, а также между ценами на жилье и заработной платой. Тем не менее и рынок рабочей силы, и рынок жилья в России являются весьма неоднородными – цена труда и цена жилья различаются в регионах в разы.

В отличие от инвестиций и рабочей силы жилищные активы не обладают свойством мобильности, и на их цену оказывают существенное влияние как местные институты, так и качество регионального управления. Кажется очевидным, что, *при прочих равных условиях*, качество институтов и управления в регионе будет тем лучше, чем выше производительность и ниже цена жилья в расчете на единицу зарплаты (интуитивно понятно, что, если речь идет о примерно одинаковых природно-климатических условиях, то работник, способный приобрести жилье большей площади, будет богаче аналогичного работ-

ника в соседнем регионе, что повлияет на миграцию, размер домохозяйства, в длительном периоде – на количество детей и т. д.). Исходя из этого был построен рейтинг регионов, основанный на разности между производительностью труда и «доступностью» жилья (см. табл. 5).

Полученные результаты, с одной стороны, позволили существенно уточнить представление о бедности, богатстве и качестве управления отдельными регионами. С другой – можно заметить, что часть регионов не соответствует оговорке о «прочих равных условиях»: депопуляция и экономическая стагнация приводят к относительному удешевлению жилья. В результате такие регионы могут оказаться в рейтинге рядом с теми, в которых наблюдается рост доходов и рост цены жилья. Это обстоятельство следует принимать в расчет. Дополнительные полезные выводы о качестве регионального управления позволяет сделать простое сравнение траекторий развития соседних регионов.

Предложенная относительно простая методика позволяет сделать выводы о долгосрочных тенденциях регионального развития – накопленные различия в бедности и богатстве отдельных регионов за 16 лет (см. рис. 6) не могут быть преодолены за короткий период времени. При этом приближение отдельных траекторий к общероссийской траектории, а также формирование более однородного социально-экономического пространства являются политической задачей, в центре которой – принципиальное изменение качества регионального управления.

ЛИТЕРАТУРА

1. Форд Г. Моя жизнь, мои достижения. М.: АСТ, 2019.
2. Boyer R., Orléan A. Les transformations des conventions salariales entre théorie et histoire: d'Henry Ford au fordisme // *Revue économique*. 1991. № 42-2. Pp. 233–272.
3. Girard V., Lambert A., Steinmetz H.. Propriété et classes populaires : des politiques aux trajectoires // *Politix* 2013/1 (n° 101) P. 7 à 20.
4. Berle A., Means G. The Modern Corporation and Private Property. New York: Macmillan, 1932.
5. Barsky R.B., Sims E.R. Information, animal spirits, and the meaning of innovations in consumer confidence // *American Economic Review* 2012. 102 (4), 1343–1377.
6. Blanchard O. Consumption and the Recession of 1990–1991 // *American Economic Review* 1993. 83 (2). Pp. 270–274.
7. Chauvet M., Guo J.T. Sunspots, animal spirits, and economic fluctuations. *Macroecon. Dyn.* 7. 2003.140–141 69.
8. Cochrane J.H. Shocks. In: *Proceedings of the Carnegie–Rochester Conference Series on Public Policy*. 1994. 41. Pp. 295–364.
9. Farmer R.E.A., Guo J.T. Real business cycles and the animal spirits hypothesis // *J. Econ. Theory* 63, 1994. Pp. 42–72.
10. Jaimovich N., Rebelo S. Behavioral theories of the business cycle // *J. Eur. Econ. Assoc.* 2007. 5 (2–3). Pp. 361–368.

11. Шиллер Р. Иррациональный оптимизм: как безрассудное поведение управляет рынками. М.: АЛЬПИНА ПАБЛИШЕР, 2013.
12. Коткин С. Предотвращенный Армагеддон. Распад Советского Союза. 1970–2000. М.: Новое литературное обозрение, 2018.
13. О'Салливан А. Экономика города. М.: ИНФРА-М, 2002.
14. Мертон Р. Структура влияния: локальный и космополитический типы влиятельных людей //Мертон Р. Социальная теория и социальная структура. М.: АСТ, 2006. С. 562–604.
15. Аналитический доклад «Доступность жилья в России и зарубежных странах» (подготовлен за счет средств целевого капитала Фонда «Институт экономики города»). М., 2018. www.urbanomics.ru/sites/default/files/dostupnost_zhilya_v_rossii_i_zarubezhnyh_stranah.pdf (дата обращения: 16.06.2019).

ABOUT THE AUTHORS

Bukina Irina Sergeevna – Candidate of Economic Sciences, Senior Scientific Associate Head of the Center for Macroeconomic Analysis and Forecasting of the Federal State Budgetary Institution of Science – Institute of Economics of the Russian Academy of Sciences (the RAS), Moscow, Russia
bis.email@gmail.com

Odintsova Alexandra Vladimirovna – Doctor of Economic Sciences, Senior Scientific Associate of the Center of Federal Relations and Regional Development of the Federal State Budgetary Institution of Science – Institute of Economics of the Russian Academy of Sciences (the RAS), Moscow, Russia
aleksod@yandex.ru

Orekhovsky Pyotr Alexandrovich – Doctor of Economic Sciences, Professor, Chief Scientific Associate of the the Federal State Budgetary Institution of Science – the Institute of Economics of the Russian Academy of Sciences (the RAS); Professor of Financial University under the Government of the Russian Federation, Moscow, Russia
orekhovskypa@mail.ru

HOUSING CONSTRUCTION, REGIONAL ECONOMIC GROWTH AND THE QUALITY OF MANAGEMENT

The work is devoted to the analysis of investment in housing as a factor in economic growth. The Russian material tests the position of the Nobel laureate R. Schiller that housing is not a specific highly profitable and reliable asset. The conclusion is made that R. Schiller was right, even in relation to the conditions of the incomplete first housing revolution. Nevertheless, housing investments play a crucial role in the economic growth of the regions. The relationships between incomes, investments in housing construction, housing prices were traced. A regional indicator of the relationship between productivity and a variant of the criterion of housing affordability was constructed. Based on this indicator, a rating of the quality of management of the Russian regions was formed.

Keywords: *housing affordability investment in housing, housing prices, productivity, regional quality management.*

JEL: R11, R21, R31, R50.

С.Г. АБДУЛМАНАПОВ

доктор экономических наук, профессор,
директор Научно-исследовательского института управления,
экономики, политики и социологии Дагестанского государственного
университета народного хозяйства

З.У. МЕДЖИДОВ

кандидат экономических наук, доцент кафедр экономики,
информационные технологий и информационной безопасности
Дагестанского государственного университета народного хозяйства

АНАЛИЗ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ТЕРРИТОРИЙ С ОСОБЫМ ЭКОНОМИЧЕСКИМ СТАТУСОМ В ДОТАЦИОННОМ РЕГИОНЕ (на материалах Республики Дагестан)

В работе на примере Республики Дагестан рассмотрены практические аспекты функционирования территорий с особым экономическим статусом. Представлены результаты о текущем их положении, достигнутых показателях и степени влияния на социально-экономическое состояние проблемного региона. Указаны сведения о предлагаемых налоговых льготах и преференциях резидентам территорий с особым экономическим статусом.

Ключевые слова: экономика, Республика Дагестан, территории с особым экономическим статусом, моногорода, градообразующие предприятия.

JEL: R11.

DOI: 10.24411/2073-6487-2019-10060

В настоящее время проблема устойчивого социально-экономического развития территорий с особым экономическим статусом и моногородов относится к одному из приоритетов государственной политики. Риски градообразующих предприятий являются типовыми для моногородов. Немногие градообразующие предприятия имеют достаточные средства для инвестирования в собственное развитие и развитие моногородов, что предопределяет необходимость финансирования программ развития моногородов за счет бюджетных средств. Поэтому правительством РФ и региональными властями разрабатывается программа мероприятий по государственной под-

держке территорий с особым экономическим статусом и моногородов за счет средств федерального бюджета [1].

В Российской Федерации с мая 2018 г. разработаны и активно реализуются 12 национальных проектов по различным направлениям социально-экономического развития страны, в т. ч. в сфере здравоохранения, образования, жилья и городской среды, строительства автодорог. Важное значение в национальных проектах отведено развитию моногородов – этой проблеме уделено особое место в 10-ти нацпроектах. Например, в проекте «Жилье и городская среда» участвует 259 моногородов, в «Демографии» – 168, а в «Экологии» – 52¹.

В соответствии с нормативно-правовой базой РФ, моногорода со сложным социально-экономическим положением могут получить статус территорий опережающего социально-экономического развития (далее – ТОР)².

В Республике Дагестан имеются два города – Каспийск и Дагестанские Огни, которые включены в перечень моногородов с наиболее сложным социально-экономическим положением (в том числе во взаимосвязи с проблемами функционирования градообразующих организаций) [10]. Градообразующим предприятиям г. Каспийска является ОАО «Завод Дагдизель», а г. Дагестанские Огни – ООО «ДагСтеклоТара».

В регионе приняты приоритетные программы – «Комплексное развитие моногорода Каспийск» и «Комплексное развитие моногорода Дагестанские Огни», целью которых является обеспечение комплексного развития моногородов и снижение зависимости их от деятельности градообразующих предприятий.

В моногороде Дагестанские Огни планируется создать инвестиционную площадку из двух участков, на которых будут реализованы несколько инвестиционных проектов. Так, в настоящее время готовы к реализации два якорных инвестиционных проекта – «Строительство фабрики по производству бумаги, облицовочных и тароупаковочных видов картона, а также гофроизделий в городе Дагестанские Огни» и «Линия по производству соков из овощей и ягод». Кроме того, рассматривается вопрос реализации инвестиционного проекта по строительству тепличного комплекса с дальнейшей переработкой выращенной продукции. Также планируется создание индустриального парка «Дагестанские Огни» [2].

Для улучшения социально-экономического положения в моногороде Каспийск в 2014 г. создана инвестиционная площадка «Уйташ» с площадью 132,7 га, где в настоящее время уже реализуются три

¹ Коммерсантъ. www.kommersant.ru/doc/4013403 (дата обращения 18.07.2019).

² О территориях опережающего социально-экономического развития в Российской Федерации. Федеральный закон от 29.12.2014 № 473-ФЗ.

инвестиционных проекта: «Строительство комплексного логистического центра» (инициатор проекта ООО «Агрико Северный Кавказ»), «Создание индустриально-строительного комплекса «Каспийск» (инициатор проекта ООО «Завод строительных материалов») и «Техническое перевооружение и расширение заготовительного производства ОАО «Завод им. Гаджиева» (инициатор проекта ОАО «Завод им. Гаджиева»). Причем первые два инвестиционных проекта реализуются на базе индустриального парка «КИП Пром Каспий» с площадью 32,2 га³.

В 2016 г. подписано соглашение между руководством Дагестана и Фондом развития моногородов о сотрудничестве при создании инженерной и транспортной инфраструктуры, с выделением Фондом более 619 млн руб. (95% от стоимости реализации всего проекта), остальные 5% (33 млн руб.) софинансирует сам субъект. Их реализация позволит создать около 1000 новых рабочих мест в моногороде Каспийск [14].

В марте 2017 г. Правительство РФ приняло постановление, согласно которому в моногороде Каспийск создается ТОР «Каспийск» (программа рассчитана на 10 лет). Целью территории опережающего развития является поддержка города путем диверсификации экономики, привлечения в монопрофильное муниципальное образование инвестиций и создания новых рабочих мест, не связанных с деятельностью градообразующей организации ОАО «Завод «Дагдизель»», а также производства экспортно ориентированной и импортозамещающей продукции [13].

Потенциальные резиденты смогут вести производство по следующим видам экономической деятельности: производство пищевых продуктов, резиновых и пластмассовых изделий, машин и оборудования, не включенных в другие группировки, мебели, прочей неметаллической минеральной продукции, обработка древесины и производство изделий из дерева и пробки, кроме мебели, производство изделий из соломки и материалов для плетения, деятельность по предоставлению мест для временного проживания.

Минимальный объем капитальных вложений для резидента ТОР «Каспийск» определен в сумме 5 млн руб., количество новых постоянных рабочих мест составляет 20 единиц. Также резидент обязан использовать иностранную рабочую силу не более 25% от общей численности рабочего персонала. В соответствии с действующим законодательством юридическое лицо признается резидентом ТОР с даты внесения записи в Реестр Минэкономразвития России. Стоит отметить, что ТОР «Каспийск» – первая территория опережающего социально-экономического развития в Северо-Кавказском федеральном округе.

³ О создании индустриального (промышленного) парка «КИП Пром Каспий». Постановление Правительства РД от 24.11.2016 № 354.

Для стимулирования привлечения инвестиций в ТОР «Каспийск» предусмотрены налоговые льготы для резидентов. Так, предполагается установление пониженной ставки налога на прибыль организаций, подлежащего зачислению в республиканский бюджет в размере 5% – в течение пяти налоговых периодов, и 10% – с шестого по десятый налоговый период включительно. При этом федеральным законодательством суммы отчислений во внебюджетные фонды снижены с 30% до 7,6% в период до 2019 г. Резиденты в течение 10 лет будут полностью освобождены от налога на имущество организаций и земельного налога [12].

В настоящее время резидентами ТОР «Каспийск» являются ООО НПП «Инновационные композитные технологии» (производство пластмассовых изделий, используемых в строительстве), ООО «Дагинновации» (производство машин и оборудования для производства пластмасс и резины), ООО «Каспийский завод стекловолокна» (производство стекловолокна), ООО «Сип-Техно» (производство сборных строительных конструкций из бетона, цемента и искусственного камня), ООО «Каспий Плаза» (деятельность гостиниц и прочих мест для временного проживания) [11].

Резиденты ТОР «Каспийск» уже создали более 80 рабочих мест. К одним из последних инвестиционных проектов, реализуемых на территории ТОР «Каспийск», относится строительство современного отеля на берегу Каспийского моря (инициатор проекта – ООО «Каспий Плаза»). По проекту объем инвестиций составит 3,2 млрд руб., планом предусмотрено создание 147 рабочих мест. Имеются предпосылки на получение статуса резидента ТОР «Каспийск» предприятиями – ООО «Ириб» (строительство завода безалкогольных напитков) и ООО «Агромит» (строительство мясокомбината). Получение статуса резидента ТОР «Каспийск» рассматривается еще девятью предприятиями.

Постановлением Правительства РФ от 11 декабря 2018 г. № 1508 на территории городского округа «город Дагестанские Огни» Республики Дагестан создана территория опережающего социально-экономического развития «Дагестанские Огни»⁴.

Определены границы ТОР «Дагестанские Огни», виды экономической деятельности, которые допускаются в результате реализации инвестиционных проектов на этой территории (растениеводство и животноводство, охота и предоставление соответствующих услуг в этих областях, производство пищевых продуктов, деятельность в области спорта, отдыха и развлечений и пр.), минимальный объем капитальных вложений резидентов (2,5 млн руб.) и минимальное количество новых постоянных рабочих мест (10 единиц).

⁴ О создании территории опережающего социально-экономического развития «Дагестанские Огни». Постановление Правительства РФ от 11 декабря 2018 г. № 1508.

Для развития моногорода Дагестанские Огни проводится комплекс мер по созданию индустриального парка «Дагестанские Огни». В этих целях сформирован и передан моногороду земельный участок площадью 150 га. Для отнесения указанного участка к моногороду приняты необходимые нормативно-правовые акты.

На текущий момент имеются договоренности с потенциальными инвесторами, которые намерены реализовать проекты на первом этапе. В том числе это проект по строительству завода по обогащению кварцевого песка и для производства материалов строительной химии (по лицензии немецкой компании «Satex Chemie»), за счет реализации которого будет создано 180 рабочих мест.

В рамках совместного с турецкими инвесторами проекта «Строительство завода по производству сельскохозяйственной техники и сборки тракторов» предполагается производить порядка 600 единиц тракторов, 5400 единиц сельскохозяйственных машин и орудий в год, а также создание 150 рабочих мест.

По проекту «Строительство современного тепличного комплекса площадью 4 га (1-й этап 2 га)» планируется создать 60 рабочих мест.

Реализация тепличных проектов на данной территории перспективна тем, что рядом расположен завод «ДагСтеклоТара», который вырабатывает большое количество тепла, пригодного к использованию для отопления теплиц.

В рамках проекта «Строительство асфальтобетонного завода» планируется построить современный завод по производству асфальтобетонной продукции для дорожной отрасли.

На территории СКФО также созданы особые экономические зоны туристско-рекреационного типа, объединенные в туристический кластер⁵. Управляющей компанией туристического кластера является ОАО «Курорты Северного Кавказа» (ОАО «КСК»). Акционерами управляющей компании являются: ОАО «Особые экономические зоны» (свыше 98% акций), корпорация «Банк развития и внешнеэкономической деятельности (Внешэкономбанк)» и ОАО «Сбербанк России» [3].

В настоящее время в состав кластера входят следующие ОЭЗ:

- «Цори», «Армхи» (Республика Ингушетия);
- «Матлас», «Каспийский прибрежный кластер» (Республика Ингушетия);
- «Архыз» (Карачаево-Черкесская Республика);
- «Ведучи» (Чеченская Республика);
- «Эльбрус» (Кабардино-Балкарская Республика).

⁵ О создании туристического кластера в Северо-Кавказском федеральном округе. Постановление Правительства РФ от 14.10.2010 г. № 833.

Кроме того, принята подпрограмма «Развитие туристического кластера в Северо-Кавказском федеральном округе, Краснодарском крае и Республике Адыгея» [8].

В соответствии со Стратегией развития ОАО «КСК» принято решение, одобренное Правительством Российской Федерации, о реализации проекта туристического кластера в два этапа:

- 1-й этап: создание точек роста туристического кластера в рамках развития наиболее перспективных площадок – «Архыз», «Эльбрус» и «Ведучи»;
- 2-й этап: эксплуатация курортов, созданных на первом этапе, и последовательное строительство оставшихся курортов туристического кластера [5]. Схема расположения туристического кластера в СКФО представлена ниже (см. рис.).



Источник: Особая экономическая зона «Матлас» matlasresort.com (дата обращения 08.07.2019).

Рис. Схема расположения туристического кластера в СКФО [9]

Кластерный подход в проекте обусловлен сравнительной географической близостью курортов и специальным режимом регулирования экономической деятельности в рамках создаваемого туркластера. Кроме того, развитие курортов в виде кластера позволит добиться комплексного подхода к планированию и строительству курортов, включая обеспечение курортов необходимой внешней инженерной и транспортной инфраструктурой, будет способствовать эффективному привлечению инвесторов и популяризации курортов среди потенциальных туристов [7, с. 36].

Всесезонный туристско-рекреационный комплекс «Матлас» в Республике Дагестан считают будущей жемчужиной туристического кластера расположенного в Хунзахском районе. «Матлас» находится в 120 км от побережья Каспийского моря, что в перспективе дает возможность отдыхающим в летний период совместить горный и пляжный отдых [4, с. 183]. Также к преимуществам «Матласа» следует отнести наличие высокого бальнеологического потенциала, возможность стать центром этнического и историко-культурного туризма, природным музеем для краеведов и археологов-любителей.

Финансирование проекта осуществляется на принципах государственно-частного партнерства, механизм которого предполагается реализовать следующим образом: государство инвестирует через ОАО «КСК» в транспортную и коммунальную инфраструктуру, а за счет средств федеральных целевых программ, программ естественных монополий и республиканского бюджета осуществляется строительство внешней энергетической, транспортной и инженерной инфраструктуры до территории ОЭЗ. Частный бизнес, в свою очередь, вкладывает средства непосредственно в гостиничную и туристско-развлекательную инфраструктуру, коммерческую недвижимость [15, с. 123].

Стоит отметить, что в «Матласе» есть генеральный инвестор – группа компаний «Сумма», готовый обеспечить строительство гостиниц, вилл и иных объектов курортной инфраструктуры. Прямые инвестиции группы «Сумма» составляют 12,5 млрд руб.

Срок окупаемости проекта – 10 лет. Более 50% его выручки будет формироваться от медицинских, спортивных и развлекательных услуг [6]. Планировалось, что строительство проекта будет окончено в 2017 г. Однако из-за возникших некоторых трудностей срок сдачи проекта пришлось отложить на неопределенный срок.

Другую особую экономическую зону – «Каспийский прибрежный кластер» – планируют реализовать на территории Дербентского, Карабудахкентского, Каякентского и Магарамкентского районов Республики Дагестан [7]. Общая площадь проекта составит 28 тыс. га. Планируется, что курорты будут располагаться на протяжении 200 км береговой линии Республики Дагестан – от Махачкалы до границы с Азербайджаном.

«Каспийский прибрежный кластер» будет расположен в непосредственной близости от крупнейших населенных пунктов Дагестана – Махачкалы, Дербента, Каякента, что обеспечит его транспортную доступность для туристов. Рядом с территорией будущего курорта проходит железная дорога и ряд автодорог, в том числе федеральная трасса Р-217 «Кавказ».

Разработана дорожная карта по развитию каспийского прибрежного кластера в составе туристско-рекреационной ОЭЗ на территории

Республики Дагестан, утвержденная заместителем министра Российской Федерации по делам Северного Кавказа О.В. Рухуллаевой и председателем Правительства Республики Дагестан А.А. Здуновым.

В целях реализации плана мероприятий (дорожная карта) по развитию каспийского прибрежного кластера в составе туристско-рекреационной ОЭЗ на территории Республики Дагестан с 4 по 5 октября 2018 г. Минэкономразвития РД совместно с представителями Министерства Российской Федерации по делам Северного Кавказа, ОАО «Курорты Северного Кавказа», ТУ Росимущества по РД, Минимущества РД и соответствующих муниципальных районов была проведена работа с выездом на место по предварительному подбору необходимых территорий для создания ОЭЗ.

В результате работы была выработана единая концепция по формированию территорий для более эффективного дальнейшего развития в плане разработки концепции развития, проекта планировки и строительства инженерной инфраструктуры.

Предполагается два этапа развития прибрежного кластера в составе туристско-рекреационной ОЭЗ.

На первом этапе (2018–2019 гг.) планируется обеспечить передачу в управление ОАО «Курорты Северного Кавказа» для их дальнейшего развития земельных участков в Карабудахкентском районе общей площадью 210,6 га, в том числе республиканской собственности – 75,4 га, федеральной – 135,2 га. На втором этапе (2019–2020 гг.) планируется обеспечить передачу в управление ОАО «Курорты Северного Кавказа» земельных участков в Каякентском и Дербентском районах.

В настоящее время Минэкономразвития РД совместно с Минимуществом РД проводит работу по ускоренному формированию земельных участков, находящихся в собственности Республики Дагестан, для дальнейшей передачи ОАО «Курорты северного Кавказа» в целях реализации инвестиционных проектов.

В целях формирования федеральных земельных участков разработаны схемы расположения земельных участков на кадастровом плане и направлены в ТУ Росимущества по Республике Дагестан для дальнейшей работы.

Кроме того, Минэкономразвития РД совместно с заинтересованными органами проводит работу по привлечению резидентов Каспийского прибрежного кластера.

Третий тип территории с особым экономическим статусом – зоны территориального развития – не имеет реальной практики в РФ. Несмотря на то что Республика Дагестан включена в перечень субъектов, на территориях которых допускается создание зон территориального развития, анализ функционирования данного инструмента в регионе вызывает затруднения.

Таким образом, устойчивое и динамичное социально-экономическое развитие региона можно обеспечить исключительно при активной поддержке всех структур государственной власти, взаимодействии государства и бизнес-структур, при четком определении общих приоритетов и целей, лежащих в основе долгосрочной стратегии, оптимальном выборе способов и методов ее реализации.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Abdulmanapov S.G., Medzhidov Z.U.* Research campus and innovative regional clusters as a factor of socio-economic development of the region (on the example of the Moscow region) // *Colloquium-journal*. 2019. № 1–7 (25). С. 28–29.
2. *Абдулманатов С.Г., Меджидов З.У.* Перспективы социально-экономического развития населенных пунктов с особым статусом // *Вестник Челябинского государственного университета*. 2019. № 3 (425). С. 12–19.
3. Инвестиционный портал Северо-Кавказского федерального округа investkavkaz.ru (дата обращения 10.07.2019).
4. *Казиханова Д.М.* Северо-Кавказский туристический кластер // *Вестник Университета Российской академии образования*. 2016. № 2. С. 175–185.
5. *Мамсиров А.Х.* Западные санкции против российской Федерации как катализатор импортозамещения в туристско-курортной сфере на Северном Кавказе // *Вестник научных конференций*. 2016. № 6–3 (10). С. 66–69.
6. Матлас – реинкарнация идеи. Саид Ниналалов. mkala.mk.ru/articles/2015/01/18/matlas-reinkarnaciya-idei.html (дата обращения 08.07.2019).
7. *Назаралиев И.З.* Становление и функционирование туристско-рекреационного кластера Северного Кавказа: дисс. ... канд. экон. наук. М., 2014.
8. *Назаралиев И.З.* Туристско-рекреационный потенциал Северного Кавказа // *Экономика и предпринимательство*. 2014. № 5–1 (46). С. 149–155.
9. Особая экономическая зона «Матлас». matlasresort.com (дата обращения 08.07.2019).
10. *Петраков А.Ю.* Правовое регулирование предпринимательской деятельности на территориях опережающего социально-экономического развития в Российской Федерации: дисс. ... канд. экон. наук. М., 2019.
11. Реестр резидентов территорий опережающего социально-экономического развития, созданных на территории монопрофильных муниципальных образований. economy.gov.ru/minec/activity/sections/econreg/monitoringmonocity/2019041502 (дата обращения 17.07.2019).
12. РИА Дагестан. www.riadagestan.ru (дата обращения 15.07.2019).
13. Территория опережающего социально-экономического развития в моногороде Донецк. old.donland.ru (дата обращения 08.07.2019).
14. Фонд развития моногородов. www.frmrus.ru (дата обращения 12.07.2019).
15. *Халимбеков Х.З., Шахбанова З.Р.* Формирование туристического кластера на территории Республики Дагестан: проблемы и перспективы // *Вестник Забайкальского государственного университета*. 2016. Т. 22. № 12. С. 117–127.

ABOUT THE AUTOR

Abdulmanapov Salikhbek Gabibulaevich – Doctor of Economic Sciences, Professor, Director of the Scientific and Research Institute of “Management, Economics, Politics and Sociology” of the Dagestan State University of National Economy, Makhachkala, Russia salih@mail.ru.

Medzhidov Zaur Urudzhalievich. – Doctor of Economic Sciences, Associate Professor of Departments of Economy, "Information Technologies and Information Security" of the Dagestan State University of the National economy, Makhachkala, Russia zaur-medzhidov@mail.ru.

THE ANALYSIS OF FUNCTIONING OF TERRITORIES WITH THE SPECIAL ECONOMIC STATUS IN THE SUBSIDIZED REGION (ON MATERIALS OF THE REPUBLIC OF DAGESTAN)

In work, on the example of Dagestan, practical aspects of functioning of territories with the special economic status, were considered. The results of their current position, the achieved indicators and the degree of influence on the socio-economic status of the problem region, were presented. Information was provided on the proposed tax benefits and preferences for residents of territories with special economic status

Keywords: *economy, the Republic of Dagestan, territories with the special economic status, single-industry towns, the city-forming enterprises.*

JEL: R11.

Г.А. ВЛАСКИН

кандидат экономических наук, ведущий научный сотрудник ФГБУН
Институт экономики РАН

ДИВЕРСИФИКАЦИЯ ОПК КАК ПРИОРИТЕТНОЕ НАПРАВЛЕНИЕ ПОСТРОЕНИЯ ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНОЙ ОТЕЧЕСТВЕННОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ¹

В статье рассматривается процесс наращивания в ОПК выпуска конкурентоспособной высокотехнологичной гражданской продукции на основе диверсификации. Показано, что интеграция наукоемкого потенциала оборонного комплекса и гражданской сферы ускорит переход к новой инновационной модели экономического развития и будет способствовать вхождению нашей экономики в высококонкурентный мировой рынок. На примере США и Китая анализируются выгоды и преимущества военно-гражданской интеграции. Описаны наиболее успешные практики диверсификации в нашей стране. Отмечается, что несмотря на предпринимаемые законодательные и организационные меры, формирующийся механизм диверсификации еще далек от совершенства. В работе выявляются существующие здесь барьеры и трудности, а также предлагаются шаги по их преодолению и дальнейшему совершенствованию управляемости процессом диверсификации комплекса в интересах ускорения инновационного развития отечественной экономики в целом.

Ключевые слова: *ОПК, диверсификация, гражданская продукция, инновации, управление, стимулирование, национальные проекты, высокие технологии, специнвестконтракт.*

JEL: O14, O32.

DOI: 10.24411/2073-6487-2019-10061

Впервые на официальном уровне задача перехода к новой индустриальной модели организации отечественного производства путем повышения степени интеграции оборонно-промышленного комплекса (далее ОПК) в народное хозяйство была выдвинута Президентом РФ в Перечне Поручений от 23 сентября 2016 г. № Пр-1845

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

«О мерах по использованию потенциала оборонно-промышленного комплекса в производстве высокотехнологичной продукции гражданского назначения, востребованной на внутреннем и внешних рынках»², а уже в декабре того же года в президентском Послании Федеральному Собранию были обозначены целевые ориентиры этой инициативы, а именно: к 2020 г. довести долю высокотехнологичной продукции гражданского и двойного назначения в производстве предприятиями ОПК не менее чем до 17%, к 2025 г. – до 30%. А к 2030 г. предприятия комплекса должны выпускать для гражданского сектора как минимум половину своей продукции³. С одной стороны, необходимость диверсификации ОПК связана с завершением планового процесса переоснащения вооруженных сил и, соответственно, с сокращением объема гособоронзаказа, который долгое время был основным стимулом повышения экономической эффективности для предприятий комплекса. До 2020 г. ОПК придется пройти пик загрузки по гособоронзаказу, после чего начнется постепенное сокращение выпуска продукции военного назначения. Однако уже в 2018 г. Россия впервые за 13 лет не вошла в пятерку стран – лидеров по военным расходам [1].

С другой стороны, высвобождающиеся в результате диверсификации мощности ОПК планируется направить на преодоление технологического отставания гражданского производства и на дальнейшее развитие отечественной экономики в целом, продвигая ее на ведущие позиции в мире, стимулируя приумножение высокотехнологичного бизнеса и предпринимательства, поощряя создание новых квалифицированных рабочих мест и пополняя бюджет страны дополнительными доходами за счет роста налоговых поступлений.

Именно ОПК, как одна из передовых отраслей российской экономики с высокой добавленной стоимостью и большим мультипликативным эффектом, обладает необходимым научно-техническим и производственным опытом и квалифицированным персоналом: в этом секторе создается порядка 70% всей российской наукоемкой продукции и около трети мирового импорта вооружений и военной техники [2]. Сегодня в оборонном секторе сформирован научно-технический задел, позволяющий совершить прорыв по целому ряду направлений современного технологического развития (ядерные, лазерные, авиакосмические технологии, специальные материалы и сплавы и др.). Сектор успешно справляется с заменой импортных технологий и комплектующих отечественными изделиями и техно-

² См. base.garant.ru/77673910 (дата обращения: 01.07.2019).

³ Послание Президента РФ Федеральному Собранию РФ 1 декабря 2016 г. М., Кремль / Президент России, официальный сайт. М., 2016. www.kremlin.ru/events/president/news/53379 (дата обращения: 01.07.2019).

логиями, завершив мероприятия по импортозамещению продукции двойного и военного назначения из Украины в 2018 г. и планируя прекратить ее поставки из стран НАТО и Евросоюза к 2020 г. О масштабах предстоящей работы говорит тот факт, что в Государственной информационной системе промышленности (ГИСП), созданной Минпромторгом РФ, зарегистрировано 2190 предприятий, которые будут задействованы в программе диверсификации [3]. Причем следует заметить, что трансфер технологий в рамках диверсификации должен стать улицей с двусторонним движением – ведь и ОПК может стать активным потребителем новых технологий, рождающихся в гражданской сфере (например, в области телекоммуникаций).

Очевидно, что процесс диверсификации затронет далеко не все предприятия ОПК. Для целого ряда из них выход на рынки гражданской продукции представляется крайне затруднительным или вовсе невозможным (ядерный оружейный комплекс, ракетные системы, специальные боеприпасы), хотя небольшая часть предприятий даже указанных направлений тем не менее уже занимает определенный сегмент на рынках гражданской продукции. В отношении же большинства предприятий ОПК реализация диверсификации представляется в принципе не только возможной, но и необходимой, несмотря на то, что она неизбежно будет сопровождаться высокими затратами и серьезной реорганизацией комплекса.

Зарубежный опыт военно-гражданской интеграции и российская история

С проблемами взаимодействия гражданского и военного секторов экономики в интересах конкуренции и обмена передовыми технологиями сталкиваются многие страны с развитой военной индустрией, но строится эта кооперация везде по-разному. Так, в США и Франции военная промышленность развивается в основном как промышленность двойного назначения, производящая как гражданскую, так и военную продукцию. Причем следует отметить, что в этом симбиозе доходы военно-промышленных компаний от сбыта гражданской продукции обычно превышают военную долю за редким исключением. В частности, продукция гражданского назначения в общей выручке такой крупнейшей компании смешанного профиля, как Lockheed Martin Corp., составляла в 2015 г. около 21%, в то время как в других подобных по масштабам компаниях Boeing и Airbus Group она составляла 71 и 82% соответственно [4].

Успешной интеграции способствуют также эффективно функционирующие в этой сфере механизмы государственно-частного партнерства и система стимулирования взаимодействия военного и гражданского

секторов экономики. Например, возможность участия частных фирм в гособоронзаказе США активизирует мощную конкуренцию между ними за поставки государству военной продукции, в том числе на экспорт. Сотрудники Пентагона с этой целью открыли специальное представительство в Кремниевой долине, стремясь первыми перехватить у местных частных фирм наработки в области высоких технологий для их возможного использования в военном секторе, заключая с ними дорогостоящие контракты уже непосредственно для производства и испытаний передовых образцов военной техники и вооружений, основанных на применении искусственного интеллекта, робототехники, 3D-печати и др.

В Китае вопросы интеграции военного и гражданского производства постоянно находятся в центре внимания руководства страны, но пока формально и тот и другой секторы функционируют независимо друг от друга. Однако при этом существующий механизм трансфера технологий позволяет таким крупным высокотехнологичным флагманам гражданского сектора, как ZTE, Huawei, Baidu, Alibaba, Tencent оставаться основными поставщиками передовых гражданских технологий, используемых военно-промышленными корпорациями КНР для их последующей адаптации к нуждам. Такая интеграция позволяет Китаю ускоренными темпами двигаться в направлении производства военной техники, соответствующей или превосходящей мировые стандарты качества, преодолевать последствия западного эмбарго на экспорт в страну продукции военного и двойного назначения. Кроме того, эта интеграция дала мощный импульс для развертывания на военно-промышленных корпорациях производства гражданских товаров. Если в начале 1980-х годов гражданская продукция китайского ОПК составляла не более 10% производства, то в 2000-х доля товаров гражданского назначения в валовой продукции оборонных предприятий Китая достигла 80% [5].

В перспективе намечается, что государственные оборонные и передовые гражданские предприятия должны быть объединены в одну связку и демонополизированы. Это позволит, как считают в Китае, сформировать более компактную и эффективную систему промышленного производства, в рамках которой интегрированные гражданские и военные структуры станут промышленно-технологическим ядром всей экономики КНР, следуя опыту американских гигантов Boeing, Lockheed Martin и Raytheon.

Отметим, что у России есть собственный опыт конверсии и диверсификации отечественного производства. Достаточно вспомнить индустриализацию 30-х годов прошлого века, а также восстановление экономики СССР в послевоенные годы. Результатом экономической политики тех лет стали прогрессивные структурные преобразования в народном хозяйстве. При этом доля производимой ОПК граждан-

ской продукции на протяжении последующего периода выросла почти до 50%. С этой целью задействовались как мощности оборонных предприятий, так и специализированные производства, использующие технологии военного и двойного назначения.

Не в пример этим успехам попытка «конверсии» оборонных предприятий в СССР на рубеже 1980–1990-х годов, навеянная ожиданиями окончания «холодной войны», которая завершилась полной неудачей и даже нанесла серьезный ущерб предприятиям ОПК, стабильно работавшим и обеспечивающим безопасность страны в годы «железного занавеса». Надежды на использование в ходе «конверсии» либеральных рыночных механизмов при этом обернулись полным развалом не только оборонной промышленности, но и серьезными потерями для экономики страны в целом. Не случайно впоследствии в официальных материалах термин «конверсия» уже редко используется, как скомпрометировавший себя.

Только за первую половину 90-х годов сокращение оборонного заказа более чем в семь раз привело к потере примерно 300 современных технологий, около половины из них предусматривали разработку и производство продукции двойного и гражданского назначения. Расчетная прибыль от производства условной единицы военной продукции с учетом доходов от ее экспорта минимум на треть превышала гражданскую как в тот период, так и сегодня. Для компенсации выпадающих доходов от высокорентабельной продукции военного назначения оборонным предприятиям к 2025–2030 гг. с позиции диверсификации нужно в разы увеличивать производство и сбыт гражданских товаров. Однако, учитывая длительные технологические сроки, переориентация напрямую зависит и от реального финансирования, и от спроса со стороны гражданского и военного заказчика [6].

Стратегические ориентиры и барьеры диверсификации

Мало быть убежденным в жизненной необходимости и реальной осуществимости амбициозных задач, поставленных в рамках разворачивающихся процессов диверсификации. Необходимо реально представлять себе, что для адаптации оборонных мощностей под выпуск гражданской продукции предстоит приложить немалые усилия: в частности, новые производства потребуют значительных инвестиций, новых управленческих решений, а также подготовки высококвалифицированных кадров. В этой связи необходимо как можно быстрее устранить мешающие развитию процесса диверсификации законодательные и организационные барьеры.

Во-первых, речь идет о пока еще недостаточной мотивации ряда предприятий сектора ОПК, свыкшихся с выпуском военной продук-

ции в условиях гарантированного гособоронзаказа, к их переориентации на внутренний и внешние рынки гражданской продукции, во многих случаях уже занятый десятками своих и зарубежных конкурентов, давно освоившихся на этих рынках и без борьбы не собирающихся покидать их в условиях высокого спроса на выпускаемую ими продукцию.

Во-вторых, при сокращении гособоронзаказа и отсутствии его быстрой компенсации прибылью за счет роста производства и сбыта гражданской продукции существует опасность недозагрузки производственных мощностей, снижения рентабельности и даже полной остановки производств с отправкой работников предприятий в бессрочный отпуск. Естественно, что такой сценарий для предприятий оборонной отрасли является неприемлемым.

В-третьих, нельзя упускать из виду, что большинство оборонных предприятий, производящих конечную продукцию, являются режимными объектами с разными формами допуска. Например, им запрещено приглашать на свои предприятия иностранных специалистов даже из компаний, с которыми они кооперируются. Поэтому изготовление военной и гражданской продукции на одних и тех же производственных площадях практически исключено. В этом случае придется создавать новое гражданское производство на специально выделенной территории. Только таким образом можно будет сохранить конфиденциальность, которая обязательна для предприятий ОПК. Данный аспект также является барьером на пути диверсификации, который, впрочем, преодолим.

В-четвертых, сегодня одна из основ успешной деятельности на внутреннем и мировом рынках – наличие тесных кооперационных связей между компаниями, позволяющих им не отгораживаться друг от друга, а совместно разрабатывать мероприятия, которые адекватны рынку и на которых может заработать каждый из кооперантов, то есть использовать так называемые сетевые модели. К сожалению, как показывает практика, крупные корпорации российского ОПК функционируют обособленно друг от друга, неохотно делятся разработками, прибегая только к проверенным годами взаимодействиям, что лишает бизнес необходимой гибкости и динамики. Отсутствие кооперации на рынке гражданской продукции оставляет такие предприятия без очевидных выгод и мешает росту эффективности.

В-пятых, не отвечает интересам диверсификации и низкая капитализация инновационных организаций, неурегулированность вопросов охраны прав на результаты интеллектуальной деятельности, используемые в «оборонке», при передаче их гражданскому сектору, которые могут применяться для разработки и производства продукции двойного и гражданского назначения.

ФГУП «ВНИИ «Центр», объявленный организацией ключевых компетенций по электронно-аналитическому сопровождению задач диверсификации, провел работу по выявлению факторов, негативно влияющих на процессы диверсификации. К ним, помимо вышеперечисленных проблем, специалисты Центра относят и ряд других препятствий, с которыми сталкиваются предприятия ОПК в ходе диверсификации: отсутствие компетентной рыночной службы маркетинга и сервиса, из-за чего предприятия плохо информированы об отечественном и зарубежном спросе на гражданскую продукцию; неспособность продвигать свой продукт на рынке; нехватка дешевых оборотных средств; недостаток квалифицированного персонала; слабая реальная поддержка диверсификации со стороны государства; низкий платежеспособный спрос на продукцию и др.

По итогам совещания 24 января 2018 г. в ПАО «Объединенная двигателестроительная корпорация – Уфимское моторостроительное производственное объединение», посвященного вопросам диверсификации производства продукции гражданского назначения организациями ОПК [7], его участниками были сформулированы четыре основные задачи для этой сферы, направленные на преодоление вышеперечисленных барьеров. Во-первых, предприятия военной индустрии могли бы стать драйверами решения целого ряда конкретных актуальных задач национального масштаба, в частности, касающихся реконструкции энергосистем и цифровизации экономики, модернизации лечебных учреждений, улучшения экологической обстановки в стране, создания промышленности рециркуляции отходов. Во-вторых, надо сформировать эффективную модель законодательного регулирования отношений в рамках диверсификации, преодолев существующие здесь барьеры в части действующего порядка закупок в ОПК. В-третьих, с целью укрепления стартовых позиций предприятий на начальном этапе диверсификации необходимо разработать систему преференциальных условий при получении заказов. Это позволит компаниям с госучастием более уверенно переориентироваться на приобретение отечественных товаров и услуг взамен импорта иностранных. В-четвертых, между государством и оборонными предприятиями необходимо найти механизмы сбалансированного разделения возможных убытков и затрачиваемых средств, например, через использование специальных инвестиционных контрактов.

На этом же совещании был поставлен вопрос о необходимости увязки планов по производству диверсифицированной продукции ОПК с инвестпрограммами естественных монополий и госкорпораций, в том числе с планами закупок федеральных органов исполнительной власти, участвующих в национальных проектах. Для исполнения этой задачи было принято Постановление Правительства РФ от

6 февраля 2019 г. № 85-6 «О внесении изменений в государственную программу Российской Федерации «Развитие оборонно-промышленного комплекса»⁴, являющуюся одним из главных инструментов реализации государственной политики в ОПК.

С учетом поставленных задач, связанных с формированием нового военно-гражданского облика ОПК, скорректированная Программа предусматривает рост конкурентоспособности продукции военного и гражданского секторов российской экономики на мировых рынках, благодаря увеличению их инновационного потенциала, в частности, использованию в ОПК суперкомпьютерных технологий, и интенсивному взаимному обмену высокими технологиями между обоими секторами. Результатами реализации мероприятий программы должны стать: повышение конкурентоспособности продукции ОПК на внутреннем и внешнем рынках, рост объемов промышленного производства продукции в оборонно-промышленном комплексе в 1,86 раза к уровню 2015 г. и увеличение доли инновационной продукции с 35,1% в 2018 г. до 39,2 % в 2027 г. [8].

Не менее важен и вопрос участия организаций ОПК в реализации национальных проектов РФ по наращиванию выпуска высокотехнологичной гражданской продукции. По расчетам Минпромторга, оборонно-промышленный комплекс России может в рамках реализации национальных проектов произвести гражданскую продукцию на сумму более 2 трлн руб. в ближайшие пять лет [9].

В ОПК в настоящее время реализуется также ряд других госпрограмм: «Развитие авиационной промышленности на 2013–2025 годы», «Развитие судостроения и техники для освоения шельфовых месторождений на 2013–2030 годы», «Развитие электронной и радиоэлектронной промышленности на 2013–2025 годы», «Космическая деятельность России на 2013–2020 годы», в которые также будут внесены соответствующие коррективы. Не последнее место в этом списке занимает и программа «Национальная технологическая инициатива», которая призвана способствовать осуществлению качественных структурных сдвигов как в производстве на предприятиях ОПК, так и в процессах, связанных с диверсификацией. В настоящее время указанные госпрограммы обновляются с учетом включения в них мероприятий нацпроектов.

По оценкам Минпромторга РФ, гражданская продукция оборонных предприятий может быть наиболее востребованной в таких национальных проектах, как: «Цифровая экономика», «Образование», «Здравоохранение», «Модернизация и расширение магистральной инфраструктуры», «Безопасные и качественные автомобильные дороги», «Наука», «Жилье и городская среда».

⁴ См.: www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/72069012 (дата обращения: 01.07.2019).

Стимулирование диверсификации ОПК

Основная государственная поддержка производства продукции на предприятиях ОПК (включая высокотехнологичную продукцию гражданского и двойного назначения) осуществляется путем их прямого финансирования из бюджета на основе Государственной программы «Развитие оборонно-промышленного комплекса» (на период до 2027 г.) и связанной с ней Государственной программы вооружений (ГПВ-2027), осуществляемой под эгидой Минобороны РФ. Задания этой программы через поручения в виде Гособоронзаказа (ГОЗ) распределяются между предприятиями ОПК по итогам проведения открытых или закрытых торгов, конкурсов, аукционов.

В конце 2018 г. в связи с угрозой распространения западных санкций на ряд российских банков, имевших на своем балансе оборонные активы (в частности, Сбербанк, ВТБ, Газпромбанк, Россельхозбанк и др.), Правительство РФ, руководствуясь интересами безопасности, приняло решение выбрать единый опорный банк для реализации ГОЗ и сопровождения крупных госконтрактов. Учитывалось также, что взаимодействие предприятий с единым, фактически не задетым санкциями банком повысит прозрачность платежей, увеличит скорость прохождения контрактов и сделает деятельность отобранного для этих целей специального финансового института более гибкой и ответственной, позволяя контролировать всю цепочку ГОЗ целиком. Выбор пал на Промсвязьбанк, который по состоянию на 1 января 2019 г. уже сопровождал более трети контрактов по ГОЗ. Сегодня его капитализация растет. По оценкам Минфина РФ, банк может получить на баланс от других кредитных организаций до 1 трлн руб. кредитов, выданных ранее попавшим под санкции предприятиям ОПК [10].

Следует отметить заявленную Промсвязьбанком готовность участвовать в разработке мер по наращиванию в ОПК выпуска гражданской продукции в рамках подготовки Программы по диверсификации. Банк уже работает в этом направлении с Минпромторгом и крупными холдингами ОПК, предложив свою экспертизу, компетенции, экспертов и финансирование.

Эффективной альтернативой бюджетному субсидированию предприятий ОПК является их кредитная и займовая поддержка со стороны специальных фондов и уполномоченных банковских структур, причем годовой объем такой поддержки вполне сопоставим с Гособоронзаказом. Для того чтобы сделать более комфортными условия получения займов на развертывание на предприятиях ОПК выпуска высокотехнологичной гражданской продукции, Госдума приняла пакет из трех законов об обновленном механизме специальных инве-

стиционных контрактов (СПИК), который вступил в силу с середины августа 2019 г.⁵

Этими документами, в частности, вносятся поправки в Федеральный закон от 5 апреля 2013 г. № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд»⁶ в части заключения специальных инвестиционных контрактов для организаций ОПК, об использовании для этих целей механизма специнвестконтрактов (СПИК). Их заключение предоставляет предприятиям возможность получения ряда преференций, направленных на стимулирование инвестиций в создание и модернизацию промышленного производства. Оператором по заключению обновленного варианта СПИК и механизму субсидирования процентной ставки на реализацию новых инвестиционных проектов определен Фонд развития промышленности (ФРП).

Эти нововведения повлекли за собой уточнение как предмета специнвестконтракта, так и Закона о промышленной политике⁷, а также корректировку Налогового и Бюджетного кодексов. Учитывая, что теперь речь уже идет исключительно о высокотехнологичной продукции гражданского и двойного назначения, преференции будут распространяться только на наиболее передовые технологии, перечень которых будет утверждаться Правительством РФ. Предлагается выбор участников СПИК осуществлять по тендеру. В то же время можно проводить как открытый, так и ограниченный конкурсный отбор. Рекомендуется также увеличить число участников, установив для усиления ответственности обязательное присутствие в качестве стороны СПИК органов власти всех уровней.

Продлевается срок действия таких СПИК – не более 15 лет для проектов с объемом инвестиций до 50 млрд руб. (без НДС) включительно и не более 20 лет для проектов свыше 50 млрд руб. (без НДС), а также

⁵ 1) Федеральный закон от 02.08.2019 № 290-ФЗ «О внесении изменений в Федеральный закон «О промышленной политике в Российской Федерации» в части регулирования специальных инвестиционных контрактов». www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_330685 (дата обращения: 15.08.2019).

2) Федеральный закон от 02.08.2019 № 269-ФЗ «О внесении изменений в части первую и вторую Налогового кодекса Российской Федерации (в части совершенствования налогообложения участников специальных инвестиционных контрактов)»; www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_330666 (дата обращения: 15.08.2019).

3) Федеральный закон от 02.08.2019 № 295-ФЗ «О внесении изменения в статью 78 Бюджетного кодекса Российской Федерации (в части предоставления субсидий юридическим лицам в рамках специального инвестиционного контракта)»; www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_330651 (дата обращения: 15.08.2019).

⁶ base.garant.ru/77676500 (дата обращения: 15.08.2019).

⁷ Федеральный закон от 31 декабря 2014 г. № 488-ФЗ «О промышленной политике в Российской Федерации». base.garant.ru/70833138 (дата обращения: 15.08.2019).

распространяются на весь срок льготы по налогам (налогу на прибыль, земельному налогу, транспортному налогу, налогу на имущество).

Учитывая, что целый ряд российских оборонных компаний попал в санкционные списки США и Евросоюза, срок действия СПИК для них может продлеваться на период вплоть до окончательного снятия санкций.

Принятыми документами предусматривается также раздельное регулирование региональных инвестпроектов и СПИКов и соответственно ведение раздельного учета доходов и расходов инвесторов, что открывает возможность получения льготы по налогу на прибыль, а также субсидий (включая региональные), причем согласно изменениям, внесенным в Бюджетный кодекс, более чем на один бюджетный срок, что увеличит запрос на продукцию по условиям СПИК. Напомним, что еще ранее были отменены требования по нижней границе инвестиций, что делает специнвестконтракт привлекательным и для малого бизнеса.

Для крупных инвестиций могут использоваться также кредитные средства другого института развития — Внешэкономбанка. Банком сформирован перечень из наиболее важных проектов по выпуску предприятиями ОПК (до 2020 г. включительно) высокотехнологичной продукции гражданского и двойного назначения, которые будут финансироваться целевым порядком на льготных условиях. Речь идет о снижении для заемщиков процентной ставки (до 5–7% на весь срок кредита) с учетом последующей компенсации Внешэкономбанку из федерального бюджета недополученных доходов по уплате процентов.

По расчетам Банка, по сравнению с моделью субсидирования, предполагающей возмещение части процентов инициатору проекта по факту погашения процентов перед банком, программа субсидирования Внешэкономбанка будет показывать более высокую эффективность как для заемщика, так и для федерального бюджета:

- кредитная нагрузка на заемщика снижается в 2 раза;
- экономия бюджетных средств (на весь срок кредитования) – 35%;
- бюджетная эффективность – 1 руб. субсидии = 6,7 руб. кредитных средств [11].

Свою лепту в процесс стимулирования диверсификации вносит Российский экспортный центр (РЭЦ). Согласно Постановлению Правительства РФ от 24 апреля 2017 г. № 488, он оказывает финансовую поддержку при проведении в стране и за рубежом выставочных и других мероприятий, с участием в них предприятий ОПК, производящих как гражданскую продукцию, так и продукцию двойного назначения. Выделенная Правительством РФ субсидия позволит компенсировать предприятиям ОПК до 50% затрат на участие в подобных мероприятиях.

Управление диверсификацией

Диверсификация ОПК, как целенаправленный и масштабный проект военно-гражданской интеграции, нуждается в организации, координации и постоянном отслеживании хода его реализации для достижения намеченных результатов, а потому должен обеспечиваться устойчивой и стройной системой государственного управления.

Основным документом стратегического планирования диверсификации ОПК должен стать государственно-промышленный заказ, под которым подразумевается программа по аналогии с государственной программой вооружений или государственным оборонным заказом, нацеленный на развитие научно-технологической базы, технологических платформ продукции двойного и гражданского назначения, с указанием конкретных сроков производства, и персональных ответственных, с гарантированным финансированием и так далее.

Суть документа в том, чтобы, например, на ближайший трехлетний период можно было точно знать, сколько и какой гражданской продукции будет производиться ежегодно на каждом предприятии оборонной промышленности и на какие рынки она будет поставляться. Такой «планово-административный» подход как бы возвращает нас к советской практике, но, по мнению большинства экспертов, по-другому ускорить процесс диверсификации не представляется возможным.

Ответственность за принятие стратегических решений в системе управления процессами диверсификации на федеральном уровне предлагается возложить на Военно-промышленную комиссию при Правительстве РФ. Минпромторг при этом сосредоточит свои усилия на разработке и реализации предложений по комплектации инвентаря государственной поддержки диверсификации.

«Госпрограмму по диверсификации предприятий ОПК логично принимать вместе с новой госпрограммой вооружений – в 2023 году», – считает Ю.И. Борисов, Заместитель Председателя Правительства РФ по вопросам ОПК [12]. Он напомнил, что подготовка к разработке госпрограммы вооружений начинается минимум за 2,5 года до ее старта. По его мнению, «необходимо проанализировать реальные возможности предприятий ОПК по выпуску гражданской продукции, их производственные возможности, оценить их конкурентные преимущества или недостатки, разработать меры поддержки» [12]. Такая же поддержка может быть оказана в виде директивных предписаний о закупке гражданской продукции, выпускаемой предприятиями ОПК в рамках диверсификации, естественными монополиями, госкорпорациями и федеральными органами исполнительной власти. Для развития механизмов продвижения продукции ОПК предлагается помимо

прочего использовать уже зарекомендовавший себя подход по закупкам госкорпорациями и компаниями – естественными монополиями товаров у субъектов малого и среднего предпринимательства. Представляется необходимым обязать госкорпорации покупать гражданскую продукцию оборонных предприятий в установленном объеме.

Следует отметить, что выстроить современную надежную систему управления диверсификацией невозможно без формирования единой информационной среды работы с данными о диверсификации в режиме реального времени на основе системы алгоритмизированного взаимодействия организаций ОПК.

Уже упоминавшийся ранее ФГУП «ВНИИ «Центр», на который возложены задачи информационно-аналитического обеспечения деятельности в области диверсификации, провел работу по инвентаризации выпускаемой российскими предприятиями продукции гражданского и двойного назначения. На ее основе составлено более тридцати каталогов, включающих в том числе гражданскую продукцию, изготавливаемую на предприятиях ОПК (свыше 2,5 тыс. позиций) [13]. Речь идет о самолетах и вертолетах, пассажирских и промысловых судах, авиационных и судовых двигателях, средствах связи и медицинском оборудовании и т. д.

В настоящее время «ВНИИ «Центр» проводит тщательный технологический аудит каждой организации ОПК, на основании которого будут выявлены ее сильные и слабые стороны, компетенции, которые могут быть востребованы на гражданских рынках. Кроме того, формируется информационная база, в которой отражается наличие у предприятий ОПК недогруженного оборудования, которое можно использовать для выполнения гражданских заказов; перечень объектов интеллектуальной собственности; имеющиеся потребности по привлечению поставщиков; предложения по созданию совместных бизнесов на базе существующих активов.

Важную роль в намечаемых преобразованиях должна сыграть работа по подготовке специалистов, способных управлять проектами диверсификации оборонного производства. С этой целью в Ростехе разрабатывают специальную образовательную программу для приобретения в российских учебных центрах будущими бакалаврами, магистрантами и аспирантами необходимых знаний в области военно-гражданской интеграции, в рамках которой особое внимание будет уделено вопросам маркетинга и исследования рынка, промышленного дизайна, эффективного управления производством. Планируется, что такие учебные центры станут базой для проведения национальных и международных научно-технических мероприятий (конференций, семинаров, выставок и др.), связанных с обменом опытом проведения диверсификации и развития гражданского производства [14].

Президент РФ, подводя в конце 2018 г. итоги работ по диверсификации, отметил, что в целом ряде крупных оборонных компаний заметно возросли объемы гражданского производства, но пока еще система задействована далеко не полностью и для достижения параметров диверсификации, установленных на 2025 и 2030 гг., принятых мер недостаточно. В то же время от успешного решения данной проблемы напрямую зависит будущее развитие отечественной экономики и гарантированная безопасность нашей страны [15].

Успешные практики диверсификации

В целом, по данным Минпромторга, процесс диверсификации российских оборонных предприятий идет с опережением: доля продукции гражданского назначения в общем объеме продукции, выпускаемой организациями ОПК, по итогам 2018 г. составила 20,7%. При этом на уральских предприятиях доля ее производства и продукции двойного назначения уже достигла 32% от общего объема работы ОПК [16].

По состоянию на апрель 2019 г. организациями ОПК заявлено к реализации около 400 инвестиционных проектов, направленных на разработку и производство преимущественно высокотехнологичной гражданской продукции, а инициаторами проектов выступают почти полторы сотни организаций ОПК. По 280 проектам выпуск гражданской продукции уже реализуется или планируется к осуществлению до 2021 г. включительно [17]. Отметим, что ряд высокотехнологичных предприятий энергично включился в эту работу. Так, Московский институт теплотехники производит оборудование для водоочистки, компания «Швабе» наладила производство медицинской техники, а концерн «Калашников» – выпуск гражданских катеров, мотоциклов и беспилотных летательных аппаратов.

Положительные примеры можно продолжить. Так, «Уральский приборостроительный завод» впервые успешно, а главное, самостоятельно, без участия западных партнеров сконструировал и освоил уникальное производство аппарата искусственной вентиляции легких (ИВЛ) с турбинным приводом. Благодаря новой конструкции генератора потока, аппарат стал более функциональным и надежным, ресурс работы увеличен почти в 10 раз. Поставка аппаратов уже осуществляется в страны СНГ и Таможенного союза [18].

Холдинг «Росэлектроника» Госкорпорации Ростех разработал и начинает поставку первых обзорных радиолокаторов малой дальности в рамках программы Росавиации по техническому перевооружению малых аэропортов России. Аппаратура способна обнаружи-

вать самолеты гражданской авиации всех эксплуатируемых массовых типов на расстоянии до 120 км [19].

В свою очередь заинтересованность оборонной промышленности в использовании высокотехнологичной гражданской продукции подтверждается многочисленными запросами оборонных компаний. В частности, как отмечает Агентство по технологическому развитию, они проявляют интерес к приобретению нестандартной технологии вакуумного покрытия зеркальных стеклянных поверхностей, которая позволяет создавать зеркала с коэффициентом отражения переменного радиуса, к технологии изготовления миниатюрных силиконовых деталей для медицинских целей, к разработке «гражданкой» специальных инструментов для фрикционной сварки металлических сплавов, а также пайки медных минитрубок высокотемпературными припоями и ко многим другим разработкам и готовым технологиям [20].

Заключение

Диверсификация производства оборонных предприятий, конечно же, не должна ограничиваться лишь отдельными успешными проектами. Важно поставить процесс военно-гражданской интеграции на системную основу, прежде всего увязав ее с реализацией наукоемких национальных проектов и проектов национальной технологической инициативы, с широким использованием инновационных технологий, генерируемых научными центрами РАН, вузами, крупным и малым бизнесом, венчурными компаниями и т. д.

Диверсификация ОПК должна дать старт созданию новой большой инновационной отрасли, способной откликаться на требования рынка и создавать высокотехнологичную и конкурентноспособную гражданскую продукцию. В свою очередь формирование на этой основе нового облика национальной технологической базы при лидирующей роли ОПК позволит ускорить переход к новой индустриальной модели организации отечественного производства, что, безусловно, будет способствовать структурной модернизации нашей экономики, преодолению технологического отставания России от развитых стран и ее вхождению в число стран – лидеров глобальной экономики.

ЛИТЕРАТУРА

1. Россия не вошла в пятерку стран – лидеров по расходам на оборону // Известия. 2019. 29 апр. iz.ru/873413/2019-04-29/rossiia-ne-voshla-v-piaterku-stran-liderov-poraskhodam-na-oboronu (дата обращения: 01.07.2019).
2. Ремизов М. Диверсификация ОПК: миссия выполнима // Стимул: журнал об инновациях в России. 2018. 27 апр. stimul.online/articles/analytics/diversifikatsiya-opk-missiya-vypolnima (дата обращения: 01.07.2019).

3. *Маянский В.Д.* Особенности оценки соответствия при диверсификации оборонных предприятий. Доклад на выездном заседании Комиссии РСПП по ОПК «Диверсификация в интересах выпуска высокотехнологичной продукции гражданского и двойного назначения на оборонных предприятиях» / ЦО СДС «Военный Регистр». 2017. 23 авг. www.sds-vr.ru/assets/docs/news/mvd1.pdf (дата обращения: 01.07.2019).
4. *Попков Д.В., Коцюбинский В.А.* Производство высокотехнологичной продукции гражданского назначения в ОПК России до 2030 года // *Инновации*. 2017. № 8 (226). С. 10–16.
5. *Каменнов П.Б.* Китайский военно-промышленный комплекс при Си Цзиньпине // *Контур*ы глобальных трансформаций: политика, экономика, право. 2017. Т. 10. № 5. С. 135–151.
6. *Чичкин А.* Мечи на орала // *Военно-промышленный курьер*. 2018. 6–12 марта. № 9 (722). С. 1, 6. www.vpk-news.ru/sites/default/files/pdf/VPK_09_722.pdf (дата обращения: 01.07.2019).
7. Сопещание по вопросам диверсификации производства продукции гражданского назначения организациями ОПК, 24 января 2018 года, 19:10, Уфа / Президент России, официальный сайт. www.kremlin.ru/events/president/news/56699/photos (дата обращения: 01.07.2019).
8. *Журенков Д.* Развитие ОПК: Правительство утвердило новую редакцию госпрограммы развития оборонной промышленности // *Росинформбюро*. 2019. 11 февр. www.rosinform.ru/top/365142-razvitie-opk-pravitelstvo-utverdilo-novuyu-redaktsiyu-gosprogrammy-razvitiya-oboronnoy-promyshlennosti (дата обращения: 01.07.2019).
9. Российский ОПК к 2025г. может поставить по нацпроектам гражданскую продукцию на 2,2 трлн руб. – Минпромторг // *Интерфакс*. 2019. 8 февр. prozakupki.interfax.ru/articles/1221 (дата обращения: 01.07.2019).
10. *Астапенко А., Борисьяк Д.* ЦБ рассказал, как банки будут передавать активы Промсвязьбанку // *Ведомости*. 2018. 6 июня. www.vedomosti.ru/finance/articles/2018/06/05/771945-tsb-promsvyazbanku (дата обращения: 01.07.2019).
11. *Рыбаков В.В.* Программа льготного кредитования Внешэкономбанком проектов в целях поддержки производства продукции гражданского и двойного назначения организациями ОПК: доклад. 2017. 14 дек. vuzpromexpo.ru/images/rybakov.pdf (дата обращения: 01.07.2019).
12. Выступление Ю.И. Борисова на Сопещании с руководством Министерства обороны и предприятий ОПК, 21 ноября 2018 г. Сочи / Президент России, официальный сайт. www.kremlin.ru/events/president/news/59171 (дата обращения: 01.07.2019).
13. *Романовская А.* Что мешаает российской оборонке «захватить» гражданские цели? // *ВВП*. 2018. 8 марта. vvpfr.ru/hot/cto-meshaet-rossiyskoy-oboronke-zakhvatit-grazhdanskije-tseli.html (дата обращения: 01.07.2019).
14. *Чемезов С.* Системные меры поддержки производства гражданской продукции. Выступление с докладом на Сопещании по вопросам диверсификации производства продукции гражданского назначения организациями ОПК 24.01.2018. г. Уфа. www.kremlin.ru/events/president/news/56699 (дата обращения 01.07.2019).

15. Выступление В.В. Путина на Советании с руководством Министерства обороны и предприятий ОПК, 21 ноября 2018 г. Сочи / Президент России, официальный сайт. www.kremlin.ru/events/president/news/59171 (дата обращения: 01.07.2019).
16. Плехова О. Новые трамваи, инкубатор и экстремальная навигация: чем еще гордятся уральские промышленники // Уральский рабочий. 2019. 13 марта. www.uralsky-rabochi.ru/news/item/24104 (дата обращения: 01.07.2019).
17. Деева Л. Экспансия ОПК на гражданский рынок: миссия выполнима? // Росинформбюро. 2019, 26 апр. www.rosinform.ru/feed/428123-ekspansiya-opk-na-grazhdanskiy-rynok-missiya-vypolnima (дата обращения: 01.07.2019).
18. В рамках конверсии ОПК «Уральский приборостроительный завод» разработал инновационный аппарат искусственной вентиляции легких // ИА «Оружие России». 2019, 28 февр. www.arms-expo.ru/news/diversifikatsiya-predpriyatiy-opk/v-ramkakh-konversii-opk-uralskiy-priborostroitelnyy-zavod-razrabotal-innovatsionnyy-apparat-iskusstvtv (дата обращения: 01.07.2019).
19. Ростех начал оснащение малых аэропортов радиолокаторами // AviationExplorer. 2019, 12 февр. www.aex.ru/news/2019/2/12/193641 (дата обращения: 01.07.2019).
20. Бакарджиева С. Быть или не быть диверсификации производства на предприятиях ОПК. www.integral-russia.ru/20408/21.09.2018 (дата обращения: 01.07.2019).

ABOUT THE AUTHOR

Vlaskin German Alexandrovich – Candidate of Economic Sciences, Leading Scientific Associate of the Federal State Budgetary Institution of Science – the Institute of Economics of the Russian Academy of Sciences, (the RAS), Russia
Vlaskin34@mail.ru

DIVERSIFICATION OF THE DEFENCE INDUSTRY AS A PRIORITY DIRECTION IN BUILDING HIGH-TECH DOMESTIC INDUSTRY

The article considers the process of increasing the production of competitive high-tech civilian products in the defense industry based on diversification. It is shown that the integration of the high-tech potential of the defense complex in the civilian sphere will accelerate the transition to a new innovative model of economic development and will facilitate the entry of our economy into a highly competitive world market. On the example of the USA and China, the benefits and advantages of civil-military integration are analyzed. The most successful diversification practices in our country were described. It is noted that, despite the legislative and organizational measures being taken, the emerging diversification mechanism is far from perfect. The work identifies the barriers and difficulties that still exist here, and also suggests steps to overcome them and further improve the manageability of the process of diversification of the complex in the interests of accelerating the innovative development of the domestic economy as a whole.

Keywords: *defense industry, diversification, civilian products, innovation, management, incentive, national projects, high technology, special investment contract.*

JEL: O14, O32.

Ю.М. ГОРЛИН

кандидат экономических наук, заместитель директора ФГБУН Институт социального анализа и прогнозирования Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ

А.А. САЛМИНА

кандидат социологических наук, старший научный сотрудник ФГБУН Институт социального анализа и прогнозирования Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ

**СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ МЕЖДУНАРОДНОГО
ОПЫТА ПРИМЕНЕНИЯ ИНДИКАТОРОВ УРОВНЯ
ПЕНСИОННОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ**

В статье представлен сравнительный анализ зарубежной практики применения индикаторов пенсионного обеспечения. Рассмотрены группы индикаторов, которые характеризуют выполнение основных функций пенсионного обеспечения: сглаживание уровня доходов в периоды до и после выхода на пенсию, снижение рисков бедности среди пенсионеров и поддержание договора между поколениями в духе солидарности. Особое внимание уделено коэффициенту замещения, как наиболее распространенному индикатору достаточности размера пенсий. Рассмотрены методологии определения теоретических и эмпирических оценок коэффициента замещения Организации экономического сотрудничества и развития, Европейской комиссии, Администрации социального обеспечения США, Международной ассоциации социального обеспечения.

Ключевые слова: *достаточность, пенсионное обеспечение, пенсионная система, коэффициент замещения, Европейская комиссия, ОЭСР.*

JEL: H55, H75, J32.

DOI: 10.24411/2073-6487-2019-10062

Индикаторы уровня пенсионного обеспечения необходимы для решения целого ряда задач: определения целевых ориентиров пенсионной политики, формирования мер по их достижению, мониторинга реализации целей пенсионной политики, межстранового сравнения ситуации в пенсионном обеспечении. В европейских странах и США используется широкий набор таких индикаторов и методов их расчета [14; 21; 23; 24; 26; 27; 28]. По сравнению с зарубежной практикой применяемый в России инструментарий весьма ограничен. Он

включает всего два показателя: отношение средней пенсии к средней заработной плате по стране и отношение средней пенсии к прожиточному минимуму пенсионера. Первый из данных показателей в России без должных оснований часто называют коэффициентом замещения, хотя он не характеризует индивидуальное замещение пенсией заработка, утрачиваемого в связи с выходом на пенсию. Второй показатель не позволяет оценить, в какой мере пенсия обеспечивает выполнение функции защиты от бедности.

В российских научных публикациях по данной проблематике [1; 2; 4; 5; 6; 7; 8], во-первых, практически отсутствуют предложения по созданию системы индикаторов достаточности пенсий, в том числе адекватной международной практике, а, во-вторых, недостаточное внимание уделено анализу и систематизации этого опыта. Поэтому на первом этапе работы по созданию развитой системы индикаторов уровня пенсионного обеспечения представляется актуальным проведение анализа лучших зарубежных практик и оценка возможностей их применения в российских условиях.

Достаточность пенсионного обеспечения: основные определения и группы индикаторов

В документах зарубежных организаций и в научных публикациях, посвященных индикаторам достаточности (адекватности) уровня пенсионного обеспечения [10; 11; 15; 16; 18; 19; 20; 22], нет устоявшегося определения этого понятия¹. Европейская комиссия определяет адекватную пенсионную систему как способную предотвратить бедность среди лиц старшего поколения и поддержать солидарность внутри и между поколениями [26]. В документах ОЭСР под достаточным уровнем пенсий понимается такой их размер, который обеспечивает замещение пенсией заработка в размере, позволяющем пенсионерам поддерживать уровень жизни, сложившийся до выхода на пенсию [23]. Согласно подходу Всемирного банка, пенсионная система должна обеспечивать всех людей вне зависимости от их уровня или формы экономической активности выплатами, которые достаточны для предотвращения бедности среди лиц старшего поколения на специфичном для каждой страны абсолютном уровне в дополнение к обеспечению сглаживания различий в потреблении на протяжении всей жизни для подавляющего большинства населения. В документах Всемирного

¹ В англоязычных источниках, относящихся к проблематике, рассматриваемой в данной статье, для обозначения адекватности/достаточности используется единый термин («adequacy»). В статье оба эти понятия принимаются как эквивалентные, но преимущественно будет использоваться термин «достаточность».

банка подчеркивается, что пенсионные выплаты должны обеспечиваться надежным источником финансирования, с тем чтобы расходы на них не дестабилизировали финансовую систему и не порождали завышенных обязательств и нагрузки на будущие поколения [19, с. 6]. Ю. Дракслер и Й. Мортенсен (2009) [11] на основании подходов Всемирного банка и Европейской комиссии выделили три основные функции достаточности пенсионного обеспечения, которые соответствуют трем разным группам индикаторов: сглаживание уровня дохода людей в периоды до и после выхода на пенсию, снижение рисков бедности и поддержание договора между поколениями в духе солидарности.

ОЭСР, Всемирный банк и Европейская комиссия для построения оценок достаточности пенсий используют имитационную модель под названием «Анализ пенсионных прав по странам», известную как модель «АРЕХ» (полное название «Analysis of Pension Entitlements across Countries»). Оценки на основе данной модели регулярно публикуются в докладе ОЭСР «Взгляд на пенсии». Эти оценки являются также основой для построения прогнозных коэффициентов замещения Европейской комиссии. Последний доклад Всемирного банка «Пенсионная панорама» с расчетами коэффициента замещения был представлен в 2007 г. [28]². С нашей точки зрения, наиболее представительными являются методологии, применяемые Европейской комиссией и ОЭСР.

Исходя из различий в методологии расчета выделяются две основные группы индикаторов – теоретические и эмпирические. Выполнение пенсией функции защиты от бедности, как правило, оценивается на основе эмпирических индикаторов, в то время как функции сглаживания дохода – с использованием как теоретических, так и эмпирических показателей. Например, теоретические коэффициенты замещения показывают, как пенсионный доход пенсионера в первый год после выхода на пенсию соотносится с его заработком непосредственно перед выходом на пенсию (за последний год). Они рассчитываются с использованием моделей определения размеров пенсий в зависимости от допущений об уровне зарплаты, стажа, пола и других характеристик гипотетического работника. Именно теоретический коэффициент замещения в большинстве научных исследований рассматривается как основной индикатор достаточности пенсионного обеспечения [14; 18; 24].

Дополнением к теоретическим коэффициентам замещения являются эмпирические индикаторы, получаемые на основе статистиче-

² Перечень основных индикаторов достаточности уровня пенсионного обеспечения, используемых международными организациями, особенности их расчета, типы индикаторов и области их применения приведены в приложении.

ских данных соответствующих государственных органов и/или на данных обследований населения. В рамках этого подхода коэффициент замещения оценивается как соотношение медианных (или средних) доходов пенсионеров и всего работающего населения или лиц предпенсионного возраста (в момент выхода на пенсию или за несколько лет до этого). Сравниваются как доходы от пенсионных выплат, так и из других источников.

Одним из главных преимуществ теоретических оценок коэффициентов замещения является то, что они позволяют более адекватно по сравнению с эмпирическими индикаторами учесть вклад собственно пенсионных выплат в сохранение доходов пенсионеров после выхода на пенсию. К числу недостатков теоретических моделей, по сравнению с эмпирическими, можно отнести то, что они не могут дать адекватное представление о достаточности пенсий с учетом особенностей различных групп получателей. Кроме того, они, как правило, рассчитываются при допущении о стабильности уровня заработной платы на протяжении всего трудового стажа. Попыткой преодоления этих проблем является использование микросимуляционных моделей, которые позволяют моделировать различные сценарии трудовых карьер. Для реализации данного подхода часто применяется динамическое микро-моделирование, но в связи с технической сложностью расчетов таких исследований немного [9; 10; 12; 15].

Большинство из существующих теоретических и эмпирических оценок коэффициентов замещения обладают также общим недостатком – отсутствием достаточно обоснованных нормативных нижних и верхних границ этого индикатора, определяющих диапазон, в пределах которого уровень пенсий в части выполнения функции сглаживания дохода может считаться приемлемым. Наиболее распространенным ориентиром для определения нижней границы коэффициента замещения является рекомендация МОТ, согласно которой размер пенсии должен быть не ниже 40–45% от уровня заработка до выхода на пенсию³ [3]. Имеется также рекомендация Всемирного банка, согласно которой для типичного работника, отработавшего необходимое количество лет для получения пенсии по старости, адекватное значение чистого коэффициента замещения должно находиться в диапазоне от 40% до 60% от уровня заработка до выхода на пенсию [19].

³ Конвенция МОТ № 102. Конвенция о минимальных нормах социального обеспечения. Женева, 1952. www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---ed_norm/---normes/documents/normativeinstrument/wcms_c102_ru.pdf; Конвенция МОТ № 128. Конвенция о пособиях по инвалидности, по старости и по случаю потери кормильца. Женева, 1967. www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---ed_norm/---normes/documents/normativeinstrument/wcms_c128_ru.pdf.

Показатели пенсионного обеспечения Европейской комиссии ЕС

В начале 2000-х годов страны Европейского Союза выработали ряд общих целей по социальной защите и социальной интеграции, достижение которых регулярно отслеживается в рамках программы «открытого метода координации» (ОМК). Одна из задач ОМК в сфере обеспечения достаточности уровня пенсий – «в духе солидарности и справедливости между поколениями и внутри них гарантировать достаточные пенсионные доходы для всех и доступ к пенсиям, которые позволяют людям в разумных пределах поддерживать свой уровень жизни после выхода на пенсию» [13, с. 6]. Данный подход предполагает, что страны – члены ЕС на регулярной основе отслеживают изменение ряда показателей пенсионных систем и предоставляют по итогам соответствующий отчет. Для мониторинга уровня достаточности пенсионных систем в рамках ОМК используются следующие показатели (см. приложение): уровень риска бедности среди пожилых людей, коэффициент медианного относительного дохода, коэффициент агрегированного замещения и теоретический коэффициент замещения⁴. Помимо этого используются восемь второстепенных показателей и один косвенный показатель. Все показатели, кроме теоретического коэффициента замещения, являются эмпирическими.

Теоретический валовый коэффициент замещения рассчитывается как отношение размера пенсионного дохода в первый год после выхода на пенсию к заработку за последний год перед выходом на пенсию. Аналогичным образом рассчитывается также теоретический чистый коэффициент замещения. Но в расчете используются значения пенсий и доходов за вычетом выплачиваемых работниками и пенсионерами налогов и обязательных социальных взносов. Учитывая различие в налогообложении у работников и пенсионеров, теоретический чистый коэффициент замещения лучше характеризует выполнение пенсией функции сглаживания дохода.

Теоретические коэффициенты замещения по странам рассчитываются для гипотетических работников с одинаковым набором признаков, что делает возможным межстрановые сопоставления. Данный набор признаков для базового сценария включает в себя работу на полную ставку (без длительных перерывов по болезни или безработице) в возрасте от 25 до 65 лет, полный трудовой стаж длительностью 40 лет и получение среднего по стране уровня заработной платы на протяжении всей карьеры. Помимо этого предусматривается расчет

⁴ Официальный сайт Евростата. ec.europa.eu/eurostat/web/employment-and-social-inclusion-indicators/social-protection-and-inclusion/pension.

коэффициентов замещения для случаев отклонения от данного базового сценария, в частности: заработная плата на протяжении всей карьеры составляет $\frac{2}{3}$ от средней заработной платы; заработная плата линейно растет на протяжении всей карьеры от средней заработной платы к двукратному ее размеру; заработная плата растет от 0,8 средней заработной платы к 1,2 ее размера. Расчет выполняется и при других значениях трудового стажа, например, 30 лет.

Эмпирические индикаторы Европейской комиссии рассчитываются на данных обследований населения. Эти индикаторы разделяются на группы в зависимости от оцениваемых ими функций пенсий.

Вклад собственно пенсий в сглаживание дохода напрямую характеризует (среди эмпирических индикаторов⁵) только коэффициент агрегированного замещения (без учета других социальных выплат), а обеспечение баланса между доходами пенсионеров и работающей части населения – коэффициент медианного относительного дохода пожилых людей). Недостатком данных показателей является то, что они включают в расчет лиц пенсионного возраста независимо от статуса получателя пенсионных выплат и наличия трудовых источников дохода. Хотя для выявления роли пенсионной системы было бы правильнее делать расчеты для неработающих пенсионеров, являющихся получателями страховой пенсии по старости. При этом корректнее для сравнения брать пенсию на момент выхода с рынка труда, а трудовой заработок – за год или за несколько лет до назначения пенсии.

Эмпирическими индикаторами Европейской комиссии, относящимися к оценке выполнения пенсией функции защиты от бедности, являются: уровень риска бедности, относительная медиана порога риска бедности и дисперсия порога риска бедности среди пожилых людей. Уровень риска бедности среди пожилых – это «доля пожилых людей (в возрасте 65 лет и старше) с эквивалентным⁶ располагаемым доходом ниже порогового уровня риска бедности, который установлен на уровне 60% от среднего медианного эквивалентного располагаемого дохода (после социальных трансфертов)»⁷. Относительная медиана порога риска бедности среди пожилых людей в возрасте 65 лет и старше рассчитывается как «разница между медианным эквивалентным располагаемым доходом лиц ниже порога риска бедности и порогом риска бедности, выраженная в процентах от порога риска

⁵ Этот вклад также характеризуют применяемые Европейской комиссией теоретические коэффициенты замещения.

⁶ Эквивалентные доходы – доходы, приведенные к сопоставимому виду для семей разного состава и численности с учетом шкалы эквивалентности.

⁷ Официальный сайт Евростата. URL: <https://ec.europa.eu/eurostat/web/employment-and-social-inclusion-indicators/social-protection-and-inclusion/pension>.

бедности»⁸. Дисперсия порога риска бедности пожилых людей – это «доля пожилых людей (65 лет и старше) с эквивалентным располагаемым доходом ниже 40% от медианного эквивалентного располагаемого дохода», а также ниже 50%, 60% и 70% медианного эквивалентного располагаемого дохода. Все три показателя рассчитываются для пожилых людей в возрасте 65 лет и старше и 75 лет и старше.

Показатели пенсионного обеспечения ОЭСР

Индикаторы достаточности пенсионного обеспечения ОЭСР публикуются в докладе «Взгляд на пенсии», который выпускается с периодичностью один раз в два года. ОЭСР рассчитывает следующие показатели: валовый коэффициент замещения, чистый коэффициент замещения, валовое пенсионное богатство, чистое пенсионное богатство. Все они оценивают, насколько эффективно пенсионная система способна обеспечить в будущем достойный уровень жизни в старости для работников, выходящих сегодня на рынок труда.

Как наиболее распространенные индикаторы достаточности пенсий в методологии ОЭСР используются два теоретических коэффициента замещения. Валовый коэффициент замещения, представляющий собой «отношение валовой стоимости (индивидуальных) назначенных пенсионных прав к валовому размеру заработной платы до выхода на пенсию» и чистый коэффициент замещения – «отношение чистой стоимости (индивидуальных) назначенных пенсионных прав к чистому размеру заработной платы до выхода на пенсию» (то есть за вычетом выплачиваемых пенсионерами и работниками подоходного налога и взносов в систему социального обеспечения) [24]. Из данных коэффициентов именно чистый в большей мере показывает, насколько назначенные пенсии замещают основной источник дохода до выхода на пенсию – заработную плату работников.

Сравнение валового и чистого коэффициента замещения позволяет оценивать различия систем налогообложения и социального страхования стран. С учетом прогрессивной шкалы налогообложения заработной платы в большинстве стран ОЭСР, наличия налоговых льгот для пенсионеров и того, что они обычно не платят взносы социального страхования, чистый коэффициент замещения должен быть выше валового. Валовый и чистый коэффициенты замещения оцениваются отдельно для мужчин и для женщин. Значения коэффициентов замещения для мужчин и женщин могут достаточно существенно отличаться. Это связано с разницей возраста их выхода на пенсию, а в отдельных случаях – с различиями в порядке формирования их пенсионных прав.

⁸ Там же.

Методология Администрации социального обеспечения США

В США теоретические коэффициенты замещения для отдельных гипотетических работников публикуются с 1989 г. в ежегодном докладе Совета попечителей Федерального целевого фонда страхования по старости и по случаю потери кормильца и страхования по инвалидности. Основой для применяемого подхода к построению теоретических коэффициентов замещения послужили методологические разработки ОЭСР. Но в США данный подход имеет свои особенности.

В методологии, используемой в США, теоретические коэффициенты замещения для гипотетических работников показывают «отношение ожидаемого уровня пенсионного дохода от пособий по социальному обеспечению к среднему заработку на протяжении всей карьеры, проиндексированному по заработной плате» [27, с. 1]. Средний заработок за всю карьеру рассчитывается как среднее значение заработков работника за его 35 самых высокооплачиваемых лет, проиндексированных на рост средней заработной платы к году, предшествующему выплате пособий⁹. Распределение заработной платы работников формируется на основе административных индивидуальных данных. Для этого из базы Администрации социального обеспечения США отбирается 1% работников (подходящих под заданные критерии), вышедших на пенсию за последние 6 лет до года построения оценки.

Отличительной особенностью рассматриваемой методологии является то, что теоретические коэффициенты замещения рассчитываются на основе административных данных, а не на результатах обследований населения, что, с нашей точки зрения, должно обеспечивать более корректную оценку индикаторов. Другим отличием является то, что оценка заработка работников, используемая для расчета коэффициента замещения, определяется не за период, непосредственно предшествующий выходу на пенсию, а за весь период работы, что, как представляется, не вполне соответствует смыслу коэффициента замещения.

Следует отметить, что до недавнего времени в США использовался стандартный подход к построению теоретических коэффициентов замещения, принятый в большинстве стран Европы, предполагающий постоянный уровень заработной платы гипотетического работника на протяжении всей карьеры. В записке Администрации социального обеспечения США изменение методологии объясняется

⁹ В то же время у подхода, предполагающего индексацию заработка по росту заработной платы, есть критики, которые предлагают альтернативные варианты индексации, например, индекс потребительских цен [25].

следующим образом: «Основываясь на сравнении нескольких подходов к расчету коэффициентов замещения пособий по социальному обеспечению с использованием большой выборки реальных пенсионеров, мы пришли к выводу, что сравнение пособий с показателями среднего заработка на протяжении всей карьеры, проиндексированного по заработной плате, обеспечивает наиболее полезный и точный подход для учета (авт. комментарий – всего) разнообразия населения с существенно различающимися моделями карьерных заработков» [27, с. 1].

С нашей точки зрения, американский вариант расчета коэффициента замещения отражает не столько сглаживание уровня доходов в периоды непосредственно до и после выхода на пенсию, сколько степень соразмерности пенсии вкладу работника в пенсионную систему, измеряемую его зарплатой на протяжении всего трудового стажа.

Методология Международной ассоциации социального обеспечения

На ограниченность традиционного подхода к определению достаточности пенсий, оцениваемой через коэффициент замещения, обращают внимание и отдельные ученые и международные организации. Международная ассоциация социального обеспечения (МАСО) предлагает расширенное понимание достаточности пенсий. Данная методология представляет собой широкий подход к пониманию достаточности пенсионной системы и включает в себя также связь с рынком труда, безопасностью и надежностью пенсионного обеспечения [21].

Для оценки достаточности в методологии МАСО используются четыре коэффициента: прогнозный коэффициент замещения, текущий коэффициент замещения, исторический коэффициент замещения и коэффициент владения недвижимостью¹⁰ [21].

Формулы расчета текущего и прогнозного коэффициентов замещения отличаются тем, что они относятся к разным моментам времени. Текущий коэффициент замещения измеряется как отношение валового размера пенсии при выходе на пенсию в законодательно установленном возрасте к валовой медианной заработной плате в момент выхода на пенсию. Данный показатель рассчитывается для тех граждан, кто сегодня выходит на пенсию. В этом плане его аналогом является коэффициент замещения Европейской комиссии. Прогнозный

¹⁰ Коэффициент владения недвижимостью представляет собой долю взрослого населения, являющегося собственниками жилья. Данный показатель имеет опосредованное отношение к пенсионной системе, поэтому мы его не включаем в число показателей достаточности.

коэффициент замещения представляет собой отношение прогнозируемых значений валового размера пенсии при выходе на пенсию в законодательно установленном возрасте к валовой медианной заработной плате. Он оценивается, в отличие от предыдущего, для тех, кто выходит на рынок труда сегодня и будет работать вплоть до выхода на пенсию. В этом плане ему более близок подход ОЭСР.

Исторический коэффициент замещения рассчитывается как отношение валового медианного дохода лиц в возрасте 65–74 лет к валовой медианной заработной плате людей в возрасте 50–59 лет (в процентах) [21]. Этот индикатор, учитывающий доходы пенсионеров из всех источников, а не только пенсии, оценивает уровень совокупных доходов пенсионеров по отношению к доходам лиц предпенсионного возраста, а не эффективность собственно пенсионной системы.

* * *

Методологии оценки достаточности пенсий, применяемые международными организациями, при всей общности подходов имеют различия, не позволяющие напрямую сравнивать значения их показателей. Коэффициенты замещения, используемые Европейской комиссией, ОЭСР, Администрацией социального обеспечения США и МАСО, различаются по переменным заработка (дохода работающего населения). Индикаторы различаются также в части учитываемых источников доходов лиц пенсионного возраста: только государственные пенсии, частные пенсии или и другие источники дохода. Большинство индикаторов включают в формулу расчета только пенсионные выплаты (государственные и частные пенсионные схемы). Из индикаторов Европейской комиссии только коэффициент медианного относительного дохода учитывает все источники доходов лиц пожилых людей. От коэффициента агрегированного замещения у него отличаются также границы возрастных групп для пенсионеров и работающего населения. Коэффициент медианного относительного дохода сравнивает доходы лиц пенсионного возраста с доходами всех жителей страны в возрасте от 0 до 64 (или до 59) лет.

ОЭСР и Европейская комиссия рассчитывают теоретические коэффициенты замещения по схожей формуле, хотя заложенные в нее модельные характеристики типичных работников различаются. Европейская комиссия на данных обследований населения рассчитывает также эмпирические оценки коэффициентов замещения, которые являются важным дополнением теоретическим оценкам. Использование подходов этих двух организаций, с нашей точки зрения, позволяет получить наиболее приближенную к реальности картину.

На сегодняшний день в России не разработана хотя бы минимально приближенная к международной практике система индикато-

ров для оценки достаточности уровня пенсий. Наличие таких индикаторов необходимо не только для мониторинга уровня пенсий, оценки эффективности выполнения пенсионной системой возложенных на нее функций и межстрановых сопоставлений, но, главное, для определения целей пенсионной политики и формирования комплекса мер по ее реализации. Поэтому представляется целесообразным для оценки каждой из пенсионных функций наличие двух групп индикаторов. Первая группа должна быть сформирована прежде всего с учетом особенностей российской системы пенсионного обеспечения, в вторая может быть основана на одной из международных методологий, например, Европейской комиссии, что позволит проводить сравнение с другими странами.

Теоретические и эмпирические индикаторы должны определяться для групп населения, дифференцированных по полу, уровню заработной платы, стажу. При расчете индикаторов, характеризующих выполнение пенсией функции защиты от бедности, следует учитывать российские региональные различия по черте бедности. При расчете эмпирических индикаторов предлагается в большей мере основываться на административных данных, которыми располагают Пенсионный фонд РФ, Федеральная налоговая служба и другие государственные структуры.

Дальнейшее развитие и совершенствование российской пенсионной системы должно предусматривать разработку соответствующей методологии и информационных систем, прежде всего Пенсионного фонда РФ, позволяющих в постоянном режиме осуществлять оценку степени выполнения основных функций пенсионного обеспечения и проводить необходимые для этого расчеты индикаторов его достаточности.

Приложение

Перечень основных индикаторов достаточности пенсионного обеспечения, используемых международными организациями: особенности расчета, типы индикаторов и области применения^{е)}

Показатель	Числитель	Знаменатель	Источник пенсионного дохода	Тип показателя ^{б)}	Область применения ^{е)}
	Показатели Европейской комиссии ЕС				
Теоретический валовой коэффициент замещения	Валовой ^{д)} пенсионный доход в первый год после выхода на пенсию	Валовый индивидуальный трудовой доход за последний год до выхода на пенсию	Государственные и частные пенсии	Т	СД
Теоретический чистый коэффициент замещения	Чистый пенсионный доход в первый год после выхода на пенсию	Чистый индивидуальный трудовой доход за последний год до выхода на пенсию	Государственные и частные пенсии	Т	СД
Коэффициент агрегированного замещения (без учета других социальных выплат)	Медианная индивидуальная валовая пенсия лиц в возрасте 65–74 лет	Медианный индивидуальный валовый заработок лиц в возрасте 50–59 лет (без учета других социальных пособий, кроме пенсий)	Государственные и частные пенсии	Э	СД

Продолжение табл. с. 44

Показатель	Числитель	Знаменатель	Источник пенсионного дохода	Тип показателя ^{б)}	Область применения ^{в)}
Коэффициент медианного относительного дохода пожилых людей (65 лет и старше)	Медианный эквивалентный располагаемый доход лиц в возрасте 65 лет и старше	Медианный эквивалентный располагаемый доход лиц в возрасте от 0 до 64 лет	Все источники доходов лиц старше 65 лет	Э	МПС
Уровень риска бедности среди пожилых людей ^{в)} в возрасте 65 лет и старше	Численность пожилых людей (в возрасте 65 лет и старше) с эквивалентным располагаемым доходом ниже порогового уровня риска бедности, который установлен на уровне 60% от среднего медианного эквивалентного располагаемого дохода (после социальных трансфертов)	Численность пожилых людей (в возрасте 65 лет и старше)	Все источники дохода	Э	ЗБ
Показатели ОЭСР					
Валовый коэффициент замещения	Валовый пенсионный доход в первый год после выхода на пенсию	Валовый индивидуальный трудовой доход за последний год до выхода на пенсию	Государственные и частные пенсии ^{е)}	Т	СД

Продолжение табл. с. 44

Показатель	Числитель	Знаменатель	Источник пенсионного дохода	Тип показателя ^{б)}	Область применения ^{в)}
Чистый коэффициент замещения	Чистый пенсионный доход в первый год после выхода на пенсию ^{ж)}	Чистый индивидуальный трудовой доход за последний год до выхода на пенсию	Государственные и частные пенсии		СД
Показатели Администрации социального обеспечения США					
Теоретический коэффициент замещения	Размер пенсии (которую будет получать человек в случае выхода на пенсию в установленном законом возрасте)	Средний заработок на протяжении всей карьеры, проиндексированный по заработной плате	Расчитывается отдельно для государственных пенсий по старости и для всех источников пенсионных доходов		СД
Показатели Международной ассоциации социального обеспечения					
Прогнозный коэффициент замещения	Валовый размер пенсии при выходе на пенсию в законодательно установленном возрасте (тех, кто сегодня выходит на рынок труда)	Валовая медианная заработная плата (в год выхода на пенсию)	Не определен в методике		СД
Текущий коэффициент замещения	Валовый размер пенсии при выходе на пенсию в законодательно установленном возрасте (тех, кто сегодня выходит на пенсию)	Валовая медианная заработная плата в момент выхода на пенсию	Не определен в методике		МПС

Окончание табл. с. 44

Показатель	Числитель	Знаменатель	Источник пенсионного дохода	Тип показателя ^{б)}	Область применения ^{в)}
Исторический коэффициент замещения (показатель достоверности пенсий за последние десять лет)	Валовый медианный доход лиц в возрасте 65–74 лет	Валовая медианная заработная плата людей в возрасте 50–59 лет	Не определен в методике		СД

^{а)} Для некоторых индикаторов, в частности, применяемых ОЭСР, приведена авторская формулировка формулы их расчета, которая, на наш взгляд, лучше отражает их содержание.

^{б)} Эмпирический тип показателя обозначен буквой «Э», а теоретический – «Т».

^{в)} В графе «Область применения» указано, какую функцию пенсионного обеспечения характеризует индикатор: сглаживание дохода (СД), защита от бедности (ЗБ), обеспечение межпоколенческой солидарности (МПС). Обеспечение солидарности между поколениями означает поддержание приемлемого баланса в уровне доходов между пенсионерами и работающим населением.

^{д)} Валовые показатели доходов включают в себя также трансферты в виде государственных социальных пособий и государственных пенсий. Чистый доход считается вычитанием из валового дохода налогов (прямых и местных) и отчислений на государственное страхование.

^{е)} Данный показатель рассчитывается для всех пожилых людей (независимо от статуса получателя пенсий), для пенсионеров, а также для групп пожилых людей в зависимости от жилищных условий (собственное жилье или съемное).

^{ж)} Базовый сценарий включает в себя пенсионные государственные и обязательные частные схемы. Помимо этого, расчеты проводятся также с учетом добровольных частных схем.

^{з)} От совокупного показателя отличается только тем, что рассчитывается для чистых показателей пенсий и заработной платы.

Источники: составлено авторами по: [13; 14; 17; 21; 23; 24; 26; 27; 28].

ЛИТЕРАТУРА

1. Гурвич Е., Сони́на Ю. Микроанализ российской пенсионной системы // Вопросы экономики. 2012. № 2. С. 27–51.
2. Дмитриев М.Э. Можно ли повысить пенсии до 40% заработной платы? / Дмитриев М.Э., Дробышевский С.М., Михайлов Л.В. и др. // Экономическая политика. 2008. № 3. С. 26–36.
3. Доклад о социальной защите в мире в 2017–2019 годах. Обеспечение всеобщей социальной защиты для достижения целей в области устойчивого развития / Группа технической поддержки по вопросам достойного труда и Бюро МОТ для стран Восточной Европы и Центральной Азии. М.: МОТ, 2018.
4. Ляшок В.Ю., Назаров В.С., Орешкин М.С. Факторы роста размера пенсий в современной России // Финансовый журнал. 2016. № 1. С. 7–22.
5. Соловьев А.К. Коэффициент замещения трудовой пенсии как критерий эффективности пенсионной системы // Экономическая политика. 2014. № 3. С. 61–92.
6. Соловьев А.К. Экономическая сущность коэффициента замещения пенсией утраченного дохода и проблемы применения его в России // Проблемы прогнозирования. 2014. № 2 (143). С. 77–91.
7. Соловьев А.К., Герман Ю.А. Коэффициент замещения трудовой пенсии: методы исчисления и проблемы применения // Уровень жизни населения регионов России. 2013. № 5. С. 30–43.
8. Соловьев А.К., Донцова С.А. Проблемы применения показателя коэффициента замещения трудовой пенсии // Уровень жизни населения регионов России. 2008. № 8. С. 37–50.
9. Avram S., Sutherland H. Baseline results from EUROMOD: 2006-2009 policies, EUROMOD Working Paper No. EM 1/2012. Colchester: ISER. 2012. www.researchgate.net/publication/254412331_Baseline_results_from_EUROMOD_2006-2009_policies.
10. Borella M., Fornero E. Adequacy of Pension Systems in Europe: An Analysis Based on Comprehensive Replacement Rates (April 28, 2009). 2009. ENEPRI Research Report No. 68. aei.pitt.edu/10967/1/1837%5B1%5D.pdf.
11. Draxler J., Mortensen J. Towards sustainable but still adequate pensions in the EU. Theory, trends and simulations, ENEPRI Research Report, Brussels: Centre for European Policy Studies, April. 2009. aei.pitt.edu/14690/1/1836.pdf.
12. Emmerson C., et al. An assessment of PenSim2, WP04/21. The Institute for Fiscal Studies. 2004. www.ifs.org.uk/publications/3215.
13. European Commission. Working together, working better: A new Framework for the open coordination of social protection and inclusion policies in the European Union. COM(2005) 706 Final. (22.12.2005). Brussels: European Commission. 2005. ec.europa.eu/social/BlobServlet?docId=15621.
14. European Commission. The 2012 ageing report: Economic and budgetary projections for the 27 EU Member States (2010-2060), European Economy 2/2012, Brussels: European Commission, 2012. www.scirp.org/reference/ReferencesPapers.aspx?ReferenceID=1244331.
15. Ferraresi P.M., Monticone C. A Semi-Aggregate Model (SAM): Finding the Middle Ground in Economic Projections, ENEPRI Research Report No. 62, CEPS, Brussels, 2008. papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2033644.

16. *Fornero E., Vanriet J.* Adequacy of Pension Systems: A Concept Paper (and a Comparison between France and Italy), 2005 (unpublished working paper). papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2033652.
17. *Forster M., D'Ercole M.* Income distribution and poverty in OECD countries in the second half of the 1990s, Social, Employment and Migration Working Papers No.22, DELSA/ELSA/WD/SEM(2005)1. Paris: OECD, 2005. www.oecd-ilibrary.org/docserver/882106484586.pdf?expires=1570488679&id=id&accname=guest&checksum=D720F0724EEC397BB6910FBB59B6F758.
18. *Grech A.G.* How best to measure pension adequacy. Centre for Analysis of Social Exclusion. CASE/172. London School of Economics. London. 2013.
19. *Holzmann R., Hinz R.* Old-age income support in the 21st century: An international perspective on pension systems and reform. Washington D.C.: The World Bank, 2005. siteresources.worldbank.org/INTPENSIONS/Resources/Old_Age_Inc_Supp_Full_En.pdf.
20. *Hurd M., Rohwedder S.* Adequacy of economic resources in retirement and returns-to-scale in consumption, MRRC Working Paper WP 2008–1974. Ann Arbor: University of Michigan. 2008. papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=1337646.
21. ISSA. User Manual for Retirement Adequacy Model. (Project Coordinator – Simon Brimblecombe.) International Social Security Association, Geneva, 2013.
22. *Lachowska M., Myck M.* The Effect of Public Pension Wealth on Saving and Expenditure. IZA Discussion Paper No. 8895. 2015. ftp.iza.org/dp8895.pdf.
23. *Pensions at a Glance 2011: Retirement-income Systems in OECD and G20 Countries*, OECD Publishing, Paris, 2011. doi.org/10.1787/pension_glance-2011-en.
24. *Pensions at a glance 2017: OECD and G20 Indicators*. Paris: OECD. 2017. www.oecd-ilibrary.org/social-issues-migration-health/pensions-at-a-glance-2017-en.
25. *Rettenmaier A., Saving T.* How generous are Social Security and Medicare?, NCPA Policy Report No. 290. Dallas: National Center for Policy Analysis. 2006.
26. Social Protection Committee. Adequate and Sustainable Pensions, Report by the Social Protection Committee on the future evolution of social protection (for the Göteborg European Council), 2000.
27. Social Security Administration. Actuarial Note № 155. Replacement rates for retirees: what makes sense for planning and evaluation? USA, Baltimore. 2014. www.ssa.gov/OACT/NOTES/pdf_notes/note155.pdf.
28. Whitehouse E. Pensions Panorama: Retirement-Income Systems in 53 Countries. Washington, DC: World Bank, 2007. pensionreform.ru/files/21453/2007.%20World%20Bank.%20Pensions%20Panorama.%20Retirement-Income%20Systems%20in%2053%20Countries.pdf.

ABOUT THE AUTHORS

Gorlin Yuri Mikhailovich – Candidate of Economic Sciences, Deputy Director of the Institute for Social Analysis and Forecasting of the Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration (RANEPA), Moscow, Russia
gorlin-ym@ranepa.ru

SalminaAllaAlexandrovna – Candidate of Sociological Sciences Senior Scientific Associate of the Institute for Social Analysis and Forecasting of the Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration (RANEPA), Moscow, Russia
salmina-aa@ranepa.ru

COMPARATIVE ANALYSIS OF INTERNATIONAL EXPERIENCE IN APPLYING INDICATORS OF THE LEVEL OF PENSION PROVISION

The article presents a comparative analysis of the foreign practice of applying pension indicators.

The groups of indicators that characterize the fulfillment of the basic functions of pension provision are considered: smoothing the level of income in the periods before and after retirement, reducing the risks of poverty among pensioners and maintaining an agreement between generations in the spirit of solidarity. Particular attention is paid to the replacement rate, as the most common indicator of the adequacy of pensions. Methodologies for determining theoretical and empirical estimates of the replacement coefficient of the Organization for Economic Cooperation and Development, the European Commission, the US Social Security Administration, and the International Social Security Association were considered.

Keywords: *adequacy, pensions, indicators, replacement rate, European Commission, OECD.*

JEL:H55, H75, J32.

ФИНАНСЫ, ДЕНЕЖНОЕ ОБРАЩЕНИЕ И КРЕДИТ

М.Ю. ЛЕВ

кандидат экономических наук, профессор, ведущий научный сотрудник
ФГБУН Институт экономики РАН, профессор кафедры Экономики
и финансов Московского финансово-юридического университета

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ И ЦЕНЫ В ПРОЦЕССЕ ИНТЕГРАЦИИ СТРАН – ЧЛЕНОВ ЕАЭС

В статье анализируются ценовые показатели, в связи с тем влиянием, которое они оказывают на экономическую безопасность при интеграционных процессах со странами – членами ЕАЭС. Проведен анализ нормативно-правовых документов по странам, входящим в данный союз, по перечням регулируемых цен с точки зрения различных документов, регулирующих вопросы ценообразования в странах – членах Договора ЕАЭС. Особое внимание уделено анализу цен экспорта и импорта товаров, поставляемых в рамках международного сотрудничества. Сформулированы предложения по оптимизации стратегии экономической безопасности при интеграции экономик стран – членов ЕАЭС в части ценовой составляющей.

Ключевые слова: интеграция цен, экономическая безопасность, стратегия экономической безопасности, мониторинг цен, индикаторы экономической безопасности в международных отношениях.

JEL: E31, E64, F02, F52.

DOI: 10.24411/2073-6487-2019-10063

Введение

Внешнеэкономические связи в развитии отечественной экономики имеют важное значение и должны осуществляться с учетом обоснованной внешнеэкономической стратегии, отвечающей интересам экономической безопасности [1].

Развитие мировой экономики на современном этапе характеризуется усилением интеграционных процессов, которые поддерживаются на законодательном уровне – межгосударственном, межотраслевом,

межкорпоративном, межрегиональном. Сегодня приоритетными являются интеграционные процессы в рамках Евразийского экономического союза. У входящих в него стран имеются долговременные историко-культурные связи и территориально-приграничные общие интересы в развитии экономики.

Основные задачи экономической безопасности и цены в международной торговле

Развитие торговых отношений является важным элементом международного сотрудничества между странами Евразийского экономического союза. «Важнейшим фактором, воздействующим на развитие российской внешней торговли, выступают цены мировых рынков, на основе которых осуществляются продажи экспортных и закупки импортных товаров» [2, с. 43]. К основным задачам экономической безопасности в соответствии со Стратегией экономической безопасности Российской Федерации на период до 2030 г. по реализации направления, касающегося повышения эффективности внешнеэкономического сотрудничества и реализации конкурентных преимуществ экспортно ориентированных секторов экономики относятся:

- выстраивание отвечающей национальным интересам Российской Федерации международно-правовой системы экономических взаимоотношений, недопущение ее фрагментации, ослабления или избирательного применения;
- расширение партнерского взаимодействия и интеграционных связей в рамках Содружества Независимых Государств, Евразийского экономического союза, БРИКС (Бразилия, Россия, Индия, Китай, ЮАР), Шанхайской организации сотрудничества и других межгосударственных организаций;
- создание региональных и трансрегиональных интеграционных объединений с соблюдением национальных интересов Российской Федерации¹.

В целях своевременного выявления вызовов и угроз экономической безопасности, оперативного реагирования на них, выработки управленческих решений и рекомендаций формируется система управления рисками², к основной задаче которой относится выявление и оценка существующих и потенциальных вызовов и угроз экономической безопасности³. К наиболее значимой угрозе экономиче-

¹ Указ Президента РФ от 13.05.2017. № 208 «О Стратегии экономической безопасности Российской Федерации на период до 2030 года», п. 21, 1); 2); 3).

² Там же, п. 24.

³ Там же, п. 25, 1).

ской безопасности России относят нескорректированную бюджетную составляющую и неправильную денежно-кредитную политику, при которых бюджетные доходы существенно зависят от цен экспортных контрактов [3, с. 12].

Вопросы цен и порядка ценообразования разбросаны по различным разделам «Договора о Евразийском экономическом союзе»⁴.

В разделе IV Договора предусматриваются определения и ответственность при антидемпинговых мерах, сопоставление экспортной цены товара с его средневзвешенной нормальной стоимостью и их корректировка. Следует отметить, что определением нормальной стоимости товара при продаже на внутреннем рынке является средневзвешенная цена.

В разделе XVIII Договора, а также в соответствии с Протоколом 19 к Договору определены особенности при осуществлении контроля антимонопольного законодательства и государственного ценового контроля. Используемые понятия «государственное ценовое регулирование» приводятся в соответствии с КоАП РФ по ст.14.6⁵. Введение государственного ценового регулирования на отдельные виды социально-значимых товаров не может превышать 90 календарных дней, то есть также как предусмотрено на территории РФ в соответствии с Законом «Об основах государственного регулирования торговой деятельности в Российской Федерации»⁶ (ст. 8, п. 5.) и также как это предусмотрено соответствующими законодательствами стран ЕАЭС.

В соответствии со ст. 77 Договора ЕАЭС порядок введения государственного ценового регулирования, а также оспаривания решений государств-членов о его введении определяются приложением № 19 к настоящему Договору.

Государственное регулирование цен странами ЕАЭС, согласно п. 81 Протокола 19 Договора, может вводиться только в тех случаях, когда появляется опасность возникновения различных чрезвычайных ситуаций, таких как: стихийные бедствия; угрозы национальной безопасности (исключение составляют естественные монополии). И только в том случае, когда эти чрезвычайные ситуации невозможно разрешить другими способами, которые в меньшей степени могут подорвать конкуренцию на рынках. Кроме того, введение государственного

⁴ Договор о Евразийском экономическом союзе (подписан в г. Астане 29.05.2014, ред. от 15.03.2018). www.consultant.ru.

⁵ Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях от 30.12.2001 № 195-ФЗ (ред. от 26.07.2019, с изм. и доп., вступ. в силу с 06.08.2019). www.consultant.ru.

⁶ «Об основах государственного регулирования торговой деятельности в Российской Федерации» от 28.12.2009. № 381-ФЗ (последняя редакция). www.consultant.ru.

регулирования цен помимо продукции естественных монополий распространяется также товары, перечень которых оговорен в п. 85 Протокола, а именно: природный газ; сжиженный газ для бытовых нужд; электрическая и тепловая энергия; водка, ликероводочная и другая алкогольная продукция крепостью свыше 28% (минимальная цена); этиловый спирт из пищевого сырья (минимальная цена); топливо твердое, топливо печное; продукция ядерно-энергетического цикла; керосин для бытовых нужд; нефтепродукты; лекарственные препараты; табачные изделия.

Следует отметить, что введение государственного регулирования цен в исключительных, чрезвычайных случаях может быть приостановлено при обращении в Комиссию ЕАЭС одного из членов – государства Договора, не согласного с решением о введении регулирования цен, при обосновании своей позиции следующими обстоятельствами, которые могут привести к ограничению конкуренции, а именно: созданию барьеров для входа на товарный рынок; сокращению числа хозяйствующих субъектов на товарном рынке.

Продукция, реализуемая по государственным регулируемым ценам, определена п. 85 Протокола, а между тем законодательствами государств – членов ЕАЭС перечень таких товаров, как правило, является более обширным (см. табл. 1).

Так, в России в Перечень продукции, реализуемой по государственным регулируемым ценам, включены 28 позиций, в Беларуси – 45; в Кыргызстане – 23, в Казахстане – 29. По каким критериям была включена продукция, реализуемая по государственным регулируемым ценам в п. 85 Протокола в количестве 11 позиций, не известно.

В соответствии с преамбулой Договора ЕАЭС, основываясь на Декларации о евразийской экономической интеграции и руководствуясь принципом суверенного равенства государств согласно ст. 2 Договора, под единым экономическим пространством понимается пространство, состоящее из территорий государств-членов, на котором функционируют сходные (сопоставимые) и однотипные механизмы регулирования экономики, при которых обеспечивается свобода перемещения товаров, услуг. Но если продукция, реализуемая по регулируемым ценам внутри страны, не может реализоваться по этим ценам в странах ЕАЭС, то не является ли это свидетельством ограничений по доступу этой продукции в страны союза. Возможно следует пересмотреть Перечень продукции, которая перечислена в п. 85 Договора, с тем чтобы расширить перечень товаров, поставляемых по регулируемым ценам.

Следует также отметить, что, например в РФ, к товарам, цены на которые регулируются, относятся нефтепродукты и лекарственные препараты. Вместе с тем в соответствии с действующими нормативно-

Регулируемые цены в государствах – членах ЕАЭС, (в сокращенном варианте)

Перечень товаров, продуктов, цены на которые регулируются в:
<p>России*:</p> <p>1) природный газ, нефтяной (попутный) газ; 2) продукция ядерно-топливного цикла; 3) электрическая и тепловая энергия; 4) транспортировка нефти и нефтепродуктов по магистральным трубопроводам; 5) продукция оборонного назначения; 6) алмазное сырье, драгоценные камни; 7) протезно-ортопедические изделия; 8) перевозки грузов, багажа, грузабагажа, погрузочно-разгрузочные работы на железнодорожном транспорте; 9) услуги в транспортных терминалах, портах, аэропортах; 10) отдельные услуги почтовой и электрической связи; 11) алкогольная продукция с содержанием этилового спирта более 28%; 12) этиловый спирт из пищевого сырья; 13) лекарственные препараты, включенные в перечень жизненно необходимых и важнейших лекарственных препаратов субъектов РФ; 14) топливо твердое, топливно печное бытовое и керосин; 15) перевозки пассажиров и багажа всеми видами транспорта общего пользования в городском сообщении; 16) предельные размеры оптовых и предельные размеры розничных надбавок к фактическим отпускным ценам производителей на лекарственные препараты, включенные в перечень жизненно необходимых и важнейших лекарственных препаратов; 17) социальные услуги, предоставляемые гражданам государственными организациями социального обслуживания; 18) наценки на продукцию (товары), реализуемую на предприятиях общественного питания при общеобразовательных школах, профтехучилищах, средних специальных и высших учебных заведениях; 19) перевозки пассажиров и багажа на местных авиалиниях и речным транспортом в местном сообщении и на переправах; 20) транспортные услуги, оказываемые на подъездных железнодорожных путях организациями промышленными железнодорожного транспорта</p> <p>Беларуси**:</p> <p>1) коммунальные услуги, предоставляемые населению, плата за пользование жилыми помещениями в общегосударственных учреждениях образования; 2) услуги по сопровождению (таможенному) товаров; 3) продукция (услуги) военного назначения; 4) ризл-терские услуги; 5) совершение нотариальных действий; 6) выдача техническим оператором республиканской системы мониторинга общественной безопасности технических условий. Министерство антимонопольного регулирования и торговли; 7) социально значимые товары (работы, услуги) по перечню; 8) алкогольная продукция (крепостью свыше 28%); 9) вина плодовые крепленые марочные, улучшенного качества и специальной технологии; 10) газ природный и сжиженный; 11) электрическая и тепловая энергия; 12) транспортная и нефтепродуктов и газа по магистральным трубопроводам; 13) услуги транспортных терминалов, аэропортов; 14) аэронавигационные услуги; 15) охранные услуги (работы); 16) перевозка грузов, пассажиров, багажа и грузабагажа железнодоро. транспортом; 17) услуги электросвязи и почтовой связи общего пользования; 18) продукция общественного питания (цены и наценки), реализуемая в учреждениях образования. Министерство архитектуры и строительства; 19) строительные материалы, изделия, конструкции, работы и услуги, используемые (выполняемые) при строительстве объектов. Министерство здравоохранения; 20) платные медицинские услуги по перечню видов услуг, определяемому Советом Министров Республики Беларусь; 21) лекарственные средства. Министерство образования учреждений образования. Министерство программ высшего, среднего специального образования на платной основе в государственных учреждениях образования. Министерство промышленности; 23) лом и отходы черных и цветных металлов. Министерство сельского хозяйства и продовольствия; 24) сельскохозяйственная продукция, закупаемая для государственных нужд; 25) строительные материалы, изделия, конструкции, работы и услуги, используемые</p>

Продолжение табл. 1

Перечень товаров, продуктов, цен на которые регулируются в:
<p>при строительстве и содержании автомобильных дорог, мостов и тоннелей; 26) драгоценные металлы и драгоценные камни (кроме драгоценных металлов и драгоценных камней при осуществлении банковских операций); 27) нефтепродукты (за исключением нефтепродуктов, реализуемых закрытому акционерному обществу «Белорусская нефтяная компания» по перечню, определяемому Советом Министров Республики Беларусь). Оперативно-аналитический центр при Президенте Республики Беларусь; 28) услуги связи по присоединению сетей передачи данных к единой республиканской сети передачи данных. Облисполкомы и Минский торисполком: 29) социально значимые товары (работы, услуги) (за исключением товаров (работ, услуг), цены (тарифы) на которые регулируются по перечню, определяемому Советом Министров Республики Беларусь; 30) тепловая энергия (за исключением тепловой энергии, тарифы на которую регулируются Советом Министров Республики Беларусь; 31) услуги по тепло-водоснабжению, водоотведению (канализации), обращению с твердыми и жидкими коммунальными отходами; 32) городские перевозки пассажиров и ручной клади всеми видами транспорта (за исключением железнодорожного) в регулярном сообщении и пригородные автомобильные перевозки пассажиров, багажа и (или) ручной клади в регулярном сообщении; 33) услуги по обращению с твердыми коммунальными отходами, оказываемые населению; 34) услуги по водоснабжению, удалению образующихся в садоводческих товариществах отходов, оказываемые садоводческим товариществам; 35) работы (услуги) по принудительной отбуксировке (эвакуации), а также хранению отбуксированного (эвакуированного, доставленного) транспортного средства на охраняемой стоянке; 36) услуги по очистке хозяйственно-бытовых и производственных сточных вод; 37) коммунальные услуги, представляемые населению (водоснабжение, водоотведение (канализация), техническое обслуживание лифта)</p>
<p>Кыргыстане***: 1) мука пшеничная, ржаная; 2) хлеб (формовой); 3) молоко пастер. 2,5–3,2% жирности; 4) масло растительное (подсолнечное и хлопковое); 5) масло сливочное; 6) мясо (говядина, баран., свинина, птица); 7) сахар-песок; 8) макарон. изделия; 9) яйца куриные; 10) картофель; 11) уголь; 12) бензин марки Аи-80 и Аи-92, дизельное топливо; 13) сжиженный газ; 14) транспортровка нефти и нефтепродуктов по магистральным трубопроводам; 15) транспортировка, распредел., хранение и продажа природного газа; 16) производство, распредел., продажа, передача электрической и тепловой энергии; 17) услуги по оперативному диспетчерскому управлению национальной энергосистемы; 18) централизованное водоснабжение и водоотведение; 19) услуги электро- и почтовой связи общецо пользования; 20) железнодорожные перевозки; 21) аэронавигационное обеспечение полетов; 22) наземное обслуживание внутренних воздушных перевозок</p>
<p>Армении****: Информация отсутствует.</p>

Перечень товаров, продуктов, цены на которые регулируются в:

Казахстане*****.

1) социально значимые продовольственные товары; 2) товары, работы, услуги в сфере естественной монополии; 3) товары, работы, услуги, производимые и реализуемые субъектами государственной монополии; 4) минимальные цены на водку и особые, крепкие ликероводочные изделия; 5) минимальные розничные цены на сигареты с фильтром, без фильтра и папиросы; 6) цены на товарных рынках, не находящихся в состоянии естественной монополии, в определенных случаях, в том числе случаях чрезвычайных ситуаций, стихийной бедствий, обеспечение национальной безопасности; 7) предельные цены оптовой реализации товарного газа; 8) цены сырого и товарного газа, приобретаемого национальным оператором в рамках преимущественного права государства; 9) тарифы энергопроизводящих организаций; 10) субсидируемые услуги; 11) цены на общественно значимых рынках. Кроме того, цены по Перечню социально значимых продовольственных товаров (в редакции постановления Правительства РК от 27.03.2017 № 137): 1) мука пшеничная первого сорта; 2) хлеб пшеничный из муки первого сорта (формовой); 3) рожки (весовые); 4) крупа гречневая (ядрица, весовая); 5) рис шлифованный (круглозерный, весовой); 6) картофель; 7) морковь; 8) лук репчатый; 9) капуста белокачанная; 10) сахар белый – сахар-песок; 11) масло подсолнечное; 12) говядина (лопаточно-грудная часть с костями); 13) мясо кур (бедренная и берцовая кость с прилегающей к ней мякотью); 14) молоко пастеризованное 2,5% жирности в мягкой упаковке; 15) кефир 2,5% жирности в мягкой упаковке; 16) масло сливочное (несоленое, не менее 72,5% жирности, без наполнителей и растительных жиров); 17) яйцо куриное (I категория); 18) соль поваренная пищевая (кроме «Экстра»); 19) творог 5–9 % жирности

*Указ Президента Российской Федерации от 28 февраля 1995 г. №221 «О мерах по упорядочению государственного регулирования цен (тарифов)» Постановление Правительства РФ от 07.03.1995 №239 (ред. от 30.11.2018) «О мерах по упорядочению государственного регулирования цен (тарифов)». www.consultant.ru.

**Закон Республики Беларусь О ценообразовании от 10.05.1999 №255-3 Регулируемые цены (тарифы) в Республике Беларусь применяются на: товары, произведенные (реализуемые) в условиях естественных монополий, услуги, оказываемые (предоставляемые) субъектами естественных монополий, относящиеся к сферам естественных монополий, отдельные товары (работы, услуги), конкретный перечень которых устанавливается Президентом Республики Беларусь или по его поручению Советом Министров Республики Беларусь. Указом Президента Республики Беларусь от 25 февраля 2011 г. № 72 (с изм. и доп. от 24 мая 2018 г. № 199) утвержден Перечень товаров (работ, услуг), цены (тарифы) на которые регулируются Советом Министров Республики Беларусь, государственными органами (организациями). www.pravo.by.

***Закон Кыргызской Республики от 20 марта 2002 года № 40 «О внутренней торговле в Кыргызской Республике» (В редакции Законов КР от 13 августа 2015 года № 225) Постановлением Правительства Кыргызской Республики от 22 апреля 2009 года №242 «О государственном регулировании цен на отдельные виды социально значимых товаров» base.sprinfopt.ru утвержден Перечень социально значимых товаров, на которые может быть введено временное государственное регулирование цен на внутреннем рынке Кыргызской Республики и Порядок государственного регулирования цен на социально значимые товары. Закон Кыргызской Республики от 8 августа 2011 года № 149 «О естественных монополиях в Кыргызской Республике» (в редакции по состоянию от 01.08.2019. cbd.minjust.gov.kg)

****Закон Республики Армения от 21 декабря 2004 года №3Р-134 «О торговле и услугах» (в редакции по состоянию на 01.08.2019). snund.am/ru. Закон Республики Армения «О лекарственных средствах» от 17.05.2016 года.

*****Кодекс Республики Казахстан от 29.10.2015 N 375-V ЗРК «Предпринимательский кодекс Республики Казахстан», база данных справочно-правовой системы Adviser, Интернет-ресурсы online.zakon.kz, adilet.zan.kz; Постановление Правительства Республики Казахстан от 1 марта 2010 года № 145 «Об утверждении перечня социально значимых продовольственных товаров» (с изменениями по состоянию на 27.03.2017 г.). online.zakon.kz/document.

правовыми документами⁷ цены на нефтепродукты не регулируются, а регулируются только тарифы на «транспортировку нефти и нефтепродуктов по магистральным трубопроводам».

В соответствии с действующими нормативными правовыми документами регулируются также только цены на те лекарственные препараты, которые внесены в перечень жизненно необходимых и важнейших лекарственных препаратов⁸. Всего перечень жизненно необходимых и важнейших лекарственных препаратов на 2019 г. включает 735 лекарственных препаратов⁹. И этот перечень не совпадет с таким из п. 85 Договора.

Таким образом, продукция, которая реализуется на территории РФ по свободным ценам, по логике документа, может быть реализована на территории стран – членов ЕАЭС по регулируемым ценам и, соответственно, поставляться на территорию России из этих стран также по регулируемым ценам.

Кроме того, в соответствии с п. 82 Протокола 19 в качестве временной меры государства-члены могут вводить государственное ценовое регулирование на отдельные виды социально значимых товаров на отдельных территориях на определенный срок в порядке, предусмотренном законодательством государств-членов.

Экспортно-импортные операции и цены

Формирование цен при реализации экспортной и импортной продукции проводится с учетом уровня мировых цен, уровня цен в конкретном сегменте рынка в сочетании с условиями реализации продукции, предлагаемой конкурентами, объемом продаж, сроками поставки, качественными характеристиками товара.

Цены основных мировых товарных рынков отражают среднемировые условия производства, реализации и потребления определенного вида товара, что предопределяет ориентацию на них при сотрудничестве российских предприятий с зарубежными партнерами. При формировании внешнеторговых цен имеются свои особенности по основным товарным группам: сырьевые товары; продовольственные товары; машины и оборудование; комплектное оборудование, другие товары и услуги. Поскольку в объеме продаж сырьевые товары занимают наи-

⁷ Постановление Правительства РФ от 07.03.1995 №239, в ред. Постановления Правительства РФ от 30.07.1998 № 865, (ред. от 30.11.2018).

⁸ Там же.

⁹ Распоряжение Правительства РФ от 10 декабря 2018 г. № 2738-р. «Об утверждении перечня жизненно необходимых и важнейших лекарственных препаратов для медицинского применения на 2019 год». base.garant.ru.

больший удельный вес, рассмотрим особенности формирования цен в этом сегменте.

Первой особенностью торговли сырьевыми товарами является большое количество различных производителей и незначительные отличия в свойствах однородной продукции и хорошо организованных мировых рынков сбыта: биржи; аукционы. В группу сырьевых товаров в соответствии с классификацией статистического бюро ООН входят энергоресурсы (нефть, уголь и др.), минеральное сырье (железная руда, бокситы и др.), сельскохозяйственные продукты, удобрения, цветные металлы. Важнейшая особенность мировых цен сырьевых товаров состоит в том, что решающую роль в определении их уровня играют не внутренние издержки и цены, а соотношение спроса и предложения на соответствующих мировых рынках [4], что и определяет уровень издержек, который как бы является регулятором внешнеторговых цен.

По итогам 2018 г. экспорт из России составил 448,9 млрд долл. и по сравнению с прошлым годом увеличился на 25,46%. Товарная структура и основные страны-партнеры представлены в табл. 2, 3.

Как видно из приведенных данных, 54% основных экспортируемых товаров (см. табл. 2) составляют минеральные продукты, при этом рост их экспорта в 2018 г. по сравнению с 2017 г. увеличился на 36,2%, при том что в среднем экспорт возрос на 25,5%. Прирост объемов варьировался: 20,0% по группе «металлы и изделия из них»; 17,7% по группе «продукция химической промышленности»; 8,5% по группе «машины, оборудование и аппаратура»; 33,3% по группе «продукты растительного происхождения». В то же время по группе «драгоценности» произошло снижение на 9,2% (см. табл. 3).

Импорт в Россию за 2018 г. составил 237,2 млрд долл., по сравнению с аналогичным периодом прошлого года прирост составил 4,25% (товарная структура представлена в табл. 4).

В табл. 5 представлены показатели экспорта и импорта РФ за период 1995–2017 гг.; в том числе со странами СНГ, ЕврАзЭС, ЕАЭС.

Экспорт продукции в 1995–2017 гг. увеличился с 78,2 млрд долл. до 357,8 млрд долл., то есть в 4 раза (см. табл. 5), при этом в 1999 г. его показатели снизились почти на 5,0 млрд долл., но уже в 2005 г. имело место увеличение поставок за рубеж по сравнению с 1999 г. в 3,3 раза, а в 2008 г. – в 1,9 раза по сравнению с 2005 г. В 2009 г. показатели экспорта снизились в 1,5 раза по сравнению с 2008 г. и в 2014 г. после роста в 2013 г. опять снизились до 497,4 млрд долл. В 2018 г. экспорт продукции не достиг своего уровня 2014 г. Следует отметить, что экспорт продукции в страны ЕврАзЭС составил в 2008 г. 38,9 млрд долл. и после достижения максимума в 2014 г. в размере 40,7 млрд долл. в 2017 г. составил только 33,7 млрд долл. Всего поставки продукции в страны

Таблица 2

Основные экспортируемые товары

Экспортируемые товары	Доля экспортируемых товаров в структуре торгового баланса, %	Основные страны-партнеры, доля в разделе
Минеральные продукты	53,869	Китай 18%, Нидерланды 15%, Германия 7%
Скрытый раздел	14,199	Германия 20%, Турция 9%, Италия 8%;
Металлы и изделия из них	9,904	Турция 10%, Нидерланды 9%, США 7%
Продукция химической промышленности	4,296	Бразилия 10%, Финляндия 7%, Украина 6%
Машины, оборудование и аппаратура	3,119	Беларусь 15%, Казахстан 14%, Индия 12%
Продукты растительного происхождения	2,709	Египет 16%, Турция 11%, Иран 4%
Драгоценности	2,241	Бельгию 29%, США 12%, Индия 11%
Древесина и изделия из нее	2,009	Китай 39%, Финляндия 6%, Узбекистан 5%
Пластмассы, каучук и резина	1,404	Беларусь 16%, Казахстан 14%, Китай 8%
Продукты животного происхождения	1,126	Китай 30%, Южная Корея 27%, Нидерланды 14%
Все остальные	5,123	

Источник: составлено автором по данным ФТС. www.gks.ru/folder/11193 (дата обращения: 10.09.2019).

ЕврАзЭС, ЕАЭС составляли в 2008 г. – 8%; в 2013 г. – 7,75%; а в 2017 г. – 9,4% общего объема экспорта страны.

Из представленных данных (см. табл. 5) следует, что несмотря на рост экспорта России в 2017 г. в страны ЕАЭС, его значения так и не превысили 10 % от общей реализации продукции по внешнеторговым сделкам. Это означает, что негативные внешние условия, возникшие после 2014 г., не вызвали переориентацию экспортных поставок в страны ЕАЭС. Между тем нельзя ожидать в ближайшее время снятие западных санкций, а значит, следует менять подходы к обеспечению экономической безопасности страны, с тем чтобы увеличивать внешнеторговые операции со странами – членами ЕАЭС. Российская экономика во многом зависит от экспорта минеральных продуктов, энергетических товаров, металла, и в условиях резкого снижения мировых

Таблица 3

Экспорт товаров в 2017–2018 гг. (млрд долл.)

Группа товара	2017	2018	Рост / снижение (–), %
05 : Минеральные продукты	177,5	241,8	36,2
22 : Скрытый раздел	3,5	63,7	1820,0
15 : Металлы и изделия из них	37,1	44,5	20,0
06 : Продукция химической промышленности	16,4	19,3	17,7
16 : Машины, оборудование и аппаратура	12,9	14,0	8,5
02 : Продукты растительного происхождения	9,15	12,2	33,3
14 : Драгоценности	11,0	10,1	–9,2
09 : Древесина и изделия из нее	7,86	9,02	14,8
07 : Пластмассы, каучук и резина	5,97	6,3	5,5
01 : Продукты животного происхождения	4,19	5,06	20,8
--- Все остальные ---	22,1	23,0	4,1
Итого:	357,8	448,9	25,5

Источник: составлено автором по данным ФСГС. www.gks.ru/folder/11193 (дата обращения: 10.09.2019).

Таблица 4

Импорт товаров в 2017–2018 гг. (млрд долл.)

Группа товара	2017	2018	Изм., %	Доля, %
16 : Машины, оборудование и аппаратура	72,1	73,3	2	30,9
06 : Продукция химической промышленности	27,9	29,7	6	12,5
17 : Транспорт	24,4	25,6	5	10,8
15 : Металлы и изделия из них	15,7	17	8	7,2
07 : Пластмассы, каучук и резина	12,4	13,6	10	5,7
02 : Продукты растительного происхождения	10,8	11,3	4	4,7
11 : Текстиль	10,2	11,1	9	4,7
04 : Пищевые продукты, напитки, табак	9,6	10,3	8	4,4
18 : Инструменты и аппараты, часы	6,55	7,13	9	3
22 : Скрытый раздел	8,11	7,07	13	3
--- Все остальные ---	29,8	31,1	5	13,1
Итого:	227,5	237,2	4	100

Источник: составлено автором по данным ФСГС. www.gks.ru/folder/11193 (дата обращения: 10.09.2019).

Таблица 5

Экспорт и импорт РФ за период 1995-2017 годов, (в млн. долл.)

Экспорт и импорт	1995	2005	2008	2009	2013	2014	2017
Экспорт	78217	241473	467581	301667	525976	497359	357767
Импорт	46709	98708	267101	167348	315298	287063	227464
Со странами дальнего зарубежья: экспорт	63687	208846	397925	254856	452036	433173	309688
импорт	33117	79712	230494	145530	276310	253776	202608
Со странами СНГ: экспорт	14530	32627	69656	46811	73940	64186	48079
импорт	13592	18996	36607	21818	38988	33287	24856
из них со странами ЕврАзЭС: экспорт	5815	17269	38908	27363	40764	36901	-
импорт	5128	9181	17635	10996	20392	20306	-
из них со странами ЕАЭС: экспорт	-	-	-	-	-	-	33726
импорт	-	-	-	-	-	-	17801

Источник: составлено автором по материалам таможенной статистики. customs.ru/statistic (дата обращения: 10.09.2019).

цен на сырьевые товары увеличатся угрозы для экономики России и ее экономической безопасности. Цены на лидирующий источник средств для экономического роста России, а именно мировых цен на нефть в ближайшем прогнозируемом периоде будут неизменно падать. Снижение спроса со стороны основных потребителей: Китая (18 % поставок); Нидерландов (15%), то есть больше половины (54%) всего объема реализуемых на экспорт минеральных продуктов, а также переориентация потребителей на альтернативные источники энергии увеличат риск снижения цен на нефть.

Кроме того, усиление политико-экономических санкций в отношении России и ужесточение финансово-банковских условий ограничивают доступ к зарубежному капиталу и инвестиционным ресурсам. Такое положение скажется на увеличении скорости «бегства» капитала и одновременно увеличит давление на национальную валюту, снижение курса которой незамедлительно произойдет. Вывоз капитала и снижение объемов инвестирования в развитие внутреннего производства приводит в конечном итоге к сужению предложения товаров и услуг, и на фоне уменьшения конкуренции будет способствовать росту цен. В этих условиях необходимо играть на опережение с целью снижения рисков и важным фактором может стать единая координационная политика государств – членов ЕАЭС, в основе которой должен лежать мониторинг экономической безопасности, включая мониторинг цен, индикаторов пороговых значений, анализ и предложения по снижению рисков экономической безопасности для всех государств-членов.

Рассматривая показатели экспортно-импортных торговых операций во взаимной торговле ЕАЭС в качестве важнейших индикаторов эффективности реализации интеграционных процессов, не стоит забывать и о наличии других показателей – индикаторов экономической безопасности. В отличие от экономической интеграции, информация о которой в части торговых операций публикуется, о социально-экономических тенденциях интеграции практически неизвестно. Показатели индекса потребительских цен мало изучены по странам – членам ЕАЭС и не дают представления о происходящих процессах, не учитывают влияние изменения доходов населения, количества и структуры его потребления. Так, можно лишь констатировать, что значение индекса потребительских цен в ЕАЭС увеличилось к 2015 г. до 112,4%, но уже в 2018 г. снизилось до 104,3% (см. табл. 6). Однако имеющейся информации для серьезного анализа недостаточно.

Для более углубленного анализа требуется учет большего количества показателей, которые бы отражали происходящие процессы в социально-экономической среде. Как правило, повышение цен во многом способствует притоку товаров в розничную торговлю, но

Таблица 6

Индекс потребительских цен (в % к декабрю предыдущего года)

Страны ЕАЭС	2005	2008	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Армения	99,8	105,2	103,2	105,6	104,6	99,9	98,9	102,6	101,8
Беларусь	108,0	113,3	121,8	116,5	116,2	112,0	110,6	104,6	105,6
Казахстан	107,5	109,5	106,0	104,8	107,4	113,6	108,5	107,1	105,3
Кыргызстан	104,9	120,0	107,5	104,0	110,5	103,4	99,5	103,7	100,5
Россия	110,9	113,3	106,6	106,5	111,4	112,9	105,4	102,5	104,3
ЕАЭС	110,1	113,0	107,3	106,8	111,1	112,4	105,7	103,1	104,3

Источник: составлено автором по: Доклад о реализации основных направлений интеграции в рамках Евразийского экономического союза 2018 г. www.eurasiancommission.org/ru.

снижение доходов населения тормозит спрос и его влияние на предложение товаров [3, с. 16]. Для определения и более точного расчета доходов, цен в качестве порогового значения предлагается применять индекс стоимости жизни, который Росстат начал применять с 2012 г. в качестве статистической формы отчета [5, с.129–134]. Индекс стоимости жизни как показатель экономической безопасности ранее не применялся и недостаточно известен в экономической литературе. Основное отличие индекса стоимости жизни состоит в том, что если индекс потребительских цен измеряет отношение стоимости потребительского набора товаров и услуг в ценах настоящего периода к его стоимости в ценах базисного периода, то индекс стоимости жизни предназначен для измерения той же потребительской корзины продовольственных и непродовольственных товаров, но с учетом доходов населения. Этот показатель можно использовать для характеристики благосостояния населения не только стран-членов, но и отдельных городов [5, с. 129–134].

Заключение

Обеспечение экономической безопасности с учетом новых аспектов интеграции и появление новых угроз требуют совершенствования системы управления и корректировки стратегии экономической безопасности. Необходимо противодействие различного рода вызовам, таким как конкурентные угрозы, международные санкции, мешающие развитию стран-членов ЕАЭС и их социально-экономической безопасности [3, с. 16].

В системе мер, включающей стратегические и тактические составляющие повышения экономической безопасности, должны быть использованы новые инструменты и методы государственного управления. Основными целями государственной политики в области интеграции должны стать увеличение активного торгового сальдо, восстановление сбалансированности товарного экспорта и создание благоприятных конкурентных условий для бизнеса [6]. Процессы интеграции являются неизбежным следствием глобализации, и должны быть обеспечены новыми корректировками стратегии экономической безопасности [7].

Цена, как элемент экономических отношений, является квинтэссенцией любых торговых операций и должна не только присутствовать в международных экономических отношениях, но и выступать в качестве аналитико-прогнозного фактора [8]. Для этого необходимо проведение следующих мероприятий:

- проведение координационных работ по регулируемым ценам на товары в рамках союза ЕАЭС;
- использование мониторинга показателей экономической безопасности, включая мониторинг цен, индикаторов пороговых значений;
- проведение систематического анализа и предоставление аналитических предложений по снижению рисков экономической безопасности для всех государств-членов;
- применение показателя индекса стоимости жизни дополнительно к действующему индексу потребительских цен, который будет учитывать благосостояние и платежеспособность населения.

ЛИТЕРАТУРА

1. Евразийская экономическая интеграция – 2017. СПб.: ЦИИ ЕАБР, 2017.
2. Внешняя торговля и предпринимательство России на рубеже XXI века / Под. ред. академика С.А. Ситаряна и др. М.: Наука, 2000.
3. Сенчагов В.К. и др. Оптимизация индикаторов и пороговых уровней в развитии финансово-банковских и ценовых показателей в системе экономической безопасности РФ. М., 2017.
4. Лев М.Ю. Регулирование цен в экономической теории спроса и предложения // Вестник Института экономики Российской академии наук. 2016. № 4. С. 122–134.
5. Лев М.Ю. Стратегические направления реализации государственной ценовой политики: социально-экономический аспект, пути решения, Материалы международной научно-практической конференции: Россия и СНГ: Новые возможности стратегического партнерства, Российская Академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации, Финансово-банковский Совет СНГ / Лев М.Ю. // Сборник научных статей, М.: Издательский дом «Научная библиотека», 2013. С. 129.

6. Ахапкин Н.Ю. и др. Социально-экономические условия перехода к новой модели экономического роста. Сер. Научная мысль. М., 2017.
7. Сенчагов В.К. и др. Роль и оценка финансово-ценовых факторов, обеспечивающих экономическую безопасность при формировании бюджета РФ. М., 2016.
8. Лев М.Ю. Актуальные проблемы государственного регулирования цен в условиях нестабильной экономики. М., 2012.

ABOUT THE AUTOR

Lev Mikhail Yurievich – Candidate of Economic Sciences, Professor, Leading Scientific Associate of the Federal State Budgetary Institution of Science – Institute of Economics of the Russian Academy of Sciences (the RAS), Professor, Department of Economics and Finance, Moscow University of Finance and Law
lew.mih@yandex.ru

ECONOMIC SECURITY AND PRICES IN THE INTEGRATION PROCESS OF EAEU MEMBER COUNTRIES

The article analyzes price indicators, in connection with the impact that they have on economic security during integration processes with the EAEU member countries. The analysis of regulatory documents for countries belonging to the European Union was carried out, according to the lists of regulated prices from the point of view of various documents regulating pricing issues in the countries – members of the EAEU Treaty. Particular attention was paid to the analysis of export and import prices of goods supplied as part of international cooperation. Suggestions have been formulated to optimize the economic security strategy for integrating the economies of the EAEU member countries in terms of the price component.

Keywords: *price integration, economic security, economic security strategy, price monitoring, indicators of economic security in international relations.*

JEL: E31, E64, F02, F52.

МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА

ЮЧЖОН КИМ

аспирант кафедры мировой экономики экономического факультета МГУ
им. М.В. Ломоносова, стажер Дипломатической академии МИД России

П.А. ЯХМЕНЕВ

кандидат экономических наук, руководитель Центра мировой экономики
Дипломатической академии МИД России

О РАСШИРЕНИИ СОТРУДНИЧЕСТВА РЕСПУБЛИКИ КОРЕЯ И РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ В СФЕРЕ ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКИ

В статье представлен сравнительный анализ политики Республики Корея и России в области цифрового экономического развития. Приводятся данные SWOT-анализа, проведенного в целях расширения сотрудничества между двумя странами в цифровую эпоху.

Ключевые слова: *цифровая экономика, цифровой индекс, цифровая политика, экономическое сотрудничество, SWOT-анализ.*

JEL: O53, O57, F50.

DOI: 10.24411/2073-6487-2019-10064

В целях ускорения экономического роста, проведения структурной модернизации и развития регионов Дальнего Востока Россия стремится расширить сотрудничество со странами Азиатско-Тихоокеанского региона (АТР). Республика Корея не только географически соседствует с российским Дальним Востоком, но и является одной из стран-лидеров в области информационно-коммуникационных технологий (ИКТ). В 2008 г. двусторонние отношения достигли уровня стратегического партнерства, а в 2009 г. для обсуждения путей укрепления экономического сотрудничества между двумя странами были созданы советы по экономической политике. В 2018 г. в ходе визита Президента Республики Корея Мун Чжэ Ина в Москву было принято совместное заяв-

ление двух стран, предусматривающее расширение экономического взаимодействия, включая развитие связей в области ИКТ. В настоящее время интересы к сотрудничеству реализуются в рамках «Новой северной политики» в Республике Корея и восточной стратегии в России.

Цифровая экономика в Республике Корея

Масштабы цифровой экономики в Республике Корея за последнее десятилетие быстро растут. В стране в настоящее время более 450 стартапов, привлекающих значительные инвестиции, прежде всего в частный сектор. Стартапы O2O (Online to Offline) превратились в своего рода «единорога», корпоративная стоимость которого достигла более 1 млрд долл. США в течение десяти лет после их создания. Можно также выделить стартапы «Ваemine» (управляет приложением для доставки заказов еды), «Yanolja» (связывает проживание и игровое место), «Socar» (предоставляет услуги по прокату автомобилей) и мобильный маркет «Market Kurly». Их продажи зафиксированы на уровне 100 млрд вон (около 8,8 млн долл. США) [1]. География бизнеса данных компаний расширяется и ныне охватывает Японию, Малайзию, Вьетнам, Таиланд и другие страны Юго-Восточной Азии.

В 2018 г. Международный институт управленческого развития (International Institute for Management Development, IMD) представил рейтинги цифровой конкурентоспособности 63 стран по трем направлениям: знания, технологии и готовность к будущему. Республика Корея в нем заняла 14-е место, что значительно лучше по сравнению с 21-м местом в 2014 г. (см. табл. 1). При этом по расходам на НИОКР (научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы, research and development, R&D) и по достижениям в области высшего образования Республика Корея заняла 2 и 3-е места соответственно и 5-е место среди высокотехнологичных патентных грантов. В технологическом сегменте (рамка технологий) страна заняла 2-е место. В частности, скорость широкополосного Интернета является самой быстрой в мире, а по числу абонентов мобильной широкополосной связи Корея на пятом месте. По направлению «готовность к будущему» (адаптивные установки) Республика Корея переместилась с 11-го места в 2014 г. на 3-е в 2018 г.. По показателям «электронное участие» и «Интернет-торговля» страна занимает 4-е место, «электронное правительство» – 3-е место. Все это свидетельствует о высоком качестве Интернет-среды в Республике Корея. Вместе с тем, согласно рейтингу IMD, отмечается низкая доля женщин-исследователей, что говорит о гендерном неравенстве в данной сфере. Получены невысокие оценки по разделам международных потоков студентов, иностранных высококвалифицированных кадров, иммиграционных законов и зарубежного опыта.

Эти оценки показывают, что в Республике Корея ощущается потребность в расширении зарубежного обмена и международного сотрудничества.

Таблица 1

**Рейтинги цифровой конкурентоспособности Республики Корея
2014–2018 гг.**

	2014	2015	2016	2017	2018
Общий	21	18	17	19	14
Знания	12	13	15	14	11
талант	21	23	27	25	26
образование и тренинги	12	10	14	13	8
научная концентрация	9	9	8	9	7
Технологии	18	16	13	17	17
нормативные рамки	29	23	28	28	27
капитал	30	32	35	41	44
рамка технологии	3	2	2	2	2
Готовность к будущему	25	24	25	24	17
адаптивные установки	11	8	8	10	3
активность бизнеса	43	38	43	48	47
ИТ-интеграция	21	17	21	23	20

Источник: IMD WORLD DIGITAL COMPETITIVENESS RANKING 2018 // IMD WORLD COMPETITIVENESS CENTER, 2018. Pp. 104–105. www.imd.org/wcc/world-competitiveness-center-rankings/world-competitiveness-ranking-2018 (дата обращения: 11.03.2019).

Для оценки уровня развития страны в эпоху цифровой экономики важно иметь объективную картину состояния ИКТ, составленную с помощью системы показателей. В качестве базового показателя во многих исследованиях, анализирующих уровень развития цифровой экономики, используется Индекс развития ИКТ. По оценке Международного союза электросвязи, он позволяет всесторонне охарактеризовать доступность, использование (практику) и навыки использования (умение) современных технологий. В 2017 г. по данному индексу Республика Корея, получив 8,85 балла (см. табл. 2), находилась на 2-м месте среди 167 стран, уступая только Исландии. При этом показатели субиндексов, за исключением показателя «международная пропускная способность Интернета», были выше мирового уровня.

Таблица 2

Индекс развития ИКТ в Республике Корея

	Республика Корея	Мир
Индекс развития ИКТ (Рейтинг 2017)	2	–
Индекс развития ИКТ (Оценка 2017)	8,85	5,11
Доступность	8,85	5,59
число абонентов фиксированной телефонной связи на 100 жителей	56,1	13,57
число абонентов мобильной сотовой связи на 100 жителей	122,65	101,53
международная пропускная способность Интернета на пользователя Интернета (бит/с)	54252,22	74464,0
доля домашних хозяйств с компьютером	75,29	46,61
доля домашних хозяйств, имеющих доступ к Интернету	99,19	51,46
Использование	8,71	4,26
доля лиц, пользующихся Интернетом	92,72	45,91
число абонентов фиксированной (проводной) широкополосной связи на 100 жителей	41,13	12,39
число абонентов активной подвижной широкополосной связи на 100 жителей	111,48	52,23
Умение	9,15	5,85
средняя продолжительность обучения	12,2	8,52
доля валового охвата населения средним образованием	97,73	84,0
доля валового охвата населения высшим образованием	95,35	38,69

Источник: ICT Development Index 2017. www.itu.int/net4/ITU-D/idi/2017 (дата обращения: 11.03.2019).

ОЭСР раз в два года публикует доклады «Перспективы цифровой экономики (Digital Economy Outlook)». В 2017 г. организация представила специальный выпуск по Республике Корея как дополнение к периодическим докладам [2]. Он посвящен анализу отрасли ИКТ. Согласно докладу, мощный сектор ИКТ становится движущей силой экономических инноваций в стране. Но в докладе при этом подчеркивается, что, несмотря на лидерство Республики Корея в цифровой экономике в настоящее время, в будущем более важное значение будет иметь государственная политика, а не технологии. Однако в отличие от ряда других стран, занимающих первые строчки цифровых рейтингов, у Республики Корея до сих пор нет генеральной стратегии (Grand Strategy) по данному направлению.

В настоящее время корейское правительство активно содействует инновационному росту. Выбрано восемь крупных проектов, включая ИКТ, интеллектуальную фабрику, интеллектуальную ферму и финтех. В 2018 г. на национальном уровне были выбраны стратегические инвестиционные направления для поддержки отраслей экономики, которые будут основой инновационного роста, в том числе «большие данные» и блокчейн. На их финансирование, согласно инвестиционному плану, выделено 5 трлн вон (4,4 млрд долл. США) [3].

В феврале 2019 г. состоялось совещание по стратегии инновационного роста, а также обсуждение стратегического плана активизации 5G и инновационного плана развития инфраструктуры финансовых расчетов. В марте того же года в Республике Корея впервые в мировой практике начата подготовка стратегии коммерциализации 5G. Принимаются меры по созданию соответствующей системы для полного открытия и использования существующей закрытой сети финансовых расчетов [4]. Согласно «Азиатскому банковскому отчету в эпоху цифровых потребителей (Asia Banking in the Digital Consumer Era)», опубликованному McKinsey в 2018 г., коэффициент использования Интернет-банкинга в Республике Корея составил 99% (самый высокий уровень среди 15 азиатских стран). Это означает, что финтех используется как часть повседневной жизни [5]. Республика Корея в 2019 г. увеличила на 13% по сравнению с предыдущим годом объем средств для инновационного роста (до 53 трлн вон, или около 47 млрд долл. США) и планирует их наращивать, поддерживая при этом зарубежную экспансию [5]. Ожидается, что цифровая экономика в Республике Корея и далее будет расти высокими темпами.

Цифровая экономика в Российской Федерации

Цифровая экономика России отличается от корейской и развивается на основе активной политики и поддержки со стороны правительства. Россия продвигает политику внедрения цифровых технологий в качестве одной из национальных задач. В 2018 г. Министерство связи и массовых коммуникаций преобразовано в Министерство цифрового развития связи и массовых коммуникаций Российской Федерации. На Петербургском международном экономическом форуме (ПМЭФ) в 2018 г. президент России В. Путин заявил, что Россия активно занимается оцифровкой экономики в целом и разрабатывает специальную льготную систему по созданию благоприятных условий для цифрового экономического роста [6].

По рейтингу цифровой конкурентоспособности Россия в 2017 г. занимала 40-е место среди 63 стран. При этом по показателям «образование и тренинги» страна находилась на 12-м месте, «научная кон-

центрация» – на 23-м, «публикаций НИОКР» – на 6-м, «женщины с учеными степенями» и «женщины с высшим образованием» соответственно на 3-м и 8-м местах. Однако по большинству других показателей страна остается на невысоких позициях. Уровень капитала в России очень низкий (58-е место), что обусловлено не только высоким уровнем инвестиционного риска (57-е место), но и слабостью венчурного капитала, банковских и финансовых услуг (55 и 53-е места соответственно) (см. табл. 3). Требуется совершенствования работа по направлению «готовность к будущему». Страна занимает лишь 58-е место по показателю «использование больших данных и аналитики».

Таблица 3

Рейтинги цифровой конкурентоспособности Российской Федерации

	2014	2015	2016	2017	2018
Общий	42	41	40	42	40
Знания	30	27	28	24	24
талант	44	36	37	35	40
образование и тренинги	29	19	17	14	12
научная концентрация	24	23	26	25	23
Технологии	41	44	47	44	43
нормативные рамки	36	36	36	36	38
капитал	52	56	57	57	58
рамка технологии	43	41	35	37	38
Готовность к будущему	52	55	53	52	51
адаптивные установки	34	42	40	44	39
активность бизнеса	60	61	61	59	62
IT-интеграция	41	42	39	43	43

Источник: IMD WORLD DIGITAL COMPETITIVENESS RANKING 2018 // IMD WORLD COMPETITIVENESS CENTER. 2018. Pp. 104–105. www.imd.org/wcc/world-competitiveness-center-rankings/world-digital-competitiveness-rankings-2018 (дата обращения: 11.03.2019).

По индексу развития ИКТ Россия опустилась с 43-го в 2016 г. на 45-е место в 2017 г. При этом число абонентов мобильной сотовой связи на 100 жителей в России намного выше, чем в Республике Корея и в целом по миру. В России еще в 2006 г. приходилось более одного мобильного телефона на человека – в Республике Корея такой уровень был достигнут только через три года [7, с. 40]. И в целом большинство субиндексов развития ИКТ в России находятся на более высоком уровне, чем в среднем по миру (см. табл. 4).

Индекс развития ИКТ в Российской Федерации

	РФ	Мир
Индекс развития ИКТ (Рейтинг 2017)	45	–
Индекс развития ИКТ (Оценка 2017)	7,07	5,11
Доступность	7,23	5,59
число абонентов фиксированной телефонной связи на 100 жителей	22,77	13,57
число абонентов мобильной сотовой связи на 100 жителей	163,26	101,53
международная пропускная способность Интернета на пользователя Интернета (бит/с)	51888,05	74464,0
доля домашних хозяйств с компьютером	74,31	46,61
доля домашних хозяйств, имеющих доступ к Интернету	74,82	51,46
Использование	6,13	4,26
Доля лиц, пользующихся Интернетом	76,41	45,91
число абонентов фиксированной (проводной) широкополосной связи на 100 жителей	19,47	12,39
число абонентов активной подвижной широкополосной связи на 100 жителей	75,03	52,23
Умение	8,62	5,85
Средняя продолжительность обучения	12,00	8,52
доля валового охвата населения средним образованием	100,59	84,0
доля валового охвата населения высшим образованием	78,65	38,69

Источник: ICT Development Index 2017. www.itu.int/net4/ITU-D/idi/2017 (дата обращения: 11.03.2019).

В 2017 г. в Российской Федерации была образована автономная некоммерческая организация «Цифровая экономика». Организация следит за составом и исполнением утвержденных программ и выступает в качестве платформы для диалога между правительством и бизнесом, в т. ч. по линии компаний Яндекс, Mail.Ru Group, Rambler&Co, Ростех, Росатом, Сбербанк, Ростелеком, фонда «Сколково» и Агентства стратегических инициатив [8]. В 2019 г. был открыт сайт национальной программы «Цифровая экономика Российской Федерации»

и размещена информация о системе управления ее реализацией¹. Планируется расширять возможности сайта в части предоставления административных услуг для корпораций и населения, онлайн информации.

В соответствии с поручением премьер-министра Д. Медведева в 2018 г. выделено около 3 млрд руб. на развитие цифровой экономики. Эти средства будут использоваться для финансирования не только Центра исследований ИТ-инфраструктуры и технологий и содействия информационной безопасности в России [9], но и в рамках национальных цифровых программ «Информационное общество (2011–2020 годы)», «Экономическое развитие и инновационная экономика», «Развитие транспортной системы», «Развитие электронной и радиоэлектронной промышленности на 2013–2025 годы» [10].

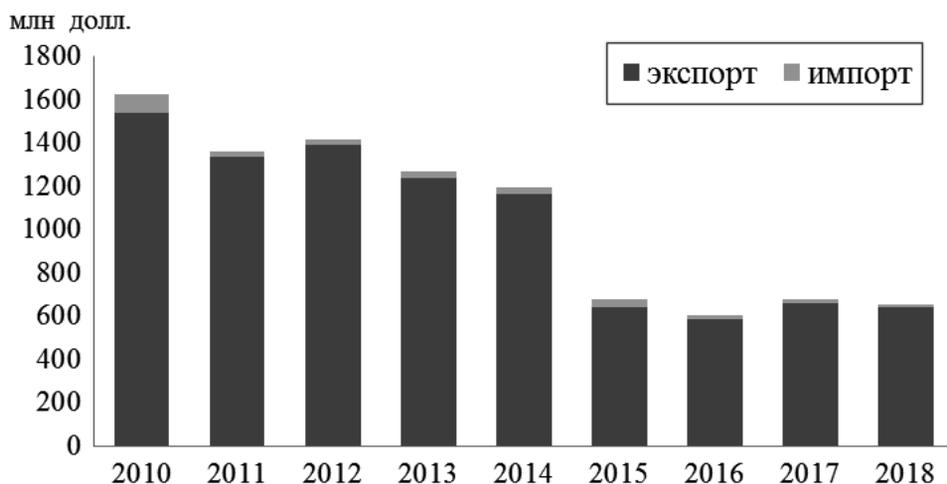
В 2018 г. Правительство Российской Федерации отобрало первые 15 компаний, которым в рамках Национальной технологической инициативы (НТИ) будет оказана поддержка по выходу и закреплению на азиатских рынках их экспортных технологий и услуг, приобретающих черты цифровых продуктов. Речь идет о восьми «цифровых предприятиях», занимающихся развитием искусственного интеллекта, о трех – «Большими данными» и о четырех – «Интернет вещей» [11].

В 2018 г. крупные российские компании (Газпромбанк, Мегафон, Ростех и USM Group) создали совместное предприятие под названием МФ Технологии. Они планируют развивать блокчейн с акцентом на разработку цифровых финансовых решений [12]. Кроме того, в России с 2017 г. проводится конференция «Цифровое предприятие», на площадке которой организован активный обмен опытом между частными компаниями различных секторов экономики и государственными структурами по вопросам развития цифровой экономики и корпоративных стратегий в данной сфере.

Корейско-российские торговые отношения и состояние сотрудничества в цифровой экономике

В 2018 г. общий объем торговли в секторе ИКТ Республики Корея с Россией составил 654 млн. долл. США, причем доля экспорта составила 97,4% (см. рис. 1). В последние годы наблюдается резкое сокращение объемов данной торговли по сравнению с 2010 г., когда они достигли 1 535 млн долл. США. Импорт ИКТ из Российской Федерации резко упал – с 89 млн долл. в 2010 г. до 17 млн долл. США в 2018 г. – и продолжает сокращаться.

¹ Цифровая экономика 2024. digital.ac.gov.ru.



Источник: составлено авторами по данным ежемесячной статистики импорта и экспорта ИКТ Корейской статистической информационной службы (KOSIS).

Рис. 1. Товарооборот Республики Корея в сфере ИКТ.

Корейский экспорт ИКТ в Россию подразделяется на электронные компоненты, компьютеры и периферийные устройства, устройства связи и вещания, видео и звуковые устройства, информационно-коммуникационные прикладные устройства (см. табл. 5). Несмотря на сокращение экспорта, доля информационно-коммуникационных прикладных устройств, включая бытовые электроприборы, оргтехнику, медицинские приборы, контрольно-измерительные аналитические приборы и электроприборы, выросла с 33% в 2010 г. до 53% от общего объема экспорта ИКТ. При этом доля бытовых электроприборов, на которые в начале 2010 г. приходилось более половины экспорта информационно-коммуникационных прикладных устройств, неуклонно снижалась и упала к 2018 г. до 21%. В то же время доли медицинских приборов и электроприборов увеличились на 21 и 45% соответственно.

В рамках стратегического взаимодействия двух стран в дополнение к принятому в июне 2018 г. совместному заявлению о сотрудничестве в области ИКТ в настоящее время согласованы решения о цифровом сотрудничестве в области медицины (создание цифровой платформы здравоохранения, предоставление дистанционного медицинского обслуживания и т. п.). Был заключен меморандум о взаимопонимании в вопросе создания российско-корейской инновационной платформы для четвертой промышленной революции с целью формирования нового бизнеса путем объединения российских и корейских ИКТ и построения инновационной экосистемы. Также предусматривается активизация взаимодействия по техническому сотрудничеству, прове-

**Экспортные товары ИКТ Республики Корея в Россию, 2010–2018 гг.,
млн долл.**

	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Экспорт ИКТ	1535	1337	1390	1236	1160	641	587	658	637
электронные компоненты	231	103	130	96	69	66	67	117	141
компьютеры и периферийные устройства	58	85	100	78	46	31	42	68	61
устройства связи и вещания	386	235	279	120	157	68	38	63	50
видео- и звуковые устройства	354	285	287	346	404	173	127	59	49
информационно-коммуникационные прикладные устройства	506	630	593	516	484	302	314	351	337

Источник: составлено авторами по данным ежемесячной статистики импорта и экспорта ИКТ Корейской статистической информационной службы (KOSIS).

дение совместных НИОКР, осуществление экспертных обменов, сотрудничество с венчурными компаниями в целях развития деятельности стартапов и совместных предприятий, поддержка малых и средних предприятий, содействие их выходу на международные рынки [13].

SWOT-анализ корейско-российского цифрового экономического сотрудничества

Исходя из объективных показателей и условий цифрового экономического сотрудничества России с Республикой Корея, можно выделить его сильные и слабые стороны, возможности и угрозы (см. рис. 2). К числу позитивных российских внутренних факторов следует отнести высокие уровни развития образования и подготовки кадров, доли публикаций НИОКР, цифровой безопасности [14]. В перспективе ожидается расширение внутреннего рынка, сохранение большого количества мобильных пользователей. Российская Федерация также имеет сравнительные преимущества по программному обеспечению. Правительство Российской Федерации проводит активную политику в сфере цифрового экономического развития, оказывает поддержку его субъектам. Однако объемы российского капитала, уровень использования технологий, банковских и финансовых услуг остаются незна-

чительными, невысока и международная экономическая их конкурентоспособность.

К внешним факторам, определяющим политику цифровизации в России, относят трудности, связанные с введением экономических санкций, и последствия глобального экономического спада [15]. В целях снижения зависимости экономики страны от европейского рынка и изменения существующей экономической структуры Российская Федерация стремится расширять свое сотрудничество со странами АТР [16]. Ожидается, что такая политика позволит добиться снижения негативных последствий политического и экономического давления на страну, а также подстегнуть развитие регионов российского Дальнего Востока.



Источник: составлено авторами.

Рис. 2. SWOT-анализ корейско-российского экономического сотрудничества в сфере цифровых технологий.

S-O Стратегии. Представляется своевременным дальнейший поиск путей расширения сотрудничества двух стран. Республика Корея не имеет исторических территориальных споров с Россией и поддерживает дружественные отношения с Москвой. Республика Корея является высокоразвитой страной с прикладными технологиями, связанными с коммерциализацией 5G и четвертой промышленной революцией, а Россия обладает рядом оригинальных технологий, которые разрабатывались еще в советский период ее истории, значительным кадровым

и научным потенциалом [17]. Необходимо разработать проект взаимодополняющего технического и технологического сотрудничества между двумя странами, в том числе в медицинской и финансовой сферах, в интересах общего цифрового развития.

W-O Стратегии. Важно расширять сотрудничество между технологическими предприятиями, учитывая, что частный сектор лидирует в цифровой экономике Республики Корея. Российские компании могут не только проводить бенчмаркинг корейских компаний с приоритетом использования прикладных технологий, но и непосредственно участвовать в разработках аппаратного оборудования. Для этого необходимо создание благоприятной среды для обмена стартапами и венчурными компаниями. Сотрудничество между компаниями важно в разных сферах, включая финтех. Россия, имеющая низкий уровень капитала, могла бы стремиться привлечь инвестиции корейских компаний или создавать совместные предприятия. Усилия следует направить и на улучшение цифровой инфраструктуры, что поможет сокращению существующих региональных разрывов [18].

S-T Стратегии. В связи с замедлением темпов роста мировой экономики представляется востребованным поиск новых долгосрочных направлений стабильного сотрудничества Российской Федерации со странами Северо-Восточной Азии, включая Республику Корея. К возможным направлениям такого сотрудничества можно, например, отнести формирование зоны свободной торговли с Россией и ЕАЭС. В настоящее время правительства России и Республики Корея обсуждают данный вопрос. Актуальным также является вопрос создания совместного научно-исследовательского института цифровой экономики с активной поддержкой правительствами России и Республики Корея.

Выводы

В настоящее время отмечается стремление Республики Корея к расширению международных обменов и сотрудничества в сфере цифровой экономики. На саммите Азиатско-Тихоокеанского экономического сотрудничества Сеул предложил создать Фонд цифровых инноваций. При этом ожидается, что усилия правительства Республики Корея в вопросах расширения информатизации общества и цифровизации экономики будут активизироваться.

Наступательная государственная политика Российской Федерации в области информационно-коммуникационных технологий, вовлечение в цифровую экономику частного сектора способны в ближайшем будущем оказать существенное влияние на ускорение темпов развития страны. Согласно докладу Всемирного банка «Конкуренция в циф-

ровую эпоху: стратегические вызовы для Российской Федерации», уже сейчас Россия обладает необходимой инфраструктурой для цифровых рывков (широкополосная связь, кибербезопасность, электронное правительство, финтех и др.) [19]. Страна также занимает сильные позиции в сфере блокчейн-технологий, квантовых вычислений и коммуникаций, конвергентных технологий на стыке ИТ и традиционной индустрии, имеет весомые разработки в области искусственного интеллекта.

Все это создает предпосылки для наращивания сотрудничества Республики Корея и Российской Федерации в сфере цифровой экономики, восстановления объемов торговли ИКТ, резко сократившихся в последнее время, преодоления разрыва между странами в цифровом развитии. Важным направлением такого сотрудничества может выступать расширение взаимодействия двух стран в рамках реализации инновационных и цифровых стратегий (программ). В Республике Корея это стратегии «Умная Корея» и «Гига Корея», а в России – национальная программа «Цифровая экономика Российской Федерации». Перспективным направлением взаимодействия Республики Корея и Российской Федерации в сфере цифровой экономики видится совместная работа над реализацией инициативы «9 мостов», включающей отношения в таких областях, как природный газ, железные дороги, морские порты, электричество, арктические судоходные маршруты, судостроение, труд, сельское хозяйство и рыболовство.

ЛИТЕРАТУРА

1. *KimKyoungjin*. Leap growth of domestic digital economy in spite of regulations, company «Nation of Delibery» sales 3 trillion won. JoongAngIlbo. 18.01.2019. news.joins.com/article/23302080 (дата обращения: 11.03.2019) (на корейском языке).
2. OECD Digital Economy Outlook 2017: SPOTLIGHT ON KOREA. OECD. www.oecd.org/korea/digital-economy-outlook-2017-korea.pdf (дата обращения: 14.03.2019) (на корейском языке).
3. Announcement of Investment Strategy for Innovation Growth. Ministry of Economy and Finance. Republic of Korea. Press Releases. 13.08.2018. www.moef.go.kr/nw/nes/detailNesDtaView.do?searchBbsId1=MOSFBBS_00000000028&searchNttId1=MOSF_00000000018582&menuNo=4010100 (дата обращения: 14.03.2019) (на корейском языке).
4. The 2nd Innovation Growth Strategy Meeting (5G Activation Strategic Plan), Ministry of Culture, Sports and Tourism. Republic of Korea. Korea Policy Briefing. 20.02.2019. www.korea.kr/news/pressReleaseView.do?newsId=156318120&call_from=naver_news (дата обращения: 14.03.2019) (на корейском яз.).
5. 53 trillion won policy funds are poured into innovation growth. Digitaltimes. 13.03.2019. www.dt.co.kr/contents.html?article_no=2019031402100558038001&ref=naver (дата обращения: 15.03.2019) (на корейском языке).

6. Russia Developing Friendly Environment for Digital Economy Growth – Putin. Sputnik. 26.05.2018. sputniknews.com/business/201805261064830491-russia-digital-economy-development-putin (дата обращения: 18.06.2018).
7. *Kim Hakki*. The potential of the ICT market in Russia and cooperation strategy // KIET Industry economy. 2012. Vol. 04. P. 38–48. (на корейском яз.)
8. «Яндекс», Сбербанки «Ростелеком» будут реализовывать программу «Цифровая экономика», Коммерсантъ. 15.08.2017. www.kommersant.ru/doc/3384840 (дата обращения: 24.03.2019).
9. Russia earmarks \$53 million to develop digital economy. Financial Express. 01.04.2018. www.financialexpress.com/world-news/russia-earmarks-53million-to-develop-digital-economy/1117297 (дата обращения: 24.03.2019).
10. Russia Moves to Fund Digital Economy in Five Sectors. Russia Briefing. 02.04.2018. www.russia-briefing.com/news/russia-moves-fund-digital-economy-five-sectors.html (дата обращения: 24.03.2019).
11. 15 компаний прошли отбор в Экспортный акселератор НТИ. ИНТЕРФАКС. 19.11.2018. academia.interfax.ru/ru/events/articles/2019 (дата обращения: 25.03.2019).
12. Russian Gov't, Corporate Giants Form Joint Venture to Develop in Blockchain, IoT. Cointelegraph. 12.06.2018. cointelegraph.com/news/russian-gov-t-corporate-giants-form-joint-venture-to-develop-in-blockchain-iot (дата обращения: 25.03.2019).
13. Strengthening cooperation in science technology, ICT, and innovation with Russia. Ministry of Science and ICT. Republic of Korea. Press Releases. 25.06.2018. www.msit.go.kr/web/msipContents/contentsView.do?cateId=mssw311&artId=1387037 (дата обращения: 03.04.2019) (на корейском языке).
14. *Аникин В.И., Абдеев Р.Ф., Сурма И.В.* Философские аспекты цифровой цивилизации и современные проблемы управления в ракурсе глобальной безопасности // Вопросы безопасности. 2017. № 2. С. 44–54.
15. *Мировая политика в фокусе современности. Монография. / В.И. Аникин и др. Под ред. М.А. Неймарка. М.: Дашков и К. Дипломатическая академия МИД России, 2019. (2-е издание).*
16. *Хохлов А.В., Яхменев П.А.* Перспективы развития механизма «Единого окна» в Азиатско-Тихоокеанском регионе // В сборнике: Научные записки молодых политологов и экономистов. 2017. С. 44–50.
17. *Гейвандова М.Я., Яхменев П.А.* Система безбумажной торговли. Новые тренды // В сборнике: Научные записки молодых политологов и экономистов. М.: Дипломатическая академия МИД РФ, 2018. С. 252–266.
18. *Яхменев П.А.* Страны Азиатско-Тихоокеанского региона: опыт формирования деловой среды (в аспектах цифровой экономики) // В книге: Евразийское пространство сегодня / Коллективная монография. М.: Дипломатическая академия МИД РФ, 2018. С. 151–161.
19. Конкуренция в цифровую эпоху: стратегические вызовы для Российской Федерации. Всемирный банк. openknowledge.worldbank.org/bitstream/handle/10986/30584/AUS0000158-RU.pdf?sequence=4&isAllowed=y (дата обращения: 03.05.2019).

ABOUT THE AUTHOR

Yujeong Kim – Graduate Student at the Department of World Economy of the Faculty of Economics of the Moscow State University Named after M.V. Lomonosov, Researcher Intern at the Diplomatic Academy of the Ministry of Foreign Affairs of the Russian Federation, Moscow, Russia
yujeongkorea@gmail.com

Yakhmenev Peter Alexandrovich – Candidate of Economic Sciences, Head of the World Economy Center, Diplomatic Academy of the Ministry of Foreign Affairs of the Russian Federation Moscow, Russia
petery@mail.ru

ON THE EXPANSION OF COOPERATION BETWEEN THE REPUBLIC OF KOREA AND THE RUSSIAN FEDERATION IN THE FIELD OF THE DIGITAL ECONOMY

The article presents a comparative analysis of the policies of the Republic of Korea and Russia in the field of digital economic development. The data of a SWOT, analysis, conducted in order to expand cooperation between the two countries in the digital era, are presented.

Keywords: *digital economy, digital index, digital policy, economic cooperation, SWOT analysis.*

JEL: O53, O57, F50.

Р.А. ЕПИХИНА

младший научный сотрудник экономического факультета
МГУ им. М.В. Ломоносова

ВЕТРОЭНЕРГЕТИКА В КИТАЕ: ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ И РОЛЬ РЫНКА В ИХ РЕШЕНИИ

Статья посвящена вопросам развития ветроэнергетики в Китае. Рассмотрены технико-технологические ограничения эксплуатации, раскрыты проблемы фрагментарности системы принятия решений при планировании строительства объектов генерации и их подключения к сетям, проанализированы экономические и административные барьеры, а также особенности нормативно-правовой базы, негативно сказывающиеся на развитии отрасли. Показано, какие новые рыночные механизмы позволяют решать указанные проблемы.

Ключевые слова: возобновляемые источники энергии, ветроэнергетика, энергетическая политика, рынок электрической энергии, Китай.

JEL: L94, Q42, Q48.

DOI: 10.24411/2073-6487-2019-10065

С начала XXI в. на фоне ухудшения экологической ситуации и актуализации проблемы глобального потепления многие страны стали постепенно отказываться от традиционных способов производства электрической энергии, сопряженных с загрязнением окружающей среды. С 2007 по 2018 г. доля возобновляемых источников энергии (ВИЭ) в глобальной структуре генерации возросла с 2,3 до 9,3% соответственно¹.

Значительный вклад в процесс глобального энергетического перехода внесла КНР, в том числе за счет масштабного развития ветроэнергетики. Китай обладает достаточно богатым техническим и экономическим потенциалом ветрогенерации [3]. По состоянию на конец 2018 г. он является мировым лидером² по суммарной установленной

¹ BP Statistical Review of World Energy 2019. www.bp.com/content/dam/bp/business-sites/en/global/corporate/pdfs/energy-economics/statistical-review/bp-stats-review-2019-full-report.pdf (дата обращения: 15.06.2019).

² Wind Power Capacity Worldwide Reaches 597 GW, 50,1 GW added in 2018. wwindea.org/blog/2019/02/25/wind-power-capacity-worldwide-reaches-600-gw-539-gw-added-

мощности ветроэлектростанций (ВЭС)³. По данным Государственного энергетического управления КНР (ГЭУ КНР), за год к сетям были подключены 21 ГВт новых ВЭС, а их суммарная установленная мощность достигла 184,26 ГВт⁴. В соответствии с целями развития, установленными на период 13-й пятилетки (2016–2020 гг.), к 2020 г. этот показатель должен превысить 210 ГВт⁵.

Успехи в сфере ветроэнергетики стали возможны благодаря целому ряду факторов, в числе которых реализация государственной политики в области развития альтернативной энергетики, рост конкуренции в сфере производства оборудования и снижение издержек, создание соответствующей законодательной базы, развитие системы регулирования, налогового стимулирования и субсидирования ВИЭ, формирование крупных ветропарков, а также становление распределенной энергетики.

Вместе с тем в Китае на фоне крупных инвестиций в строительство новых ветроэлектростанций эффективность их эксплуатации существенно уступает аналогам в развитых странах. В период с 2006 по 2013 г. китайские ВЭС фактически работали только на 37–45% своего технического потенциала, в то время как в США аналогичные установки были задействованы на 54–61% [3]. В результате производство электричества на единицу установленной мощности в КНР было существенно ниже, чем в США и ЕС.

Кроме того, в Китае отмечаются многочисленные и различающиеся по своей природе ограничения в эксплуатации⁶ введенных в строй мощностей ветрогенерации. В среднем по стране в 2018 г. 7% генерации ВЭС (27,7 ТВт·ч) остались невостребованными энергосистемой. (Для

in-2018 (дата обращения: 06.03.2019).

³ Всемирная ассоциация ветроэнергетики приводит более высокие показатели (более 200 ГВт установленных мощностей ВЭС) по сравнению с китайской статистикой, которая учитывает только «подключенные к сетям» ВЭС. (2018 nian fengdian bingwang yunxing qingkuang [Operation of Grid-Connected Wind Power Plants in 2018 (in Chin.)]. www.cec.org.cn/yaowenkuaidi/2019-01-29/188549.html (дата обращения: 06.03.2019).

⁴ Объем генерации по итогам 2018 г. составил 366 ТВт·ч. Доля ветра в структуре производства электроэнергии в Китае составила 5,23%. (Guojia nengyuanju fabu 2018 nian quanguo dianli gongye tongji shuju [National Energy Administration Releases the 2018 National Electricity Industry Statistics (in Chin.)]. www.nea.gov.cn/2019-01/18/c_137754977.htm (дата обращения: 06.03.2019).

⁵ Fengdian fazhan “shisan wu” guihua [13th Five-Year Plan of Wind Power Development (in Chin.)]. www.nea.gov.cn/135867633_14804706797341n.pdf (дата обращения: 27.03.2019).

⁶ В крупном масштабе проблема впервые была отмечена в 2009 г. в автономном регионе Внутренняя Монголия, а к 2010 г. распространилась на всю страну [9, р. 165]. При этом ограничения по интеграции в энергосистему применяются не только к ВЭС, но и к другим видам возобновляемых источников энергии.

сравнения: в мировой практике допустимым считается уровень от 1 до 3% потенциального объема генерации) [1]. Наиболее высокие показатели были отмечены в северо-западных, северных и северо-восточных провинциях КНР⁷ – лидерах по потенциалу ветрогенерации и установленной мощности ветряных установок⁸. Все эти обстоятельства сдерживают раскрытие полного потенциала ветроэнергетики в Китае и снижают эффективность эксплуатации имеющихся мощностей.

Технико-технологические ограничения развития ветроэнергетики

Важными барьерами в развитии ветроэнергетики являются такие технико-технологические факторы, как неоптимальный выбор турбины и места установки, а также высота ветрогенерирующей установки [3]. Кроме того, из-за колебаний объемов генерации на объектах альтернативной энергетики, успех интеграции ВЭС в энергосистему также связан с возможностью хранения энергии. В Китае мощности промышленных батарей, используемых для сохранения и последующей поставки сбереженной электроэнергии в сеть, недостаточны для снижения рисков растраты энергии ВИЭ в случае отсутствия спроса. Так, первый крупный проект хранения электроэнергии на базе батарей был одобрен только в декабре 2018 г. Планируется, что он будет запущен в строй в 2019 г. Что касается гидроаккумуляционных электростанций (ГАЭС), которые традиционно используются как инструмент накопления электроэнергии, то по состоянию на начало 2019 г. не существует ни одной функционирующей ГАЭС в северо-западном Китае, что связано с бедными водными ресурсами в этом регионе страны⁹.

Среди значимых технологических факторов можно также выделить недостаточное развитие сетевой инфраструктуры при масштабном строительстве ветроэлектростанций. Актуальность этой проблемы обусловлена несколькими важными обстоятельствами.

⁷ 2018 nian fengdian bingwang yunxing qingkuang [Operation of Grid-Connected Wind Power Plants in 2018 (in Chin.)]. www.cec.org.cn/yaowenkuaidi/2019-01-29/188549.html (дата обращения: 06.03.2019).

⁸ Наиболее богатые ресурсы ветрогенерации сосредоточены в пров. Ганьсу и Синьцзян-Уйгурском автономном районе на северо-западе КНР, северо-восточных провинциях Хэйлунцзян, Цзилинь и Ляонин, а также пров. Хэбэй и автономном районе Внутренняя Монголия на севере страны [4, p. 477].

⁹ В настоящее время 2 ГАЭС находятся в стадии строительства в Синьцзян-Уйгурском АР. Планируемые сроки сдачи в эксплуатацию – 2021 и 2025 г. (Pumped Storage Tracking Tool. www.hydropower.org/hydropower-pumped-storage-tool (дата обращения: 06.03.2019).

Во-первых, энергетические ресурсы в Китае распределены по территории неравномерно и удалены от основных центров потребления. Так, наибольшие запасы энергии ветра и крупнейшая установленная мощность ВЭС в Китае сосредоточены в отдаленных северных и западных провинциях. Они характеризуются низкой плотностью населения, невысокими показателями экономического развития и потребления электричества в целом. При этом основные центры потребления электроэнергии в Китае находятся в промышленно развитых приморских провинциях на востоке и юге страны. В связи с этим строительство ЛЭП высокого и сверхвысокого напряжения с большой пропускной способностью было и остается важным условием развития альтернативной энергетики в целом, и ветроэнергетики в частности. Тем не менее до середины 2010-х годов ввод в строй сетевой инфраструктуры существенно отставал от реализации проектов в сфере ветрогенерации. В результате не все ВЭС были подключены к сетям.

Во-вторых, исторически электрические сети в Китае создавались прежде всего для передачи энергии с крупных, главным образом угольных электростанций, обеспечивающих базовую нагрузку. Старые технологии не предусматривали подключение к сетям большого количества возобновляемых источников энергии с непостоянной генерацией и передачи энергии через всю страну. Кроме того, исторически в Китае не существовало единой энергосистемы, объединяющей все регионы страны, а структура генерации, в основе которой были угольные ТЭС, не позволяла быстро менять объемы производства электроэнергии и эффективно регулировать пики в сетях. Задачи развития «чистой энергетики» и создания «умной и сильной электрической сети» – гибкой системы, сочетающей в себе элементы *smartgrid* с ЛЭП сверхвысокого напряжения – актуализировались только в начале XXI в.

Проблемы планирования развития ветроэнергетики

Невысокий уровень эффективности использования ВЭС в Китае исторически во многом был обусловлен несогласованностью при разработке и утверждении инициатив в области развития генерации и соответствующей сетевой инфраструктуры. Так, в период 2006–2015 гг. планы, касающиеся новых мощностей ветрогенерации, разрабатывались на всех уровнях правительства, а планы по развитию сетевой инфраструктуры принимались отдельно сетевыми компаниями. Отсутствие единого планирования увеличивало сроки согласования проектов. Например, ЛЭП 800 кВ между базой ВЭС в провинции Ганьсу и провинции Хунань – один из 3-х проектов соединения сетями северо-западного Китая с центрами потребления на востоке – был внесен в планы строительства еще в 2010 г., но одобрен центральными

властями только пять лет спустя и введен в строй в 2017 г. [7, р. 484; 4]. За это время в регионах на востоке Китая были построены новые угольные ТЭС, призванные компенсировать нехватку поставок. В результате к моменту ввода в строй данной ЛЭП на фоне замедления темпов роста ВРП в принимающем регионе образовались собственные избыточные мощности и потребность в поставках из провинции Ганьсу отпала.

Кроме того, в Китае отмечается несогласованность в вопросах планирования и одобрения проектов строительства ВЭС между центральными и местными властями. В связи с этим важно пояснить, что региональные чиновники в Китае определяют, какие генерирующие проекты будут построены и где. Они же влияют на принятие решений о финансировании строительства через местные банки, распределение часов генерации, ставки оптовых и сбытовых тарифов [6]. При принятии решений они во многом руководствуются желанием привлечь капитал в провинцию, создать новые рабочие места и обеспечить рост налоговых поступлений [1]. В то же время они преследуют и личные цели. Многочисленные проекты в сфере промышленности и инфраструктуры способствуют увеличению темпов роста валового регионального продукта и, как следствие, продвижению представителей власти на местах по карьерной лестнице. В результате их действия приводит к расхождению общенациональных целей развития и их реального исполнения (см. табл. 1).

Так, до 2013 г. центральное правительство передавало властям на местах полномочия по рассмотрению и одобрению проектов мелких ВЭС установленной мощностью менее 50 МВт. Это повлекло за собой волну строительства объектов установленной мощностью 49,5 МВт. В 2013 г. функция рассмотрения и одобрения проектов ВЭС была полностью передана в регионы, а центральные власти стали только устанавливать общенациональные цели развития ветроэнергетики, что, в свою очередь, привело к существенному расхождению целевых и фактических объемов ввода в строй мощностей [7, р. 480].

Таблица 1

Целевые и фактические показатели ввода в строй ВЭС в регионах КНР

Год	Целевой показатель	Фактический показатель
2010	10 ГВт	31 ГВт
2015	100 ГВт	129 ГВт
2020	> 210 ГВт*	–

* установленные мощности подключенных к сетям ВЭС.

Источник: составлено автором по: [7, р. 480]. Fengdian fazhan "shisan wu" guihua [13th Five-Year Plan of Wind Power Development (in Chin.)]. www.nea.gov.cn/135867633_14804706797341n.pdf (дата обращения: 27.03.2019).

Вместе с тем нельзя исключать, что при планировании строительства сетей и объектов генерации могли быть допущены ошибки, которые при реализации приводили к формированию избыточных мощностей и снижению гибкости энергосистемы. Китайские ученые, например, указывают, что в результате неверных прогнозов спроса были построены избыточные комбинированные мощности по производству электроэнергии и тепла на северо-западе КНР [4]. Кроме того, при планировании строительства сетей не учитывалась генерация других источников энергии, вопросы балансирования энергосистемы и обеспечения северных регионов отоплением поздней осенью и зимой. Наконец, при планировании развития ВЭС в начале 11-й или 12-й пятилеток трудно было спрогнозировать динамику темпов роста потребления электроэнергии в условиях общего замедления темпов роста ВВП в 2010-е годы. Все это впоследствии усложняло интеграцию новых ветроэлектростанций.

Экономические и административные барьеры развития ветроэнергетики

Электроэнергетика является одной из последних отраслей, в которых стали проводиться рыночные реформы. До сих пор в ней применяются отдельные инструменты плановой экономики, которые не позволяют повысить гибкость в сферах генерации, управления и ценообразования и плохо сочетаются с развитием альтернативной энергетики. В Китае 2/3 электроэнергии поставляется по фиксированным целевым оптовым и сбытовым тарифам, которые устанавливает Государственная комиссия по развитию и реформе (ГКРР)¹⁰. Таким образом, значительная часть электрической энергии продается по ценам, которые плохо отражают издержки генерации на разных электростанциях и никак не связаны с динамическими изменениями спроса и предложения.

Льготные «зеленые» тарифы (feed-in tariffs), по которым отпускается энергия ВИЭ, значительно выше, чем тарифы для угольных ТЭС (см. табл. 2). Формально компенсации по льготному тарифу из рас-

¹⁰ Целевые оптовые тарифы на электроэнергию, не включающие в себя плату за мощность, устанавливаются в зависимости от расположения, технологии и используемого энергоресурса. Они определяются в результате согласования между отдельными электростанциями и местными комиссиями по реформам и развитию. В целом они отражают условия локального рынка и позволяют окупать инвестиции с учетом того, что количество часов эксплуатации и возраст электростанции устанавливаются в рамках системы равного распределения числа часов. Такой подход стимулирует ТЭС увеличивать генерацию, но не способствует гибкости системы [9, p. 167].

чета «тариф для ВИЭ минус тариф для угольных ТЭС» должны были выплачиваться ежемесячно после поставки электроэнергии. По факту же выплата компенсации осуществлялась с задержками от 6-ти месяцев и выше, что снижало их конкурентоспособность при продаже электричества в сеть и сказывалось на окупаемости проектов [8].

Таблица 2

Средние целевые тарифы для разных электростанций в 2017 г., юаней/МВт-ч

ГЭС	Угольные ТЭС	АЭС	ВЭС	Газовые ТЭС	Электростанции, работающие на биотопливе	СЭС
258,93	371,65	402,95	562,3	664,94	765,36	939,9

Источник: составлено автором по: Guojia pengyuanju guanyu 2017 niandu quanguo dianli jiage qingkuang jianguan tongbao [Regulatory Notice of the National Energy Administration on the 2017 National Electricity Tariffs (in Chin.)]. www.nea.gov.cn/137519800_15391333051221n.pdf (дата обращения: 27.03.2019).

Действовавшие при этом высокие тарифы на передачу электричества между провинциями и регионами не давали необходимых стимулов для развития межпровинциальных и межрегиональных поставок электроэнергии. Так, расходы на передачу электроэнергии из провинции Юньнань в провинцию Гуандун (в т. ч. внутри и между регионами и с учетом потерь в сетях) составляет 0,2 юаня/кВт-ч. По этой причине изначально дешевая энергия юньнаньских ГЭС, достигая потребителей в Гуандуне, повышается до уровня оптовых тарифов для гуандунских ТЭС [9, p. 170].

Кроме того, в Китае была плохо развита система финансового стимулирования рынка дополнительных системных услуг генерирующих станций¹¹, что существенно осложняло поддержание баланса в энергосистеме с растущей долей ВИЭ. Предоставление таких услуг в Китае традиционно определялось с помощью административных мер, а не экономических механизмов. Часть из них оказывалась бесплатно, а для остальных не существовало стандартной процедуры и механизма оплаты [6]. Причем ставки составляли менее 0,30% прибыли от генерации¹², получаемой подключенными к сети электро-

¹¹ Эти услуги, в частности, позволяют обеспечивать соответствующие объемы и направление поставок электроэнергии, своевременно регулировать дисбалансы спроса и предложения, а также обеспечивают восстановление системы после отключения.

¹² Оценки сделаны из расчета прибыли, равной оптовому тарифу при продаже в сеть, умноженному на количество поставленных в сеть киловатт-часов электроэнергии.

станциями. Это едва позволяло покрыть издержки предоставления подобных услуг [9, р. 168; 4].

Наконец, в силу уже рассмотренных выше различий в действиях центральных и местных властей, в Китае были созданы многочисленные административные барьеры для интеграции энергии ветра.

Во-первых, при установлении объемов, в которых сеть должна закупать энергию разных источников, региональные власти руководствовались принципом продажи энергии разных электростанций в равных долях [9]. Главная цель такого подхода – предоставление гарантий инвесторам в том, что все проекты в электроэнергетике имеют равные шансы окупаемости. При этом электричество угольных ТЭС, прежде всего тех, которые параллельно обеспечивали поставки тепла, традиционно закупалось в первую очередь, а энергия ВИЭ – по остаточному принципу¹³.

Во-вторых, при определении объемов импорта электроэнергии из других провинций создавались препятствия для увеличения объемов межрегиональных и межпровинциальных перетоков электроэнергии [7, р. 480]. Таким образом, местные власти защищали локальных производителей электроэнергии (прежде всего угольные ТЭС) от конкуренции со стороны ВИЭ из других провинций. Это позволяло сохранять рабочие места и налоговые поступления, а в отдельных случаях защищало личные коммерческие интересы представителей власти [9; 4].

Регуляторные ограничения развития ветроэнергетики

Противоречивые стимулы развития ветроэнергетики возникали и из-за наличия «белых пятен» в нормативно-правовой базе в правительственных документах и законодательных актах.

Во-первых, на ранних этапах развития ветроэнергетики центральные власти активно поддерживали увеличение объема установленных мощностей ВЭС, но при этом не создавали стимулы для увеличения генерации такими электростанциями [3]. В условиях невысокого локального спроса на электроэнергию, неразвитости сетевой инфраструктуры и искусственных ограничений на поставки в другие части страны неизбежно образовывались простаивающие избыточные

¹³ Для сравнения: в странах с развитыми рынками электроэнергии порядок поставки электричества от разных электростанций определяется в зависимости от краткосрочных предельных издержек производства. Таким образом, сначала в сеть поступает электричество от энергоблоков с наименьшими издержками и лишь потом – от менее эффективных блоков. В некоторых случаях учитываются не только операционные издержки и расходы на топливо, но и альтернативные издержки, связанные с загрязнением окружающей среды [2, р. 167]. В результате снижается общий уровень цен на электричество.

мощности. Это привело к ограничению строительства новых ВЭС в ряде регионов. В частности, в 2019 г. было отложено строительство одобренных ВЭС в Синьцзян-Уйгурском автономном районе и провинции Ганьсу, остановлено одобрение новых проектов в автономном районе Внутренняя Монголия и северных частях близлежащих провинций.

Во-вторых, в «Законе КНР о возобновляемых источниках энергии» (2006 г.)¹⁴ было установлено, что Государственная электросетевая компания (ГЭК) Китая и Южная электросетевая компания должны выкупать у генерирующих предприятий всю энергию ВЭС по специальному льготному тарифу. Вместе с тем подключение объектов ВИЭ к сетям никак не поощрялось. Не было стимулов и для того, чтобы снижать долю невостребованной энергии ВЭС [9]. По результатам обследования, проведенного в 2016 г. Государственным энергетическим управлением (ГЭУ), только 3 из 9 провинций выполнили обязательства по обязательной закупке энергии ВЭС. В некоторых провинциях разрыв между гарантированным и фактическим объемами закупки энергии ВЭС превосходил 480 часов¹⁵.

Таким образом, неэффективное использование мощностей ветрогенерации в Китае было обусловлено целым рядом технико-технологических, экономических, административных и регуляторных барьеров. В Китае имеет место сознательное ограничение использования чистой энергии на местах, которое может выражаться в отказе от закупки ветряной энергии при имеющихся возможностях генерации. Это в корне противоречит целям, поставленным центральным правительством. Если негативные эффекты, обусловленные исходными техническими характеристиками, сохраняются на всем протяжении срока эксплуатации ВЭС, то при снятии барьеров институционального характера можно сравнительно быстро увидеть положительные изменения. В соответствии с планом развития энергетики на 13-ую пятилетку в 2020 г. целевой показатель коэффициента невостребованного в энергосистеме электричества ВЭС должен быть снижен до 5%. Предполагается, что этому в значительной мере будет способствовать развитие рыночных механизмов торговли электроэнергией.

¹⁴ Renewable Energy Law of the People's Republic of China. english.mofcom.gov.cn/article/policyrelease/Businessregulations/201312/20131200432160.shtml (дата обращения: 19.02.2019).

¹⁵ 2016 niandu quanguo kezaisheng nengyuan dianli fazhan jiance pingjia baogao [National Monitoring and Evaluation Report on Renewable Electricity Generation Development in 2016 (in Chin.)]. zfxgk.nea.gov.cn/auto87/201704/P020170418459199124150.doc (дата обращения: 19.02.2019).

Роль рынка в повышении эффективности использования энергии ветра в Китае

Новый этап рыночных реформ в электроэнергетике Китая начался в марте 2015 г., когда Госсовет КНР опубликовал Документ №9 «Мнение о дальнейшем углублении реформы электроэнергетики», в котором обозначались основные направления преобразований. Затем были опубликованы шесть дополнительных материалов, освещающих конкретные аспекты реформы, и сопутствующие документы в смежных областях. В целом все они касались разных вопросов создания такой системы, в которой передача и распределение электроэнергии регулировались бы государством, а генерация и сбыт осуществлялись бы в рамках рынка.

Наиболее значительно влияние этих преобразований на ВИЭ проявляется в следующих аспектах.

Во-первых, в целях снижения государственного вмешательства в процессы ценообразования и генерации была проведена реформа тарифа на передачу и распределение электроэнергии, организованы прямые сделки между производителями и крупными потребителями электричества. В условиях конкурентного рынка и в отсутствие искусственных барьеров энергия ВЭС и других ВИЭ, характеризующаяся низкими предельными издержками, становится более привлекательной по цене для потребителей.

Во-вторых, в документе № 9 и в ряде сопутствующих постановлений власти вновь подтвердили важность принципа обязательной закупки всей энергии ВИЭ. Для его соблюдения ГКРР и ГЭУ устанавливают для сетевых компаний обязательное для закупки число киловатт-часов энергии ВЭС и других ВИЭ¹⁶. Энергия, произведенная сверх этой нормы, может продаваться по контракту конечным потребителям, и такие закупки должны осуществляться сетями в приоритетном порядке. Кроме того, объекты ВИЭ должны получать компенсацию, если простой объектов альтернативной генерации все же происходит из-за вмешательства традиционных источников энергии или по вине сетей. Правда, некоторые исследователи высказывают сомнения в перспективах выполнения этих требований компаниями [1].

В-третьих, в рамках новых реформ власти предоставляют ВИЭ стимулы для участия в прямой торговле электричеством, произведенной сверх обязательного гарантированного количества часов. Таким образом, власти применяют тот же механизм планово-рыночного ценообразования («двухколейная система цен»), который использовался на ранних стадиях экономических реформ. Как свидетельствует опыт других

¹⁶ Показатель рассчитывается исходя из внутренней нормы возврата капиталовложений в объекты ВИЭ.

секторов, это привело к тому, что объемы сбыта продукции по рыночным ценам стали существенно превышать объемы продаж по плановым ценам и необходимость в последних по мере развития китайской экономики отпала [5]. С 2015 г. рыночные торги осуществляются между объектами ВИЭ и крупными потребителями на северо-западе и северо-востоке КНР. Кроме того, прямые продажи прав на генерацию осуществляются между объектами ВИЭ в северо-западном Китае и ТЭС, например, в провинции Хэнань и городах Шанхай и Чунцин.

В-четвертых, местные правительства также должны ежегодно снижать квоты на генерацию для существующих угольных ТЭС и отменить квоты для ТЭС, одобренных к строительству после публикации Документа № 9. Таким образом, тарифы для новых угольных ТЭС сразу будут формироваться в рамках рынка. В то же время в 2019 г. была запущена система обязательного регионального квотирования потребления электроэнергии ВИЭ. Такая система призвана обеспечить гарантированное потребление энергии ВИЭ в рамках квот и стимулировать провинции с низкой долей ВИЭ импортировать ее из других регионов страны¹⁷.

В-пятых, в соответствии с «Планом развития возобновляемых источников энергии на 13-ю пятилетку» к 2020 г. энергия ветра должна конкурировать по цене с энергией местных угольных ТЭС¹⁸. В рамках выполнения этой задачи в сентябре 2018 г. ГКРР одобрила строительство 13 ветроэлектростанций¹⁹, для которых будут установлены тарифы, аналогичные ценам для угольных ТЭС. Сетевые компании обяжут закупать энергию этих станций в полном объеме. Данные ВЭС, однако, не смогут претендовать на государственные субсидии, которые предоставляются другим аналогичным станциям в Китае²⁰. В целом правительство стремится к тому, чтобы полностью отменить субсидии и создать условия для окупаемости ВИЭ с помощью рыночных инстру-

¹⁷ Guojia fazhan gaige wei, guojia nengyuanju guanyu jianli jianquan kezaisheng nengyuan dianli xiaona baozhang jizhi de tongzhi. Fagai nengyuan (2019) 807 hao [Notice of the National Development and Reform Commission and National Energy Administration on the Establishment and Improvement of a Safeguard Mechanism for Renewable Electricity Consumption. NDRC Energy [2019] No. 807 (in Chin.)]. www.gov.cn/xinwen/2019-05/16/content_5392082.htm (дата обращения 15.05.2019).

¹⁸ Kezaisheng nengyuan fazhan “shisan wu” guihua [13TH five_yEar Plan of Renewable Energy Development (in Chin.)]. www.ndrc.gov.cn/zcfb/zcfbtz/201612/W020161216659579206185.pdf (дата обращения: 15.05.2019).

¹⁹ Объекты суммарной установленной мощностью 707 МВт будут расположены в провинциях Хэбэй, Ганьсу и Хэйлунцзян, а также в Нинся-Хуэйском и Синьцзян-Уйгурском автономных районах.

²⁰ Gone with the wind? China determined to end wind power subsidies by 2020. www.scmp.com/business/companies/article/2110228/gone-wind-china-determined-end-wind-power-subsidies-2020 (дата обращения: 25.04.2019).

ментов. Для этого в Китае также предпринимаются попытки внедрить систему «зеленых» сертификатов, которая позволит объектам ВИЭ привлекать дополнительные средства не из госбюджета в виде субсидий, а через продажу таких бумаг ТЭС.

В-шестых, в соответствии с Документом № 9 и рядом других постановлений с 2015 г. предпринимаются действия по развитию межрегиональной и межпровинциальной торговли электроэнергией²¹. Для этого были созданы специальные центры торговли электроэнергией в Пекине и Гуанчжоу, в сферу ответственности которых входит создание и осуществление функционирования межрегиональных и межпровинциальных рынков электроэнергии. В октябре 2017 г. также принято решение об упрощении административных процедур, необходимых для организации межпровинциальных поставок электроэнергии²².

Наконец, *в-седьмых*, в Документе № 9 подчеркивается важность дополнительных системных услуг и необходимость совершенствования механизма компенсации за их предоставление.

В 2017 г. в северо-восточном Китае был запущен экспериментальный рынок дополнительных системных услуг. Он охватывает территорию провинций Хэйлунцзян, Цзилинь и Ляонин, а также восточную часть автономного района Внутренняя Монголия. Пилотный проект был начат в региональной сети в экспериментальном режиме еще в 2014 г. и с 2017 г. имеет статус национального эксперимента. Рынок функционирует в пиковые часы, он работает по модели «на день вперед» и создает финансовые стимулы для угольных ТЭС снижать объем генерации в определенные часы, чтобы позволить использовать энергию ВЭС и СЭС²³. В результате развития рынка дополнительных системных услуг с 2017 г. 86 из 88 крупных угольных ТЭС были загружены менее

²¹ UPDATE 1-China to increase cross-province power transmission in southwest. www.reuters.com/article/china-power/update-1-china-to-increase-cross-province-power-transmission-in-southwest-idUSL4N1MZ34H (дата обращения: 15.05.2019).

²² Quxiao “kuasheng fadian, gongdian jihua he shengji fadian, gongdian jihua bei’an hezhun” hou jiaqiang shizhong shihou jianguan cuoshi [On Strengthening Regulatory Measures after Cancellation of Provincial and Interprovincial Power Generation and Power Supply Plans’ Approvals (in Chin.)]. [/www.ndrc.gov.cn/gzdt/201710/t20171020_864255.html](http://www.ndrc.gov.cn/gzdt/201710/t20171020_864255.html) (дата обращения: 15.05.2019).

²³ Предполагается, что минимально допустимый объем производства электроэнергии на объектах когенерации составляет половину максимально возможной генерации. Для электростанции, которая загружена на 36%, будут действовать 2 типа стимулирующих выплат. За снижение с 50% до 40% производства электроэнергии электростанция может получить 0–0,4 юаня/кВт-ч, а за дополнительные 4% снижения производства (с 40 до 36%) – 0,4–1 юаня/кВт-ч. Издержки функционирования такого рынка распределяются между всеми участниками, загруженными более чем на минимально допустимом уровне (50% для объектов когенерации, >0% для ВЭС и более 77% для АЭС) [2].

чем на 50%, а 73 из них – менее чем на 40%. Это позволило высвободить около 3 ГВт электроэнергии и повысить уровень интеграции ВИЭ во время зимнего отопительного сезона. Кроме того, в указанных провинциях удалось решить проблему избыточных ветрогенерирующих мощностей, так что в 2019 г. на северо-востоке КНР был снят мораторий на строительство новых ВЭС. В настоящее время опыт северо-востока Китая перенимают в провинциях Шаньдун, Шаньси, Ганьсу, Фуцзянь, Нинся-Хуэйском и Синьцзян-Уйгурском АР, где аналогичные инструменты либо уже внедрены либо планируются к внедрению [2].

Помимо этого, предпринимаются меры для развития системы хранения электрической энергии²⁴. Соответствующее «Руководящее мнение о продвижении технологий хранения энергии и промышленном развитии» было опубликовано в октябре 2017 г. Для того чтобы простимулировать строительство новых предприятий по сбережению энергии, планируется предоставлять компаниям, специализирующимся на хранении энергии, субсидии. Будут начаты несколько пилотных проектов для тестирования ряда технологий. В 2016 г. в северных провинциях был открыт рынок услуг по хранению электроэнергии (ГАЭС). Планируется, что по мере развития этого сектора сохраненное электричество также можно будет продавать в рамках рынка электрической энергии.

Несмотря на то что с момента начала реформ прошло лишь несколько лет, положительное влияние рыночных преобразований в электроэнергетике на интеграцию энергии ВЭС уже заметно. Так, по итогам 2018 г. только в провинции Ганьсу не смогли обеспечить минимально гарантированное количество часов эксплуатации ВЭС²⁵. Кроме того, средний коэффициент не востребоваемости энергии ВЭС из-за различных ограничений снизился с 15,2% в первой половине 2015 г.²⁶ до 4,7% в первой половине 2019 г.²⁷ Существенное снижение этого показателя, отмеченное за тот же период на северо-востоке КНР,

²⁴ Guanyu cujin chuneng jishu yu chanye fazhan de zhidao yijian (Fagai nengyuan (2017) 1701 hao) [Guiding opinions on promoting energy storage technology and industry development. NDRC Energy (2017) No. 1701 (in Chin.)]. bgt.ndrc.gov.cn/zcfb/201710/t20171011_863350.html (дата обращения: 15.05.2019).

²⁵ 2018 niandu quanguo kezai sheng nengyuan dianli fazhan jiance pingjia baogao (Guonengfa xinneng (2019) 53 hao) [2018 National Renewable Power Development Monitoring and Evaluation Report. NDRC New Energy (2019) No. 53 (in Chin.)]. zfxgk.nea.gov.cn/auto87/201906/P020190610510306238174.docx (дата обращения: 09.06.2019).

²⁶ 2015 nian fengdian chanye fazhan qingkuang [2015 Wind Power Industry Development (in Chin.)] www.nea.gov.cn/2016-02/02/c_135066586.htm (дата обращения: 28.07.2019).

²⁷ 2019 nian shang bannian fengdian bingwang yunxing qingkuang [2019 H1 State of Affairs in Grid-Connected Wind Power (In Chin.)]. www.nea.gov.cn/2019-07/26/c_138259422.htm (дата обращения: 28.07.2019).

указывает на эффективность экспериментального рынка дополнительных системных услуг. В частности, в пров. Ляонин показатель снизился с 17,46 до 0,6%, в провинции Цзилинь – с 42,96 до 3,3%, в провинции Хэйлунцзян – с 22,7 до 2%.

* * *

Динамичное развитие альтернативной энергетики в Китае в последние 15 лет стало важным фактором возобновления рыночных реформ в электроэнергетике. Как показала практика, эффективное функционирование энергосистемы с растущей долей ВИЭ трудно осуществить в старых условиях. Реформы последних лет в целом положительно сказываются на интеграции ветроэнергетики в Китае.

Тем не менее по-прежнему имеют место проблемы с внедрением нововведений. Так, в некоторых провинциях объекты ВИЭ в административном порядке принуждали снижать цены в рамках прямых торгов. Таким образом, обеспечивалось снижение расходов на энергию для энергоемких предприятий. Кроме того, местные правительства могли вмешиваться в торги и назначать конечных потребителей [9, р. 170].

Важным условием успеха реализации рыночных преобразований в Китае является улучшение координации между центральными и местными властями. Об этом есть упоминание и в документе №9, однако дополнительное постановление, конкретизирующее это положение, не было опубликовано.

Ввиду нехватки кадров на местах возникают сомнения в том, что региональные отделения ГЭУ смогут осуществлять контроль и оценку выполнения задач по закупке энергии ВИЭ местными правительствами и отделениями сетевых компаний. Так, для выполнения этой задачи было выделено около 500 сотрудников, т. е. примерно 16–17 человек на провинцию, а в некоторых пилотных зонах – менее 10 человек [2; 9, р. 170].

Хотя эксперименты в регионах с последующим распространением успешных практик на всю страну являются одним из традиционных методов проверки эффективности и внедрения экономических решений в КНР, в электроэнергетике переход от тестовой стадии к общенациональной практике, особенно в вопросах внедрения рыночных инструментов, происходит значительно медленнее, чем во многих других секторах экономики. Так, прямая торговля электроэнергией между крупными потребителями и генерирующими компаниями тестировалась более 10 лет.

Наконец, учитывая экологические вызовы, на современном этапе необходимо активнее развивать спотовые рынки электроэнергии как в границах одной провинции, так и между несколькими регионами, что позволит обеспечить своевременные поставки чистой энергии.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Dong C., Qi Y., Dong W., Lue X., Liu T., Qian S.* Decomposing driving factors for wind curtailment under economic new normal in China. // *Applied Energy*. 2018. No. 217. Pp. 178–188.
2. *Hernández Alva C.A., Li X.* Power Sector Reform in China An international perspective. OECD/IEA, 2018.
3. *Huenteler J, Tang T., Chan G., Diaz Anadon L.* Why is China's wind power generation not living up to its potential? // *Environmental Research Letters*. 2018. No. 13. 044001. Pp. 1–10.
4. *Liu S., Bie Z., Lin J., Wang X.* Curtailment of renewable energy in Northwest China and market-based solutions. // *Energy Policy*, 2018. Vol. 123(C). Pp. 494–502.
5. *Naughton B.* The Chinese Economy: Transitions and Growth. Cambridge, MA, MIT Press, 2006.
6. *Pollitt M.G., Yang, C.-H., Chen H.* Reforming the Chinese supply sector: lessons from international experience. Cambridge Working Paper 1713 / EPRG Working Paper 1704. 2017. www.eprg.group.cam.ac.uk/wp-content/uploads/2017/03/1704-Text.pdf (дата обращения: 08.04.2019).
7. *Qia Y., Dong W., Dong C., Huang C.* Understanding institutional barriers for wind curtailment in China. // *Renewable and Sustainable Energy Reviews*. 2019. No. 105. Pp. 476–486.
8. *Zeng M., Liu X., Li N., Xue S.* Overall review of renewable energy tariff policy in China: Evolution, implementation, problems and countermeasures. // *Renewable and Sustainable Energy Reviews*. 2013. Vol. 25. Pp. 260–271.
9. *Zhang S., Andrews-Speed P., Li S.* To what extent will China's ongoing electricity market reforms assist the integration of renewable energy? // *Energy Policy*. 2018. No. 114. Pp. 165–172.

ABOUT THE AUTHOR

Epikhina Raisa Alexeevna – Junior Research Associate, Faculty of Economics, M.V. Lomonosov Moscow State University, Moscow, Russia
repikhina@econ.msu.ru

WIND ENERGY IN CHINA: PROBLEMS OF DEVELOPMENT AND THE ROLE OF THE MARKET IN SOLVING THEM

The article is devoted to the development of wind energy in China. The technical and technological limitations of operation were considered, the problems of fragmentation of the decision-making system when planning the construction of generation facilities and their connection to networks were disclosed, economic and administrative barriers, as well as regulatory and legal features that negatively affect the development of the industry, were analyzed. It was shown which new market mechanisms make it possible to solve these problems.

Key words: *renewable energy sources, wind energy, energy policy, electric energy market, China.*

JEL: L94, Q42, Q48.

ЧЖОН БЮНГТЭК

аспирант экономического факультета МГУ им. М.В. Ломоносова

ЭЛЕКТРОННАЯ ТОРГОВЛЯ В РЕСПУБЛИКЕ КОРЕЯ: СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ОСОБЕННОСТИ

Статья посвящена проблемам определения феномена электронной торговли и анализу основных тенденций ее развития в 2010-х годах в Республике Корея. Прослеживаются особенности трансформации инструментария международной торговли, которая все в большей степени вбирает в себя информационно-коммуникационные технологии. В результате происходит обновление и усложнение структуры торговли. Рассмотрено современное состояние электронной торговли в Республике Корея. На основании статистических данных анализируется специфика корейских платформ для электронной коммерции и выделяются ключевые аспекты, характеризующие уровень ее развития в стране. Приведены данные о платформах электронной торговли, предоставляющих услуги «онлайн-шоппинга» и электронной коммерции (online-shopping company). Торговую активность фирм в данном секторе можно назвать «оцифрованной» торговлей. Информационной базой статьи являются статистические отчеты Банка Кореи, а также Статистической службы Кореи.

Ключевые слова: экспорт и импорт, электронная торговля, особенности электронной торговли в Республике Корея, цифровая экономика.

JEL: F19.

DOI: 10.24411/2073-6487-2019-10066

Бурное развитие информационно-коммуникационных технологий и Интернета позволяет преодолевать ограничения пространства и времени, которые были присущи традиционной торговле между странами на протяжении столетий. Появление мобильных технологий ускорило распространение Интернета и сопутствующих технологических решений, что сделало возможным интенсификацию торговли в тех сферах, которые ранее оставались за пределами торгового обмена. Примером этого является образовательная сфера – сегодня лекции известных преподавателей университетов через смартфоны доступны людям, находящимся в других географических зонах. Здравоохранение, сфера, традиционно привязанная к месту физического нахождения человека, также испытывает на себе влияние Интернета. Пациент может запросить заключение по рентгенографии в зарубежной клинике. Помимо этого, Интернет-технологии позволяют управ-

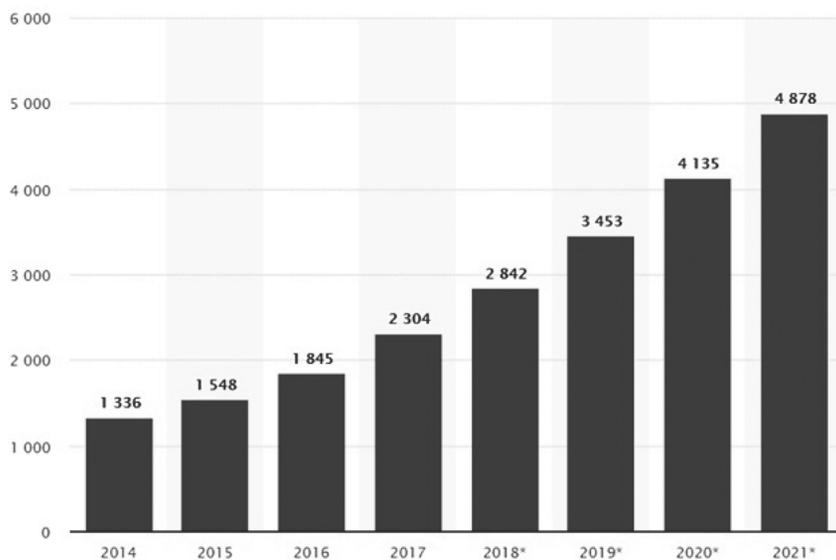
лять определенной частью бизнес-процессов дистанционно. В экономике традиционного типа подобного рода услуги не могли существовать, поскольку личные контакты поставщиков и потребителей были ключевым звеном, опосредующим торговые процессы.

Основные тенденции развития международной электронной торговли

В результате внедрения Интернет-технологий возникла новая парадигма торговли со своими специфическими особенностями. Интернет сделал частью повседневной жизни такие феномены, как Интернет-шопинг и онлайн-банкинг, доступные на большинстве современных «девайсов», цифровой контент, включая кино, музыку, электронные книги, поисковые системы, социальные сети и сайты, на которых люди могут взаимодействовать для решения текущих задач и т. д. Возник целый пласт терминологии, описывающий новые отношения в рамках Интернет-пространства. Эта терминология, как и сами феномены, прочно укоренились в обществах и интегрировались в структуры экономики. Интернет-технологии сегодня стали частью инфраструктуры современной экономической системы.

Сложившиеся новые условия организации экономических процессов позволяют производителям и поставщикам товаров и услуг эффективно управлять дистрибьюторскими каналами при наличии временных ограничений. Это приводит к снижению временных издержек, а следовательно, и общей стоимости производства. Соответственно, высвобождаются ресурсы, которые могут быть направлены на другие цели. Потребители также выигрывают от распространения Интернет-торговли, так как им открывается расширенный доступ к информации о предлагаемых товарах и услугах на фоне более низких цен. Таким образом, новые экономические условия ведут к росту благосостояния населения [1].

Объем мировой электронной торговли в 2014–2017 гг. и его прогнозные значения до 2021 г. демонстрируют повышательную динамику (см. рис. 1). В 2014 г. объем электронной торговли составлял 1,336 трлн долл. США, а в 2017 г. уже на 700 млн долл. больше. Прогнозируется, что по итогам 2018 г. он составит 2,842 трлн долл. США. То есть в период с 2014 по 2018 г. средние ежегодные темпы прироста объема розничных продаж через Интернет составят 20,08%. В последующие годы можно ожидать ускорение динамики продаж, и к 2021 г. оборот электронной коммерции приблизится к отметке 5 трлн долл. США. Таким образом, можно говорить о том, что электронная торговля становится серьезным конкурентом традиционного способа продажи товаров через магазины, или, если использовать современный язык, «оффлайн».



Источник: Статистическая служба Кореи [15].

Рис. 1. Фактические и прогнозные значения мировых розничных продаж в сфере электронной торговли, 2014–2021 гг., млрд долл. США [2].

Феномен электронной торговли

Поскольку электронная торговля – феномен, возникший сравнительно недавно, она еще не получила устойчивого определения. В работах, которые рассматривают данную проблематику, можно встретить различные термины, описывающие процессы купли-продажи в Интернет-пространстве. В частности, наряду с термином «электронная торговля» встречаются такие, как «электронная коммерция», «электронный бизнес», «цифровой трейд», «онлайн-экономика» и другие. Тем не менее попытки конкретизировать данный феномен в научных терминах имеют место как со стороны научного сообщества, так и со стороны национальных и международных организаций. В исследованиях можно встретить следующие определения электронной коммерции: «использование коммуникационных технологий для передачи бизнес-информации и ведения бизнеса» [3], «любая сделка, совершенная через компьютерную сеть, в результате которой право собственности и право пользования товаром или услугой было передано от одного лица другому» [4], «производство, реклама, продажа и распространение товаров посредством телекоммуникационных сетей» [5], «использование электронных средств, например, телефона, факса, телевизора, Интернета, для осуществления коммерческих сделок» [6] и другие. В свою очередь электронный бизнес – это «любая,

базирующаяся на средствах Интернета бизнес-активность, преобразующая внутренние и внешние взаимоотношения для создания новых ценностей и использования появившихся рыночных возможностей» [3], «любой вид деятельности, которую организация осуществляет посредством сети связанных между собой компьютеров» [7].

В осмыслении феномена электронной торговли принимают участие национальные институты в сфере торговли. Согласно утверждению Комиссии США по международной торговле (United States International Trade Commission, USITC, далее Комиссия), электронная торговля – это «транзакция товаров и услуг через Интернет. Предлагаемая подробную классификацию различных видов электронной торговли, Комиссия выделяет контент, который передан через Интернет или цифровую технику (музыка, игра, видео, электронная книга и т. д.), социальные сети (сайты социальных сетей, блоги и т. д.), поисковые системы, сервисы (услуги) на базе Интернета (программное обеспечение, мобильные приложения, переданные через Интернет или облачное хранилище, услуги передачи данных, в том числе их обработки и хранения, вычислительные платформы)» [8].

Бюро экономического анализа (Bureau of Economic Analysis) и Исследовательский центр при Конгрессе США (Congressional Research Service) также дают собственное описание электронной торговли. С точки зрения Бюро экономического анализа, это «торговля посредством цифровой промышленности, являющаяся частью цифровой торговли, независимо от того, была ли торговля фактически осуществлена в цифровом формате или нет» [9]. Применительно к условиям Соединенных Штатов, Исследовательский центр при Конгрессе понимает электронную торговлю как «внутреннюю торговлю США, а также международную торговлю, в которой Интернет и Интернет-технологии играют особенно важную роль при заказе, производстве или поставке товаров и услуг» [10].

Определения международных организаций, таких как ВТО и ООН, носят более широкий характер. По мнению специалистов ВТО, электронная торговля включает в себя не только использование Интернета, но и других компьютерных сетей, телекса и телефакса, голосовой телефонии [11]. В соответствии с положениями Типового закона ЮНСИТРАЛ (UNCITRAL – United Nations Commission on International Trade Law), электронную торговлю следует рассматривать как «сделки, заключаемые с помощью электронного обмена данными и других средств передачи данных, предусматривающих использование альтернативных бумажным формам и методам передачи и хранения информации» [12].

Таким образом, несмотря на некоторые отличия, приведенные выше определения, сходятся на том, что ключевая роль в процессе

электронной торговли принадлежит интернету и цифровым технологиям. При этом представляется что, «электронная коммерция» – более широкое понятие, выходящее за границы исключительно торговых отношений. В рамках настоящего исследования оба термина – «электронная коммерция» и «электронная торговля» используются как синонимы применительно к товарно-обменным отношениям, протекающим в Интернет-пространстве.

Подходы к классификации видов электронной торговли в Республике Корея

Республика Корея (далее Корея) является одним из активных участников мировой электронной торговли. На фоне роста масштабов корейской электронной торговли возникла объективная необходимость классифицировать виды деятельности, представляющие электронную торговлю. За основу правительством были взяты принципы классификации, использовавшиеся в США. Так, Статистическая служба Кореи, выделила сделки вида B2B – Business to Business (между компаниями), B2G – Business to Government (между компанией и правительством) и B2C – Business to Consumer (между компанией и потребителем). Заметим, что данные по торговле B2B и B2G имеются только до 2014 г. по причине того, что эти сделки встречаются значительно реже, чем операции B2C. В сущности, данные, которые используются в настоящей статье для анализа динамики и тенденций развития Интернет-шопинга, это данные о продажах бизнеса потребителям. Применительно к операциям B2C были определены 12 видов товаров и услуг, на которые приходится основной оборот сделок. К ним относятся: туризм, одежда и аксессуары, косметика, запчасти для машин, автомобильные аксессуары, бытовая техника, электроника и средства связи [13].

Платформы для Интернет-торговли в Республике Корея

Для экспортно-импортных операций важно определение субъекта экономической деятельности. В случае электронной торговли, субъект, который выполняет торговые трансакции, называется Интернет-платформой для электронной торговли, или Интернет-шопинг моллом. Эти платформы опосредуют импорт и экспорт товаров в Интернет-пространстве. В широком смысле, Интернет-платформу для электронной торговли можно определить как универсальную инфраструктуру, которая обеспечивает деятельность, имеющую отношение к торговым операциям, включая исследование рынка, заключение контрактов, таможенное оформление, оплату и т. д., через Интернет.

Интернет-платформы особенно благоприятно влияют на расширение возможностей для сотрудничества различных компаний, которые участвуют в процессе электронной торговли. В узком смысле Интернет-платформа для электронной торговли – это Интернет-магазин, который занимается экспортом и импортом товаров через Интернет. В мире наиболее крупной из числа Интернет-платформ для электронной торговли является американская компания Amazon, созданная в 1996 г. Она делает доступной покупку через Интернет самых различных товаров, в том числе бытовой техники, одежды, книг, аксессуаров. По итогам 2018 г. выручка этой компании составила 241,5 млрд долл. США. Помимо Amazon лидирующие позиции на мировом рынке занимают также онлайн-шоппинг моллы Ebay, Walmart, Costco и др.

В последние годы заметно увеличилось присутствие китайских Интернет-платформ для электронной коммерции, например выручка компании Alibaba в 2018 г. составила 54,8 млрд долл. США, а Jingdong молл, – 66,6 млрд долл. Китайские компании пока уступают по масштабам деятельности американскому гиганту, но они продолжают расти быстрыми темпами. Более конкурентоспособная цена китайских товаров является мощным фактором роста.

Как в США и Китае, в Республике Корея также существует множество Интернет-платформ для электронной торговли. Корейская Ассоциация Интернет-шоппинга (Korea On-Line Shopping Association) выделяет два вида Интернет-магазинов в зависимости от формы транзакции: «обычный» Интернет-магазин и «посреднический»/«открытый» Интернет-магазин (internet shopping intermediary/open market). Под «обычным» Интернет-магазином понимается Интернет-платформа, в которой одна компания осуществляет продажу товаров большому количеству клиентов через Интернет в киберпространстве. Термин «посреднический Интернет-магазин» означает Интернет-платформу, которая создает пространство, где многочисленные зарегистрированные на ней компании осуществляют продажу товаров клиентам – пользователям этой платформы.

На основании данных о выручке можно выделить несколько крупнейших Интернет-магазинов в Корее. Прежде всего стоит отметить главного игрока среди обычных Интернет-магазинов – компанию CJ E&M с оборотом 1,7 млрд долл. США в 2018 г., далее следуют E-mart online (совокупная выручка 1,2 млрд долл.), GS online (723 млн долл.), NS mall (460 млн долл.) и др. Главные посреднические Интернет-магазины (или открытые магазины) представлены компаниями Coupang, чей общий доход в 2018 г. составил 3,7 млрд долл. США, и Ebay Korea, которая контролирует такие популярные платформы, как Gmarket и Auction. В 2018 г. совокупный доход Ebay Korea составил 823 млн долл. США. Кроме того, главными посредническими Интернет-магазинами

в Корее являются 11 street (с доходом в 2018 г. в 566 млн долл. США), Interpark (с общим доходом в 443 млн долл.), T-мон (доход в 2018 г. составил 417 млн долл.), WEMAP (доход в 2018 г. – 360 млн долл.).

Остановимся на некоторых особенностях корейских Интернет-магазинов. Большинство «обычных» Интернет-магазинов достигли довольно высоких показателей совокупного годового дохода. Одна из причин этого кроется в их аффилированности с крупными компаниями. В корейском обществе «обычные» Интернет-магазины ассоциируются с корпорациями, которые, преследуя цель расширения спектра деятельности, создают собственные платформы для электронной торговли. Это позволило им встроиться в существующие каналы продаж и проводить маркетинг товаров и услуг среди тех, кто и так является их клиентом, тем самым расширяя свою доходную базу.

«Посреднические» платформы также достаточно успешны на рынке, несмотря на то, что общий объем их выручки уступает уровню «обычных» Интернет-магазинов. Им свойственен высокий уровень конкуренции между поставщиками, что создает более выгодные условия совершения покупок для потребителя. Корейские специалисты прогнозируют, что эта тенденция будет только усиливаться.

Современные тенденции развития электронной торговли в Корее

Развитие информационно-коммуникационных технологий способствовало расширению торговли товарами через Интернет в таких масштабах, что она превратилась в характерную особенность современной цифровой экономики. Электронная торговля также стала одной из важнейших форм торговых отношений между странами. Рассмотренные выше корейские Интернет-магазины являются активными участниками внешнеторговых отношений страны. Соответственно, доходы от продаж товаров зарубежным потребителям представляют собой экспорт Кореи, а покупка иностранных товаров корейскими потребителями через них является импортом страны. Релевантные статистические данные о движении товаров через Интернет-каналы ежегодно публикуются Статистической службой Кореи и, как правило, предоставляются по 14 категориям товаров (см. табл. 1).

За короткий период 2014–2018 гг. общий объем экспорта в сфере электронной торговли возрос с 640 млн долл. США до более чем 3,2 млрд долл., то есть в 5 раз. Соответственно, его доля в суммарном экспорте Кореи увеличилась с 0,1 до 0,52% за этот период. По итогам 2018 г. основными экспортными товарами стали косметика, одежда и аксессуары, электронная и бытовая техника. При этом косметические товары доминировали в общем объеме экспорта. Объемы продаж

Таблица 1

Экспорт товаров из Республики Кореи посредством электронной торговли, 2014–2018 гг., млн долл. США

	2014	2015	2016	2017	2018
Компьютеры и периферийные устройства	15,58	11,88	12,34	7,81	6,27
Электронная и бытовая техника	52,06	50,75	57,36	66,44	88,87
Программное обеспечение	1,57	2,05	0,87	0,54	1,24
Книги	5,86	7,37	12,72	19,03	25,75
Канцелярские товары	17,44	4,62	4,85	5,41	3,96
Музыкальная и видеопродукция, музыкальные инструменты	21,18	22,75	20,47	30,82	54,18
Одежда и аксессуары	166	240,45	309,64	363,35	472,43
Товары для спорта и отдыха	10,07	11,68	16,89	14,71	13,50
Косметика	243,95	632,80	1410,08	1977,07	2435,97
Товары для детей	9,66	14,02	20,12	15,76	17,92
Продовольственные товары	31,15	31,82	28,40	27,46	41,10
Сельскохозяйственная продукция, продукция животноводства	14,90	15,06	0,63	0,1	0,33
Товары ежедневной необходимости, запчасти автомобилей и автомобильные аксессуары	28,49	40,06	46,03	41,59	37,86
Прочие	27,28	27,41	34,33	39,11	49,29
Итого	644,7	1112,73	1974,75	2609,21	3248,67

Источник: [14; 15].

корейской косметической отрасли иностранным потребителям посредством электронной торговли выросли за 4 года более чем в 10 раз. Если в 2014 г. экспорт этой отрасли составляли 243,95 млн долл. США, то в 2018 г. уже 2,5 млрд долл. Еще одной значимой экспортной позицией стали одежда и аксессуары. Сумма экспорта этих видов товаров через Интернет составила 166 млн долл. США в 2014 г., а в 2018 г. – уже более 472 млн долл. Далее следуют электронная и бытовая техника, музыка, видео и музыкальные инструменты и прочие категории.

Применительно к структуре основных торговых партнеров следует заметить, что, как и для внешней торговли в целом, Китай, Япония и США являются важными экспортно-импортными рынками. Экс-

порт в Китай через Интернет принес Республике Корея 2,6 млрд долл. США в 2018 г. Это составило 83,92% от общей экспортной выручки в сфере электронной торговли, хотя в 2014 г. на него приходилось только 302,59 млн долл., или 54,7% годового экспорта. Средние темпы прироста экспорта за последние 4 года составляли 78,47%.

На фоне Китая доли Японии и США выглядят скромнее. Так, в 2018 г. на Японию пришлось 5,61%, что в денежном эквиваленте было равно 173,85 млн долл. США. Таким образом, относительные показатели доли Японии сократились на 10 процентных пунктов, так как в 2014 г. она обеспечивала 15,48% корейского экспорта через Интернет-платформы. Доля США в 2018 г. составила 4,87%, или 150,82 млн долл. в 2018 г. (в 2014 г. на эту страну приходилось 1,65% продаж, или 91,48 млн долл.). Помимо отмеченных стран корейскую продукцию охотно покупают через Интернет потребители в странах АСЕАН (150,23 млн долл. США, 4,85% общего объема рассматриваемого экспорта), ЕС (32,36 млн долл., или 1,05%) и странах Ближнего Востока (7,29 млн долл., или 0,24%).

Данные об импорте Кореи по 13 категориям товаров в 2014–2018 гг. представлены в табл. 2. Как видно из данных табл. 2, в 2014 г. Корея импортировала посредством электронной торговли товаров на сумму более 1,5 млрд долл. США, а к 2018 г. объем импорта вырос до 2,6 млрд долл. Таким образом, в 2014 г. импорт существенно превышал объем экспорта, но в силу более быстрых темпов роста последнего к 2018 г. удалось добиться положительного баланса в электронной торговле. Эти различия прослеживаются также и в относительных показателях: в 2014 г. импорт через электронную торговлю составлял 0,29% от общего импорта Кореи, а в 2018 г. уже 0,51%. Основной категорией импорта для Кореи являются одежда и аксессуары. В 2014–2018 гг. их ввоз вырос с 770 млн долл. США до 970 млн долл., далее следуют продовольственные товары (594 млн долл. в 2018 г.), электронная и бытовая техника (401 млн долл. в 2018 г.) и др.

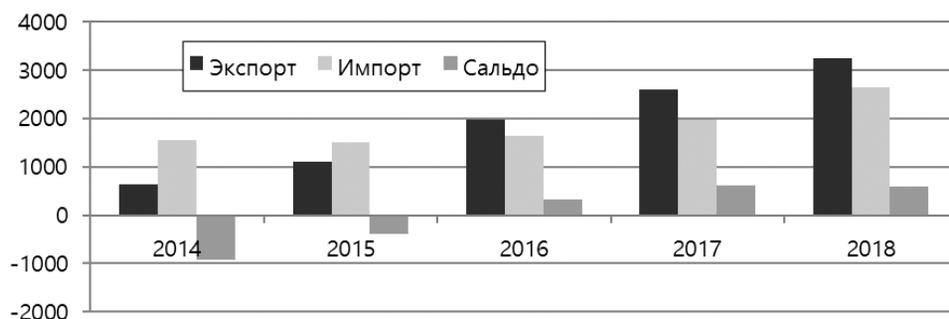
Главными партнерами по импорту являются США, Европейский Союз (ЕС) и Китай, при этом лидерство принадлежит США. В 2018 г. США обеспечили практически половину импорта посредством электронной торговли, оцениваемой в 1,4 млрд долл. США. Однако следует заметить, что наметилась тенденция к снижению доли США. За 4 года она сократилась с 72,73% до 52%. На ЕС приходилось 20,75% всего импорта в 2018 г., или 551,65 млн долл. США (в 2014 г. 9,75%, или 152,48 млн долл.). Импорт из Китая в 2018 г. формировал 17,24% общей суммы импорта, что эквивалентно 457,75 млн долл. США (в 2014 г. эти показатели составляли 13,71% и 214,33 млн долл.). Также важными партнерами для Кореи являются Япония (176,53 млн долл., или 6,65%), страны Океании (47,73 млн долл., или 1,8%) и др.

Таблица 2

**Объем корейского импорта электронной торговли, 2014–2018 гг.,
млн долл. США**

	2014	2015	2016	2017	2018
Компьютеры и периферийные устройства	34,19	38,19	38,06	33,51	47,61
Электронная и бытовая техника	97,85	123,65	165,41	245,17	401,48
Программное обеспечение	3,80	4,34	4,44	7,73	10,15
Книги	10,32	12,41	12,36	16,12	19,13
Канцелярские товары	5,23	6,58	7,21	7,45	10,77
Музыкальная и видеопродукция, музыкальные инструменты	7,08	6,83	6,24	6,32	8,10
Одежда и аксессуары	737,16	608,08	628,29	717,59	970,63
Товары для спорта и отдыха	24,76	26,58	28,13	34,75	47,84
Косметика	98,48	105,01	113,24	131,55	149,10
Товары для детей	51,29	54,6	54,65	47,79	57,37
Продовольственные товары	285,32	296,99	381,31	479,94	594,56
Сельскохозяйственная продукция, продукция животноводства	4,94	5,36	4,79	5,86	5,61
Товары повседневного спроса, запчасти для автомобилей автомобильные аксессуары	123,56	123,4	129,04	122,82	147,48
Прочие	79,64	90,66	69,64	127,18	185,89
Итого	1563,62	1502,67	1642,82	1983,79	2655,72

Источник: Статистическая служба Кореи [15].



Источник: рассчитано автором по: [15].

Рис. 2. Динамика экспорта, импорта и сальдо электронной торговли, 2014–2018 гг., в млн долл. США.

В 2014 г. сальдо электронной торговли Кореи (см. рис. 2) было отрицательным (–950 млн долл. США), но уже в 2015 г. началось сокращение дефицита (до –450 млн долл.), а в 2016 г. Корея вышла на положительный баланс, составивший по итогам года 592 млн долл. Рассмотрим более подробно, в каких товарных категориях наблюдался профицит, а в каких дефицит.

По целому ряду товарных позиций имеет место значительное увеличение дефицита электронной торговли:

- по «продовольственным товарам» дефицит возрос с 250 млн долл. США в 2014 г. до 553 млн долл. в 2018 г.;
- по «одежде и аксессуарам» – с 571 млн долл. в 2014 г. до 498 млн долл. в 2018 г.;
- по «электронной и бытовой технике» – с 4,8 млн долл. в 2014 г. до 312 млн долл. в 2018 г.;
- по «товарам повседневного спроса, запчастям для автомобилей и автомобильным аксессуарам» – с 95 млн долл. в 2014 г. до 109 млн долл. в 2018 г.

В случае с категориями «Канцелярские товары» и «Сельскохозяйственная продукция, продукция животноводства» сальдо изменилось с профицита на дефицит. Положительное сальдо составляло 12 млн долл. США и 10 млн долл. в 2014 г. и сменило знак на –6,8 млн долл. и –5,3 млн долл. в 2018 г. по первой и во второй категориям соответственно.

В 2014–2018 гг. значение профицита по такой товарной позиции, как «Косметика», увеличилось с 145,47 млн долл. США до 2,3 млрд долл., или более чем в 9 раз. Таким образом, косметические товары стали основным источником положительного сальдо. В категории «Музыкальная и видеопродукция, музыкальные инструменты» также сохранился положительный баланс: в 2014 г. профицит составлял 14,1 млн долл. США, а в 2018 г. 46,08 млн долл., то есть увеличился в 3,5 раза. «Книги» – это единственная категория, в которой наблюдалось изменение сальдо баланса с дефицита на профицит. В 2014 г. сальдо экспортно-импортных операций составляло –4,46 млн долл. США, а в 2018 г. уже +6,62 млн долл.

* * *

В заключение отметим, что изменение информационно-коммуникационных технологий повлекло за собой трансформацию коммерческих сделок, которые отошли от традиционных форм в сторону все большей «оцифровки». Это внесло существенные коррективы в международную торговлю. В настоящее время мы можем наблюдать увеличение объема сделок в сфере электронной торговли. Эти процессы затронули и Республику Корея. В Корее наблюдается стреми-

тельное увеличение объема сделок через Интернет, электронная торговля становится источником поступлений в государственный бюджет в силу сохранения положительного торгового баланса. Как правило, потребительские товары выступают основным предметом сделок.

В ближайшем будущем Корею ожидает дальнейшее увеличение масштабов электронной торговли. В пользу этого говорит тот факт, что корейское общество уже встретило четвертую промышленную революцию. Интернет и информационные технологии уже сегодня являются частью фундамента национальной экономики. Сделки электронной торговли выгодны для всех, особенно для потребителей. Интернет предлагает более широкий ассортимент продукции, что расширяет границы выбора потребителя – теперь его диапазон поиска выходит за пределы национальных границ, поскольку такая транзакция освобождается от уплаты таможенных пошлин и налога на добавленную стоимость (в целом ряде случаев) или получает некоторые льготы, что делает стоимость транзакции дешевле.

Для поставщиков также есть свои выгоды от электронной торговли. При совершении традиционных сделок поставщики товаров могли осуществлять продажу своей продукции только тем клиентам, которые непосредственно сами приходили в магазины. Но необходимость соблюдать это условие отпала с развитием электронной торговли. Потенциально, круг клиентов электронной торговли неограничен. Таким образом, электронная торговля позволяет распределять выгоды от экономической деятельности среди разных групп населения. Понимая это, корейское правительство активно поддерживает электронную торговлю.

ЛИТЕРАТУРА

1. Korea Information Society Development Institute, Countermeasures according to changes in ICT trade global paradigm, 2015(04). www.kisdi.re.kr/kisdi/jsp/fp/eng/main.jsp (дата обращения: 10.09.2019).
2. Retail e-commerce sales worldwide from 2014 to 2021. www.statista.com/statistics/379046/worldwide-retail-e-commerce-sales (дата обращения: 10.09.2019).
3. Головцова И.Г., Мирзоев Р.Г., Ястребов А.П. Электронная коммерция: учебное пособие / ГУАП.-СПб., 2007.
4. Панкина Т.В. Электронная коммерция и электронная торговля: подходы к классификации // Вестник Российского экономического университета им. Г.В. Плеханова. 2008. № 5 (23). С. 80–84.
5. Дик В.В., Лужецкий М.Г., Родионов А.Э. Электронная коммерция. М., 2007.
6. Шамраев А.В. Правовое регулирование информационных технологий (анализ проблем и основные документы). М., 2003.
7. Эймор Д. Электронный бизнес. Эволюция и/или революция. М.: Вильямс, 2001.
8. USITC-U.S. International Trade Commission (2013). Digital Trade in the U.S. and Global Economics. Part 1. Investigation. No.332-531. USITC Publication 4415. www.usitc.gov/publications/332/pub4415.pdf (дата обращения: 10.09.2019).

9. Barefoot K., Curtis D., Jolliff W.A., Nicholson J.R., Omohundro R. Defining and Measuring the Digital Economy, BEA Working Paper 3/15/2018.
10. Irace M.A., Nelson R.M. International Trade and Finance: Overview and Issues for the 115th Congress, March 5, 2018. www.bea.gov/research/papers/2018/defining-and-measuring-digital-economy (дата обращения: 10.09.2019).
11. Перечень терминов, краткое описание процедур и договоренностей, принятых в рамках ВТО // Всемирная торговая организация: документы и комментарии / Под ред. С.А. Смирнова. М.: Гарант-Сервис, 2001.
12. ЮНСИТРАЛ. Типовой закон об электронной торговле и Руководство по применению. Организация Объединенных Наций, Нью-Йорк, 1997.
13. Korea International Trade Association. Digital economy and Korean trade, 2016(19).
14. Economic Statistics System (Bank of Korea). ecos.bok.or.kr.
15. Statistics Korea. kostat.go.kr/portal/korea/index.action.

ABOUT THE AUTUR

Jeon Byungtaek – Graduate student of the Faculty of Economics of the Moscow State University named after M.V. Lomonosov. Moscow, Russia
byungtaek.jeon@mail.ru

E-COMMERCE IN THE REPUBLIC OF KOREA, CURRENT STATE AND FEATURES

This article is devoted to the problems of the phenomenon of e-Trade and to analysis of the trends of its development in the 2010s. In particular, it studied the features of the transformation of the tools of international trade with information and communication technologies. As well as it is paid attention to the state of electronic trade in the Republic of Korea including the Korean platforms for e-Trade in the Republic of Korea and highlighted the key aspects characterizing the level of development in the country. The author provides data on trading platforms for e-trade and the information base of the article is based on the statistical reports of the Bank of Korea, as well as the Statistical service of Korea

Keywords: *export and import, electronic commerce, features of electronic commerce in the Republic of Korea, digital economy.*

JEL: F19.