

**ISSN 2072-084X**

# **Экономические науки**

**№11(48)  
2008**

## Мировой кризис 2007-2008: причины и последствия

© 2008 С.Б. Огневцев

доктор экономических наук, профессор

Институт системного анализа и интеллектуальной собственности

Исследуются особенности мировых кризисов после отмены Бреттон-Вудской валютной системы. Анализируются структура ипотечного рынка и причины, непосредственно вызвавшие мировой кризис. Обосновывается, что ключевой причиной современного мирового кризиса является неустойчивость мировой финансовой системы, обусловленная чрезмерной ролью деривативных инструментов и фактическим превращением нефти и ряда других важнейших сырьевых товаров в фондовые активы с чертами, присущими объектам интеллектуальной собственности. Предлагаются меры реформирования мировой финансовой системы, которые позволят придать ей необходимую устойчивость.

Длительное бескризисное развитие экономики невозможно. Обязательно должны происходить события, приводящие к потере накопленного богатства. Это могут быть не только экономические кризисы, но и социальные потрясения, революции, войны, мятежи, экологические катастрофы и т.д.

Чтобы понять неизбежность кризисов в широком смысле этого слова (включая войны, революции и т.д.), приведем наглядный пример. В Евангелии сказано, что Иуда получил за свое предательство 30 сребреников. Каждый сребреник весил 4,3 г серебра. В Иерусалиме того времени можно было обменять полученные Иудой деньги на 27,5 г золота (примерно цена 6 соток земли под Иерусалимом в 33 г. н.э.). Если бы в 33 г. Иуда не отдал бы полученную сумму, а положил бы ее в рост хотя бы под 4% годовых, то к настоящему времени его потомки обладали бы шаром золота весом, в 20 млн. раз превосходящим Землю. С ростом процента размер золотого шара быстро растет. Если бы Иуде удалось разместить "проклятые" деньги под 6% годовых, то он имел бы золотой шар, намного превосходящий по размеру орбиту Земли, т.е. диаметром значительно более 150 млн. км.

Приведенные расчеты наглядно показывают, что **невозможно в течение нескольких сотен, а тем более тысячи лет сохранять накопленное богатство**. По крайней мере, до сих пор никому это не удалось. Обязательно происходят войны, революции, реквизиции, экономические катаклизмы, в результате которых накопленное несколькими поколениями богатство теряется. Этот неутешительный вывод показывает, что наступившему после второй мировой войны периоду благоденствия неизбежно придет конец.

Начиная с кризиса 1857 г. - любимого кризиса К. Маркса, - все кризисы были фактически мировыми. Это кризисы 1866, 1873, 1882, 1900, 1907, 1913-1914, 1920, 1921, 1929-1933, 1937-

1938 гг. Необычайный по длительности и масштабам кризис 30-х гг. XX в. назвали Великой депрессией. Ему также предшествовал период процветания. По словам современников, в 1920-е гг. американцы жили так, как будто все получили крупные выигрыши в лотерею (это чем-то напоминает современный период в России). За 1929-1932 гг. объем ВВП США упал на 28%, во Франции - на 11%, в Германии - на 15,8%, в Британии - на 5,1%. Обанкротилась примерно половина банков, четверть жителей США стали безработными, а треть населения оказалась за чертой бедности.

После второй мировой войны с различной степенью интенсивности развивались кризисы 1948-1949, 1953-1954, 1957-1958, 1960-1961, 1969-1970 гг. **Все кризисы XIX и XX вв. до 1971 г.** проходили в условиях стабильных денежных систем, основанных на золоте. До 1971 г. в мире действовала Бреттон-Вудская валютная система, основанная на конвертируемости доллара в золото по фиксированной цене (35 долл. за унцию или 0,81 г золота за доллар) и привязке других основных валют к доллару. В 1971 г. США не смогли более обменивать доллары по официальной цене золота, и Бреттон-Вудская валютная система фактически перестала существовать. Таким образом, порвалась связь денег с физическими активами. Деньги стали активами, не обеспеченными обязательствами центральных банков. Роль этого грандиозного события до сих пор не до конца осознана. Центральные банки получили мощнейшее оружие в борьбе с кризисами, которым они, правда, еще не умели пользоваться. Фактически теперь ЦБ могли неограниченно эмитировать деньги без оглядки на золотовалютные резервы и другие материальные активы.

**Все кризисы, случившиеся после 1971 г.** (кризис нефтяного эмбарго 1974-1975 гг., иранской революции 1980-1982 гг., инвестиционный кризис 1990-1991 гг., кризис валют развивающихся

стран 1997-1998 гг., кризис “дот-комов” (интернет-компаний) 2000-2001 гг.), приводили к большим потерям инвесторов, но уменьшения мирового ВВП и уровня производства не было. Каждый раз центральные банки помогали преодолеть кризисы путем снижения ставок рефинансирования, иногда почти до нуля. То есть фактически в экономику впрыскивались новые, не подкрепленные активами эмиссионные ресурсы, которые служили стимулятором выхода из кризиса. Кризисы подавлялись за счет обесценения денег и инфляции. После отхода доллара от золотого обеспечения в 1973 г. жестокие кризисы прошлого, казалось, канули в лету. В развитых странах они носили характер рецессий, т.е. 6-8 месяцев наблюдалось малозаметное (до 2%) падение ВВП.

**Кризис 2007-2008 гг.** начался на рынке ипотечного кредитования США, который составляет 54% ВВП США, или около 7,5 трлн. долл. Большинство заемщиков (80%) получало кредиты subprime с переменной процентной ставкой (условное название кредита - subprime ARM). Пока цены на жилье быстро росли, заемщики subprime ARM могли перезанимать деньги и рефинансировать свои кредиты. Однако в 2007 г. ставка рефинансирования продолжала расти, а дома начали быстро дешеветь. Тогда заемщики этой группы, а их около 1,8 млн. чел., лишились возможности рефинансирования. Невозврат ипотечных кредитов привел к цепной реакции списаний активов в банках, которые использовали залоговые активы для создания производных ценных бумаг (ипотечных облигаций и др.).

В сентябре 2008 г. кризис в США приобрел масштабы, которые позволяют считать его крупнейшим послевоенным кризисом. Фактически стали банкротами крупнейшие финансовые организации США, многие десятилетия составлявшие основу финансовой системы крупнейшей экономики мира. Практически обесценились акции двух столпов американского ипотечного рынка - Fannie Mae (капитализация снизилась с 40 млрд. долл. до 7,6 млрд. долл.) и Freddie Mac (снижение с 22 млрд. долл. до 3,3 млрд. долл.), которые были созданы правительством в 1938 и 1970 гг., соответственно. Fannie Mae и Freddie Mac владеют или выступают гарантами более 5 трлн. долл. ипотечных долговых обязательств. Правительство США пошло на фактическую национализацию Fannie Mae и Freddie Mac, поскольку, по словам министра финансов США Г. Полсона, данные компании “настолько крупны и переплетены со всей финансовой системой страны, что их крах приведет к колоссальным потрясениям на внутреннем и международном рынках”.

Беспрецедентным стало банкротство крупнейшего инвестиционного банка США со 158-летней историей Lehman Brothers, владевшего активами на 639 млрд. долл. Другой гигант инвестиционного рынка Merrill Lynch разорился и был поглощен Bank of America за 50 млрд. долл. Второй по величине ссудо-сберегательный банк Washington Mutual (WaMu), потерявший за последний год более 95 % своей стоимости, обанкротился и был взят под контроль Федеральной корпорацией страхования депозитов США (FDIC). Принадлежащие банку депозитные активы на 136 млрд. долл. были проданы всего за 1,9 млрд. банку JP Morgan Chase. Разорилась крупнейшая коммерческая и промышленная страховая компания США и мира American International Group (AIG), держателями акций и страховок которой только в США является 74 млн. чел. Поскольку крах AIG означал бы, что многие банки и инвестиционные фонды в США и по всему миру лишились бы страховки в условиях кредитного кризиса, правительство США фактически национализировало AIG, приобретя 80% ее акций за 85 млрд. долл.

Так как современная мировая экономика представляет собой единый организм, кризис в США быстро вызвал глубокие кризисные явления в большинстве других стран. Рецессия началась в крупнейших европейских странах. Почти во всех развитых странах фондовые индексы снизились на 35-45%. В России рынок акций упал примерно в 3 раза. Цены на недвижимость в США и европейских странах упали на 20-40%. В отличие от других послевоенных кризисов, текущий кризис уже существенно отразился на реальном секторе мировой экономики. Сократился выпуск автомобилей крупнейших мировых производителей. На фоне падения цен на металлы и уменьшения спроса наметились серьезные проблемы в металлургическом секторе.

**Основная причина текущего кризиса**, как и всех послевоенных кризисов, заключается в системной неустойчивости современной мировой экономики. Мировая экономическая система имеет в своей основе относительно небольшой реальный сектор, на котором зиждется гигантская финансовая надстройка. Она подобна огромной расширяющейся вверх пирамиде, стоящей на тонкой и узкой вершине. При малейшем колебании в финансовой системе отдельные ее части, не находящие поддержки в реальном секторе, начинают разваливаться, разрушаться и обваливаться, увлекая за собой другие части надстройки. К счастью, колоссальные по масштабам разрушения в финансовой сфере обычно слабо затрагивают реальный сектор и, в отличие от

довоенных кризисов, не приводят к значительному падению уровня жизни населения.

Финансовая надстройка стала стремительно формироваться в середине 70-х гг. XX в., почти сразу после отмены золотого обеспечения доллара. В рыночной стоимости компаний быстро растала доля так называемого фиктивного капитала и, соответственно, уменьшалась доля реальных активов. Например, из примерно 100 млрд. долл. стоимости компании “Кока-Кола” не менее 75% приходится на фиктивный капитал (нематериальные активы, товарные знаки и т.д.). Непомерно раздувшаяся фиктивная часть капитала компаний трудно оценивается и является одним из важных факторов неустойчивости экономической системы. Акции компаний служат весьма распространенным залоговым инструментом и инструментом изменения их цены, лишь в небольшой степени связанной с реальными активами, создают значительные риски на кредитных рынках.

Другой инструмент фондового рынка облигаций также лишь в очень небольшой степени базируется на реальных активах. Поскольку текущий кризис начался на рынке ипотечных облигаций, целесообразно остановиться на *механизмах, приведших к мировому кризису*, подробнее. Ипотечное кредитование представляет собой сложнейшую многоступенчатую систему, само устройство которой содержит огромные, плохо просчитываемые риски.

1. *Первая ступень - собственно ипотечный кредит.* В результате сделки заемщик получает деньги на приобретение дома, а банк - определенный кредитным договором денежный поток на 20-30 лет вперед и закладную в качестве обеспечения. Обычно чем более рискован кредит и чем меньше гарантии заемщика, тем жестче условия кредита и выше процентная ставка.

2. *Выдача ипотечных кредитов* - обычная банковская деятельность. Однако в современных условиях она приобрела особенности, которые, собственно, и привели к кризису. Банк не оставляет у себя закладной, а переуступает ее и договор чаще всего дочерней специализированной инвестиционной компании (SIV). Это стало возможно благодаря отмене закона Гласса-Стиголла в 1999 г. При этом банк снимает с себя все риски и исключает кредит из своих бухгалтерских документов. Для него сделка завершена, и о кредите можно больше не думать.

Такое положение дел в корне меняет традиционные отношения между кредитором и заемщиком. Теперь кредитор вовсе не так, как раньше, при традиционном кредите заинтересован в платежеспособности заемщика. Банк заинтересо-

ван только в количестве кредитов, которые он сразу же перепродает SIV. Именно это стало причиной резкого упрощения получения кредитов, снижения требований к кредитору и потока фактически не обеспеченных кредитов Subprime, которые часто выдавались без всякой проверки платежеспособности.

3. *Банки и специализированные инвестиционные компании (SIV)* организуют пулы ипотечных бумаг, часто смешивая их с другими долговыми обязательствами по потребительским и образовательным кредитам, по кредитным картам, по векселям и т.д., и выпускают различного вида облигации. Среди них наибольшее распространение имеют: ABS (Asset-Backed Securities) - ценные бумаги, обеспеченные активами, CDO (Collateralized Debt Obligation) - долговые ценные бумаги, обеспеченные недвижимостью, CMO (Collateralized Mortgage Obligations) - облигации, обеспеченные закладными. Часть из этих бумаг (например, краткосрочные ABS) не подпадает под регулирование законом “О ценных бумагах” 1933 г.

Новые эмиссии облигаций могут выпускаться под залог других облигаций, смешанных с закладными и другими обязательствами. Здесь работает аналог классического кредитного мультипликатора. Например, закладные и ипотечные бумаги выпускаются под реальные активы. Потом они объединяются в сложные пулы, перемешиваются, и под них выпускаются облигации, которые, в свою очередь, служат базой для выпуска других облигаций. В результате общий объем облигаций может в десятки раз превосходить стоимость первоначальных реальных активов.

Если обнаружится, что часть базового реального актива является проблемной, то одновременно проблемными становятся облигации, иногда в сотни раз превосходящие этот актив по стоимости. При этом закладные так перемешаны, что реального держателя часто весьма трудно обнаружить.

4. Для того чтобы продать сконструированные таким образом довольно сомнительные пакеты облигаций, необходимо “завернуть их в красивую упаковку”. Это помогают сделать *три ведущих международных рейтинговых агентства Standard & Poor's, Fitch и Moodis*. Как ведущие банки и SIV, все они расположены в Нью-Йорке и работают по их заказам. Примерно 20% эмитированных на основе закладных облигаций сразу получают высший рейтинг, остальные эмиссии для получения высшего рейтинга требуют страхования рисков.

5. Часть эмиссий страхуют узко специализированные страховые компании, так называемые *монолайнеры (Monolines)*. В настоящее вре-

мя облигации страхуют 11 монолайнеров с общим капиталом 34 млрд. долл. Их общий капитал в сотни раз меньше застрахованных ими активов, но даже такая сомнительная страховка позволяет агентствам Standard & Poor's, Fitch и Moodis поднимать рейтинг застрахованных облигаций до наивысшего. Поскольку названные рейтинговые агентства, все монолайнеры и основные SIV находятся в Нью-Йорке, все это выглядит как весьма подозрительный нью-йоркский междусобойчик.

6. Альтернативный механизм страхования сконструирован на основе деривативных инструментов - *кредитных дефолтных свопов (Credit Default Swaps - CDS)*. CDS является соглашением о свопе (обмене обязательствами) между эмитентом CDS и кредитором. Эмитент CDS берет на себя обязательство погасить выданный кредит в случае дефолта должника, а кредитор обязуется осуществлять регулярные платежи эмитенту. CDS страхуют кредитора от риска дефолта, но могут использоваться и для спекуляций. В настоящее время общий объем CDS превысил 62 трлн. долл.

Таким образом, методами финансовой инженерии была создана исключительно сложная и изощренная схема, обслуживающая ипотечное кредитование, со своими механизмами перераспределения и страхования рисков. Эта схема оказалась чрезвычайно эффективной для ее создателей и организаторов. Она позволяла банкам и связанным с ними инвестиционным компаниям почти сразу, практически без рисков получать колоссальную прибыль от ипотечных кредитов. Новые механизмы ипотечного кредитования, без сомнения, были эффективны и для экономики в целом, поскольку стимулировали приобретение новых домов, строительство и связанные с ним отрасли. Однако, *как все предельно эффективные механизмы, новое ипотечное кредитование породило предельную неустойчивость*, которая и стала причиной разразившегося кризиса.

Кроме того, описанная схема открывала огромные возможности для различных видов *финансовых махинаций*. Ее важнейшие элементы были искусно выведены из сферы законодательно определенного государственного регулирования, а результаты операций не должны были фиксироваться в банковских бухгалтерских отчетах. Разумеется, все открывшиеся возможности для махинаций были быстро и полностью реализованы. Во-первых, в 2002-2007 гг. была заключена масса сомнительных кредитных договоров, поскольку служащие банков были заинтересованы только в их количестве. Во-вторых, закладные были проданы дочерним компаниям

банков, чтобы вывести риски из зоны ответственности материнских компаний. В-третьих, на этапе выпуска облигаций за щедрое вознаграждение облигациям был присвоен неправдоподобно высокий рейтинг. В-четвертых, кредиты и облигации получили более чем сомнительное страхование компаниями с явно недостаточными активами. В-пятых, выпуск облигаций и перераспределение рисков были абсолютно непрозрачны, и компании, страхующие риски через механизмы кредитных дефолтных свопов, практически невозможно разыскать.

*Неустойчивость фондового рынка (акций и облигаций) многократно усиливается на рынке многочисленных и многообразных деривативных инструментов.* Деривативы, игравшие ранее вспомогательную роль (хеджирование и т.п.), постепенно становятся ведущим элементом всей финансовой системы. В настоящее время рынок деривативов (фьючерсов, опционов, свопов и т.д.) имеет общий оборот около 690 трлн. долл.<sup>1</sup> Обороты деривативов в десятки раз превосходят обороты активов, на которых они базируются. Недаром Уоррен Баффет называет деривативные инструменты "финансовым оружием массового поражения"<sup>2</sup>.

*Повышение роли деривативных инструментов* интересно проследить на примере нефти. До середины 1970-х гг. цены на нефть формировались на основе долгосрочных сделок. Постепенно этот механизм сменился ориентацией на краткосрочные и разовые сделки на спот-рынке. Появились форвардные сделки. Во второй половине 1980-х гг. цены стали формироваться на основе фьючерсного рынка.

Объемы фьючерсных торгов в сотни раз превышают реально возможные поставки. То есть, если нужно было бы исполнить все заключенные контракты, это было бы просто невозможно. Фьючерсные контракты заключаются с плечом 1:8, т.е. для приобретения 1000 баррелей нефти, стоящих по 100 долл. за баррель, покупателю понадобится не 100 тыс. долл., а только 12,5 тыс. долл. При этом имеется постоянно реализуемая почти всеми участниками возможность переоформления фьючерса, срок которого наступает, на фьючерс с более отдаленным сроком исполнения (rollover). Таким образом, исполнения фьючерсного контракта в форме реальной поставки нефти практически никогда не требуется. Это создает великолепные возможности для спекуляций, которыми, возможно, пользуются

<sup>1</sup> BIS Quarterly Review, September 2008, International banking and financial market developments. Access mode: [http://www.bis.org/publ/qtrpdf/r\\_qt0809.pdf](http://www.bis.org/publ/qtrpdf/r_qt0809.pdf).

<sup>2</sup> <http://www.globalresearch.ca/index.php?context=home>.

заинтересованные компании для игры на повышение цены нефти.

Спекулятивные операции на фьючерсных рынках нефти, золота, зерна и других товаров создают весьма значительную волатильность (изменчивость) цен. Например, цены на нефть в течение последнего года сначала вдвое выросли, а затем упали вдвое. Разность спроса и предложения за последние 10 лет не превысила 3 %. Спрос за это время вырос на 14%, а цена нефти - в 4,5 раза. С 2004 г. спрос вырос только на 5%, а цена - в 3 раза. Это означает, что изменение цены было вызвано исключительно спекуляциями на рынке фьючерсов. Конечно, при таком резком изменении цен на сырьевые товары вести реальный бизнес становится почти невозможно. Непонятно, как можно составить разумный долгосрочный инвестиционный проект, если цены на топливо, продукты питания и другие важнейшие товары испытывают многократные скачки цен.

Важной тенденцией, усиливающей неустойчивость мировой экономической системы, является принципиальное изменение характера сырьевых рынков. Такие товары, как нефть, золото, зерно и т.п., стали фактически фондовыми активами, т.е. их приобретают не как сырье, а как фондовые активы, цена на которые быстро растет. Так же, как цены акций оторвались от стоимости реальных активов, цены большинства сырьевых товаров теперь не связаны ни с себестоимостью, ни даже со спросом и предложением на товар. Цены сырьевых товаров формируются в настоящее время на соответствующих фьючерсных рынках и полностью зависят от направления и масштабов спекулятивных операций.

Парадоксально, но *в современной мировой экономике относительно недорогие по необходимым вложениям фьючерсные торги формируют цены на колоссальных по масштабам товарных рынках*. Трудно предполагать, что этим не пользуются лица заинтересованные, скажем, в повышении цен на нефть. Фьючерс представляет собой форму пари между участниками рынка, а парадокс заключается в том, что по результатам пари формируется цена базового рынка.

Здесь можно провести аналогию, поясняющую данную ситуацию. Допустим, действует тотализатор на результат конкретного футбольного матча, и большинство участников пари поставили на счет 3-1 в пользу, скажем, "Динамо". Если следовать логике организации современной мировой экономики, после этого, не проводя матч, нужно присудить "Динамо" победу с указанным счетом.

Нефть и другие биржевые товары *приобрели также свойства брендов, объектов интеллекту-*

*альной собственности*. На цены этих товаров влияет не столько себестоимость, сколько своеобразная реклама товара. Например, по мнению известного эксперта в области нефтяного рынка Фейдела Гейта, "средняя себестоимость добычи одного барреля нефти в целом по индустрии составляет сегодня примерно 15 долларов. В отдельных странах она может быть значительно ниже. Например, в Саудовской Аравии - 5-7 долларов, в России - 5-10 долларов. А в Норвегии и Канаде - 10-15 долларов"<sup>3</sup>. Разница между средней себестоимостью и реальной ценой примерно в 100 долл. за баррель была создана спекулятивной игрой и воздействием на рынок множества, по всей вероятности, неплохо оплачиваемых заинтересованными сторонами аналитиков, постоянно твердящих о скором исчерпании залежей нефти, неизбежном спаде производства и наступлении эры дефицита энергоресурсов.

Таким образом, *основной причиной кризиса является современное устройство мировой экономической и финансовой системы, характеризующееся крайней неустойчивостью*. Огромная финансовая надстройка создает своеобразную подушку, или, вернее, финансовый пузырь безопасности для относительно небольшого реального сектора, на который она опирается. Послевоенные мировые кризисы в развитых странах приводят, в основном, к частичному разрушению финансовой надстройки и спуску пузыря. При этом реальный сектор затрагивается относительно мало.

Вероятнее всего, данный крупнейший послевоенный кризис приведет к весьма значительным разрушениям в финансовой сфере и, есть надежда, будет стимулировать системную перестройку действующего финансового механизма. Однако можно прогнозировать, что дело, как всегда в послевоенный период, кончится относительно неглубокой рецессией и ускорением инфляции.

Развитие кризисов после 1971 г., когда доллар перестал быть валютой, обеспеченной золотым покрытием, показывает, что правительства научились выходить из сложных ситуаций за счет скрытых денежных эмиссий и роста инфляции. Это позволяет проходить кризисы практически без уменьшения ВВП только за счет дополнительного насыщения экономики деньгами. Отказ от золотого эквивалента доллара позволяет смягчить экономические кризисы до размеров рецессий за счет глобальной и перманентной инфляции. В глобальной инфляции, в сущности, нет ничего плохого, если она служит заме-

<sup>3</sup> <http://www.svobodanews.ru/Transcript/2008/04/24/20080424222017973.html>.

нителем кризисов и катастрофических потрясений. Она создает иллюзию роста и процветания, стимулирует инвестиции и не дает возможности сохранять деньги “под подушкой” и жить как рантье.

По всей вероятности, текущий, самый крупный и глубокий послевоенный кризис также *удастся преодолеть на инфляционной волне*. Правительства большинства развитых стран осуществляют, по сути, одинаковые меры по выходу из кризиса, заключающиеся в масштабном впрыскивании в экономику финансовых ресурсов с целью поддержания необходимой ликвидности банковской системы и национализации крупнейших банков. Центральные банки ведущих развитых стран объединились для борьбы с финансовым кризисом и выделили огромные средства для поддержки кредитных организаций, приобретения проблемных активов и акций банков. В США утвержден план Полсона, в соответствии с которым выделены 700 млрд. долл. для приобретения у финансовых организаций проблемных активов. Для получения этих средств необходимо увеличить потолок госдолга США с 10,6 трлн. до 11,3 трлн. долл. В Европейском союзе принят аналогичный план общей стоимостью около 2 трлн. евро.

Однако формальный выход из кризиса (начало устойчивого роста фондового рынка, рост ВВП, показателей занятости и т.д.) не будет означать, что исчезли базовые причины кризисных явлений. К настоящему времени *назрела реформа мировой финансовой системы*. Для придания мировой экономике большей устойчивости требуется ограничить присутствие спекулянтов, прежде всего, на фьючерсных биржах. Спекулянты являются необходимым элементом финансовой системы, однако в последние два десятилетия их удельный вес на фьючерсных торгах стал слишком велик. Фактически фьючерсы и другие деривативные инструменты утратили хеджирующие функции, придающие товарным и фондовым рынкам устойчивость, и превратились в чисто спекулятивные площадки и основной источник неустойчивости.

В таких условиях представляется вполне оправданным *запрет на участие во фьючерсных торгах* на нефть и другие сырьевые товары ин-

вестиционных фондов (хедж фондов и т.д.) и других операторов, деятельность которых каким-либо образом не связана с этими товарами. Можно также в определенное время (например, раз в квартал или полугодие) *запрещать операции rollover* и сделать необходимым исполнение фьючерсного контракта в форме реальной поставки товара. Не будет большой беды в *ликвидации рынков валютных фьючерсов*, оказывающих дестабилизирующее воздействие. Цена валют может достаточно объективно оцениваться по реальным сделкам купли-продажи валюты. Хеджирование можно проводить с использованием форвардных контактов, страхования открытых позиций, валютных оговорок и других известных инструментов.

Представляется также целесообразным принять на международном уровне соглашение, в какой-то форме возрождающее отмененный в США в 1999 г. закон Гласса-Стиголла. Кризис показал, что использование средств коммерческих банков для рискованных форм инвестирования через дочерние компании привносит в экономическую систему опасную неустойчивость, поэтому такую практику *следует законодательно запретить*.

Глубокий мировой кризис можно использовать для придания финансовой системе большей прозрачности, усиления международного регулирования финансовых потоков, *ограничения использования оффшоров для “оптимизации” налогообложения транснациональных компаний, введения материальной ответственности рейтинговых компаний за недостоверные оценки*.

Сейчас, в разгар кризиса, многие эксперты и ученые говорят о необходимости полной перестройки мировой финансовой системы. Как представляется, в этом нет необходимости. Эволюционно создана потрясающая по сложности и весьма эффективная система, хорошо обеспечивающая мировую экономику финансовыми ресурсами. Однако в погоне за эффективностью была в значительной мере утрачена устойчивость. Поэтому необходимо принять серьезные корректирующие меры, в частности вышеназванные в отношении фьючерсов, не расшатывая основ созданного методом проб и ошибок грандиозного здания.

*Поступила в редакцию 08.10.2008 г.*

## ОАО “Газпром” - действительно ли национальное достояние или закрытый элитный клуб по интересам?

© 2008 А.С. Качелин  
кандидат экономических наук  
Минэкономразвития России

Проводится анализ ряда фундаментальных проблем ОАО “Газпром”, которые препятствуют эффективному развитию компании. Делается попытка ответить на вопрос: что хорошо для ОАО “Газпром”, то хорошо и для России?

Состояние экономики постсоветской России сопровождается рядом проблем, связанных с ослаблением регулирования деятельности монополистических структур, выступающих в качестве основного субъекта в ряде секторов общественного производства. И едва ли не самой актуальной является проблема регулирования их тарифов. Суть проблемы сводится к тому, что повышение тарифов монополиями, и в первую очередь тарифов топливно-энергетического комплекса, приводит к росту цен в самых различных сферах, раскручиванию инфляции и напрямую отражается на уровне жизни населения страны.

Ценообразование на монополистическом рынке имеет свои особенности, которые заключаются в сокращении объема выпуска продукции и повышении цен на производимую продукцию, т.е. в достижении максимальной прибыли за счет сокращения объема выпуска.

Из прошлого положительного опыта СССР. Масштабы единой энергосистемы, созданной в СССР, перерастали государственный уровень и охватывали не только все союзные республики, но и страны социалистического лагеря.

Так, монополия прибыль использовалась не для подавления других отраслей и воспроизводства долларовых миллиардеров, а направлялась на развитие всего общества и преодоление отсталых форм воспроизводства. Планирование объемов выпуска продукции монополистов позволяло избегать необоснованного сокращения объемов производства. Государственное регулирование цен не давало возможности устанавливать диктат монополий. Именно поэтому монополии в условиях планового хозяйства СССР выступали не деструктивной силой, а фактором его успешного развития.

Попытаемся произвести анализ ряда фундаментальных проблем ОАО “Газпром”, которые, по нашему мнению, препятствуют эффективному развитию компании. И ответить на вопрос: что хорошо для ОАО “Газпром”, то хорошо и для России?

По имеющейся сводной финансовой отчетности (консолидированная) компании за период

2001-2006 гг. рассчитаны финансовые показатели основных параметров оценки финансово-экономической деятельности ОАО “Газпром”. Данные показатели позволяют представить финансовую информацию за отчетные периоды в упрощенной для понимания форме и сконцентрировать внимание на ключевых параметрах. В частности, по результатам произведенных расчетов, можно проследить динамику изменения следующих основных финансовых показателей: рентабельности производства, расходов на оплату труда, чистой прибыли, дебиторской и кредиторской задолженности, незавершенного строительства и т.д.

Основным фактором, влияющим на результат операционной деятельности ОАО “Газпром”, выступает цена на газ, в большей части ее экспортная составляющая, которая является производной от мировой цены на нефть.

Любая компания для успешного ведения бизнеса подразумевает оптимизацию затрат, особенно на этапе, когда она решает важные стратегические задачи и активно выходит на международные рынки и нуждается в денежных ресурсах для развития профильных направлений своего бизнеса.

В результате анализа финансовых результатов ОАО “Газпром” за 2001 - 2006 гг. складывается мнение, что положение монополиста, благоприятная внешняя конъюнктура и преобладание тарифной составляющей ослабляют мотивацию ОАО “Газпром” в повышении своей эффективности.

Одним из основных показателей финансовой деятельности любого предприятия является его рентабельность. В странах Западной Европы показатель рентабельности у предприятий естественных монополий составляет порядка 5 - 7 %.

В нашем случае рентабельность деятельности ОАО “Газпром” переходит все допустимые и разумные показатели рентабельности производства и составляет в 2001 г. 75,8 %, в 2002 г. 60,8 %, в 2003 г. 68,4 %, в 2004 г. 58,4 %, в 2005 г. 66,3 % и в 2006 г. 65,8 % (см. таблицу).



Экономические показатели ОАО "Газпром" (свод) за период 2001-2006 гг.\*

№ п/п	Показатели	Годы					
		2001	2002	2003	2004	2005	2006
1	Выручка от продажи товаров, продукции, работ, услуг, млн. руб.	588568	613745	840391	1010698	1437981	2204888
2	Себестоимость проданных товаров, продукции, работ, услуг, млн. руб.	(334843)	(381665)	(499019)	(637954)	(864531)	(1330031)
3	Валовая прибыль (убыток), млн. руб., (стр. 1 - стр. 2)	253725	232080	341372	372744	573450	847857
4	Валовая рентабельность, %, (стр. 3 / стр. 2)	75,8	60,8	68,4	58,4	66,3	65,8
5	Среднесписочная численность сотрудников, чел.	300263	297528	383031	388714	396757	432230
6	Выработка, млн. руб., (стр. 1 / стр. 5)	1,96	2,06	2,19	2,60	3,62	5,10**

\* Финансовый отчет ОАО "Газпром" за 2001-2006 гг.

\*\* За счет поглощения ОАО "Сибнефти".

Столь высокий уровень валовой рентабельности возможен только за счет заложенных высоких показателей в плановую калькуляцию затрат производства. Заказчикам и покупателям предъявляют завышенную договорную (плановую) цену, а фактические затраты гораздо ниже. В результате получаются "дутые" доходы при фактических затратах в рамках Налогового кодекса.

Согласно сценарным условиям социально-экономического развития и основным показателям сводного финансового баланса Российской Федерации на 2006 г. и на период до 2008 г., одобрено Правительством Российской Федерации повышение регулируемых оптовых цен на природный газ. В 2006 г. оно составляет 11 %, 8 % в 2007 г. и 7 % в 2008 г.

Согласно сценарным условиям социально-экономического развития и основным показателям сводного финансового баланса Российской Федерации на 2006 г. и на период до 2008 г., одобрено Правительством Российской Федерации повышение регулируемых оптовых цен на природный газ. В 2006 г. оно составляет 11 %, 8 % в 2007 г. и 7 % в 2008 г.

Однако Федеральная служба по тарифам России, не имея объективных причин, позволяющих говорить о пересмотре в сторону увеличения тарифов на газ, в мае 2006 г. выходит с предложением о пересмотре установленных в 2005 г. цен на природный газ. В результате темп роста оптовых цен на газ в 2007 г. составил 15 % (8 %), в 2008-2009 гг., соответственно, 14 % (7 %) и 13 %.

Следует отметить, что до сих пор менеджеры ОАО "Газпром" не могут представить справедливое финансовое обоснование повышения цен на газ. И в результате очередного лоббирования менеджерами ОАО "Газпром" на заседании Правительства Российской Федерации в ноябре 2006 г. были приняты решения по либерализации рынка газа и электроэнергетики, вследствие чего произой-

дет очередной рост регулируемых цен на природный газ - 15 % в 2007 г., 25 % в 2008 г., 13 % в 2009 г. и 13 % в 2010 г. и с 1 января 2011 г. до уровня, обеспечивающего равную доходность.

Следовательно, критические выступления бывшего Президента Российской Федерации В.В. Путина с замечаниями в отношении чрезмерно больших производственных затрат ОАО "Газпром" и призывы к повышению собственной эффективности компании, а не к увеличению тарифов темпами, превышающими инфляцию в стране, игнорировались.

Более того, в наших условиях, когда в Российской Федерации 69 % территории относится к районам Крайнего Севера и приравненным к ним районам, стоит ли так скоропостижно, без четкого анализа принимать решение о скорейшей либерализации внутренних цен на газ? Даже ельцинское правительство не решилось прекратить скрытое субсидирование экономики России через низкие цены на газ. Совместными усилиями газпромовских и западных лоббистов продалено решение о повышении внутренних цен на газ. Вместе с "вступлением в ВТО" это уничтожит многие отрасли экономики. Что с того, что это не в интересах народа России, - ведь ОАО "Газпром" станет "привлекательней для инвесторов", капитализация которого уже достигла уровня пятерки мировых компаний и составляет 316,38 млрд. долл. США<sup>1</sup>. А внутренние цены на бензин у нас уже давно выше, чем в США, и уверенно движутся к европейским.

Прибыльные НОВАТЭК и "Роспан", добывающая газ с запредельных ачимовских глубин (около 4000-5000 м), в отличие от ОАО "Газпром" (900-1200 м), не имеют права экспортировать газ. Прибыльный НОРТГАЗ до поглощения ОАО "Газпром" поставлял газ исключительно на внут-

<sup>1</sup> Ведомости. 2008. 28 апр. С. Б 05.

ренный рынок, имел издержки на добычу газа в 2 раза ниже газпромовских.

Таким образом, очевидна естественная стратегия рыночной монополии - удерживая инфраструктуру, сокращать поставки газа на внутренний рынок, увеличивая внутренние цены, и наращивать объем экспорта в силу благоприятной экспортной конъюнктуры, не вкладывая достаточных средств в освоение новых месторождений и в строительство новых газоперерабатывающих заводов (далее - ГПЗ). С человеческой точки зрения, запасы газа и нефти в российских недрах - Божий дар народам России, и в Конституции<sup>2</sup> Российской Федерации записано, что природные ресурсы являются государственной собственностью. Однако доход от государственной собственности - сверх нормальной предпринимательской прибыли на капитал - приватизируется узкой группой людей, что противоречит Конституции страны и цивилизованным принципам развития рыночной экономики. Не Алекперов с Миллером этот газ с нефтью туда положили. Приоритетным должно быть использование этого дара в интересах всего народа. А всякие "европейские энергобезопасности" могут обсуждаться лишь после удовлетворения нужд народа и экономики России. И что мы видим в реальной политике компании? Старый принцип - "сами умрем, но вывезем". С точки зрения коммерческих интересов ОАО "Газпром" и нефтяных компаний, все правильно. На Западе цены выше, ну так и надо везти туда!

В подтверждение этому устаревшая и неразвитая до европейского уровня производственная база. Общее количество ГПЗ в Российской Федерации за последние постсоветские десятилетия не претерпело каких-либо изменений: из 24 ГПЗ 6 находятся в ведении ОАО "Газпром" и 18 - в составе нефтяных компаний. При меньших объемах добычи газа в США и Канаде (по сравнению с Россией) количество ГПЗ и газобензиновых установок на 1 января 2006 г. у них составило, соответственно, 566 и 940!

В результате пассивной позиции и самоустранения Правительства Российской Федерации от государственного регулирования цен на газ ОАО "Газпром" будет продолжать проводить одну и ту же политику повышения внутренних цен на газ, аргументируя постоянными убытками от продажи газа по регулируемым ценам внутри страны и разработкой месторождений на континентальном шельфе России, не стремясь к собственной прозрачности финансовых потоков и экономической эффективности.

<sup>2</sup> Конституция Российской Федерации. Ст. 72.

Необходимо отметить, что средняя зарплата в ОАО "Газпром" по российским меркам весьма существенная и составляет свыше 30 тыс. руб. в месяц. Однако важен не столько уровень зарплат, сколько рациональность штатного расписания, а также производительность труда, которая снизилась в 20 раз со времен СССР.

Затраты на оплату труда сотрудников и отчисления на социальные нужды увеличились в 3,5 раза с 45 970 млн. руб. в 2001 г. до 162 947 млн. руб. в 2006 г.<sup>3</sup>

По итогам финансово-хозяйственной деятельности чистая прибыль увеличилась в 5,5 раза со 100 387 млн. руб. в 2001 г. до 552 379 млн. руб. в 2006 г. Увеличение прибыли произошло не из-за прироста темпа валовой добычи газа, а за счет благоприятной экспортной ценовой конъюнктуры и ежегодного повышения тарифов внутри страны.

В результате отсутствия реальной конкуренции в капитальном строительстве менеджмент компании не позволяет снизить стоимость строительных и монтажных подрядных работ с одновременным повышением их качества. Общим недостатком планов капитального строительства за 2001 - 2006 гг. является превышение сроков строительства, установленных проектом организации строительства. Объем незавершенного строительства вырос в 2,21 раза с 268 621 млн. руб. в 2001 г. до 596 026 млн. руб. в 2006 г., что говорит о малоэффективном использовании инвестиционных средств<sup>4</sup>. Таким образом, финансовые ресурсы расплываются при реконструкции и строительстве новых объектов, не завершаются одни и начинаются новые с учетом индексации строительно-монтажных работ.

Дебиторская задолженность (покупатели и заказчики) ОАО "Газпром" увеличилась в 2 раза со 154 295 млн. руб. в 2001 г. до 298 841 млн. руб. в 2006 г., что показывает невостребованность долгов или их нереальность<sup>5</sup>.

Кредиторская задолженность (кредиты и займы) ОАО "Газпром" увеличилась в 2,2 раза с 348 827 млн. руб. в 2001 г. до 762 122 млн. руб. в 2006 г., это свидетельствует о том, что экспортная выручка используется на покрытие привлеченных кредитов, займов и их обслуживание, а также приобретение нефтяных и энергетических активов<sup>6</sup>.

Привлечение заемных средств является нормальным элементом финансовой стратегии любой корпорации, и существенный объем долго-

<sup>3</sup> Финансовый отчет ОАО "Газпром" за 2001-2006 гг.

<sup>4</sup> Финансовый отчет ОАО "Газпром" за 2001 - 2006 гг.

<sup>5</sup> Там же.

<sup>6</sup> Там же.

вого бремени ОАО “Газпром” сам по себе не представляет значительного финансового риска для монополиста с таким оборотом, как у ОАО “Газпром”. Однако дело в том, что привлечение новых займов идет не на финансирование эффективных проектов в газодобыче и модернизации производства, а служит средством покрытия обязательств по существующим долгам, таким образом, долговой портфель постоянно воспроизводится, растягиваясь во времени.

Немаловажным фактом является неэффективное расходование финансовых ресурсов на непрофильные виды деятельности ОАО “Газпром”. Одними из неоправданных и нецелесообразных являются затраты на рекламу, благотворительность, спонсорство и т.д. Менеджмент компании не жалеет средств на укрепление собственного имиджа и никогда не скупится на управленческие затраты. Информационно-рекламное и PR-сопровождение ОАО “Газпром” в 2006 г. составило, по уточненным данным, 2 695,7 млн. руб. Спрашивается: зачем рекламировать автомат АКМ-47, сверхзвуковые истребители МИГ, СУ и другие бренды эпохи СССР?

На взгляд автора, самым эффективным способом рекламы для публичных компаний в нефтегазовой сфере, таких как ОАО “Газпром”, ОАО “Лукойл”, ОАО «НК»Роснефть» и др., могут и должны являться показатели их финансово-экономической деятельности и капитализация.

Подобная ситуация наблюдается и в производственной сфере ОАО “Газпром”. Необходимо отметить, что рост валовой добычи газа ОАО

“Газпром” с 2001 г. по 2006 г. увеличился всего лишь на 7,9 %, а годовой прирост составил всего 0,8-3,6 %. Незначительный рост добычи произошел не за счет увеличения добычи на основных действующих месторождениях ОАО “Газпром”, а за счет приобретения газодобывающих активов ООО “Нортгаз”, ЗАО “Стимул и т.д. Что касается независимых производителей газа, то, в отличие от ОАО “Газпром”, прирост добычи газа с 2001 г. по 2006 г. составил 49,5 %, а годовой прирост составил 3,4-14,6 % (см. рисунок).

Основным районом добычи газа ОАО “Газпром” продолжает оставаться Надым-Пур-Тазовский район Западной Сибири (далее - НПТР), на который приходится свыше 90 % от общего объема добычи газа ОАО “Газпром” и около 85 % общероссийской добычи. Около 70% добычи сеноманского газа в НПТР приходится на три основных месторождения (Уренгойское, Ямбургское и Медвежье), выработка по которым уже сегодня составляет 80 %, 70 % и 86 %, соответственно. Необходимо отметить, что начиная с 2008 г. ежегодное суммарное снижение объемов добычи газа по вышеуказанным месторождениям будет составлять не менее 20 млрд. м<sup>3</sup> в год в период до 2020 г.

Другие действующие месторождения ОАО “Газпром” (включая наиболее крупные - Комсомольское, Юбилейное, Ямсовейское), на которые приходится около 30 % от общей добычи ОАО “Газпром”, не могут являться источниками поддержания добычи в силу сравнительно

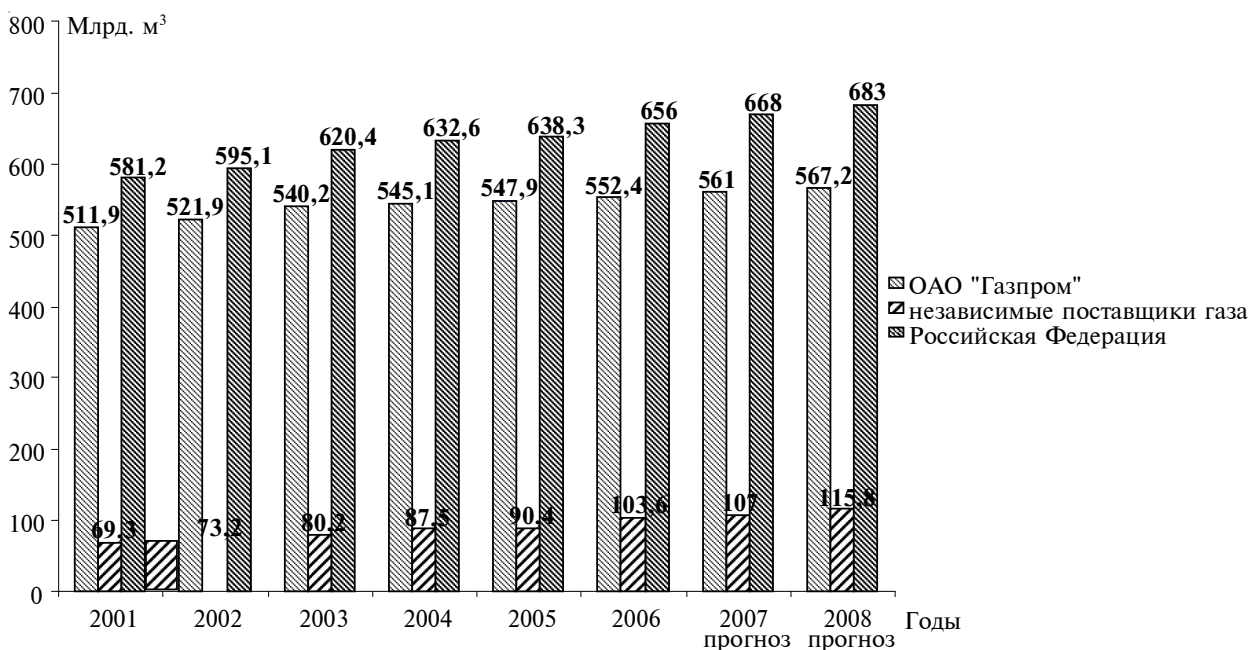


Рис. Добыча газа в Российской Федерации

Источник. Интерфакс АГИ, Росстат России.

небольших запасов и относительно скорого их перехода в стадию падающей добычи (начиная с 2008 г.). Таким образом, ОАО «Газпром» связывает перспективы частичного замещения выработанных месторождений прежде всего с Заполняемым месторождением. Других крупных действующих месторождений, с помощью которых ОАО «Газпром» сегодня мог бы компенсировать падающую добычу на три основных месторождения Западной Сибири, не существует.

В данной связи ОАО «Газпром» надеется покрывать дефицит собственной добычи газа за счет российских независимых производителей газа и производителей из Средней Азии. В подтверждение этому - подписание 28 ноября 2006 г. соглашения между ОАО «Газпром» и НК «Роснефть» о стратегическом сотрудничестве, в результате которого ОАО «Газпром» будет закупать газ на месторождениях НК «Роснефть».

Надежда же на среднеазиатских производителей будет до тех пор, пока существует монополия ОАО «Газпром» на транспортировку газа из Средней Азии.

Известно, что производители Туркменистана, Казахстана и Узбекистана стремятся диверсифицировать свои экспортные поставки углеводородов. Наиболее реалистичным маршрутом является транспортировка с 2009 г. в Китай (согласно подписанному 3 апреля 2006 г. китайско-туркменскому соглашению, Китай с 2009 г. будет покупать у Туркменистана ежегодно 30 млрд. м<sup>3</sup> газа в течение 30 лет).

Несмотря на то, что соглашение между Туркменистаном и Российской Федерацией о сотрудничестве в газовой отрасли было подписано Президентом Туркменистана С. Ниязовым и Российской Федерации В. Путиным 10 апреля 2003 г., ОАО «Газпром» до настоящего времени не ведется никаких поисковых и строительно-монтажных работ на территории Туркменистана. В этой связи необходимо отметить, что ОАО «Газпром» практически уступило сферу своего влияния компаниям из Китая, американским и европейским корпорациям, фактически просто являясь оператором туркменского газа. Так как уже в конце сентября 2006 г. Китай принял решение о строительстве газопровода с северо-запада страны на юг для транспортировки газа, который будет импортироваться из Туркмении, условия контракта не разглашаются. ГК «Туркменгеология» заключила контракт с Чанцинским нефтеразведочным управлением при Китайской национальной нефтегазовой корпорации сроком на 3 года на выполнение сервисных услуг по бурению 12 газовых скважин проектной глубиной до 5000 м на крупном газонефтяном месторождении Гунорта

Елотен (Южный Иолотань) и других месторождений на общую сумму 151,87 млн. долл. США.

Вышеизложенное позволяет сделать ряд выводов.

К сожалению, в настоящее время принцип «все для ОАО «Газпром»» стал определяющим. Западу удалось в определенной степени добиться успехов в разрешении этого противоречия. В свое время компания «Стандард ойл» по финансовым возможностям была сравнима с самим государством США. Огромно было и ее политическое влияние (фактически оставалось лишь провести своего ставленника в президенты). Ее деятельность поставила под угрозу основы государственной системы США. В итоге общество и государство смогли добиться разделения компании. Самым важным в этой победе была мотивировка: общество не может допустить концентрации столь большой власти в одних руках. А корпоративным лидерам был дан еще один урок: уничтожить все корпорации государство не может, но оно сильнее любой конкретной компании. Собственно, с этого момента лозунг «Что хорошо для «Дженерал моторс», то хорошо для Америки» стал лишь внешнеполитической программой. Внутри страны так не говорят.

Экономическая ситуация и политика менеджмента ОАО «Газпром» препятствуют направлению ресурсов на развитие газовой отрасли, отвлекая их на обслуживание огромного долга, внутренняя экономика ОАО «Газпром» малоэффективна, а истинные цели политики нынешнего менеджмента неясны и практически находятся в противоречии с интересами главного акционера (государство). Показано, насколько ОАО «Газпром» неэффективно использует доставшиеся ему от советской газовой отрасли и государства огромные природные и производственно-технические ресурсы.

Интересно, как менеджмент ОАО «Газпром» намерен выходить из кризиса в отрасли, при снижении мировых цен на нефть до уровня 30-40 долл. США за баррель и ниже (до уровня себестоимости добычи на морском шельфе)? Данная ситуация на мировом рынке вынудит менеджмент отказаться от финансирования как экспортных трубопроводов, так и газификации внутри страны, а также освоения месторождений в Восточной Сибири и континентальном шельфе России. С сокращением валютной выручки ОАО «Газпром» перестанет выполнять свои долговые обязательства, что в свою очередь может привести к дефолту компании, который скажется на экономическом состоянии России и инвестиционном климате страны. Однако, учитывая масштабы госмонополии, а также воз-

можный урон деловой репутации компании и престижу страны, менеджмент компании обратится с предложением к Правительству Российской Федерации погасить все свои долговые обязательства за счет средств Стабилизационного фонда.

На фоне падающей собственной добычи газа на действующих месторождениях у ОАО «Газпром» отсутствует стратегия освоения новых месторождений, ввод в эксплуатацию которых мог бы позволить преодолеть тенденцию снижения добычи в среднесрочной перспективе. Уже сегодня дефицит компенсируется исключительно поставками газа независимых производителей на внутренний рынок и среднеазиатским газом.

Доминирующее влияние на рост доходов ОАО «Газпром» оказывает ценовой фактор. На фоне роста выручки происходит сокращение собственных объемов добычи и снижение поставок собственного газа на внутренний рынок. Дополнительные доходы, полученные за счет благоприятной конъюнктуры, направляются в основ-

ном на покрытие роста операционных затрат, управленческих расходов, затрат по обслуживанию долга и инвестиции в непрофильные активы.

Малоэффективное управление экономикой приводит к тому, что менеджмент компании не способен использовать благоприятную рыночную конъюнктуру на газ для инвестиций в развитие своего бизнеса.

Автор осмеливается спрогнозировать, что уже назревает вопрос о воссоздании профильных министерств по нефти и газу, которые в советскую эпоху занимались развитием нефтегазовой отрасли, и озвучить тезис о неспособности или нежелании менеджмента нефтегазовых компаний в развитии данной промышленности.

Так что пока на поставленный в начале статьи вопрос, к сожалению, приходится отвечать, что сложившаяся ситуация в ОАО «Газпром» не отвечает интересам Российской Федерации, ее экономической и энергетической безопасности в целом.

*Поступила в редакцию 07.10.2008 г.*

## Транснационализация в России: особенности, тенденции, регулирование

© 2008 Е.А. Кулешов

Финансовая академия при Правительстве Российской Федерации

Статья посвящена анализу транснационализации экономики России, вопросам неравномерности данного процесса по отраслям и регионам, а также проблемам более эффективного регулирования иностранных инвестиций на основе авторской концепции селективного иностранного инвестирования.

### 1. Насколько транснациональна российская экономика

Уровень глобализации экономики России еще далеко отстоит от уровней глобализации многих стран мира. Так, консалтинговая фирма *A.T. Kearney* совместно с журналом "*Foreign Policy*" опубликовала результаты исследования степени глобализованности 72 стран мира в 2007 г.<sup>1</sup> (исследование охватывает государства, дающие 97% мирового ВВП, в них проживает 88% населения Земли).

В 2007 г. первые три места заняли Сингапур, Гонконг и Нидерланды, причем в первой десятке стран впервые были названы Гонконг, Иордания и Эстония (см. табл. 1).

предыдущего года. Наибольший удельный вес в накопленном иностранном капитале приходился на прочие инвестиции, осуществляемые на возвратной основе (кредиты международных финансовых организаций, торговые кредиты и пр.) - 50,2% (на конец 2006 г. - 49,1%), доля прямых инвестиций составила 46,7% (47,5%), портфельных - 3,1% (3,4%). По объему накопленных иностранных инвестиций Россия вышла на третье место в мире среди развивающихся экономик (первое и второе места - Китай и Сингапур)<sup>2</sup>.

*По нашим подсчетам, отношение общего объема ввезенных иностранных инвестиций к ВВП в 2007 г. составило примерно 16,7%.*

Таблица 1. Самые глобализованные страны\*

Место в 2007 г.	Страна	Место в 2006 г.	Изменение места
1	Сингапур	1	0
2	Гонконг	н.д.	н.д.
3	Нидерланды	7	4
4	Швейцария	2	-2
5	Ирландия	4	-1
6	Дания	5	-1
7	США	3	-4
8	Канада	6	-2
9	Иордания	н.д.	н.д.
10	Эстония	н.д.	н.д.

\* РБК .Рейтинг. Режим доступа: <http://rating.rbc.ru/article.shtml?2007/11/09/31705095>.

Степень глобализованности экономик, хотя косвенно и указывает на степень транснационализации, но все-таки от нее отличается. Важнейшим показателем степени участия той или иной принимающей страны в международном производстве, т.е. в транснационализации, является *отношение общего объема ввезенных прямых иностранных инвестиций (ПИИ) к ВВП*.

По состоянию на конец 2007 г. *накопленный иностранный капитал в экономике России* составил 220,6 млрд. долл. США, что на 54,3% больше по сравнению с соответствующим периодом

<sup>1</sup> Рейтинг актуален на 9 ноября 2007 г. Цит. по: *Кириллов Р.* Самые глобализованные страны. Режим доступа: <http://www.rbcdaily.ru/2007/10/26/world/300155>.

Степень транснационализации усиливается в связи с тем, что Россия стала выступать экспортером капитала (см. табл. 2).

### 2. Неравномерность процессов транснационализации

Вовлечение в мировую экономику путем транснационализации отраслей и регионов России происходит неравномерно.

В предкризисном 2007г. наблюдалась тенденция к концентрации иностранных инвести-

<sup>2</sup> Росстат и Минэкономразвития РФ. Включая инвестиции из государств-участников СНГ. Режим доступа: [www.gks.ru/bgd/free/b04\\_03/IssWWW.exe/Stg/d040/26inv21.htm](http://www.gks.ru/bgd/free/b04_03/IssWWW.exe/Stg/d040/26inv21.htm).

Таблица 2. Экспорт ПИИ в мире и из России в 2000-2006 гг.\*

Показатели	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Экспорт ПИИ из России, млн. долл. США	3177	2533	3533	9727	13782	12763	17979
Доля российских ПИИ в мировом экспорте ПИИ, %	0,3	0,4	0,5	1,7	1,6	1,5	1,5

\* World Investment Report, 2004-2007, UNCTAD. Цит. по: *Шепелев С.В.* Транснациональная деятельность российского бизнеса в начале нового столетия: тенденции, проблемы и перспективы // Мировое и национальное хозяйство. 2008. □1. Режим доступа: [http://www.mirec.ru/index.php?option=com\\_content&task=view&id=59](http://www.mirec.ru/index.php?option=com_content&task=view&id=59).

ций в двух сферах российской экономики: в промышленности - 45,3% от общего объема иностранных инвестиций и сфере торговли - 38,1%. Вместе с тем следует обратить внимание на то, что динамика и изменение доли инвестиций в промышленность находятся под усиливающимся влиянием повышения инвестиционной привлекательности новых сегментов рынка услуг.

Таким образом, отметим вновь проявившуюся тенденцию, которая еще не стала преобладающей, но представляется наметившимся позитивным сдвигом: *рост иностранных инвестиций в отрасли обрабатывающей промышленности, в сельское хозяйство, а также в подотрасли услуг, связанные с современными технологиями (связь и др.)*.

Однако первенство в настоящее время по-прежнему сохраняют традиционные для России иностранные инвестиции в добычу топливно-энергетических полезных ископаемых, несмотря на отмеченные выше сдвиги (41,7 %). В обоб-

щающей табл. 3 наглядно видно текущее распределение иностранных инвестиций по отраслям экономики и формам инвестиций: прямые, портфельные и прочие, - в 2007 г.

Неравномерное размещение иностранных инвестиций по экономическим регионам традиционно является характерной чертой поступления иностранного капитала в российскую экономику, что также приводит к *неравномерности процессов транснационализации*.

Распределение иностранных инвестиций по субъектам РФ по-прежнему характеризуется сохранением позиций ЦАО, и прежде всего Москвы (см. табл. 4).

Активность зарубежных инвесторов наблюдается в тех регионах России, которые обладают огромной сырьевой базой углеводородов либо являются финансовыми монополистами. Вместе с тем в последнее время можно утверждать, что регионы России, обладающие значительным ры-

Таблица 3. Поступление иностранных инвестиций в российскую экономику в 2007 г.\*

Показатели	Поступило в 2007 г.	В том числе:		
		прямые	портфельные	прочие
Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	468	224	0,0	244
Добыча полезных ископаемых	17393	13933	24	3436
В том числе добыча топливно-энергетических полезных ископаемых	15860	13670	18	2172
Обрабатывающие производства	31948	4101	2713	25134
В том числе:				
производство пищевых продуктов, включая напитки и табак	2907	1147	23	1737
производство кокса и нефтепродуктов	4353	21	471	3861
химическое производство	1637	371	9	1257
металлургическое производство и производство готовых металлических изделий	15229	565	2156	12508
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	822	152	474	196
Строительство	2911	891	0,2	2020
Оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования	47310	3256	6	44048
Транспорт и связь	6703	591	439	5673
В том числе связь	3295	327	390	2578

\* Росстат и Минэкономразвития РФ. Режим доступа: [http://www.gks.ru/bgd/free/b04\\_03/IssWWW.exe/Stg/d040/26inv21.htm](http://www.gks.ru/bgd/free/b04_03/IssWWW.exe/Stg/d040/26inv21.htm).

Таблица 4. Структура иностранных инвестиций по экономическим регионам России, %\*

Регион	2005 г.	2006 г.	2007 г.
Северный	2,7	1,3	0,5
Северо-Западный	6,8	5,3	4,1
Центральный	57,9	73	71,1
Москва	46,9	65,5	68,9
Волго-Вятский	2,2	2,5	1,4
Центрально-Черноземный	0,2	0,4	1
Поволжский	9,6	2,8	7,1
Северо-Кавказский	1,7	1,1	0,7
Уральский	2,1	1	1,2
Западносибирский	8,8	6,2	7
Восточносибирский	0,8	0,2	3,6
Дальневосточный	6,6	5,9	2,2
Калининградская область	0,5	0,3	0,1

\* [http://www.guseconomy.ru/nomer14\\_200401/ec50.html](http://www.guseconomy.ru/nomer14_200401/ec50.html).

ночным потенциалом, развитой инфраструктурой, получившие существенные внутренние частные инвестиции и имеющие адекватную региональную экономическую политику, привлекают все большее количество иностранных инвестиций.

Как свидетельствует положительный опыт многих промышленно развитых стран мира (США, Германии, Великобритании и др.), перенос акцента в стимулировании деятельности иностранных инвесторов на региональный уровень управления (штатов в США, земель в Германии, графств в Великобритании) приводит к росту управляемости процессов привлечения иностранных инвестиций.

### 3. Концепция селективного иностранного инвестирования в российскую экономику

В России только в последние несколько лет начался отход от монетаристской политики, которая не позволяла целенаправленно регулировать и направлять иностранные инвестиции в нужном направлении с целью формирования современной структуры экономики, ориентированной не только на освоение сырьевых ресурсов, но и на инновационное развитие. Однако в настоящее время в России в полной мере не используется весь широкий арсенал возможных форм и методов государственного регулирования деятельности иностранных компаний<sup>3</sup>.

Наша *концепция селективного (выборочного) иностранного инвестирования* в российскую экономику базируется на двух основных принципах:

<sup>3</sup> Основопологающие законы, регулирующие иностранные инвестиции в России, - это Закон "Об инвестиционной деятельности в РФ" от 6 июля 1991 г. и Закон "Об иностранных инвестициях в РФ" от 4 июля 1991 г. В соответствии с Законом "Об иностранных инвестициях в РФ" иностранными инвесторами признаются: иностранные юридические лица, иностранные граждане, иностранные государства и международные организации. Возможности объектов для иностранного инвестирования не ограничены - любые объекты за исключением запрещенных законодательством.

### *приоритетности инвестиций в инновации, селективности отраслевой и региональной политики.*

В соответствии с данными принципами должна строиться система стимулов и барьеров (противовесов) для движения транснациональных потоков капиталов в их различных формах. Необходимо в целях осуществления концепции селективного (выборочного) иностранного инвестирования применять следующие формы регулирования и участия иностранного капитала:

- участие в государственных инвестиционных программах;
- предоставление финансовой помощи на развитие отдельных территорий, отраслей, производств;
- селективная налоговая политика;
- селективная финансовая, кредитная, ценообразовательная и амортизационная политика;
- антимонопольная политика;
- приватизация объектов государственной собственности;
- контроль за соблюдением норм и стандартов и др.

Целью государственного регулирования должен быть поиск оптимального регулирования инвестиционной деятельности как иностранных, так и национальных инвесторов при гарантии прав собственности субъектов и защите инвестиций. Очевидно, что для большей активизации процессов поступления иностранного инвестиционного капитала в экономику правительство должно проводить соответствующую политику по созданию благоприятной инвестиционной среды, т.е. условий, обеспечивающих эффективность и надежность возврата вложенных средств. В частности, для значительного продвижения в данном отношении необходимо создание равных условий конкуренции и проведение эффективной политики по повышению качества институтов корпоративного управления в стране.



Таблица 5. Отраслевые аспекты привлечения прямого иностранного капитала

Отраслевые приоритеты политики	Аспекты
Привлечение иностранных инвестиций: в высокотехнологичные отрасли	Информационные технологии, аэрокосмическая и атомная промышленность
отрасли, имеющие характер "узких мест" в экономике	Поощрение отдельных, важных для экономики РФ видов деятельности, включая экспорт конкурентоспособной продукции и импорт новых технологий
отрасли, обуславливающие развитие экспорта	Машиностроение, станкостроение для лесной, нефтяной, газовой промышленности, энергетики, металлургии

Налоговый климат - это ключевой инструмент не просто для обеспечения сбора поступлений, а для привлечения "правильных инвестиций", а именно таких, которые отвечают долгосрочной инвестиционной стратегии России. В настоящее время достигнут существенный прогресс, и мы уже можем говорить об относительной стабильности, а в будущем просматриваются дальнейшие позитивные изменения, например в области трансфертного ценообразования и дифференцированного налогообложения.

На привлечение иностранного капитала влияют правовая база, эффективность законов и соглашений, а также необходимость неукоснительного соблюдения соглашений.

На активность размещения иностранного капитала влияет бюрократический аппарат, который должен быть средством защиты интересов государства, но не самоцелью. Упорядочение процессов способствует эффективному и рентабельному осуществлению проектов.

Иностранные компании при рассмотрении возможностей и в процессе организации промышленного производства в России сталкиваются с дополнительными рисками, требующими увеличения приемлемой для них нормы прибыли. К наиболее существенным рискам можно отнести: риск, связанный с нестабильностью хозяйственного законодательства и условий инвестирования: неполнота или неточность информации об уровне и динамике технико-экономических показателей, финансовом положении предприятий-реципиентов капитала; неопределенность целей, интересов и поведения партнеров на внутреннем рынке.

Привлекательность инвестиций в реальный сектор снижается также из-за слабой координации между налогообложением товаров местного производства и ставками таможенных пошлин на импортируемые товары. Очевидно, что, когда цена товара (с учетом налогообложения), произведенного в России, выше, чем стоимость такого же товара, ввезенного из-за рубежа, осуществление инвестиций будет нецелесообразным.

Изложенные моменты, несомненно, играют большую роль в привлечении иностранных инвестиций, однако, на наш взгляд, принципиаль-

ное значение имеет их "встраивание" в предложенную нами концепцию, отход от отдельных неважимо связанных мер.

Наша *концепция селективного (выборочного) иностранного инвестирования* в российскую экономику предполагает выделение и периодический пересмотр приоритетов иностранного инвестирования с точки зрения национальных интересов России. **В настоящий момент необходимо сменить приоритетные отрасли для привлечения иностранных инвестиций.** Ввиду влияния технологических обстоятельств на выбор отраслевых приоритетов важна точная диагностика текущего этапа модернизации промышленности страны.

В табл. 5 нами предложены *группы отраслей приоритетного инвестирования* на настоящий момент времени.

На основе проведенного анализа можно сделать следующие выводы:

1. Российская экономика все более втягивается в процессы транснационализации. Вплоть до мирового финансового кризиса наблюдалась тенденция роста прямых и портфельных инвестиций в страну. Движение капитала на базе транснациональных компаний выступает важнейшим фактором углубления экономической взаимозависимости российской экономики и мирового хозяйства.

2. Поскольку зарубежный транснациональный капитал в первую очередь заинтересован в развитии тех отраслей, где он может обеспечить себе достаточно прибыльное положение, необходима корректировка финансовых потоков со стороны государства. Такая корректировка должна производиться с учетом необходимости развития диверсифицированной экономики страны.

3. Все это способствует все большей транснационализации российской экономики. Чтобы этот процесс не был стихийным, предпринимаются попытки регулирования потоков иностранных инвестиций. Но, на наш взгляд, следует более активно и системно осуществлять это регулирование в рамках предложенной концепции селективного (выборочного) иностранного инвестирования в российскую экономику, основанной на приоритетности инвестиций в инновации и селективности отраслевой и региональной политики.

## Регулирование подоходного налогообложения в механизме реализации социальной политики государства

© 2008 М.В. Муховиков

НИИТиС Министерства здравоохранения и социального развития России

Рассматривается причинно-следственная связь между установлением государством ряда стимулов и ограничений в политике подоходного налогообложения и решением важных социальных задач, таких, как повышение уровня населения, безработица, ограниченная мобильность трудовых ресурсов. Используется зарубежный опыт в этой сфере, приводятся основные теоретические выкладки по рассматриваемой тематике. В частности, регулирование государством подоходного налогообложения в работе выступает как важная составляющая проведения социальной политики в целом.

В широком смысле, социальная политика есть политика регулирования социальной сферы, направленная на достижение благосостояния в обществе, а социальная сфера общественных отношений включает в себя формы регулирования трудовых отношений, участие трудящихся в управлении производственным процессом, коллективные договоры, государственную систему социального обеспечения и социальных услуг (пособия по безработице, пенсии), участие частных капиталов в создании социальных фондов, социальную инфраструктуру (образование, здравоохранение, обеспечение жильем и т.д.), а также реализацию принципа социальной справедливости.

Вместе с тем социальная политика, в узком смысле, есть не что иное, как перераспределение на основе действующего законодательства финансовых ресурсов между различными социальными группами населения, отраслями народного хозяйства с использованием механизмов налоговой и бюджетной систем государства, т.е. ему принадлежит ключевая роль в проведении социальной политики.

В качестве объекта регулирования выступает налогообложение. За счет налогообложения в значительной степени достигается наполняемость государственного бюджета, в то время как часть расходов направляется на удовлетворение социальных потребностей населения (здравоохранение, образование, социальная политика), хозяйственные нужды, развитие инфраструктуры, выполнение государственных программ, дотаций и субсидий отстающим секторам экономики, субъектам хозяйствования и т.д.

Согласно американскому законодательству, каждый налогоплательщик имеет право вычитать из совокупного дохода либо так называемый "стандартный вычет" (установленную законом фиксированную сумму), либо иные расходы, перечень которых строго регламентирован (например, медицинские расходы или убытки от кражи), в зависимости от того, какая из сумм

вычета больше<sup>1</sup>. При совместном декларировании ИПН супругами вычеты, на которые имеет право каждый из супругов, объединяются.

Все предусмотренные законодательством скидки (так называемая "личная" скидка - установленная законом сумма, которую может вычесть каждый налогоплательщик, и расходы на иждивенцев) объединяются в целях исчисления налогооблагаемого дохода супругов. Например, при совместном исчислении супруги могут использовать как минимум две "личные" скидки и объединять расходы каждого из супругов на содержание иждивенцев<sup>2</sup>.

Многие страны используют систему семейного налогообложения, когда семья рассматривается как налоговая единица. Например, во Франции налог взимается со всей суммы доходов семьи. Взрослые дети, не проживающие с родителями, могут присоединиться к ним со своими детьми и составить одно целое. Для расчета налога используется специальная таблица, учитывающая семейное положение налогоплательщика. Для учета численности и состава семьи применяется семейный коэффициент, выражающий доход, приходящийся на одну долю. Количество долей увеличивается на половину доли на каждого инвалида, если они есть в семье.

В российском законодательстве не предусмотрено семейное налогообложение, а некоторые страны - бывшие советские республики, например Эстония, - ввели такую норму.

Во многих странах с помощью налога на доходы государством стимулируется развитие той

<sup>1</sup> Подробнее о совместном декларировании доходов и расходов супругами, о социальном смысле совместных налоговых вычетов и налоговых изъятиях как отражения принципа "welfare state" см.: *Howard Christopher. Hidden Welfare State : Tax Expenditures.* Ewing, NJ, USA: Princeton University Press, 1997. P. 15 and further.

<sup>2</sup> Для супружеских пар, подающих декларацию совместно, стандартная скидка с 1 января 2004 г. выросла с 9,5 тыс. до 9,7 тыс. долл., а для одиноких налогоплательщиков - с 4,75 тыс. до 4,85 тыс. долл. См.: *Ton H. Tax Benefits Are On Way // Wall Street J.* 2004. Jan. 4. P. 2.

или иной отрасли хозяйства, создаются условия для того, чтобы налогоплательщики своими силами обеспечивали себе материальный достаток.

Так, в Малайзии предоставляется льгота на определенную сумму при покупке компьютера налогоплательщиком или его женой, а для нерезидентов установлены льготы в отношении некоторых доходов: от технической помощи и консультаций, установки и сборки заводов и оборудования, от обслуживания нематериальных активов, от публичных развлечений.

В России установлено освобождение от налогообложения доходов членов крестьянского (фермерского) хозяйства, получаемых в этом хозяйстве от сельскохозяйственной деятельности в течение пяти лет начиная с года образования хозяйства. Предусмотрена льгота по суммам доходов физических лиц от продажи выращенного в личном приусадебном хозяйстве скота, кроликов, нутрий, птицы (как в живом виде, так и в виде сырых и переработанных продуктов их убоя), продукции животноводства, растениеводства, цветоводства и пчеловодства в натуральном или в переработанном виде, от сбора и сдачи дикорастущих ягод, орехов, грибов в качестве технического и лекарственного сырья растительного происхождения.

В России не облагаются налогом вознаграждения донорам за сданную кровь, материнское молоко и иную донорскую помощь, алименты, гранты и вознаграждения в области науки, культуры и искусства, стипендии студентов, аспирантов, ординаторов, адъюнктов и докторантов, учащихся учреждений профессионального образования, слушателей духовных учебных учреждений, лиц, обучающихся по направлению служб занятости, а также суммы единовременной материальной помощи, оказываемой:

- в связи со стихийным бедствием или иным чрезвычайным обстоятельством;
- работодателем членам семьи умершего работника или работнику в связи со смертью члена его семьи;
- государством малоимущим и социально незащищенным гражданам;
- пострадавшим от террористических актов.

Суммы, выплачиваемые детям-сиротам на обучение, инвалидам на технические средства профилактики инвалидности и реабилитацию, на приобретение и содержание собак-проводников, вознаграждения, выплачиваемые за передачу кладов в государственную собственность, налогом на доходы также не облагаются.

Еще одна льгота, новая в российском налоговом законодательстве, но очень привлекательная для налогоплательщиков, состоит в том, что

освобождается от налогообложения оплата работодателями своим работникам, их супругам, родителям, детям, бывшим своим работникам (пенсионерам по возрасту), а также инвалидам стоимости приобретенных ими или для них медикаментов, назначенных им лечащим врачом.

Для экономически развитых стран характерны также возрастные льготы, льготы по чрезвычайным обстоятельствам (болезнь, несчастный случай). Например, в Германии у лиц, достигших возраста 64 лет, не облагаемый налогом минимум увеличивается более чем в два раза.

В странах Европы и Америки основным вычетом из совокупного дохода является не облагаемый налогом минимум, равный минимальному прожиточному минимуму. Этот постулат вытекает из принципа обложения налогом "чистого" дохода, т.е. не должна облагаться налогом сумма, необходимая (в минимальном размере) на поддержание здоровья и жизнедеятельности граждан. Особенностью этих скидок является то, что они определяются в фиксированных абсолютных суммах или в процентах от дохода, а их величина не связана с какими-либо фактическими расходами налогоплательщика.

В последнее время значительно увеличилась мобильность граждан России, которые зарабатывают деньги не только на территории страны, а по тем или иным причинам работают за рубежом, в том числе по договорам о научных стажировках, по обмену, в долгосрочных командировках, при участии в исследованиях, проводимых на территории других государств, и т.д. В связи с этим важным является рассмотрение такого важного инструмента государственного регулирования, как соглашение об избежании двойного налогообложения.

Особенности определения при государственном регулировании субъекта и объекта обложения обуславливают появление двойного налогообложения. В большинстве случаев факт двойного обложения не соответствует принципу справедливости, сдерживает деловую активность и препятствует международной трудовой миграции.

Двойное налогообложение может возникнуть как в рамках национальной налоговой системы, так и на международном уровне.

**Внутреннее двойное налогообложение** существует в тех странах, где один и тот же налог взимается на различных административно-территориальных уровнях (так называемое *вертикальное двойное налогообложение*), как, например, в США, что вызвано федеративным устройством страны. Таким образом, мобилируются дополнительные средства для разных уровней бюджетной системы государства.

**Горизонтальное двойное налогообложение** возникает на одном административном уровне за счет различий в определении объекта налогообложения. Законодательство США по налогообложению доходов работников отличается существенными расхождениями в определении объекта обложения в различных штатах. В одних штатах объектом служат их доходы, которые получены в его границах; в других - только те доходы, которые возникли за пределами штата, в третьих облагаются все доходы лиц, проживающих или работающих в штате, полученные ими как в самом штате, так и вне его пределов.

**Международные аспекты двойного налогообложения** вызваны коллизией регулирования двух или более стран. Они могут быть связаны как с особенностью определения субъекта, когда несколько государств считают его своим налогоплательщиком, так и со спецификой определения других элементов налогообложения.

Современной практике известны **типовые договоры** об избежании двойного налогообложения: Типовой договор США (U.S. Model Treaty); Типовой договор ОЭСР (OECD Model Treaty); Типовой договор ООН (UN Model Treaty), а также Типовое соглашение об избежании двойного налогообложения и имущества, принятое странами СНГ в отношении между собой и с третьими странами (аналогично Типовому договору ОЭСР) и др.

Типовой договор ОЭСР является основой для составления договоров об избежании двойного налогообложения в основном в европейских странах, а типовой договор ООН предназначен для соглашений об избежании двойного налогообложения между индустриально развитыми и развивающимися странами.

Типовые договоры имеют много общего, но между ними существует ряд серьезных различий. Например, по типовому договору США для избежания двойного налогообложения применяется кредитный метод (credit method), по типовому договору ОЭСР - и метод освобождения от уплаты налога (exemption method), и кредитный метод<sup>3</sup>. Типовой договор ОЭСР распространяет свое действие в отношении подоходного налога на территории всего государства, без учета местной налоговой юрисдикции, а по типовому договору США действие договора не распро-

страняется на законы штатов о подоходном налоге и т.д.

Правительство России Постановлением от 28 мая 1992 г. № 352 утвердило Типовое соглашение об избежании двойного налогообложения доходов и имущества, которое содержит наиболее распространенные положения, традиционно включаемые в двусторонние соглашения, заключаемые Российской Федерацией с учетом особенностей взаимоотношений договаривающихся сторон.

Каждое конкретное соглашение подробно перечисляет виды охватываемых налогов отдельно для каждого государства. Причем это же соглашение, как правило, стандартно будет применяться к любым аналогичным налогам, которые будут взиматься уже после даты подписания соглашения в дополнение к существующим налогам или вместо них, включая налоги, аналогичные тем, которые действуют в момент подписания соглашения в одном из договаривающихся государств, но отсутствуют в другом и которые в последующем будут введены данным государством. При этом компетентные органы договаривающихся государств обязуются уведомлять друг друга о существенных изменениях в их налоговом законодательстве.

Все соглашения обязательно содержат механизм устранения двойного налогообложения, заключающийся в том, что если лицо с постоянным местопребыванием в одном договаривающемся государстве получает доход, который в соответствии с положениями подписываемого соглашения может облагаться налогом в другом договаривающемся государстве (например, заработную плату), то сумма налога на указанный доход, подлежащая уплате в этом другом договаривающемся государстве, может быть вычтена из налога, взимаемого с такого лица в связи с таким доходом в первом упомянутом договаривающемся государстве. Однако данный вычет, как правило, не должен превышать сумму налога первого договаривающегося государства на такой доход, рассчитанную в соответствии с его налоговым законодательством и правилами.

Уплаченные налогоплательщиком, являющимся налоговым резидентом Российской Федерации, за ее пределами в соответствии с законодательством других государств суммы НДФЛ с доходов, полученных за пределами Российской Федерации, не засчитываются при уплате налога в Российской Федерации, если иное не предусмотрено соответствующим договором (соглашением) об избежании двойного налогообложения. Именно поэтому заключение государством таких договоров с большим количеством

<sup>3</sup> Метод освобождения (exemption method) позволяет передать одному из участников соглашения исключительное право на взимание налога с определенного вида дохода; метод вычета или кредитный метод (credit method) подразумевает возможность налогообложения одного и того же дохода в обоих государствах при условии, что страна-участница с более высокой налоговой ставкой снижает ее до уровня, действующего в другом государстве.

государств будет являться отражением политики социальной справедливости.

Для освобождения от уплаты НДФЛ, проведения зачета, получения налоговых вычетов или иных налоговых привилегий налогоплательщик должен представить в органы ФНС РФ официальное подтверждение того, что он является резидентом государства, с которым Россия заключила действующий в течение соответствующего налогового периода (или его части) договор (соглашение) об избежании двойного налогообложения, а также документы о полученном доходе и об уплате им НДФЛ за пределами Российской Федерации, подтвержденные налоговым органом соответствующего иностранного государства. Это означает, что международный договор (соглашение), ратифицированный в установленном порядке сторонами, заключившими данный договор, имеет приоритет над национальным законодательством. Причем указанный порядок распространяется на все соглашения об избежании двойного налогообложения.

Норма, закрепленная ст. 232 НК РФ, имеет принципиально важное значение при исчислении и уплате налогов от источников за пределами Российской Федерации для налогоплательщиков - резидентов Российской Федерации и от источников в Российской Федерации для налогоплательщиков - нерезидентов Российской Федерации.

В названной статье отсутствует положение, лишающее налоговых льгот и преимуществ на основании соглашений об избежании двойного налогообложения налогового резидента государ-

ства, с которым заключено это соглашение, если данный налоговый резидент используется для получения таких налоговых льгот и преимуществ другим лицом, не являющимся налоговым резидентом государства, с которым заключено вышеуказанное соглашение, и не имеющим права на указанные налоговые льготы и преимущества. Как известно, зачастую нормы подобных соглашений, заключенных между двумя договаривающимися государствами, которые распространяются исключительно на резидентов этих двух государств, используются резидентами третьих государств в целях избежания налогообложения или получения более льготного режима, чем тот, который они могли бы иметь на самом деле. Следует иметь в виду, что в последнее время государства вносят в свое законодательство оговорки, касающиеся невозможности использования двусторонних соглашений об избежании двойного налогообложения резидентами третьих государств.

Таким образом, резюмируя, отмечаем, что посредством государственного регулирования, совершенствования экономических предпосылок и законодательной базы, возможно изменение экономических стимулов физических лиц, частичное решение таких важных социальных проблем, как бедность, ограничение мобильности работников и т.д. Устанавливая различные ставки подоходного налога, выбирая шкалу подоходного налогообложения (прогрессивная, регрессивная, смешанная и т.д.) и определяя систему налоговых вычетов, государство реальным образом может влиять на решение социальных задач.

*Поступила в редакцию 03.10.2008 г.*

## Оценка и анализ текущего состояния инвестиционного климата России

© 2008 А.Ю. Русских

кандидат экономических наук

Дипломатическая академия Министерства иностранных дел  
Российской Федерации

Анализируются возможности осуществления широкомасштабного инвестиционного сотрудничества России со странами мира.

Динамика и структура иностранных инвестиций, возможности осуществления широкомасштабного инвестиционного сотрудничества России со странами мира в значительной мере определяются характеристиками инвестиционного климата.

На инвестиционный климат влияют такие экономические параметры, прежде всего, как общее состояние экономики (подъем, спад, оживление, стагнация), положение в валютной, финансовой и кредитной системах страны, таможенный режим, режим использования рабочей силы и ее квалификация. Иностранные предприниматели особенно чувствительны к условиям для свободного маневра капиталом, выделяя такие характеристики, как устойчивость валютного курса, динамика инфляционного процесса, цены на ее соотношение со средним уровнем квалификации работников и производительностью труда.

Понятие инвестиционного климата отличается сложностью и комплексностью и может рассматриваться на макро- и микроуровнях. На макроуровне оно включает существующие в принимающей стране политическую и экономическую ситуации и социальные аспекты, а также государственную политику в отношении иностранных инвестиций, традиции соблюдения и наличие международных соглашений, склонность к национализации иностранного имущества, участие в системе международных договоров по различным вопросам, прочность государственных институтов, преемственность политической стабильности и степень государственного вмешательства в экономику и т.п.

На микроуровне инвестиционный климат проявляет себя через двусторонние отношения фирмы-инвестора и конкретных государственных органов, хозяйственных субъектов - поставщиков, покупателей, банков, а также профсоюзов и трудовых коллективов принимающей страны.

Между указанными двумя уровнями не существует жесткой субординации. Потенциальными инвесторами они воспринимаются в сово-

купности, как целостное единство, например, активные усилия центральной власти по формированию благоприятной для иностранного климата предпринимательской ситуации могут быть блокированы местными и ведомственными интересами, искажены на местах вследствие низкой исполнительской культуры. С другой стороны, меры на местах могут значительно компенсировать издержки в общественно-экономическом регулировании из центра.

Территориальный аспект прямых иностранных инвестиций (ПИИ), их приуроченность к определенной стране, региону, территории не вызывают сомнений. Не столь очевиден региональный аспект при покупке ценных бумаг. Тем не менее каждый эмитент также расположен в определенном регионе и действует в условиях, во многом обусловленных окружающей региональной средой. Поэтому оценка инвестиционной привлекательности территории является важнейшим аспектом принятия любого инвестиционного решения. От ее правильности зависят последствия как для иностранного инвестора, так и для экономики региона и страны в целом. Чем сложнее ситуация, тем в большей степени опыт и интуиция инвестора должны опираться на результаты экспертной оценки инвестиционного климата в стране и регионах.

В настоящее время комплексные рейтинги инвестиционной привлекательности периодически публикуются ведущими экономическими журналами мира: "Euromoney", "Fortune", "The Economist".

Близкими по целям исследования являются оценки конкурентоспособности стран мира, разрабатываемые в течение 20 лет группой экспертов Мирового экономического форума, а также ежегодные доклады Мирового банка и МВФ. В частности, в рамках ежегодного доклада МВФ экономисты Фонда предупреждают инвесторов о том, что глобализация финансовых рынков несет в себе много дополнительных рисков, которые инвесторы недооценивают, особенно инвестируя в страны с переходной экономикой. В

2007 г. источником таких рисков является именно Россия, которая, наряду с Казахстаном, в 2006 г. выпустила 40% корпоративных и государственных займов из всех, выпущенных в Европе и на Ближнем Востоке. Такая тенденция поддерживает быстрый рост кредитования частного сектора, что может привести к ухудшению качества активов банков. Риски концентрации в России особенно высоки, так как кредиты в некоторых банках составляют 150–200% капитала<sup>1</sup>.

Результаты упомянутых оценок в той или иной степени отражают относительный уровень риска инвестирования в различных странах и являются важнейшими ориентирами для иностранных инвесторов.

Иностранные инвесторы оценивают привлекательность инвестиционного климата в целом, приводя по различным методикам множество факторов к единому знаменателю, и, безусловно, привлекательность российского инвестиционного климата рассматривается в сравнении с возможностями вложения капиталов в других странах.

К сожалению, в целом инвестиционный климат России для иностранных вкладчиков в настоящее время можно оценить как неблагоприятный. Если в этом контексте рассмотреть Сахалинскую область с относительно неблагоприятными характеристиками, но с высокими запасами нефти и газа, которые начали осваивать с участием иностранного капитала (объем ПИИ в 2002 г. составляет более 1 млрд. долл. США), на условиях соглашения о разделе продукции (СРП) (специальный налоговый режим, весьма привлекательный для иностранных инвесторов), то можно отметить, что эта доля вырастает до 77%. На остальные 69 субъектов остается всего 23%, т.е. менее четверти всех ПИИ. Именно эта основная масса регионов России и создает общий неблагоприятный инвестиционный климат страны. Как раз поэтому объем иностранных инвестиций в Россию остается на сравнительно низком уровне. По оценкам специалистов, потребность Российской Федерации в иностранных инвестиционных ресурсах с точки зрения оптимального их использования составляет 35 – 40 млрд. долл. США в год.

Инвесторов, работающих в России, можно условно разделить на две категории. Первая категория – это компании, обладающие очень большими финансовыми ресурсами и готовые рисковать на российском рынке. Основная цель таких компаний заключается не столько в получе-

нии прибыли на российском рынке, сколько в присутствии на нем. Для таких субъектов бизнеса, как, например, “Nestle”, “Procter and Gamble”, “Coca-Cola”, в первую очередь, важно занять пустующие на рынке “ниши” любой ценой, и сделать это они стремятся раньше своих конкурентов. Такие компании, безусловно, пытаются получить и прибыль, но даже если это им не удастся по каким-то причинам, они все равно не оказываются в убытках (при рассмотрении их финансовой деятельности в целом на мировом рынке).

Вторая категория иностранных компаний – это фирмы-инвесторы, которые рассчитывают на получение высокой прибыли. Такие инвесторы в основном специализируются на высокодоходных видах деятельности, связанных, так или иначе, с сырьевыми отраслями (топливная промышленность, электроэнергетика, лесная и лесоперерабатывающая промышленность, цветная металлургия и т.п.). Эти фирмы-инвесторы стараются работать на так называемых “коротких деньгах”, т.е. быстро вложить и быстро получить их назад, затем опять вложить и так же быстро их вернуть.

Для создания благоприятного инвестиционного климата государственная политика в области инвестиционного сотрудничества должна отвечать определенным требованиям, например:

- создание четкой правовой базы для иностранных предпринимателей в области финансов, в таможенном и налоговом регулировании;
- приемлемый уровень налогов, тарифов и отчислений в соответствии с международными нормами;
- безоговорочное доминирование федеральных законов и органов высшего государственного управления над частными ведомственными интересами и политикой местных органов власти;
- работа по принципу “одного окна”, т.е. решение вопросов, связанных с оформлением капиталовложений и разработкой инвестиционных проектов, в одном месте.

Анализ отраслевой структуры показывает целесообразность привлечения инвестиционных ресурсов в отрасли, приток иностранного капитала в которые приветствуется и поощряется. Сюда можно отнести отрасли, способные заменить на внутреннем рынке импортную продукцию, такие, как легкая и пищевая промышленность, производство и переработка сельскохозяйственной продукции, промышленность строительных и декоративно-отделочных материалов и т.п.

В таких отраслях, как металлургия, автомобилестроение, железнодорожный транспорт, здра-

<sup>1</sup> Шаповалов А. МВФ обозначил главные риски для мировой экономики. Это США, Россия и Казахстан // Коммерсантъ. 2007. 11 апр. □ 60. С. 2.

воохранение (частично), социальное обеспечение, кинопромышленность, издательская деятельность, желательны проводить некоторые ограничения по привлечению иностранного капитала (не более 49% акционерного или уставного капитала).

В отрасли, которые находятся исключительно в государственном секторе и функционирование которых напрямую связано с безопасностью государства, а именно оборонная промышленность, добыча и переработка руд драгоценных и редкоземельных металлов, производство наркотических и ядовитых веществ, средства массовой информации и телекоммуникаций, производство ликеро-водочных напитков, управление объектами, являющимися национальными и историческими памятниками, иностранный частный капитал следует допускать ограниченно.

Следует сказать, что данные региональные рейтинги инвестиционного климата позволяют определить общий инвестиционный рейтинг Российской Федерации. Они проводятся также с целью выявления проблемных регионов и установления факторов, обусловивших сложившуюся ситуацию, что позволяет принять быстрые и эффективные меры по наращиванию их инвестиционного потенциала и снижению интегральных рисков с целью улучшения их инвестиционного климата.

Анализируя региональную структуру РФ, можно выделить три типа регионов с точки зрения инвестиционной целесообразности. Такое разделение применяется во многих странах, а именно:

- районы, где инвестиции особо поощряются. Как правило, это слаборазвитые территории и СЭЗ. К таким регионам в России можно отнести районы Крайнего Севера, Восточную и Западную Сибирь, Поволжье, Северный Кавказ, районы Нечерноземья;

- территории, где осуществляется свободное инвестирование иностранного и национального капитала на равных условиях. Дать точный адрес таким регионам затруднительно, но к ним можно отнести, как правило, отдельные территории в промышленных зонах, областях и городах;

- территории, где для иностранного частного капитала практически существует запрет, в частности, в покупке земель в собственность. В России к таким зонам можно отнести в первую очередь индустриальные и промышленно-развитые города, месторождения полезных ископаемых, заповедные и портовые зоны, территории, примыкающие к судоходным рекам, территории военных объектов, приграничные земли за исключением СЭЗ.

Таким образом, основываясь на проведенных исследованиях, отметим, что необходимо разработать перечни отраслей, а также, может быть, и территорий, которые будут являться закрытыми для иностранного капитала. Необходимо и наличие перечней, где деятельность иностранного капитала ограничивается и где поощряется. Эти перечни должны быть утверждены в законодательном порядке и опубликованы.

Одним из направлений, обеспечивающих экономическую безопасность, является осуществление органами исполнительной власти антимонопольного контроля в сфере деятельности иностранного капитала.

Допуская иностранный капитал к участию в приватизации государственной и муниципальной собственности, сегодня не имеют четкого представления о действии иностранных инвесторов на рынке приватизируемого имущества. Многие иностранные инвесторы работают на рынке через подставных юридических лиц. Поэтому правомерен вопрос о том, какими целями руководствуются иностранные инвесторы, участвуя в приватизации. Нельзя исключать тот факт, что такое участие может преследовать цель ликвидировать российского конкурента на мировом рынке и захватить сегмент российского рынка определенной продукции. Таким образом, обеспечение экономической безопасности предопределяет выделение в государственной политике по привлечению иностранных инвестиций двух основных взаимосвязанных направлений.

Первое: обеспечение экономической безопасности государства посредством недопущения экономической зависимости российской экономики от других стран, сохранение и приумножение экономического потенциала страны.

Второе: обеспечение экономической безопасности, достигаемое цивилизованными методами и не перекрывающее приток иностранного капитала в российскую экономику.

Современной особенностью внешнеэкономической политики Российской Федерации является ее значительная зависимость от международных экономических отношений в целом. В настоящее время особенностью международных экономических отношений является расширение международного движения капитала по сравнению с традиционной формой - международной торговлей. Капитал проникает в национальную экономику в двух формах: предпринимательской и ссудной. Предпринимательский капитал ввозится как в виде прямых, так и в виде портфельных инвестиций.

У России, принимающей иностранные инвестиции, существуют также определенные



субъективные причины для их ограничения, прежде всего со стороны конкурирующих национальных производителей. Заинтересованные в иностранном капитале компании (например, в легкой и пищевой промышленности РФ) будут всеми силами способствовать курсу на либерализацию. Национальные производители, опасаясь серьезной конкуренции со стороны иностранных инвесторов (как, например, автомобилестроительные фирмы - ВАЗ, ГАЗ), настаивают на протекционизме.

Государственная инвестиционная политика не должна идти на поводу интересов отдельных, пусть даже очень влиятельных групп, а обязана учитывать национальные интересы развития. В этом заключается основная роль государственно-правового регулирования экономическими процессами.

В области регулирования привлечения иностранного капитала следует обратить внимание на три документа, реализация которых позволит не только привлечь значительные средства, но и существенно поправить пошатнувшийся имидж России как страны-реципиента иностранных капиталовложений: федеральные законы "О лизинге", «"О внесении изменений и дополнений в Федеральный закон "О соглашениях о разделе продукции"», а также Программа Правительства Российской Федерации и Банка России по стабилизации социально-экономического положения в стране.

Опубликованная в ноябре 1998 г. Программа Правительства РФ и Центрального банка РФ в числе мер, направленных на оздоровление и стабилизацию экономического положения в стране, предусматривает ряд мероприятий по совершенствованию предпринимательского климата. Решение поставленных задач должно было дать дополнительные импульсы для притока иностранного капитала в Российскую Федерацию, главным образом, прямых зарубежных инвестиций, направляемых в реальный сектор российской экономики.

Одной из важнейших задач является совершенствование законодательной базы, приведение ее в соответствие с общепринятой мировой практикой; иными словами, создание для отечественных и иностранных инвесторов равных прав и обязанностей. В связи с этим планируется в кратчайшие сроки принять либо скорректировать и дополнить следующие федеральные законы:

- об иностранных инвестициях;
- о перечне отраслей, производств, видов деятельности и территорий, на которых ограничивается деятельность иностранных инвесторов;

- о концессионных договорах, заключаемых с российскими и иностранными инвесторами;
- о недрах;
- о соглашениях о разделе продукции.

Следует отметить, что спецификой инвестиционного процесса в нашей стране является то, что если во многих странах мира приток иностранных инвестиций обычно следует за притоком отечественных, то в России наоборот. Вместе с тем основной причиной этого (и автор обращает на данный факт особое внимание) выступают различия в налоговой политике по отношению к национальным и зарубежным инвесторам. Именно поэтому национальным инвесторам нередко экономически выгодно через офшорные зоны инвестировать капитал в Россию из-за рубежа уже в качестве иностранной компании. Об этом свидетельствует тот факт, что такие страны, как Кипр, например, являются одними из ведущих экспортеров капитала в экономику нашей страны.

Автору представляется целесообразным выделить следующие наиболее типичные причины, тормозящие приток иностранных инвестиций в Россию: несовершенство действующей налоговой системы; систему таможенного регулирования; преступность и коррупция; недостаточный доступ к финансовым ресурсам; нехватку высококвалифицированных кадров в некоторых отраслях и сферах бизнеса (например, в области международного валютно-финансового менеджмента); недостаток современной связи и телекоммуникаций; несовершенную социальную инфраструктуру; консульские и визовые проблемы; недостаточно развитую деловую инфраструктуру.

Однако, несмотря на перечисленные выше проблемы, Россия располагает и привлекательными для иностранных инвесторов факторами, к числу которых можно отнести: богатые природные ресурсы; мощный, хотя часто технически устаревший и хронически недогруженный производственный аппарат; высокий научно-технический потенциал; наличие относительно дешевой и достаточно квалифицированной рабочей силы.

Перспективы привлечения иностранных инвестиций будут находиться в прямой зависимости от возможностей по созданию новых привлекательных для инвесторов факторов, расширяющих инвестиционный потенциал, совершенствованию законодательной базы, о чем речь шла выше, и частичному снижению инвестиционного риска, поскольку полностью устранить его невозможно.

*Поступила в редакцию 04.10.2008 г.*

## Проблемы привлечения прямых иностранных инвестиций в экономику страны: условия, интересы, принципы

© 2008 Т.Г. Философова

доктор экономических наук

© 2008 В.В. Орлов

Высшая школа экономики - государственный университет, г. Москва

Рассмотрена необходимость активизации действий в области привлечения иностранных инвестиционных ресурсов.

Российская экономика на протяжении многих лет испытывает острую потребность в инвестиционных ресурсах. Их недостаток обусловлен как внутренними, так и внешними факторами<sup>1</sup>.

В современном мире прямые иностранные инвестиции (ПИИ) давно стали важным и необходимым элементом глобализационного развития, определяющим динамику и качество совершенствования интернациональных взаимосвязей и укрепление внутригосударственной межрегиональной интеграции. В «Докладе о мировых инвестициях - 2008», подготовленном Конференцией ООН по торговле и развитию (ЮНКТАД), отмечено, что в 2007 г. мировой объем прямых иностранных инвестиций вырос на 30 % по сравнению с предыдущим и достиг рекордной суммы в 1 трлн. 833 млрд. долл.<sup>2</sup>

Однако анализ мировой практики показывает, что прямые иностранные инвестиции могут оказывать не только позитивное, но и негативное влияние на экономическое развитие принимающей страны.

### Основные методические подходы к формированию инвестиционного климата страны

Приоритетными мерами формирования благоприятного инвестиционного климата на федеральном и региональном уровнях остаются: совершенствование нормативно-правовой базы, обеспечение гарантий инвесторам, создание единой финансовой инфраструктуры, в том числе развитие инвестиционных банков, фондов, страховых сетей и др. Особый интерес представляет развитие лизинговых компаний как субъектов единой финансовой инфраструктуры<sup>3</sup>.

Формирование благоприятного инвестиционного климата предполагает первоначальное определение цели и конкретных задач, решение

<sup>1</sup> См. подробнее: *Философова Т.Г.* На пути в мировое хозяйство: инвестиции, инновации, конкурентоспособность. М., 2007.

<sup>2</sup> World Investment Report 2007. Режим доступа: <http://www.unctad.org>.

<sup>3</sup> См. подробнее: *Философова Т.Г.* Лизинг. М., 2008.

которых необходимо на данном этапе развития инвестиционных процессов. Далее следуют разработка и обоснование реализуемых принципов,

важным ключевым моментом разработки прогнозных оценок инвестиционного климата является необходимость учета особенностей последствий реализации современных прямых иностранных инвестиций.

### Особенности осуществления современных прямых иностранных инвестиций

При оценке последствий прямых иностранных инвестиций для страны-реципиента необходимо учитывать основные особенности их осуществления.

В современной экономике прямые иностранные инвестиции имеют достаточно четко выраженную сегментную ориентированность. Наиболее часто определяющим фактором направления движения финансовых средств является сфера сырьевых ресурсов (энергетический комплекс, металлургия, добыча и переработка полезных ископаемых). Ресурсоориентированность прямых иностранных инвестиций проявляется наиболее ярко при производстве товаров для экспорта, что характеризует политику действия транснациональных корпораций.

Другой особенностью современных ППИ является ориентация на укрепление завоеванных на рынке позиций и расширение каналов сбыта. Такая рыночная позиционность организации обуславливает ее основной вид деятельности, т.е. производство товаров, работ, услуг, создающихся для обслуживания уже вложенных инвестиций. Такая модель привлечения ППИ наиболее актуальна в случае переориентации внешнеторговой модели участия на внутреннем рынке на резидентное участие фирмы в экономике страны-реципиента ввиду преодоления импортных и валютных барьеров. В этом случае иностранные предприятия с помощью ППИ оптимальным образом начинают процесс вхождения на местный рынок, адаптируя свою продукцию к

потребностям местных потребителей. Далее построение интегрированной производственной структуры организации позволяет концентрировать капитал непосредственно на производственной цепочке бизнес-проекта, максимально сокращая непрофильные издержки.

И наконец, в промышленно развитых странах и в некоторых развивающихся ПИИ носят изначально стратегический характер. О проявлении стратегоориентированных намерений организаций свидетельствует концентрированная направленность инвестиций в виде межфирменных слияний и поглощений, заключений нишевых альянсов с целью достижения долгосрочных стратегических целей.

Нельзя не заметить, что прямые иностранные инвестиции создают новую архитектуру взаимосвязи и привлекают в национальную экономику страны-реципиента экономический импульс. По сути, происходит восполнение недостающих внутренних накоплений и сбережений. С точки зрения принимающей страны этот фактор нередко становится наиболее весомым, так как позволяет аккумулировать наличные средства и способствует увеличению темпов роста экономики. Другими словами, иностранные инвестиции способствуют динамике распределения объемов денежных средств, необходимых для достижения желаемых национальных темпов роста и, как следствие, качественной структурной диверсификации активов страны.

Восполнение недостающих внутренних сбережений нередко происходит посредством возвращения ранее вывезенного капитала, т.е. реимпорт капитала, который прежде был вывезен из страны разными способами, в том числе и незаконными.

Существуют различные методы легализации незаконно вывезенного капитала по теневым каналам. Здесь на первый план выходят такие формы операционной организации мнимого инвестирования, как трансферт неэквивалентного бартера, непогашение международных авансов, нелегальное депонирование экспортной выручки за рубежом, доходы от контрабандного экспорта. После этого капитал ввозится обратно в Российскую Федерацию, но уже под видом прямых иностранных инвестиций. Такая ситуация становится целесообразной во многом благодаря тому, что иностранный капитал нередко лучше защищен от рисков, чем отечественный. Возвращение капитала может также найти свое отражение в величине реэкспортируемой выручки, складывающейся в результате бизнес-деятельности в других странах.

Положительным аспектом прямых иностранных инвестиций является увеличение налоговых

поступлений в принимающей стране. Дополнительным источником пополнения государственных активов становится налогообложение прибылей организаций с участием ПИИ. С их помощью государство принимает достаточно активное участие в финансовой деятельности таких организаций на своей территории, правительствам принимающих стран предоставляется большая возможность мобилизации государственных финансовых ресурсов для увеличения темпов своего развития.

Прямые иностранные инвестиции способны принести немалый положительный эффект, например, посредством импортирования передовых технологий, активизации конкурентной среды и новых методов управления.

Важным моментом привлечения прямых иностранных инвестиций является наличие не прямых скрытых выгод - межотраслевых и внутриотраслевых, которые активизируют конкурентную среду.

К межотраслевым выгодам относится влияние иностранных фирм на эффективность их конкурентов в принимающей стране. Во-первых, это связано с тем, что конкуренция ведет к стремлению местных фирм повышать уровень квалификации персонала, качества товара и т.д., а во-вторых, передача иностранными предприятиями отечественным фирмам передовой технологии также повышает эффективность отечественных фирм.

К внутриотраслевым выгодам относится влияние иностранных фирм на местных покупателей и поставщиков, так как новая технология, привнесенная ТНК, обычно стимулирует местных поставщиков промежуточной продукции улучшать качество производимой продукции и сокращать издержки, что повышает их конкурентоспособность на рынке поставщиков для международных корпораций. Новые продукты, представленные зарубежными фирмами, стимулируют эффективность работы местных компаний, приобретающих эти продукты.

Еще одним положительным моментом оказывается увеличение занятости: прямые иностранные инвестиции ведут к созданию дополнительных рабочих мест, это важный момент для стран с неблагоприятной экономической конъюнктурой. Повышая уровень занятости, ПИИ могут создать новые источники налоговых поступлений.

#### **Анализ негативных последствий**

##### **привлечения прямых иностранных инвестиций**

Как показывают проведенные исследования, одной из главных проблем в отношениях транснациональных корпораций и принимающих

стран является процесс распределения прибыли: несовершенные международные рынки, ассоциируемые с инвестициями ТНК, как правило, настроены против развивающихся стран в распределении прибылей от торговли и инвестиций.

Хотя одной из основных задач привлеченных в страну прямых иностранных инвестиций становится обеспечение условий прироста добавленной стоимости, на практике эта возможность реализуется посредством целевой координации новых технологий и управленческого опыта, адаптации кадров, построения и развития собственного идентификационного производства, а не расширения доли аутсорсингового участия. Однако это не гарантирует получения наибольшей добавленной стоимости, и поэтому нередко создаются так называемые заводы-трансплантаты, деятельность которых частично или полностью направлена на нивелирование импортных пошлин и нетарифных торговых барьеров.

Вместе с тем зарубежные фирмы, осуществляющие инвестиции в форме прямых инвестиций, способны нанести значительный урон как самой экономике реципиента, так и его социальному окружению. Так, посредством ППИ инвестор может переносить в принимающую страну устаревшие технологии, поэтому ее технологическое отставание не только не снижается, но и может возрасти.

Обычно результаты НИОКР внедряются прежде всего из “родных” лабораторий в зарубежную филиальную сеть, при этом не только сохраняя лидирующее положение в стране-импортере, но и укрепляя одностороннюю зависимость межстрановых отношений. Помимо этого, есть еще один неявный, но тем не менее несомненный плюс. Собственные разработки ввиду своей локальности не имеют возможности преждевременного и неофициального распространения. Это обеспечивает стратегическое превосходство и, как следствие, конкурентоспособность самой корпорации.

В результате имеет место деградация конкурентной среды. И если на начальном этапе прямые иностранные инвестиции стимулируют конкуренцию и служат укреплению делового климата, то по мере развития фирм с иностранным участием уровень конкурентоспособности местного рынка нередко начинает определяться интересами зарубежных штаб-квартир.

Приход прямых иностранных инвестиций часто означает расширение штата и привлечение работников из числа местных жителей. Однако привлеченные ППИ подразумевают как можно более быструю отдачу на вложенные средства. Это может быть реализовано посредством стро-

го соответствия управленческих и технико-организационных систем. Такая специфика влияет на социальную сферу страны-реципиента в масштабах локального улучшения занятости. В рамках конкретной выборки речь идет о местном топ-менеджменте и специалистах высокого уровня. Таким образом, получается следующая картина: наиболее высококвалифицированные кадры трудятся на благо иностранных планам, оставляя отечественным предприятиям работников “исполнительной” категории.

Также иностранная фирма, выходя на новый рынок, приобретает отечественные компании и выстраивает вертикаль своей бизнес-деятельности согласно своим собственным решениям. И в этой связи не всегда установившаяся модель ведения деятельности местной компании соответствует иностранным представлениям. Происходит реорганизация бизнеса, которая зачастую сопровождается массовыми увольнениями местных работников. В результате обостряются проблемы в сфере занятости и сторона, принимающая ППИ, скорее проигрывает от их прихода.

Таким образом, наряду с положительными аспектами в развитии социальной сферы существуют и угрозы увеличения социального неравенства. Так, например, характер осуществления проектов транснациональными корпорациями предполагает расширенную бонусную систему только лишь определенной группы топ-менеджеров, в то время как большая часть работников и составляет платформу для усиления неравенства в доходах и, как следствие, формирует увеличение социального разрыва. Помимо этого, приход прямых иностранных инвестиций в один регион в итоге не всегда способствует положительному процессу миграции потенциальных кадров в другой регион, оставляя там подчас серьезные кадровые проблемы.

Нельзя не остановиться и на экологических аспектах проблемы. Прямые иностранные инвестиции могут представлять для стран-реципиентов высокую опасность, в разных странах экологические стандарты могут иметь существенные отличия. В связи с этим у транснациональных корпораций появляется возможность избежать нежелательной реорганизации производства из-за несоответствия экологическим нормам, а просто осуществить его трансфер на территорию государства, импортирующего ППИ.

Так, например, размещение филиалов компании Nike на территории Китая едва не привело к экологической катастрофе, когда китайское министерство природопользования и ресурсов зафиксировало превышение экологической нормы в 177 раз.

В подобных ситуациях стране-реципиенту необходимо разработать специальные рабочие процедуры, позволяющие сократить неблагоприятные эффекты присутствия такого производства на своей территории. Следует также подчеркнуть срочный характер не только разработок по улучшению климатологических особенностей такого производства, но и внедрения полученных результатов в практику ведения иностранного бизнеса на территориях других государств. Срочность объясняется возможностью экологических катастроф уже в ближайшем будущем, что впоследствии потребует мобилизации серьезных финансовых ресурсов для восстановления природного равновесия. Таким образом, многие положительные моменты привлечения прямых иностранных инвестиций могут быть перечеркнуты одной только возможностью ухудшения климатических условий.

К числу неявных мотивов вложения прямых инвестиций относят скорейшее утверждение на рынке и перспективу создания монопольного положения для получения стабильных прибылей. Таким требованиям полностью отвечает сложившийся характер потребления в развивающихся странах, в основе которого лежит копирование традиционных ценностей развитых стран.

Происходит замена реального сектора производства на сферу потребления и кредитных отношений. Замена реального сектора означает переориентацию бизнеса, что ведет к сокращению рабочих мест. Создание не подкрепленной производством сферы потребления означает становление и рост кредитных сделок среди физических и юридических лиц, что, в свою очередь,

ведет к созданию благоприятных условий для социальной и экономической активности только обеспеченного класса общества и к увеличению разрыва между бедными и богатыми слоями населения. Становление такого характера национальной экономики неминуемо ведет к тотальной потере суверенности развивающихся стран.

Приток зарубежного капитала так или иначе способствует структурным преобразованиям в сфере международных торговых отношений, дифференцирует импортные издержки и развивает экспортную модель государства. Неорганичность цепочечной трансформации может привести к неэффективной интеграции в систему международного разделения труда.

Сегодня уже никто не сомневается, что привлечение прямых иностранных инвестиций является необходимым элементом как развития определенных рыночных секторов, так и укрепления позиций национальной экономики в глобализационном процессе.

В данной ситуации страна-реципиент должна выработать сбалансированную модель нахождения приоритетов ПИИ, учитывающую возможные негативные экономические последствия. Государству необходимо уделять серьезное внимание процессу привлечения ПИИ, их структуре, сегментной ориентации, разрабатывая и реализуя соответствующие законодательные директивы. Четко и своевременно оговоренные правила игры помогут как избежать порой слишком серьезных ошибок вплоть до возникновения угрозы национальной безопасности, потери экономического суверенитета государства, так и получить наиболее положительный эффект от вложения прямых инвестиций.

*Поступила в редакцию 05.10.2008 г.*

## К вопросу интегрального измерения продовольственной безопасности государства

© 2008 В.В. Гусев, Н.В. Рябова

Московский государственный университет технологий и управления

Предлагается объективный интегральный числовой индикатор определения уровня продовольственной безопасности страны, рассчитанной на основе суммирования адекватных количественных значений по отдельным группам продуктов питания.

Одной из аксиом успешного развития любого государства должно быть обеспечение всех его граждан здоровым питанием. Используя дедукцию, вспомогательным утверждением этой аксиомы можно сформировать следующую лемму: здоровое питание каждого гражданина страны гарантировано при обеспечении ее продовольственной безопасности<sup>1</sup>. Это чрезвычайно емкое понятие, охватывающее, с одной стороны, государство, а с другой - каждого его гражданина. Возникает вопрос: как объективно измерить продовольственную безопасность страны в целом на данном этапе ее развития?

Измерение, или оценку, какого-либо процесса, явления, системы, результаты которого представлены в количественных показателях, принято называть ассессментом. В данной работе делается попытка дать количественную оценку продовольственной безопасности Российской Федерации по состоянию на 2006 г.

В соответствии с Законом Российской Федерации "... продовольственная безопасность - это такое состояние экономики нашей страны, в том числе ее агропромышленного комплекса, когда соответствующими внутренними ресурсами и потенциалом, независимо от внешних условий, удовлетворяются потребности населения в продуктах питания по установленным физиологическим нормам"<sup>2</sup>.

Более общую дефиницию предлагает ФАО: "... продовольственная безопасность - это ситуация, при которой все люди всегда имеют физический и экономический доступ к безопасному и питательному продовольствию в достаточном количестве для удовлетворения своих потребностей и предпочтений в еде, в объемах, необходимых для активной здоровой жизни". Это естественно, так как ФАО - это международная орга-

<sup>1</sup> Алтухов А.И. Методология и методика определения продовольственной безопасности страны: Методология и методика исследований экономики АПК (материалы научно-практической конференции). М., 2006.

<sup>2</sup> Ассессмент продовольственной безопасности Российской Федерации // Стратегия подготовки кадров для малого и среднего бизнеса в пищевой промышленности: Сб. науч. трудов. М., 2008.

низация, занимающаяся проблемой продовольствия во всем мире.

В данной работе под продовольственной безопасностью страны будем понимать состояние экономики государства в стабильных и форс-мажорных обстоятельствах обеспечивать физический и экономический доступ к продовольственным продуктам в основном отечественного производства, приобретение которых позволяет постоянно обеспечивать здоровое питание каждого гражданина общества<sup>3</sup>. Главное отличие предлагаемой дефиниции от выше приведенных заключается в том, что продовольственную безопасность должен чувствовать каждый гражданин государства без исключения. Потеря продовольственной безопасности даже по одному любому из основных продуктов питания приводит к снижению экономической, военной и национальной безопасности.

Исходя из приведенной дефиниции продовольственной безопасности, сконструируем ее индикатор, т.е. количественный показатель, адекватно отражающий реальную ситуацию в стране.

Будем полагать, что продовольственную безопасность страны характеризует с достаточной степенью точности интегральный индикатор ( $I$ ), определяемый как функция суммарного показателя десяти основных групп продуктов питания, производимых на территории страны: хлеб и макаронные изделия, мясо и мясопродукты, молоко и молочные продукты, яйца, рыба и рыбопродукты, масла растительные, сахар и кондитерские изделия, картофель, овощи, фрукты и ягоды.

В общем виде интегральный показатель можно представить ( $I$ ) как функцию от индикаторов перечисленных групп продуктов ( $I_i$ ):

$$I = F \left( \sum_{i=1}^{i=10} I_i \right),$$

где  $i = 1, 2, 3, \dots, 10$ .

<sup>3</sup> Безопасность России: Правовые, социально-экономические и научно-технические аспекты. Продовольственная безопасность. Разд. 1. М., 2000.

Для большей наглядности определим вначале индикатор дифференциальной продовольственной безопасности, т.е. по одной  $i$ -ой группе продуктов.

Достаточно информативным показателем, характеризующим удовлетворение населения в том или ином продукте ( $I_i^c$ ), является отношение величины его фактического потребления в килограммах на душу населения в год ( $\Pi_{nfi}$ ) к рекомендуемому медициной значению потребления в килограммах на душу населения в год ( $\Pi_{pi}$ ):

$$I_i^c = \frac{\Pi_{nfi}}{\Pi_{pi}}. \quad (1)$$

В данном случае индикатор по отдельной группе продуктов, исчисляемый за какой-либо период (обычно это календарный год), информирует о том, какая часть рекомендуемой величины удовлетворена за данный отрезок времени. Например, новая рациональная норма потребления мяса и мясопродуктов была установлена институтом питания РАМН на уровне 70-75 кг/чел. в год. Фактическое потребление в 2006 г. составило 53 кг/чел. в год. Подставляя численные значения в формулу (1), получим диапазон от 0,71 до 0,75, т.е. потребность в данном виде продуктов была удовлетворена в интервале 0,71-0,75.

Однако из анализа не ясно, из какого сырья, импортного или отечественного, выработана мясная продукция. Это необходимо для объективного заключения об уровне продовольственной безопасности по данному виду продуктов.

Сведения о доле продукции, произведенной из отечественного сырья, можно почерпнуть из индикатора ( $I_i^o$ ), который исчисляется как отношение объема  $i$ -ой продукции, выработанной из отечественного сырья в килограммах на одного человека в год ( $\Pi_{npi}^o$ ), к рекомендуемой медицинской норме потребления в килограммах на душу населения в год ( $\Pi_{pi}$ ).

$$I_i^o = \frac{\Pi_{npi}^o}{\Pi_{pi}}. \quad (2)$$

Если продукция производится только из отечественного сырья, то  $I_i^o = I_i^c$ .

Формально можно считать, что, если показатель, характеризующий удовлетворение потребителя отечественной продукции,  $I_i^o = 1$ , т.е. все продукты данного класса выработаны из своего собственного сырья, в данном случае продоволь-

ственная безопасность обеспечивается в достаточной степени.

Однако при производстве, транспортировке, хранении и реализации продукции довольно часто имеют место определенные потери. Кроме того, не исключены экстремальные (форс-мажорные) ситуации, во время которых может потребоваться существенное увеличение потребления данной продукции (наводнение, засуха, пожары, террористические акции и др.). Поэтому целесообразно иметь государственные стратегические резервы основных продуктов питания от 15 до 25% номинального значения.

Используя метод индукции, перейдем от дифференциальных индикаторов, характеризующих продовольственную безопасность по отдельным продуктам (группам продуктов), к интегральному индикатору, определяющему продовольственную безопасность страны в целом в рамках десяти основных групп продуктов питания.

В общем случае, индикатор  $i$ -й группы продукции, содержащей значительное число элементов, например хлеб и хлебопродукты, может быть представлен следующим образом:

$$I_i = \sum_{j=1}^{j=k} I_{ij}, \quad (3)$$

где  $j$  - количество видов продукции внутри группы.

Интегральный индикатор продовольственной безопасности страны по 10 основным группам продуктов питания представим как сумму индикаторов по каждой группе, деленную на 10.

$$I_i = \frac{\sum_{i=1}^{10} \sum_{j=1}^k I_{ij}}{10}. \quad (4)$$

Используя численные значения потребления основных продуктов питания, определим индикаторы продовольственной безопасности по каждому виду изделий и, подставляя их в формулу (4), вычислим индикатор продовольственной безопасности страны по 10 их основным группам. Он будет лежать в диапазоне от 1,0 до 0,83.

При формальном рассмотрении данной величины она может показаться вполне удовлетворительной. Однако более глубокий анализ не подтверждает этого, даже если предположить, что все продукты питания вырабатываются из отечественного сырья.

Индикатор продовольственной безопасности по хлебу и макаронным изделиям в пересчете на муку, крупу, бобовые составил в 2006 г. 1,19. Причем эти продукты вырабатываются в основ-

ном из отечественного сырья. Закупается сравнительно небольшое количество продовольственной пшеницы в основном в Казахстане с высоким содержанием клейковины, которая используется как улучшитель для сортов помидоров. Россия обеспечивает свою безопасность по этой группе продуктов. Но превышение потребления на 0,2 по сравнению с рациональной нормой, скорее, свидетельствует о бедности значительной части населения, которое не может регулярно приобретать высококачественные продукты (мясо, рыбу и т.д.), а вынуждено покупать относительно дешевые хлебопродукты.

Индикатор продовольственной безопасности по мясу и мясопродуктам в 2006 г. был равен 0,71-0,75 при использовании своего собственного и зарубежного сырья. В том же году в России было выработано скота и птицы на убой (в убойном весе) 36 кг на душу населения. Следовательно, индикатор продовольственной безопасности по этой группе продуктов не мог быть более 0,4.

Индикатор продовольственной безопасности по молоку и молочным продуктам в 2006 г. составил 0,7-0,74 при использовании всех видов сырья, что меньше рекомендуемой нормы. С учетом приобретения за рубежом порошкообразного молока, вряд ли, индикатор был бы более 0,5.

Высок индикатор по яйцу - 0,98, т.е. практически 1. Но здесь имеются еще резервы и возможности превзойти уровень продовольственной безопасности.

Плохо обстоят дела с обеспечением населения страны рыбой и рыбопродуктами, если учитывать огромные потенциальные возможности страны. Эти продукты экономически мало доступны для значительной части населения. Продовольственная безопасность по данной группе не обеспечена, а ее величина составляет около 0,5.

Удовлетворительно снабжались граждане страны маслами растительными в 2006 г. Практически была обеспечена рациональная норма потребления. Однако летом 2007 г. начался быстрый рост цен на эти продукты, и положение ухудшилось. Поэтому можно считать, что индикатор по данному продукту равен 1, но условно.

По группе продуктов "сахар" даже существенный рост производства сахара-песка не повысит значение индикатора, которое составляет примерно 0,6. Это объясняется, главным образом, использованием существенных объемов зарубежного сырья.

Хорошо обеспечивалось население страны картофелем, которого потреблялось больше рекомендуемых значений, благодаря его сравнительно невысокой стоимости. В то же время сле-

дует отметить, что весной молодой картофель поставляется из стран с жарким климатом (Египет, Израиль, Узбекистан и др.).

Овощи, фрукты и ягоды, как бы это не казалось странным, имеют определенную импортную зависимость, которая снижает количественные значения индикаторов на 20-30% и делает их равными примерно 0,5.

С учетом анализа всех групп продуктов уточненный интегральный показатель продовольственной безопасности страны, рассчитанный по данной методике, составит 0,7, даже с учетом уменьшенных ИП РАМН РФ численных значений потребления почти всех видов продуктов. Это позволяет утверждать, что Россией утеряна в целом ее продовольственная независимость. Что касается отдельных групп продуктов, то продовольственная безопасность сохранилась, по данным 2006 г., по хлебу, яйцу и маслам растительным.

Под продовольственной независимостью страны будем понимать такое состояние ее экономической системы, при котором в случае прекращения поступления на территорию государства пищевых продуктов не возникает продовольственный кризис и производство жизненно важных продуктов составляет более 90% годовой потребности населения в основных пищевых продуктах в соответствии с физиологическими нормами питания, разработанными ИП РАМН.

Главной причиной утраты интегральной продовольственной безопасности страны является низкая эффективность функционирования аграрного сектора.

Для обеспечения продовольственной безопасности страны недостаточно удовлетворять потребности населения по всему спектру продуктов в соответствии с рекомендуемыми ИП значениями. Необходимо также выдерживать и другие требования, например, адекватные уровни поступления и соотношения питательных веществ: белка, жира, пищевых волокон и др., а также определенное качество энергии, получаемое человеком в сутки от потребляемых продуктов.

Различают три уровня деятельности, связанных с потреблением индивидуумом энергии в течение суток: критический - менее 1500 ккал/чел. (он составляет половину от физиологической нормы среднестатистического гражданина); недостаточный - от 1500 до 2500 ккал/чел.; оптимальный - от 2500 до 3500 ккал/чел. В России за период реформ калорийность потребляемых продуктов питания снизилась с 3323 ккал в сутки на человека в 1989-1990 гг. до 2505-2200 ккал к 1997 г., т.е. более чем на 30%, а для некоторых



слоев населения - вдвое. Экономическая стабилизация, наблюдающаяся в РФ в последние годы, привела к росту калорийности суточного рациона примерно до 2500 ккал<sup>4</sup>.

Для характеристики продовольственной безопасности страны сформулируем следующую теорему: необходимым условием обеспечения продовольственной безопасности России должно быть равенство единице интегрального индикатора продовольственной безопасности, объединяющего отдельные индикаторы безопасности, также равные единице по десяти основным группам питания. Достаточным условием продовольственной безопасности страны должно быть равенство интегрального и частных (по группам продуктов) индикаторов 1,25.

Кроме того, необходимо обеспечивать выполнение таких следствий:

Следствие 1. Продовольственная безопасность страны не обеспечена в должной мере, если не обеспечена продовольственная безопасность, даже по одному виду продукта.

Следствие 2. Продовольственная безопасность страны не обеспечена, если основные продукты

не позволяют реализовать здоровое питание хотя бы небольшой по численности категории граждан страны из-за отсутствия у них достаточных средств существования.

Кроме того, логика развития производства и потребления продовольствия в мире, особенно в 2007-2008 гг., позволяет с достаточно высокой степенью вероятности прогнозировать, что ситуация на мировом рынке будет обостряться: увеличится дефицит основных продуктов питания, и цены на них будут расти.

При таком развитии событий для России возникает уникальный шанс стремительного подъема своего агропромышленного комплекса, и в первую очередь сельского хозяйства. В то же время необходимо отдавать отчет в том, что это чрезвычайно сложный и инерционный проект. Темпы роста отечественного АПК должны опережать динамику повышения мировых цен на продовольствие. Вместе с тем в стране накоплены огромные ресурсы, которые можно и нужно вложить в аграрный сектор и из убыточного превратить его в независимый, полностью обеспечивающий продовольственную безопасность и независимость страны.

*Поступила в редакцию 03.10.2008 г.*

<sup>4</sup> Усенко Л.Н. Методические подходы к продовольственному обеспечению на основе энергетической ценности: Методология и методика исследований экономики АПК (материалы научно-практической конференции). М., 2006.

## Способы государственной поддержки развития инновационного предпринимательства на уровне муниципальных образований

© В.С. Иванов

Московский государственный университет технологий и управления

Предлагаются способы и подходы оказания государственной поддержки муниципальным образованиям, осуществляющим развитие научно-технической политики и инновационные преобразования, механизмы корректировки нормативно-правовой базы, регулирующей выделение финансовых средств.

В настоящее время существует несколько десятков муниципальных образований, таких же, как наукограды Российской Федерации, достигших значимых результатов в области науки и инноваций, однако не подпадающих под критерии присвоения их статуса. Часть таких территорий также могла бы рассчитывать на получение государственной поддержки. К их числу можно отнести муниципальные образования, в которых расположены Академгородки научных центров РАН, крупные центры прикладной и образовательной науки, инновационные центры, промышленные объекты наукоемких отраслей экономики. Такие территории есть во многих регионах, в частности в Москве и Санкт-Петербурге, Томской, Новосибирской, Свердловской, Челябинской, Московской, Ленинградской, Нижегородской областях.

Необходимо отметить крайнюю сложность в осуществлении корректировки мер государственной поддержки науки и инноваций. Внесение изменений и дополнений в Федеральный закон повлечет соответствующую корректировку подзаконных актов или подготовку их заново, что занимает достаточно много времени. В этих условиях возможность оперативной корректировки мер государственной поддержки актуальна практически для всех направлений развития науки и инноваций. Как показал анализ, концептуальные документы часто не достигают поставленных целей вследствие того, что в них предусмотрено обеспечение достаточного объема льгот и существенное изменение законодательства, это является трудновыполнимым. С другой стороны, указанные документы могут предусматривать выделение бюджетных средств в совершенно нереальных объемах. Также необходимо отметить, что оказание государственной поддержки требует утверждения соответствующих средств в федеральном бюджете. При этом финансирование будет осуществляться лишь начиная с нового финансового года (или трехлетнего периода). Таким образом, принятие решения о необ-

ходимости оказания господдержки и непосредственное оказание такой поддержки разделено длительным периодом времени.

Следовательно, при формировании нормативно-правовой базы необходим поиск оптимальных вариантов между определением эффективных форм поддержки, с одной стороны, и возможностью оперативно вносить коррективы в данные ее формы, своевременно и в максимально короткие сроки реагировать на возникающие изменения в сфере науки и инноваций - с другой. В противном случае нормативно-правовая база может превратиться в административный барьер.

При формировании нормативно-правовой базы необходимо избегать излишнего регламентирования, нахождения "единственно правильных вариантов", так как единообразная, недифференцированная господдержка может быть неэффективной. Следует исходить из признания возможности получения одинаковых или сходных научных результатов различными способами, т.е. признания различных возможностей развития в зависимости от имеющихся ресурсов, потенциальных возможностей и влияния внешних факторов.

Также в числе существенных недостатков механизмов оказания государственной поддержки науки и инноваций мы считаем отсутствие, как правило, какой-либо взаимосвязи между положительными результатами, полученными территориями, организациями, физическими лицами, и выделением им средств, пропорциональных эффекту. В настоящее время поддержка оказывается им, как правило, исходя из потенциальных возможностей при наличии перспективных проектов. Однако, по разным причинам, это часто оказывается неэффективным. В условиях ограниченности средств, выделяемых в качестве государственной поддержки, необходимо более широкое применение новых подходов. Мы глубоко убеждены в том, что оказание такой поддержки должно осуществляться пропорциональ-

но достигнутым результатам. Основной сложностью в применении данного подхода является отсутствие четких критериев оценки эффективности и результативности научно-технической и инновационной деятельности.

Анализ НИОКР гражданского назначения, выполняемых в рамках федеральных целевых программ (далее - ФЦП), показывает, что значительное количество тем носят частный характер, а ожидаемые результаты имеют локальное значение и мало влияют на решение задач, предусмотренных в паспорте ФЦП. На наш взгляд, финансирование таких работ является социальной поддержкой организаций, осуществляющих инновационную деятельность, которая не предполагает получения результатов, значимых для развития экономики страны. Этому способствуют и методики оценки результативности НИОКР, а также порядок ведомственной и статистической отчетности. В них основное внимание уделяется обеспечению непрерывности финансирования выполняемых НИОКР и соответствию полученных результатов техническому заданию госконтракта.

Оценка эффективности НИОКР должна носить системный характер, необходимо последовательно оценивать стадии формирования и выполнения НИОКР, а при завершении работы - технико-экономический уровень, рыночную стоимость и инновационную перспективу полученных результатов. В настоящее время фактически только федеральные целевые научно-технические программы имеют систему индикаторов, характеризующих эффективность выполнения НИОКР. Однако такая система не позволяет определить масштаб воздействия на экономику страны полученных результатов. Для этих целей не пригодны такие индикаторы, как "количество опубликованных статей в журналах" или "число защищенных диссертаций". Даже такой индикатор, как "объем новой и усовершенствованной высокотехнологичной продукции, дополнительно произведенной в результате реализации важнейших инновационных проектов", неэффективен для этих целей, поскольку не характеризует комплексную бюджетную эффективность результата и его инновационную перспективу на мировом рынке высоких технологий.

Наряду с этим, в настоящее время отсутствует системный подход в организации и проведении мониторинга результативности и эффективности выполнения НИОКР гражданского назначения, фактически отсутствует система оценки стоимости нематериальных активов и постановки их на учет. В России в денежном выражении нематериальные активы составляют доли

процента от величины общих активов, что очевидно не отражает их реальной стоимости. Для сравнения: в странах с развитой экономикой такие активы могут составлять более 1/3 общей капитализации государства, в частных компаниях этот показатель может быть еще выше. В связи с этим необходимы проведение инвентаризации результатов инновационной деятельности, оценки их рыночной стоимости и постановка на учет.

Нам удалось выработать некоторые предложения по решению имеющихся проблем.

Первым из перспективных направлений, способствующих решению изложенных выше проблем, могла бы стать организация государственной поддержки муниципальных образований, имеющих значимые результаты. Результативность деятельности таких муниципальных образований предлагается определять двумя основными показателями: увеличением объемов налоговых поступлений в бюджеты; ростом нематериальных активов организаций.

Обоснованные показатели являются достаточно удобными для оценки эффективности деятельности в рамках муниципального образования. Рост налоговых поступлений наглядно показывает, прежде всего, расширение выпуска наукоемкой продукции. Оценка нематериальных активов позволит сравнивать, с одной стороны, затраты государства на проведение прикладных исследований и, с другой стороны, рыночную стоимость полученных результатов. В этом случае рост нематериальных активов будет выгоден государству.

Таким образом, муниципальные образования смогут получать поддержку при наличии определенных нормативной правовой базой показателей роста налоговых поступлений и нематериальных активов в бюджеты. Соответственно, пропорционально росту этих показателей будет увеличиваться и величина господдержки, а в случае отрицательной их динамики размер выделяемых средств будет прекращен.

Второй из возможных схем получения государственной поддержки может быть следующая. Уполномоченный орган местного самоуправления систематизирует и анализирует статистическую и бухгалтерскую документацию, определяющую динамику роста налогов в бюджеты за счет расширения выпуска наукоемкой продукции, выполнения НИОКР, оказания услуг в рассматриваемых сферах, а также информацию о динамике роста нематериальных активов. При этом динамика роста нематериальных активов должна определяться в зависимости от их рыночной стоимости, подтвержденной оценочными заключениями.

В случае соответствия динамики роста указанных показателей установленным нормативам руководство муниципального образования подготавливает и направляет пакет соответствующих документов в Минфин России для получения финансирования. Указанный пакет документов, помимо данных о динамике роста налогов, размере нематериальных активов и оценочных заключений, должен содержать перечень мероприятий для финансирования и расчет его величины. В качестве одного из вариантов определения размера величины инвестиций предлагается следующий метод. Устанавливается базовый период и величина налоговых поступлений в бюджеты всех уровней в 3-4 следующих за ним периодах, сравнивается с их значением в базовом периоде. Затем от величины роста налоговых поступлений в каждом периоде рассчитывается определенная доля в соответствии с установленным процентом. К сумме полученных величин прибавляется рассчитанная подобным образом сумма по нематериальным активам, и определяется общая величина финансирования. При этом расчет роста нематериальных активов имеет следующие особенности: помимо обеспечения постоянного роста их величины, необходимо, чтобы ее значения были выше, чем затраты на их создание, т.е. рыночная стоимость активов должна быть больше, чем затраты на НИОКР. Также необходимо иметь в виду, что НИОКР может выполняться в течение длительного периода, следовательно, и динамика роста активов должна оцениваться за соответствующий промежуток времени.

После проверки правильности оформления документов и представленных в них расчетов в случае отсутствия замечаний может быть рассмотрен вопрос о финансировании муниципального образования в виде целевой субвенции из федерального бюджета, что потребует принятия соответствующих поправок в бюджетное законодательство.

После освоения средств муниципальное образование вправе снова подать пакет документов на финансирование в случае дальнейшего роста величин налоговых поступлений и нематериальных активов за прошедший период. При этом базовый период для расчета остается прежним до конца их поступления.

Описанное выше направление государственной поддержки, имеющее значимые результаты в инновационной сфере, дополняет, а не заменяет другие ее аспекты. Преимуществом данного направления государственной поддержки является организация взаимодействия всех заинтересованных в развитии науки и инноваций уч-

реждений, жителей регионов, органов власти и частных инвесторов. Эффективное взаимодействие осуществляется за счет заинтересованности в успешной деятельности друг друга всех участников инновационного процесса.

Успешная деятельность организаций и предпринимателей поощряется федеральной стороной за счет выделения субвенций на создание и развитие инновационной инфраструктуры (технопарков, бизнес-инкубаторов, центров трансфера технологий, информационных и консалтинговых структур и т.д.).

В свою очередь, инновационная инфраструктура способствует коммерциализации научных результатов, продвижению на рынок инновационных разработок и, соответственно, реализует заинтересованность федеральной стороны - способствует дальнейшему росту налоговых поступлений в федеральный бюджет и капитализации нематериальных активов.

Заинтересованность администрации муниципального образования заключается в получении дополнительных средств в местный бюджет на создание и развитие социальной, инженерной и другой инфраструктуры, что в свою очередь способствует развитию территории, содействует развитию социальной сферы, улучшает занятость населения. Иными словами, возможности муниципального образования возрастают пропорционально положительным результатам деятельности их организаций и предпринимателей. В такой ситуации муниципальное образование мобилизует все имеющиеся ресурсы и возможности для поддержки научно-инновационного комплекса.

Общая схема взаимодействия и взаимной заинтересованности выглядит следующим образом. Организации и предприниматели научно-инновационного комплекса, имеющие хорошие показатели роста налоговых поступлений и нематериальных активов в бюджеты, стимулируются пропорционально полученным показателям федеральной стороной за счет выделения субвенций на создание и развитие инфраструктуры. Инфраструктура, в свою очередь, будет способствовать дальнейшему росту показателей деятельности организаций за счет коммерциализации и продвижения на рынок инновационных разработок.

Дальнейший рост показателей деятельности организаций увеличивает объемы инфраструктурной поддержки, размер которой в свою очередь повышает их эффективность. При этом инфраструктура направлена на поддержку всего муниципального образования и его жителей, создает благоприятные условия для частных инвесторов,

стимулирует также его администрацию и жителей.

В предлагаемой инфраструктурной схеме, помимо непосредственной поддержки организаций, стимулируются и внешние их факторы-ресурсы: человеческий фактор, частные инвесторы, которые способствуют их развитию. Иными словами, организации могут быть заинтересованы в определенной положительной динамике роста налоговых поступлений.

По нашему мнению, основная государственная поддержка должна оказываться на основании полученных результатов в размере, пропорциональном этим результатам, т.е. в данном случае предлагается делать ставку на “точки роста” тех организаций, которые доказали способность работать эффективно и результативно. При этом высока вероятность, что такие научные комплексы и в дальнейшем будут работать эффективно и достигнут высоких результатов.

Для получения государственной поддержки, как уже отмечалось выше, величина нематериальных активов должна быть выше затрат на создание, а также должна быть обеспечена определенная динамика их роста. Данный показатель является достаточно жестким, но необходимым, так как в настоящее время значительное количество выполненных НИОКР не имеет дальнейшего введения в хозяйственный оборот. Одной из главных причин является отсутствие четких

индикативных показателей эффективности НИОКР. В связи с этим данный показатель роста активов после успешной апробации на муниципальном уровне может быть предложен для использования на региональном и федеральном уровнях. В частности, для определения эффективности НИОКР гражданского назначения, выполняемых в рамках ФЦП, можно было бы оценивать рыночную их стоимость по итогам выполнения ФЦП и на промежуточных этапах. В качестве критерия оценки эффективности ФЦП может быть использовано соотношение затрат и рыночной стоимости полученных результатов.

Введение данного индикативного показателя эффективности и результативности ФЦП определяет повышенные требования как к государственным заказчикам, в части планирования и формирования конкурсной их тематики, так и к исполнителям работ, в части получения востребованных на рынке новшеств. Заинтересованность исполнителей работ в получении востребованных на рынке инноваций будет обусловлена тем, что они могут учитываться конкурсными комиссиями при рассмотрении заявок данной организации на участие в других конкурсах.

Необходимо также отметить, что использование показателей роста налоговых поступлений и нематериальных активов в полной мере соответствует подходам, изложенным в Концепции реформирования бюджетного процесса.

*Поступила в редакцию 02.10.2008 г.*

## Роль и значение бюджета в развитии экономики Республики Бурятия

© 2008 В.В. Доржиева, Э.В. Баирова  
Западно-Сибирский технический университет

Рассматриваются пути максимального использования возможностей бюджета в рамках анализа истории развития бюджетной системы Республики Бурятия, а также с учетом специфики ее экономики.

Роль бюджета субъекта Российской Федерации заключается в государственной поддержке развития экономики региона, финансовом обеспечении социальной сферы, деятельности управленческих, правоохранительных органов, в корректирующем воздействии на воспроизводственный процесс и в формировании параметров муниципальных бюджетов за счет аккумуляции собственных доходов, поступающих из федерального бюджета в порядке межбюджетного регулирования.

С одной стороны, у бюджета субъекта Российской Федерации свои самостоятельные источники формирования доходов и направления расходования средств, с другой - они занимают определенное промежуточное место в бюджетной системе: получая помощь из федерального бюджета РФ, они сами оказывают аналогичное финансовое содействие нижестоящим муниципальным образованиям. Причина такого положения заключается в том, что регионы и находящиеся в их пределах муниципальные образования существенно отличаются друг от друга по своему социально-экономическому и бюджетному потенциалу, а также по потребностям в бюджетных ресурсах.

Совершенно очевидно, что максимально использовать возможности бюджета для решения экономических и социальных задач можно только при условии глубокого анализа истории развития бюджетной системы данного административно-территориального образования, а также с учетом специфики экономики каждого субъекта Российской Федерации. Это в полной мере относится и к Республике Бурятия.

С особой остротой общероссийские проблемы бюджета проявляются в Республике Бурятия. Чтобы дать правильную оценку всей совокупности фактов, характеризующих современное состояние экономики Республики Бурятия, следует рассматривать их в контексте объективных закономерностей развития бюджетной системы страны. Можно определить следующие периоды истории становления и развития бюджетной системы Республики Бурятия: дореволюционный

(конец XIX в. и до 1917 г.); советский (1918-1991 гг.); после распада СССР (1992-1999 гг.) и современный (2000-2007 гг.).

В дореволюционный период Бурятия не могла иметь самостоятельного государственного бюджета. Вместо бюджета была лишь смета, составляемая губернатором по своему усмотрению. Доходная часть состояла в основном из многочисленных налогов и сборов. Крестьяне уплачивали ясачную подать и разные денежные сборы, а кроме того, выполняли разные повинности: постройки и ремонт казенных зданий, исправление дорог, содержание перевозов, земских квартир, арестных помещений, караульной службы и т.д. В расходной же части сметы до 90% средств шло на содержание чиновничьего аппарата, тюрем, жандармерии. В этих сметах даже не имели своего наименования такие виды расходов, как финансирование народного хозяйства, социально-культурных мероприятий и т.д. Отсутствие единого бюджета создавало условия для злоупотреблений и завышения расходов по взиманию налогов. Такие сметы носили формальный, а не публично-правовой характер, сведения и отчеты обо всех доходах и расходах содержались в тайне.

В 1920-1923 гг. были предприняты первые попытки формирования государственного бюджета в Бурятии. Образование в 1922 г. Союза Советских Социалистических Республик послужило основой для создания новой бюджетной системы государства. В нее вошла широко разветвленная сеть бюджетов местных Советов, которая была наделена собственными источниками доходов, получала надбавки, дотации на покрытие разницы в доходах и расходах, а также субвенции при долевом участии собственных средств. Организация различных видов бюджетов и порядок их составления регулировались законодательными актами государства. В 1923-1924 гг. перешли к составлению твердых квартальных планов, а в 1924-1925 гг. - твердых годовых планов.

На территории Бурятской автономной области в 1923-1924 гг. было образовано два бюджета: государственный и местный. Из государственного бюджета финансировались расходы на со-

держание органов управления с привлечением на эту же цель доли местных налогов. Расходная часть местных бюджетов состояла из расходов, направляемых на народное образование, - 19,2% всех расходов бюджета, на здравоохранение - 19%, на содержание обывательской гоньбы (в связи с отсутствием железнодорожных и водных путей сообщения и других видов транспорта) - 30%. Значительная часть расходов направлялась на содержание административных органов. Кроме того, из местных бюджетов финансировались расходы на мероприятия по улучшению санитарных условий жизни населения, содержание дорог и дорожных сооружений, расходы по противопожарным мероприятиям и др.

Бюджетное устройство, состоящее из союзного бюджета, финансирующего общегосударственные потребности, бюджетов союзных республик и местных бюджетов, зафиксированное в Конституции 1924 г., было коренным образом изменено только в 1991 г.

Бурятия самостоятельно осуществляла государственную власть в пределах, установленных республиканской конституцией, обладала правами по составлению своего бюджета, на получение доходов, необходимых для выполнения мероприятий, предусмотренных народнохозяйственным планом, и на производство расходов в рамках общесоюзного и союзно-республиканского законодательства. Самостоятельность бюджетов союзных республик являлась одним из признаков их суверенитета, претворения в жизнь принципа демократического централизма, повышения их роли в хозяйственном и культурном строительстве, развития народного образования, здравоохранения и бытового обслуживания населения.

Бюджет выполнял функцию распределения национального дохода и общественного продукта на протяжении всего периода социалистического строительства.

Бюджет сыграл большую роль в выравнивании уровней экономического развития республики и достижений на этой основе правильных пропорций в распределении национального дохода и размещении производительных сил, ликвидации экономической и культурной отсталости национальных окраин. Так, расходы на восстановление народного хозяйства и культуры Бурятии финансировались из союзного и республиканского бюджетов. Расходы всех бюджетов в 1925-1926 гг. составили 595 658 руб., из них на долю союзного бюджета приходилось 32,7%, республиканского (РСФСР) - 44,9%, и лишь 22,4% - на местный бюджет (Бурятия)<sup>1</sup>.

<sup>1</sup> Ендонов Ч.В. Образование и развитие бюджета Республики Бурятия. Улан-Удэ, 2000. С. 17.

Советский демократический централизм предполагал прямое управление финансовыми ресурсами государственных предприятий (а других не было) и местными финансами, которые формировались за счет местных налогов и сборов на уровне областей, городов и районов. При этом бюджет Бурятии выполнял регулирующую функцию. Расходы местных бюджетов носили социальный характер. В социально-культурной сфере благодаря бюджету в республике создано 411 начальных, 84 семилетних и 49 средних школ, подготовка специалистов велась в педагогическом, сельскохозяйственном и двух учительских институтах, в 13 техникумах и училищах. Было осуществлено всеобщее начальное обучение детей, совершился переход к всеобщему семилетнему образованию<sup>2</sup>. Имелась широкая сеть культурно-просветительских учреждений: 525 клубов, 116 изб-читален, 236 массовых библиотек, 147 киноустановок, 3 музея. Издавалось 23 газеты, издано более ста книг и брошюр<sup>3</sup>.

Следует отметить, что финансовая и бюджетная политика советского государства (в 1918-1991гг.) менялась исходя из конкретно-исторических задач на всех этапах социалистического строительства. Менялись также взаимоотношения бюджета с предприятиями, организациями и населением, вырабатывались наиболее целесообразные методы и формы аккумуляции средств в бюджет, финансирования затрат, предусмотренных в каждом пятилетнем плане, на основные направления развития народного хозяйства, на удовлетворение социально-культурных потребностей населения и другие общественные нужды.

Выполнение государственного бюджета Бурятской АССР по доходам и расходам со дня образования республики характеризуется следующими данными (табл. 1). Анализ таблицы свидетельствует о том, что доходы и расходы государственного бюджета выросли, в целом с превышением доходов над расходами.

Благодаря бюджетным ассигнованиям произошли существенные сдвиги в развитии экономики региона и в социально-культурной сфере. В каждом районном центре и каждом крупном селе имелись больницы, поликлиники и аптеки, организовано амбулаторно-поликлиническое обслуживание. В эти годы укрепление материально-технической базы народного образования, культурно-просветительских, лечебно-профилактических учреждений, повышение эффективности, качества и доступности образования, меди-

<sup>2</sup> Очерки истории Бурятской организации КПСС. Улан-Удэ, 1970. С. 344-345.

<sup>3</sup> Бурятская АССР в цифрах (1923-1973 гг.). Улан-Удэ, 1973. С. 169.

**Таблица 1. Выполнение государственного бюджета Бурятской АССР по доходам и расходам за период 1923-1991 гг., млн. руб.\***

Показатели	1923-1924	1940	1950	1960	1970	1980	1990	1991
Доходы	0,231	12,9	24,3	53,0	131,6	226,0	488,8	2562,9
Расходы	0,231	12,3	23,9	51,9	128,6	216,2	458,4	2388,6
Превышение доходов над расходами		0,6	0,4	1,1	3,0	9,8	30,4	174,3

\* Ендонов Ч.В. Указ. соч. С. 49.

цинской помощи стали возможными за счет значительных бюджетных ассигнований и других источников финансирования.

Менялись методы распределения через бюджет чистого дохода и средств населения. Поступления доходов в государственный бюджет республики и финансирование предусмотренных мероприятий приведены в табл. 2.

Все те характерные черты, которые носила советская региональная политика и которые заключались в том, что она сводилась к территориальному расширению зоны размещения базовых отраслей экономики, развитию транспортной инфраструктуры для обслуживания данных отраслей в ущерб социальному, эколого-экономическому развитию регионов, в которых эти отрасли размещались.

**Таблица 2. Структура доходов и расходов государственного бюджета Бурятской АССР в 1959-1965 гг., тыс. руб.\***

Статьи бюджета	1959		1960		1965	
	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%
Доходы, всего	46 049	100	53 007	100	75 719	100
Налоговые доходы	43 641	94,77	52 069	98,23	71 366	94,25
Налог с оборота	20 897	47,88	27 211	52,26	39 766	55,72
Отчисления от прибыли	4271	9,79	5670	10,89	8064	11,30
Подоходный налог с колхозов, кооперативных и общественных организаций	5427	12,44	5657	10,86	3229	4,52
Налоги с населения	9212	21,11	10 646	20,45	16 948	23,75
Налог со зрелищ	1286	2,95	1303	2,50	1135	1,59
Лесной доход	1000	2,29	1220	2,34	1739	2,44
Налог со строений и земельная рента	1548	3,55	362	0,70	485	0,68
Неналоговые доходы	2408	5,23	938	1,77	4353	5,75
Расходы, всего	47 024	100	51 883	100	79 944	100
Народное хозяйство	11 704	24,89	13 343	25,72	16 169	20,23
Социально-культурные мероприятия						
В том числе:	32 509	69,13	35 826	69,05	59 970	75,02
просвещение	19 910	61,24	21 938	61,23	38 297	63,86
здравоохранение	11 731	36,09	12 949	36,14	38 297	63,86
физическая культура	198	0,61	217	0,61	115	0,19
социальное обеспечение	670	2,06	721	2,01	1451	2,42
Управление	2563	5,45	2401	4,63	3073	3,84
Прочие расходы	248	0,53	313	0,60	732	0,92
Дефицит	975		1126		4225	

\* Составлено авторами по данным Госкомстата Республики Бурятия.

Наибольший удельный вес в доходах составляют налог с оборота, налоги с населения, отчисления из прибыли и подоходный налог с колхозов, кооперативных и общественных организаций, в расходах - расходы на народное хозяйство, просвещение, здравоохранение и управление. Как видно из таблицы, наблюдается увеличение как по доходам, так и по расходам.

Региональная политика, проводившаяся в СССР, заключалась в продвижении производительных сил на восток страны, где сосредоточены значительные запасы природных ресурсов, столь необходимых для поддержания экономического роста советской экономики, в целом носившего преимущественно экстенсивный характер. Этому процессу были прису-

Реализуя определенный круг задач, как составная часть единого народнохозяйственного комплекса СССР, экономика Бурятии была сориентирована в основном на добычу сырья и его первичную переработку. Получили развитие горнодобывающая, угольная, золотодобывающая отрасли. Были сформированы такие отрасли промышленности, как электроэнергетика, машиностроение и металлообработка, цветная металлургия. В рамках обрабатывающей промышленности были созданы крупные мощности по производству изделий достаточно высокого уровня передела, как, например, стекла, асбоцементных изделий, электродвигателей переменного тока, авиационной техники, теплоизмерительных при-



боров, машин для животноводства и кормопроизводства, шерстяных тканей, мясопродукции и др. При этом следует отметить, что основная масса изделий обрабатывающей промышленности производилась на предприятиях оборонного комплекса, которые составили значительный сектор хозяйства республики. Данная особенность сыграла значительную роль в формировании и последующем углублении депрессии регионального хозяйственного комплекса в ходе экономических преобразований 1990-х гг.

В результате указанных процессов сформировалась утяжеленная структура экономики с преобладанием добывающей и оборонной отраслей при низкой доле гражданского машиностроения и производстве потребительских товаров. Экономика региона в целом характеризовалась низким уровнем технологии, неразвитостью инфраструктуры, низкими показателями производительности труда, качества и конкурентоспособности продукции, ее высокой энерго-, капитал- и материалоемкостью.

Так, в течение 1990-х гг. наблюдались структурные сдвиги в сторону еще большего утяжеления структуры промышленного производства, что проявлялось в резком увеличении в общем объеме промышленной продукции доли базовых отраслей при снижении удельного веса продукции предприятий обрабатывающей промышленности. В частности, увеличивался удельный вес отраслей топливно-энергетического комплекса. За период с 1990 по 1998 г. доля электроэнергетики возросла с 4,5 до 44%, т.е. почти в 10 раз. Существенно выросла за аналогичный период доля топливной промышленности - с 2,5% в 1990 г. до 9,2% в 1998 г.<sup>4</sup> При этом в абсолютном выражении производство в данных отраслях сокращалось. В частности, производство электроэнергии снизилось с 4,6 до 3,8 млрд. кВт·ч в год, добыча угля - с 4,5 до 3,4 млн. т в год.

Такой характер динамики структурных сдвигов был обусловлен более глубоким спадом производства в отраслях обрабатывающей промышленности. При этом следует отметить особенность структурных изменений, которая усугубляла данный процесс и которая заключалась в том, что отрасли, в которых произошло наибольшее снижение производства, являются отраслями специализации, продукция которых предназначена в основном для экспорта или вывоза в другие регионы России. Продукция же отраслей, удельный вес которых увеличился в течение рассматриваемого периода, т.е. электроэнергетики и топливной промышленности, потреб-

ляется в основном внутри самого региона, что и обусловило более стабильную динамику абсолютных показателей в этих отраслях.

Данный характер структурной динамики в течение 1990-х гг. достаточно ярко отражал депрессивность региона, неконкурентоспособность большей части производимой промышленной продукции и в конечном счете низкую степень "рыночной реакции"<sup>5</sup> экономики региона.

Резко ухудшились социальные показатели региона. При этом отрицательная динамика отдельных показателей носила более интенсивный характер по сравнению с динамикой аналогичных показателей в некоторых регионах, которые в различных классификациях относились к одной качественной группе с Республикой Бурятией. Прежде всего, это регионы, входящие в состав Восточно-Сибирского экономического района и Сибирского федерального округа, а также регионы, имеющие сходные качественные и количественные характеристики.

Следует отметить, что Н. Марковой подчеркивался тот факт, что экономика республики еще до начала рыночных реформ была лишена основы для динамичного и структурного развития, в связи с чем отмечалось, что "вероятно, только формирование специального экономического механизма, реализующего соблюдение ограничений в развитии хозяйства этой территории при одновременных "компенсаторных" мерах, может решить проблему создания базы для саморазвития данной республики"<sup>6</sup>.

В 1996-2000 гг. экономика Республики Бурятия и бюджетный процесс находились в глубоком экономическом кризисе. Стремительно нарастала задолженность бюджета перед работниками социальной сферы по заработной плате и детским пособиям. Деятельность муниципальных образований оказалась парализованной. В 1997-1999 гг. имело место сокращение доли местных бюджетов в консолидированном бюджете Российской Федерации по доходам с 27,6 до 21,4%. В этот же период происходил рост доли местных бюджетов в расходной части - с 28,5 до 31,6%. Доля региональных бюджетов в консолидированном бюджете по доходам возросла с 16,5 до 29,1%, закономерно подкрепив рост удельного веса и бюджетных расходов с 10,1 до 21,8%<sup>7</sup>. За период 1996-2000 гг. объем доходов бюджета Республики Бурятия существенно возрос. Об-

<sup>5</sup> Термин заимствован у Н. Марковой См.: *Маркова Н.* Экономическое положение регионов России в условиях выхода на траекторию экономического роста // *Федерализм.* 2002. □ 3. С. 37-52.

<sup>6</sup> Там же. С. 22.

<sup>7</sup> В Коллегии Министерства финансов Российской Федерации // *Финансы.* 2000. □ 6.

<sup>4</sup> Республика Бурятия - 75 лет: Стат. сб. / Госкомстат РБ. Улан-Удэ, 1998. С. 173.

**Таблица 3. Доля доходов бюджета Республики Бурятия в ВРП в 1996–2000 гг., %\***

Показатели	1996	1997	1998	1999	2000
ВРП, млн. руб.	9478,1	11269,3	11167,1	18309,9	23872,9
Доходы бюджета республики, млн. руб.	1748,8	2166,6	2076,4	3331,6	4272,0
Доля доходов бюджета в ВРП, %	18,5	19,2	18,6	18,2	17,9

\* Составлено авторами по данным Минфина Республики Бурятия.

**Таблица 4. Доля расходов бюджета Республики Бурятия в ВРП в 1996–2000 гг., %\***

Показатели	1996	1997	1998	1999	2000
ВРП, млн. руб.	9478,1	11269,3	11167,1	18309,9	23872,9
Расходы бюджета республики, млн. руб.	1965,9	2826,8	2039,5	3222,8	4705,4
Доля, %	20,7	25,1	18,3	17,6	19,7

\* Составлено авторами по данным Минфина Республики Бурятия.

шая сумма его составила в 2000 г. 4272,0 млн. руб. (по сравнению с 1996 г. увеличение произошло в 2,5 раза). Доля его в ВРП составляет около 19% и имеет с 1997 г. тенденцию сокращения (табл. 3).

До 1999 г. доля расходов бюджета республики в ВРП снижалась. Это говорит о том, что

бюджетные процессы отстают от более динамичного экономического развития. Другими словами, инфляционные процессы, происходящие в экономике, с отставанием отражаются на бюджетных затратах. Но уже в 2000 г. произошло увеличение доли бюджетных расходов в ВРП (табл. 4).

*Поступила в редакцию 02.10.2008 г.*

## Партнерство государства и бизнеса - ключевое звено финансирования приоритетных национальных проектов

© 2008 Е.В. Иванова

Рассматриваются проблемы финансирования национальных проектов в современных условиях. Обосновывается важность участия бизнеса в осуществлении мероприятий национальных проектов в рамках государственно-частного партнерства. Выявлены основные ограничения эффективного взаимодействия государства и бизнеса, и предложены меры по их устранению. Также предложены наиболее эффективные формы государственно-частного партнерства при реализации нацпроектов.

В последние годы в экономике происходят значительные институциональные изменения в отраслях, которые раньше всегда находились в государственной собственности. Динамика соотношения основных видов собственности (частной и государственной) в сложной предкризисной ситуации подвергается существенной трансформации. В федеральном и региональных бюджетах нет достаточного объема средств, позволяющих обеспечивать не только простое, но и расширенное воспроизводство. Для того чтобы решить эту проблему, в хозяйственной практике за рубежом используется концепция государственно-частного партнерства (ГЧП, Public-Private Partnership - PPP), которое представляет собой альтернативу приватизации жизненно важных, имеющих стратегическое значение, объектов государственной собственности.

Следует отметить, что и в России в настоящее время государство и бизнес приходят к пониманию того, что их взаимодействие должно основываться на принципах партнерства. Использование механизмов ГЧП выгодно для обеих сторон: *государство* получает возможность привлечения частного капитала для реализации нацпроектов, повышения эффективности и качества предоставляемых услуг до мировых стандартов, стимулирования инновационной активности, развития экономической и социальной инфраструктуры и пр.; *бизнес* приобретает доступ к новым сегментам рынка, возможность реализации масштабных проектов, которые нельзя профинансировать без государственной поддержки.

Сотрудничество государства и бизнеса может сыграть значимую роль в решении сложных проблем по приоритетным направлениям развития сфер здравоохранения, образования, ЖКХ и АПК, к основным из которых относятся:

а) *в сфере образования*: недостаточно высокий прожиточный уровень большей части педагогического состава; крайне низкая оснащенность учебных заведений необходимым современным оборудованием; отставание в информационной, научно-технической сферах от запад-

ных стандартов; недостаток рабочих специальностей практически во всех отраслях экономики при относительном избытке лиц с высшим образованием.

Анализ структуры расходов федерального бюджета на реализацию национального проекта "Образование" в 2007 г., по данным аудиторов СП РФ, показывает следующее: 8,2% идет на внедрение современных образовательных технологий, 0,6% - на государственную поддержку подготовки рабочих кадров и специалистов для высокотехнологичных производств; 6,7% на приобретение учебного оборудования и транспорта для муниципальных школ; 1% - на государственную поддержку талантливой молодежи и методическое обеспечение и информационную поддержку<sup>1</sup>;

б) *в сфере здравоохранения*: недофинансирование научно-исследовательских сфер: исследование лечения сложных болезней, выделение патентов на медицинскую технику и лекарственные препараты; низкий прожиточный уровень большей части медицинского персонала, недостаточная укомплектованность специалистами (в городах она составляет 52,9% на селе - 12,2% на 10 тыс. чел.); низкое качество бесплатных медицинских услуг и недоступность качественных платных услуг для большинства населения; критически недостаточное обеспечение высокотехнологичной помощью (17-22% в целом по стране);

в) *в сфере ЖКХ*: высокая стоимость квартир; значительный рост цен на строительные материалы, увеличение тарифов естественных монополий; образование спекулятивной цены на жилье; отсутствие развитой строительной инфраструктуры; отставание отечественного производства цемента от внутренних потребностей.

Средняя доля ветхого и аварийного жилья составляет по стране 3,2% от всего жилого фонда (но по регионам этот показатель существенно различается: в Москве и Санкт-Петербурге - 0,5-

<sup>1</sup> Заключение СП РФ на проект Федерального закона "О федеральном бюджете на 2007 г. // Бюл. СП РФ. 2006. □11.

0,6%, в Астраханской области и Республике Саха (Якутия) - около 12%, в Дагестане - 27%)<sup>2</sup>. В 2005 г. величина потребности в капитальном ремонте жилого фонда составила 1444,4 млн. м<sup>2</sup>, а фактически в 2005 г. было отремонтировано 25,5 млн. м<sup>2</sup>, в 2006 г. - 27 млн. м<sup>2</sup>;

г) *в сфере АПК*: значительный рост тарифов на расходные материалы; низкий уровень рентабельности сельскохозяйственного производства; слабо развитая система кредитования сельскохозяйственной сферы; недостаточное финансирование инновационной деятельности в области животноводства, растениеводства, почвоведения; угроза потери в перспективе продовольственной безопасности; сильная зависимость от импорта (отношение импорта к личному потреблению), к 2005 г. она достигла 39,7% (затем этот показатель пошел на спад); низкая инвестиционная привлекательность - с 1990-х гг. доля инвестиций в сельское хозяйство в общем объеме инвестиций в основной капитал существенно снизилась (более чем в 3 раза); доля бюджетных средств в инвестициях в основной капитал в сельском хозяйстве с 2004 по 2007 гг. снизилась с 8,9% до 2,4% - т.е. в 3,7 раза, при этом доля средств федерального бюджета снизилась за 4 года с 5% до 0,5%.

Обращает на себя внимание объем финансирования на реализацию всех четырех национальных проектов на фоне выявленной потребности (см. табл. 1).

Таблица 1. Общий объем финансирования нацпроектов на период 2006–2011 гг.

*млрд. руб.*

Национальные проекты*	2006 г.	2007 г.	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2011 г.
"Здоровье"	88,4	120,5	85,9	91,5	7,9	7,9
"Образование"	25,28	31,18	42,8	21,1	103,7 (проект)	105,1 (проект)
"Доступное и комфортное жилье - жителям России"	61,9	79,7	103,61	111,58	69,0 (проект)	10,6 (проект)
"Развитие АПК"	16,2	18,7	76,3**	100,0**	120,0**	130,0**
<b>Всего</b>	<b>191,78</b>	<b>250,08</b>	<b>139,31</b>	<b>249,48</b>	<b>202,8</b>	<b>123,6</b>

\* С 14 июля 2007 г. Национальный проект "Развитие АПК" реформирован в Государственную программу развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия (2008 - 2012 гг.).

\*\* На финансирование Государственной программы развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия (2008 - 2012 гг.).

Приведенные данные обосновывают необходимость сотрудничества государства и бизнеса, поскольку решить назревшие проблемы в области качественного и эффективного образования и здравоохранения, комфортного жилья, отвечающего современным требованиям, а также обеспечения продовольственной безопасности

только лишь за счет государственных средств весьма сложно.

Вместе с тем, говоря о финансах, следует отметить важность и значимость сотрудничества государства и бизнеса, в рамках которого возможно решение многих задач нацпроектов. Для этого необходимо найти правильную и оптимальную синергию государственного и частного капитала.

Важность государственно-частного партнерства заключается в создании государством платформы для развития партнерских отношений с бизнесом, включающих в себя механизмы надежной реализации правовых, финансовых и административных гарантий, обеспечивающих формирование у партнера устойчивой уверенности в сохранности и приумножении вложенного капитала в процессе реализации совместных национальных проектов.

*В современном понимании ГЧП* - это институциональный и организационный альянс между государством и бизнесом в целях реализации национальных и международных, масштабных и локальных общественно значимых проектов в широком спектре сфер деятельности: от развития стратегически важных отраслей промышленности и научно-исследовательских конструкторских работ (НИОКР) до обеспечения общественных услуг<sup>3</sup>. Как правило, каждый такой альянс является временным, поскольку создается на определенный срок в целях осуществления конкретного проекта и прекращает свое существование после его реализации.

Но также необходимо отметить, что большое количество мероприятий национальных проектов в рамках ГЧП сталкивается с определенными ограничениями.

*Во-первых*, это связано с отсутствием квалифицированного публичного процесса подготовки проектов и управления ими. Функции госу-

<sup>2</sup> Национальные проекты: Экспертное заключение / Под общ. ред. член-кор. РАН Р.С. Гринберга, проф. А.Я. Рубинштейна. М., 2007.

<sup>3</sup> Варнавский В. Государственно-частное партнерство в России: проблемы становления // Отечеств. зап. 2004. □ 6 (20).

дарства не должны ограничиваться проведением конкурсов и определением победителей. Участие государства необходимо в осуществлении следующих действий, от результата которых может зависеть интерес к проекту со стороны бизнеса:

- управление рисками проекта, принятие сложных решений по формированию контрактов;
- организация долгосрочного экономического регулирования проектов, формирование механизмов участия бюджета в его реализации, в отдельных случаях вносить изменения в законодательную базу.

*Во-вторых*, существующее законодательство не в полной мере учитывает специфику отношений на основе ГЧП. Очевидно, бизнес не имеет возможности прогнозировать государственную политику в области ГЧП. Кроме того, он практически лишен возможности сформировать объективную стратегию инвестиционных рисков. Не отлажены процедуры при определении ответственности за неисполнение обязательств, принятых на себя сторонами. В инвестиционном соглашении следует предусматривать санкции за неисполнение или несвоевременное исполнение обязательств сторонами.

*В-третьих*, недостаточная адаптивность российской правовой системы в области финансовых рынков к стандартам, в которых инвесторы привыкли работать. Принятые инвестиционным сообществом механизмы защиты проекта и интересов инвесторов в России законодательно не утверждены.

*В-пятых*, до сих пор остается нерешенной проблема “конфликта интересов”. При согласованности интересов между государством и частным бизнесом предполагаемая экономическая выгода от реализации национальных проектов должна быть обоюдной. Очевидно, что частный бизнес ориентирован, прежде всего, на получение прибыли и не будет реализовывать заведомо убыточные сферы. Государство, со своей стороны, тоже, являясь хозяйствующим субъектом в рыночной экономике, заинтересовано в пополнении бюджета и, таким образом, в получении своей доли “прибыли”. Одновременно государство планирует партнерство с частным бизнесом и выбирает приоритеты с учетом социальных интересов с целью обеспечения политической стабильности и гармоничного развития страны в целом и каждого региона в отдельности. Можно проследить расхождения в интересах частного бизнеса и государства (см. табл. 2).

В данном плане для нас может оказаться очень полезным опыт стран Юго-Восточной Азии, где используется модель государственно-частного партнерства, получившая название “корпорация развития”, когда обеспечение инфраструктуры и принятие административных решений признается прерогативой государства, а коммерческие инвестиции - делом бизнеса<sup>4</sup>.

Существующее многообразие форм государственно-частного партнерства нельзя сводить преимущественно к совместному освоению крупных инвестиций, хотя оно создает необходимые предпосылки для реализации национальных про-

**Таблица 2. Разобщенность приоритетов и целей бизнеса и государства в реализации национальных проектов**

Государство	Частный бизнес
Отсутствие частной выгоды Осуществление действий в интересах благосостояния общества	Преследование в каждом действии как материальной, так и нематериальной выгоды
Ориентация на достижение целей при любых условиях	Достижение конкретного результата с наименьшими затратами временного и материального ресурсов
Основная работа в наименее привлекательных с точки зрения прибыли сферах (образование, здравоохранение, демография)	Выбор областей с возможной скорой финансовой отдачей
Средне- и долгосрочная перспектива реализации	Кратко- и среднесрочная перспектива реализации

*В-четвертых*, нависла угроза ослабления инвестиционной активности со стороны бизнеса в условиях надвигающегося мирового финансового кризиса. Российская внутренняя финансовая система весьма слаба, а также серьезна ее зависимость от международных потоков капитала. Объем займов компаний и банков за рубежом достиг уже 413,3 млрд. долл. (32% ВВП), а текущая политика финансовых властей не способствует повышению доступности кредитов на внутреннем рынке.

*Все известные виды ГЧП должны иметь равные возможности реализации, впрочем, как и появление новых, а также смешанных их видов, адекватных соответствующим условиям. Не должно создаваться преференций для каких-либо отдельных форм, видов, механизмов ГЧП, особенно в ущерб остальным. Более того, выбор господствующих форм государственно-частного парт-*

<sup>4</sup> Рац А.А. Партнерство на доверии // Национальные проекты. 2007. □1 (8).

нерства в конечном итоге будет сдерживать их развитие в целом. Это не означает, что не должно быть прорывных форм и отраслей, а также видов деятельности, где ГЧП даст позитивный общественный эффект. Но следует выявлять направления и виды деятельности в рамках нацпроектов, готовые к восприятию отношений государственно-частного партнерства в целях их широкого использования.

В рамках нацпроектов, в сфере образования, благоустройства территории, здравоохранения и социального обслуживания уже реализуются отдельные формы государственно-частного партнерства. Представим анализ форм сотрудничества государства и бизнеса в реализации нацпроектов (табл. 3).

**Таблица 3. Формы государственно-частного партнерства, реализуемые в рамках нацпроектов**

<i>Контрактные соглашения</i>	Данная форма партнерства государства и бизнеса может быть весьма удобна в осуществлении проектных мероприятий в проектах "Образование" (покупка мебели, учебного оборудования), "Здравоохранение" (медицинское оборудование), отдельных мероприятий в рамках проекта "Доступное и комфортное жилье" (городское планирование, предоставление земли под застройку и т.д.). Частные компании привлекаются на основе тендера. Вклад властей выражается преимущественно в отведении земельных участков и предоставлении объектов муниципальной собственности. Частный сектор берет на себя финансирование текущих и капитальных расходов, строительные риски, а также риски, связанные с эксплуатацией и техобслуживанием
<i>Концессия</i>	Для приведения в порядок жилищно-коммунального хозяйства в настоящее время как минимум необходимо 3 трлн. 384 млрд. руб. * <i>Концессия</i> может стать одной из наиболее адекватных форм реализации проекта подобного масштаба. Основная задача - это создание стимулов для местных властей модернизировать коммунальную и прочую инфраструктуру, принуждая чиновников вовлекать в процесс частных инвесторов, или, по крайней мере, не препятствовать им
<i>Привлечение инвестора на паритетной основе</i>	Эта форма ГЧП применима в основном для решения задач в сфере ЖКХ в муниципальном образовании. Она представляет собой следующий механизм формирования капитала общества: муниципальное образование вкладывает основные фонды, а инвестор - денежные средства
<i>Накопительные схемы жилищного кредитования</i>	Финансовая основа данного механизма - средства населения
<i>Совместные предприятия</i>	Создание совместных предприятий, на основе <i>проектного финансирования</i> . В его основе лежит принцип финансирования инвестиционных проектов за счет прибыли, которая будет получена специально создаваемой структурой в ходе реализации проекта

\* Повестка дня. Проблемы государственной политики в социальном секторе экономики России / Под общ. ред. чл.-кор. РАН Р.С. Гринберга, проф. А.Я. Рубинштейна. М., 2007.

Первыми шагами на пути устранения существующих ограничений в области ГЧП должны быть:

1. **Мероприятия по минимизации административных барьеров**, а именно подготовка административных регламентов, которые бы четко определяли механизмы принятия решений по нацпроектам. Все административные положения должны быть документально закреплены и опубликованы.

2. **Организация финансового контроля**. Финансовый контроль следует осуществлять, учитывая специфику деятельности бизнеса, например, среднего и даже крупного бизнеса во время

фискальной проверки: может приостановиться деятельность компании (допустим, при переводе государственных средств, направленных на поддержку отечественной экономики).

3. **Повышение роли бизнеса в выработке и реализации социально-экономической политики**. Необходимо определить часть функций, которые могли бы быть переданы в ведение бизнесу. Обеспечить участие бизнеса в управлении институтами ГЧП, в том числе в экспертизе и отборе проектов, создании реестра проектов ГЧП.

4. Проведение **форумов муниципальных образований**, задачами которого должны быть: предоставление муниципальным образованиям доступа к инвесторам и финансовым организациям; пропаганда новых форм привлечения новых фи-

нансовых средств; распространение передового опыта в привлечении инвестиций в сельских районах.

Следовательно, отбор приоритетных проектов, предназначенных для реализации по модели ГЧП, должен быть основан на четко разработанных принципах. В целом важно, чтобы проекты как частного бизнеса, так и совместные государственно-частные имели стратегическое значение не только для бизнес-групп, но и для России в целом, для конкретных регионов и муниципальных образований. **Интерес территории может быть различным**. Во-первых, это преодоление системного или отраслевого кризиса. Во-

*вторых*, диверсификация и структурная перестройка экономики для выхода на устойчивое развитие. *В-третьих*, выход экономически развитого и благополучного региона на новую ступень развития.

Главные принципиальные инструменты ГЧП в России в целом определены и сформированы основным принципиальным положением: на базе функционирования этих институтов должно быть то, что государственные инвестиции необходимо направлять не в сферу, где существует возможность получения моментальной прибыли, а в сферу “проблемных зон”. Отсюда следует: задача государства - не искать доходные сферы, а исправлять имеющиеся негативные ситуации, а

также то, что государственная поддержка должна быть ориентированной, прозрачной и, как правило, временной. Государство должно покидать занимаемый сегмент рынка, как только проблема будет решена.

С другой стороны, сотрудничество с таким партнером, как государство, предполагает стабильные и цивилизованные правоотношения. Что касается рисков, то они, разумеется, есть и являются достаточно большими, но все-таки они более или менее четко определены, и, следовательно, компания может просчитать соотношение рисков и возможной прибыли. Такое партнерство работает на репутацию компании, участвующей в общественно значимых проектах.

*Поступила в редакцию 06.10.2008 г.*

## Ученые русского зарубежья о преобразованиях в Советской России

© 2008 Ю.Н. Егоров

кандидат экономических наук, профессор  
Московский региональный институт

высшего социально-экономического образования (МРСЭИ)

Статья посвящена деятельности ученых-экономистов, разными путями оказавшихся в эмиграции после Октября 1917 г.

Разными путями в эмиграции после Октября 1917 г. оказались многие известные ученые-экономисты: А.Н. Анцыферов, А.Д. Билимович, С.Н. Булгаков, П.И. Георгиевский, Д.Н. Иванов, В.А. Косинский, А.В. Пешехонов, С.Н. Проккопович, П.Б. Струве, В.Ф. Тотомианц, А.А. Чупров и др.

Сначала всем хотелось верить, что покинули они Россию ненадолго. Не случайно за рубежом искали временного обустройства целые учебные заведения. Так, в Королевстве Сербов, Хорватов и Словенцев (СХС) в начале 1920-х гг. на попечение Земгора (Российского земско-городского комитета помощи российским гражданам и объединений земских и городских деятелей) находилось около десятка различных учебных заведений со всех концов России. Только в 1921 г. в Королевство СХС бежали около 24 тыс. русских, из которых свыше 3 тыс. имели высшее образование. В Белграде находят убежище свыше 8 тыс. чел. Политика короля Югославии Александра I Караджорджевича, с симпатией относившегося к России и русским, позволила создать из Белграда один из крупнейших центров русской эмиграции.

Отдельные русские учебные заведения устраивались в Бельгии, Чехословакии, Болгарии и других странах. Впоследствии, после признания ведущими мировыми державами Советской России (1924), создаются центры русской эмиграции, как правило, вокруг бывших крупных российских посольств или нансеновских комитетов. Значительными центрами русской эмиграции становятся Париж, Берлин, Белград, Прага, Харбин, в которые переезжает большая часть ученых и где открываются русские учебные заведения.

В одном только Париже в 1920-е гг. работали восемь русских высших учебных заведений. Наибольшей известностью пользовались русское отделение при Парижском университете, собравшее более сорока русских профессоров, Русский высший технический институт, Высшая школа

социальных, политических и юридических наук. Русский высший технический институт, созданный в 1921 г. (первоначально как Высшая школа), содержался за счет правительства Франции и пользовался правами французского высшего технического учебного заведения.

В Русском политехническом институте поддерживали старые академические традиции. На торжественных собраниях института студенческий хор под аккомпанемент профессора А.Н. Анцыферова исполнял “Будем радостны, друзья, пока юны силы...”.

В Париже работает профессор А.П. Марков, экономист-аграрий, подвергавший критике советские экономические порядки в сельском хозяйстве. В 1930-е гг. в Париже А.Н. Анцыферов и М.А. Буниатян (1877-1969) организуют свой экономический семинар (в 1934 г. на нем М.А. Буниатян читает “Причины депрессии”). А.Н. Анцыферов, будучи доктором политической экономии и статистики, профессором Славянского института при Сорбонне, состоял товарищем председателя центрального комитета по обеспечению высшего образования русскому юношеству за границей.

А.Н. Анцыферов возглавляет русскую академическую группу, созданную в Париже в мае 1920 г., правление научно-исследовательского кружка “К познанию России”, в 1942 г., как автор работ по кооперативному движению, удостоивается премии Парижской академии наук.

Профессор А.М. Михельсон, специалист по финансовому праву, избирается членом-корреспондентом Французской академии наук.

Петр Петрович Мигулин, известный профессор, работавший в университетах Харькова и Санкт-Петербурга, возглавляет “Общество помощи русским учащим и учащимся в Ницце”. В 1934 г. в “Кружке познания России” профессор П.П. Мигулин читает цикл лекций по политической экономии, а в 1935 г. цикл лекций “Аграрная политика в дореволюционной России и



коммунистический аграрный опыт”. В эти же годы П.П. Мигулин проводит два больших экономических исследования, оставшихся только в рукописи.

Созданным в феврале 1921 г. “Союзом русских студентов во Франции” (председатель - профессор А.В. Карташев) и Русской академической группой организуются научные лекции, в числе которых “Исторический смысл русской революции” П.Б. Струве, “Земельный вопрос” и “Аграрные отношения в России” И.И. Бунакова, “Экономический строй России” (1923) А.Н. Анцыферова, “Денежное обращение в России” М.В. Бернацкого.

В 1926 г. в Париже по инициативе генерала Е.К. Миллера устраиваются научные курсы “Лекции о России”, на которых П.Б. Струве читает свои доклады, каждый из которых после этого публиковался отдельной брошюрой: “Русская наука в истории русской культуры” и “Экономическое развитие России в связи с ее общей культурой и развитием”.

В Праге в 1920-е гг. работают Русский юридический факультет, Русский народный университет, Русский институт сельскохозяйственной кооперации, Экономический кабинет профессора С.Н. Прокоповича, Экономический семинар академика П.Б. Струве, Педагогический институт, Институт изучения России, Русская учебная коллегия, Съезд ученых, Русская академическая группа и другие заведения и организации. В Праге под председательством А.С. Ломшакова образовывается Союз русских академических организаций за границей (1921). В 1923 г. здесь же при Земгоре создается Русский заграничный исторический архив.

Основанный профессором П.И. Новгородцевым в мае 1922 г. Русский юридический факультет при Карловом университете в Праге собрал 22 профессора, 2 доцентов и 8 приват-доцентов. В 1925 г. на факультете обучались 439 студентов. Первым деканом (до своей кончины в 1924 г.) был сам П.И. Новгородцев. Впоследствии факультет возглавлял профессор А.А. Вилков.

Политическую экономию преподавали академик, профессор П.Б. Струве, профессора А.Д. Билимович (лекционный курс), В.А. Косинский (вел практические занятия) и В.Ф. Тотоминанц, приват-доценты П.Н. Савицкий и Н.С. Жекулин. Курс статистики вели профессор П.И. Георгиевский и доцент Д.Н. Иванцов. Впоследствии к ним ненадолго присоединился переехавший из Дрездена А.А. Чупров. Библиотека факультета включала в себя несколько тысяч томов литературы, в том числе несколько сот томов на немецком языке - дар семьи М.М. Ковалевского.

Факультет открывался с большими трудностями. Поначалу преподавателей было немного. Их подбор был достаточно случайным. Многие работы не по своей специальности. В 1922 г. состав преподавателей Русского юридического факультета в Праге пополнили высланные из России профессора Булгаков и Кизеветтер. С 1923 г. на факультете преподает С.С. Кон, который за свои научные заслуги в 1930 г. приглашается в качестве одного из учредителей Международного эконометрического общества (США).

В октябре 1923 г. при пражском Земгоре открывается Русский народный университет (в 1930-е гг. переименован в Русский свободный университет). Основателями университета были профессор А.А. Кизеветтер, П.И. Новгородцев и М.М. Новиков, ставший ректором университета. В 1925 г. на основе “чешско-русского объединения” было создано Общество Русского народного университета.

Русский народный университет охватывал учебно-просветительскую деятельность от начальных школ и курсов счетоводства и изучения языков до лекций и высших курсов по специальным отраслям знаний - экономики, философии и др. В университете также проводились дискуссионные вечера и работали семинарии. В частности, семинарий по изучению сельской России вели С.С. Маслов и профессор А.Н. Челинцев. Д.Н. Иванцов вел семинарий “Новое в хозяйственной жизни”, который был посвящен изучению “новых явлений в хозяйственной жизни, представляющих теоретический интерес и имеющих существенное, практическое значение”. Профессор Д.Н. Иванцов читал на семинаре доклады “Мировое сельское хозяйство после войны”, “Мировая промышленность после войны” и др. Профессор А.А. Вилков выступает с лекциями по анализу налоговой политики Советской России и “Государственные финансы после войны в Европе и Советской России”. В работе университета также принимают участие Георгиевский, Чупров, Остроухов и др.

Русский свободный университет имел свое отделение в Ужгороде. В других городах Чехословакии организовывались публичные лекции ведущих ученых университета. В Остраве и Пльзене С.Н. Прокопович (в Русском свободном университете вел семинары по хозяйственному быту) читает доклад “Экономическое состояние Советской России”. В 1923 г. Русский свободный университет посетило около 33 тыс. чел., во время его наивысшего подъема в 1928/29 учебном году - свыше 60 тыс. чел., в 1937/38 учебном году - около 17 тыс. чел.

Экономический семинар профессора С.Н. Прокоповича, носивший название “Экономического

кабинета”, собирал многих молодых исследователей и регулярно издавал “Экономический бюллетень”. В своих научных статьях С.Н. Прокопович отстаивал идею о капиталистическом источении Европы и перенесении центра экономической жизни в колонии. Кроме своего бюллетеня, Кабинет С.Н. Прокоповича издавал “Русские экономические сборники”, по четыре каждый год. К этой работе были привлечены многие русские зарубежные экономисты, в том числе А.А. Чупров, С.С. Кон, А.В. Пешехонов. При Кабинете работала библиотека-читальня.

В 1920-е гг. в Праге Институт изучения России по соглашению с Экономическим кабинетом С.Н. Прокоповича дважды в месяц проводил беседы на экономические темы. Участие в этом принимали А.В. Пешехонов, С.С. Маслов, А.А. Чупров, А.Н. Челинцев и др. Под редакцией И. Емельянова издается журнал “Земледелие”, в котором принимают участие В.Э. Брунст, А.Н. Анцыферов, Д.Н. Иванцов, В.А. Косинский, С.В. Маракуев, И.Л. Марков, В.Ф. Тотомианц, А.Д. Билимович и другие известные ученые-экономисты.

В Праге выходит “Русский экономический сборник”, в котором участвуют: П.И. Георгиевский, А.А. Чупров (автор обзоров), И.В. Емельянов, С.Н. Прокопович. А.А. Чупров в своих научных исследованиях в области статистики занимался установлением функциональных зависимостей (теория корреляции).

В мае 1922 г. при содействии профессора А.Д. Билимовича академик П.Б. Струве организует в Праге свой экономический семинар (Высший семинарий П.Б. Струве). После занятия кафедры политической экономии на Русском юридическом факультете в Праге П.Б. Струве объявил, что, кроме практических занятий со студентами, им учреждается закрытый семинарий, посвященный чтению научных докладов и обсуждению научных вопросов для лиц, имеющих известную подготовку и желающих заниматься вопросами экономической науки и связанных с ней отраслей знаний. Участие в работе семинария принимали Д.Н. Иванцов, А.С. Изгоев, В.А. Косинский, С.Н. Прокопович, С.Г. Пушкарёв (“Экономическая история России времен Петра I”), В. Брунст, С.И. Гессен (“Понятие хозяйства”, “Эволюция либерализма”) и др. В процессе работы семинария А.Д. Билимович вел вопросы теории политической экономии, В.П. Тимошенко - конкуренции. П.А. Сорокин - социологии.

В 1930-е гг. П.Б. Струве обосновывается в Югославии в Белграде, где читает лекции в Русском научном институте, а также преподает в

других русских учебных заведениях Белграда и Субботицы. Впоследствии П.Б. Струве переезжает в Париж, где он и умер в 1944 г.

В эмиграции П.Б. Струве принадлежит специальное исследование “Хозяйство и цена. Критические исследования по теории и истории хозяйственной жизни” (печатается по “Конспекту книг и докладов разных лиц по политической экономии” (1923, 1924) С.Г. Пушкарёва). В этой работе П.Б. Струве рассматривает новейшую эволюцию цены, связанную с тенденцией к определенности цены (тарифная система) и установлением синдикатских цен и тарифов заработной платы как формы перехода от вольной к указанной цене. Экономическую систему Смита Струве называет “либерализмом в одеянии натурализма”. По его мнению, высказанному в работе, оба идеала - социалистический и либеральный (анархический) - в формальном смысле одинаково неосуществимы, одинаково утопичны. Рассматривая категории экономической годности, Струве полагает, что она “в среднем и целом предполагает известные моральные свойства личности. Непрерывное действие этических сил, как известный факт, входящий в состав хозяйственной деятельности”.

П.Б. Струве критикует применение заимствованных из классической механики понятий, выражаемых терминами “статика” и “динамика”. Вывод, к которому приходит академик Струве, тот, что политическая экономия имеет дело с “какими-то многозначными “индивидами”, которые слагаются естественно или искусственно и подлежат статическому изучению”. Математическое осмысление экономических явлений вскрывает чрезвычайную сложность, многозначность и подвижность экономических феноменов. “Механизируя, в смысле “классической механики” экономическую материю мы не только упрощаем, а извращаем”. В экономике речь может идти не о “статическом”, а о кинетическом равновесии, как результате действия множества величин, результате, устанавливаемом лишь путем статических наблюдений. Струве отвергает статистическую предпосылку, как некую общую и основную в экономической теории, между тем как она обуславливает собой самые существенные обобщения традиционной экономической теории.

Особенным центром русской эмиграции был Харбин. Профессор Г.К. Гинс вспоминал первые годы своей дальневосточной эмиграции: “Будущее для нас было совершенно неясно, о нем не складывалось никакого представления. Все же вскоре выяснилось, что в Харбин прибыло несколько преподавателей высших учебных за-

ведений - беженцев. Тогда директор коммерческих училищ Н.В. Борзов предоставил помещение, были собраны нужные средства, нашлись студенты, и 1 марта 1920 г. удалось открыть в Харбине экономическо-юридические курсы, зачаток будущего факультета. Возникли высшие школы, таким образом, благодаря совместным усилиям местного общества и приехавших из России профессоров”.

В 1920-1937 гг. Г.К. Гинс преподавал на русском юридическом факультете в Харбине, служил при управлении КВЖД, вел адвокатскую практику, написал ряд работ по проблемам Китая и Японии. В 1940 г. в Харбине выходит одна из самых известных работ Г.К. Гинса “Предприниматель”, назначение которой он объясняет следующим образом: “Увлечение идеями планового или организованного хозяйства заставило забывать о тех, кто вкладывает живую душу и творческое начало в хозяйственную жизнь. В наше время предпринимателем не только пренебрегают, не только оставляют его в тени, но и нередко некоторые слои общества ненавидят его, не понимая положительного значения предпринимательства для народного хозяйства”.

В 1942 г. Г.К. Гинс переехал в США и преподавал в Калифорнийском университете в Беркли, был в числе руководителей образовательного фонда (по оказанию помощи студентам русского происхождения) имени И.В. Кулаева (сибирский общественный деятель, организатор мукомольной промышленности КВЖД). Умер Г.К. Гинс в Сан-Франциско в 1971 г.

В Харбине М.В. Абросимов предпринимает специальное исследование, посвященное проблеме неравномерного распределения общественного дохода. По его мнению, “наш мир не лучший из миров, но он, несомненно, идет к лучшему”. В работе он приходит к выводу, что “идеального же, совершенного общественного строя не может быть ни вследствие постепенной эволюции, ни, тем более, вследствие радикальных социальных изменений - переворотов. Хорошее и плохое в общественном строе и жизни соединяются органически, уничтожить все плохое и удерживать все хорошее так же невозможно, как из грамматики человеческого языка нельзя выбросить неправильные спряжения”.

Вместе с М.В. Абросимовым и Г.К. Гинсом на юридическом факультете в Харбине работают экономисты приват-доцент В.И. Сурин и Н.А. Итницкий, также занимавшийся исследованиями в экономическом бюро КВЖД.

Юридический факультет в Харбине процветал до 1929 г. Преподаватели получали высокое по тем временам жалованье, постоянно издава-

лись “Известия Юридического факультета”. Факультет получил научное признание Сорбонны и других крупнейших учебных центров Европы и Америки. Четверо ученых, в их числе Г.К. Гинс и Н.И. Никифоров, последний декан факультета, входили в “Академическую группу” российского “Союза академических организаций”.

По-своему образование Юридического факультета в Харбине уникально. Факультет работал в полудикой, колониального типа стране без университетских традиций, научных библиотек, собственных (китайских маньчжурских) научных сил. Впоследствии, в 1937 г., из-за трудностей политического (Маньчжурия находилась на перекрестке интересов Китая, Японии и Советской России, что оказывало значительное влияние на ее внутреннее положение) и экономического характера Юридический факультет в Харбине закрылся.

Из других русских экономических учреждений Харбина следует отметить Экономическое бюро Китайской Восточной железной дороги, сотрудниками которого состояли И.А. Михайлов, И.Ф. Рассохин, И.Г. Баранов, Е.Е. Яшнов, и Восточно-экономический факультет института Святого Владимира, на котором работал автор курса “Экономика Востока” Г.Г. Авенариус.

Происходящее в Советской России абсолютное большинство русских ученых не приняли. Академик П.Б. Струве свое отношение выразил в ранней эмигрантской работе “Итоги и существо коммунистического хозяйства” (Париж, 1921): “Деморализация труда, обмеление хозяйственной жизни, натурализация экономики и техническая деградация”. Все это, по его убеждению, есть “кризис паразитарно-хищнического хозяйства, ввергшего страну в натурально-хозяйственную реакцию”. П.Б. Струве замечал притом, что “социализм не отвечает за большевизм и весь русский опыт - это живая трагедия социализма”.

С.Н. Булгаков в своих автобиографических заметках (Париж, 1946) пишет: “Революцию я пережил трагически, как гибель того, что было для меня самым дорогим, сладким, радостным в русской жизни, как гибель любви”.

Страшным опытом, искалечившим русский народ и условия его жизни, называл марксизм и анархизм Д.С. Писаренко<sup>1</sup>.

Жесткой критике в эмиграции подвергались советские экономисты, доказывавшие прогрессивность происходивших в Советской России реформ. Так, Н.С. Жекулин выступает с критикой “закона первоначального социалистического накопления” Е. Преображенского<sup>2</sup>. Н.С. Жекулин указывал, что новый экономический строй в большевистской

<sup>1</sup> К проблемам экономического восстановления России” Берлин, 1923.

<sup>2</sup> Новая жизнь. М., 1926.

России создается искусственно. При этом “никто из лиц, “рационально”, “разумно” строящих этот новый строй, не знает самых элементарных особенностей его и не имеет метод его построения”. При капитализме свободные меновые формы рыночного хозяйства вырастают из самой глубины хозяйственной жизни. Никакого автоматизма хозяйственного регулирования, так ценного в системе ценообразования при свободном рыночном хозяйстве, закон первоначального социалистического накопления не имеет. Цены в советской экономике теряют свое регулирующее значение. Их неправильный учет ведет к нерентабельности хозяйства или предприятия.

Н.С. Жекулин утверждал, что установление твердых цен убивает товарное хозяйство. И далее: “Диктатура пролетариата, со всеми ее уродливыми и жестокими формами, не является вовсе переходной формой перед “прыжком в царство свободы”, а необходимым и неотъемлемым условием существования социалистического хозяйства. Вместе с падением диктатуры исчезает немедленно и вся система советского хозяйства”<sup>3</sup>.

Критикуя “новую экономическую политику” в Советской России, работавший в Париже профессор А.П. Марков полагал, что она не приведет к возрождению сельского хозяйства (некоторые, например Н.С. Тимашев, усматривали в нэпе возрождение частной собственности и собственнического духа и с надеждой воспринимали данную политику). Давая оценку эмиссии как источника государственных доходов Советской власти, А.П. Марков показал неизбежность натурального налога советских финансов. Нэп в этом отношении, по его мнению, не принес ничего нового - советские финансы остались в прежнем виде, эмиссия растет, и натуральный налог и здесь занимает прежнее место. Поэтому, по мнению А.П. Маркова, независимо от нэпа, в будущем сельское хозяйство в Советской России будет страдать от этого несправедливейшего налога.

Л.М. Пумпянский в своей работе “НЭП (опыт характеристики советской экономики)” пишет о противоречии между коммунистической властью и “новой экономической политикой”. По его мнению, советская власть по пути нэпа идти не может. “Ее политика ей этого не позволяет, и она бросается в сторону более примитивных решений, которые грозят ей новыми осложнениями. Она начинает проводить финансовую разверстку, предоставляя местам право покрывать свои финансовые нужды собственными средствами, и совдепы обрушиваются на граждан, чтобы насильственными методами выколотить из них деньги, не счита-

<sup>3</sup> К вопросу о теоретической сущности планового хозяйства // Научные труды Русского народного университета в Праге. 1931. □4. С. 64.

ясь ни с какими последствиями. Она вносит новые элементы дезорганизации в с большим трудом налаживающуюся жизнь и тем самым ускоряет и без того надвигающийся общий кризис”. Л.М. Пумпянский полагает, что власть грозит новой авантюрой, чтобы на некоторое время еще отсрочить решение непосильных ей творческих хозяйственных задач России.

“Присутствуем ли мы при зарождении и младенческом развитии социалистического государства, или социалистическая фразеология является лишь исторической маскировкой буржуазной революции, свершившейся в эпоху позднего капитализма, когда уже пробужденный к политической жизни пролетариат нуждается в особенно изощренном историческом обмане, чтобы согласиться проделать своими руками для буржуазии выкорчевывание феодальных пережитков”, - задается вопросом А. Югов<sup>4</sup>. По мнению А. Югова, жизнь разрушает утопию и доказывает, что и хозяйственные, и социальные условия России обрекают ее пройти через стадию капиталистического развития. Под влиянием политики террора и диктатуры советская власть эмансипировалась от рабочего класса, полагает А. Югов. Он утверждает, что в России бюрократический, плохо работающий, государственный капитализм: “Поднять на дыбу русскую экономику и силой проскочить через приоткрытую дверь в царство социализма оказалось невозможным, несмотря на всю фантастическую энергию русских большевиков и на все жертвы русского рабочего класса”<sup>5</sup>.

А.Д. Билимович критиковал социализм за *мертвящее удушение всякой личной свободы, инициативы самовластием “планирующих” органов и культом классово-борьбы*<sup>6</sup>.

Н.Н. Алексеев считал, что “в России произведен был грандиозный опыт введения коммунистического строя, - опыт неудавшийся и ведущий к тому, что он хотел уничтожить - к капитализму”<sup>7</sup>. Свою работу Н.Н. Алексеев заключает словами: “Идите во власть “чумазому”, желавшие построить социальный рай! Поделом вам за проекты!... Когда на обломках коммунизма водворится новый капитализм, тогда здание капитализма снова будут разрушать новые социалисты и коммунисты. Замечательный исторический план, напоминающий какой-то скверный анекдот”.

*Поступила в редакцию 07.10.2008 г.*

<sup>4</sup> Народное хозяйство Советской России и его проблемы. Берлин, 1929. С. 240.

<sup>5</sup> Там же.

<sup>6</sup> К вопросу об экономической программе национальной России. Белград, 1936. С. 9.

<sup>7</sup> Собственность и социализм. Опыт обоснования социально-экономической программы евразийства. Париж, 1928. С. 82.

## Место и роль конкурентоспособности в социально-экономическом развитии России

© 2008 О.Н. Безверхая

кандидат экономических наук, доцент

Оренбургский государственный аграрный университет

Обосновано, что динамичность экономического развития современного мира и отставание своих позиций в мировой иерархии заставляют Российское государство неустанно заботиться о повышении конкурентоспособности страны.

Проблема макроэкономической конкурентоспособности Российской Федерации является центральной в социально-экономическом развитии страны. После кризиса 1998 г. в стране ежегодно наблюдается рост реального ВВП. Так, реальный рост ВВП Российской Федерации составлял: в 2002 г. 10%, в 2003 г. 7,3%, в 2004 г. 7,2%, в 2005 г. 6,4%, в 2006 г. 7,2%. В то же время наблюдается положительная динамика других показателей: рост отечественного промышленного производства составил 3,9%, реальные доходы населения увеличились на 10%<sup>1</sup>.

С одной стороны, несомненны успехи страны по достижению макроэкономической стабильности, но, с другой - опасность вызывает цена этих достижений - общая политическая стабильность, институциональные изменения, благоприятная внешнеэкономическая конъюнктура. В последние годы около половины прироста ВВП России обеспечивается за счет высоких цен на энерго-сырьевые ресурсы и возможности форсированного наращивания их экспорта.

Сырьевая зависимость экономики страны привела к тому, что, несмотря на поступательный на протяжении нового тысячелетия рост ВВП, Россия не сократила отставания от наиболее развитых держав. В стране до сих пор еще не созданы предпосылки, обеспечивающие качественные, а не только количественные темпы экономического развития. Проявившиеся положительные тенденции имеют неустойчивый характер. По оценкам экспертов ОЭСР<sup>2</sup> (Организация Экономического Сотрудничества и Развития), ВВП России до конца 2008 г. может опуститься до 7,5% против 8,1% в 2007 г., в 2009 г. ВВП может упасть до 6,5%.

Падение темпов роста национального производства не может обеспечить преодоление экономического отставания России от передовых стран мира и решение задач социального развития и национальной безопасности. В этом ас-

пекте возрастает значение формирования и поддержания конкурентоспособности национальной экономики на основе использования конкурентных преимуществ страны.

Обеспечение экономической безопасности возможно в результате формирования двух уровней конкурентоспособности: уровня национальной конкурентоспособности (состояние национальной экономики) и уровня конкуренции в мировом хозяйстве (борьба за соответствующее место в мировой экономической иерархии). Наиболее показателен рейтинг мировой конкурентоспособности, важнейшим свойством которого является его динамический характер, поскольку экономическая ситуация в мире отличается особой неустойчивостью и широким распространением рисков, что усиливает вероятность того, что «сегодняшние преимущества в отдельной стране завтра будут превзойдены и сведены на нет»<sup>3</sup>.

На рубеже XIX и XX столетий развитие рыночных отношений, свободной торговли, частной собственности, конкуренции привело к огромному потоку нововведений, которые в короткие сроки обеспечили переход Англии, Голландии, а впоследствии Франции, Германии, США, Японии и России на индустриальную стадию развития. Это вызвало разрыв в уровнях развития и благосостояния стран-лидеров и стран, сохранивших традиционную аграрную экономику и феодальные социальные порядки. На рубеже XX и XXI столетий последние страны также начали переходить на разные уровни индустриальной экономики, что привело к увеличению темпов роста их национальных экономик и выравниванию уровня развития со странами-лидерами.

В то же время конкурентоспособность стран-лидеров обнаружила тенденцию к падению за счет сокращения темпов роста и удорожания рабочей силы. Если в 1960-1970-х гг. страны ЕС по темпам роста опережали страны догоняющего развития в 2 раза, а Китай - почти в 3 раза, то в конце XX в. они отставали по данному по-

<sup>1</sup> Экономика России: итоги и перспективы роста. М., 2007. С. 7.

<sup>2</sup> <http://gtmarket.ru>.

<sup>3</sup> Портер М. Международная конкуренция. М., 1993. С. 91.

казателю от этих стран в 6 раз, а от Китая более чем в 10 раз<sup>4</sup>.

Увеличение темпов роста национальной экономики Китая и выравнивание уровней развития страны со странами-лидерами происходит на основе развития инноваций и их превращения в главный двигатель повышения конкурентоспособности, позволяющий конкурировать за счет высокого качества постоянно обновляемой продукции и высоких цен.

Обладание конкурентными преимуществами на основе инноваций характерно преимущественно для западных стран (а также Японии и Южной Кореи), оставляя в ряду неконкурентоспособных догоняющие страны, которые все время ставят перед ними принципиально новые проблемы, зачастую трудно разрешимые, например, изменение темпов экономического роста.

Западные экономисты прогнозируют быстрый рост экономики Китая и Индии в ближайшие десятилетия<sup>5</sup>. Темпы роста ВВП этих стран существенно превысят темпы роста ВВП передовых стран европейской цивилизации и даже стран азиатской и исламской цивилизации. Резкий рост ВВП Индии и Китая в сочетании с ростом качества производимых товаров может привести к значительному сокращению экспорта по основным товарам во всех основных центрах мировой экономики - США, Японии, стран Европы, Ближнего Востока, Северной Африки, Латинской Америки.

Динамичное развитие “догоняющих” стран оказало влияние на долю ведущих стран в мировом промышленном производстве. Так, в 1990-2000 гг. доля США в производстве промышленной продукции снизилась до 16,6% при среднегодовых темпах снижения 0,8%, Германии - до 5,4% при темпах снижения 1,3%, доля Франции и Англии - до 3% при темпах снижения 0,6 и 0,5%, соответственно. При этом доля Южной Кореи возросла до 2,1% при темпах роста 0,5% в год, доля Индонезии - до 2,7% при темпах роста 0,6% в год, а доля Китая достигла 15,3% всего производства промышленной продукции при темпах роста 7,3% в год<sup>6</sup>.

Можно предположить, что увеличение темпов роста и необходимость перехода догоняющих стран к постиндустриальной экономике и инновациям будет приводить к усилению их конкурентоспособности, а это означает не только

существенное изменение “расстановки сил” в структуре мировой экономики, но и усиление неустойчивости, напряженности и рисков для нее.

Таким образом, усиление Китая и Индии приведет к нарастанию кризиса конкурентоспособности многих стран, особенно России, сказавшись на возможности сохранения этими странами места в мировом рейтинге конкурентоспособности.

Действительно, ни одна страна не может быть уверенной в сохранении своих позиций в системе глобальной конкурентоспособности. Изменение динамики развития передовых стран и стран догоняющего мира не замедлило сказаться не только на доле ведущих стран в мировом промышленном производстве, но и на результатах глобального исследования конкурентоспособности стран мира (см. таблицу), проводимого ве-

#### Рейтинг конкурентоспособности стран мира\*

Страна	1987 г.	2006 г.	2007 г.
США	3	1	1
Сингапур	-	2	2
Гонконг	-	3	3
Швейцария	2	3	4
Китай	-	15	17
Тайвань	-	18	13
Япония	1	24	22
Индия	-	27	29
Россия	-	43	47
Украина	-	46	54
Бразилия	-	49	43
Венесуэла	-	55	55

\* Составлено автором по: <http://gtmarket.ru>.

душим в Европе институтом менеджмента (IMD), подчеркивающим динамический характер конкурентоспособности.

Как можно заметить по данным таблицы, проблема конкурентоспособности остро стоит в Японии, сумевшей подняться в данном рейтинге в 2007 г. всего лишь на две позиции, в то время как в 1987 г. страна являлась лидером. За исключением Сингапура, Гонконга, Венесуэлы, сумевших удержать конкурентные позиции в 2007 г., обострилась проблема конкурентности для европейских государств, новых индустриальных стран Юго-Восточной Азии, Китая, бывших республик СССР. Только Тайвань и Бразилия сумели подняться на более высокий уровень конкурентоспособности.

США, оставаясь мировым лидером по конкурентоспособности вот уже 15 лет, удерживая лидирующие позиции по многим параметрам, в то же время главной задачей экономической политики утверждает поддержание националь-

<sup>4</sup> Татаркин А.И. Системный подход к рыночным преобразованиям экономического базиса России // Журн. экон. теории. 2005. □ 1. С. 10.

<sup>5</sup> См. подробнее: Ясин Е. Модернизация и общество // Вопр. экономики. 2007. □ 5.

<sup>6</sup> Цит. по: Татаркин А.И. Указ. соч. С. 11.

ной конкурентоспособности на уровне, соответствующем требованиям настоящего времени.

В последние годы важнейшая составная часть экономической политики США - сохранение достигнутого уровня конкурентоспособности. Поэтому в начале нового тысячелетия в экономической политике приоритет отдается развитию науки, которая становится решающим фактором американского лидерства в мировой экономике и без государственной поддержки которой может упасть конкурентоспособность страны. Тем более, что вплотную за США идут азиатские "тигры" - Сингапур и Гонконг, занимающие в рейтинге два следующих за США места.

Кроме того, в последнее время на мировую экономику оказал существенное влияние ряд факторов: кризис на финансовых рынках, спад на рынках жилья и резко повысившиеся цены на аграрно-сырьевые товары. Это имело следствием понижение совокупных темпов роста ВВП развитых стран и может привести к перераспределению мест в мировом рейтинге конкурентоспособности.

Например, по мнению экспертов, обзор 2007 г. пока не в полной мере отражает последствия американского финансового кризиса для экономики США и уровня ее конкурентоспособности и вполне может способствовать смещению страны на вторичные позиции в рейтинге мировой конкурентоспособности 2008 г. По прогнозу ОЭСР<sup>7</sup>, в 2008 и 2009 гг. экономике США ждет максимальное замедление темпов ее роста, которое может составить, соответственно, 1,2% и 1,1%. При этом ужесточение конкуренции будет касаться не только мировых рынков (например, обрабатывающей промышленности), но и внутренних рынков. Для экономики Российской Федерации исключения могут составить товары, необходимые для ускоренного роста экономики Китая и Индии, - металлы и древесина.

Оценивая конкурентные преимущества и ограничения развития стран и цивилизаций<sup>8</sup>, Е. Ясин подчеркивает, что динамично развивающиеся страны современного мира - Китай, Индия, Бразилия, Индонезия, Малайзия - обладают по сравнению с передовыми странами, в том числе и с Россией, конкурентным преимуществом в виде избытка трудовых ресурсов. Поэтому положение РФ в системе международных экономических отношений является промежуточным: с одной стороны, на нее оказывают давление дешевой рабочей силой с захватом доли мирового рынка страны догоняющего развития (Китай, Индия, Бразилия), а с другой - лидеры инновационного развития, от которых страна явно отстает, но имеет шанс догнать.

<sup>7</sup> <http://gtmarket.ru>.

<sup>8</sup> См.: Ясин Е. Модернизация и общество // *Вопр. экономики*. 2007. □ 5. С. 4-10.

Не имея конкурентных преимуществ по трудовым ресурсам, Россия, обладая собственными инвестиционными ресурсами и привлекая капиталы с мировых рынков (в результате либерализации финансовых рынков в условиях глобализации ни одна страна не имеет ограничений по использованию капитала), предъявляет высокий спрос на инвестиции для модернизации. Однако она не в состоянии эти ресурсы полноценно использовать, обращая их в высокие стабильные темпы роста, в результате существующих ограничений по рабочей силе.

Аналогично европейским странам России необходимо реализовать долгосрочные инновационные проекты, обеспечивающие высокую производительность труда. В то же время институциональные ограничения и преобладание прямых методов государственного регулирования экономики не позволяют стране в полной мере использовать конкурентное преимущество по природным ресурсам. Это приводит к сравнительно низкой деловой активности бизнеса и преобладанию краткосрочных инвестиционных проектов.

Таким образом, динамичность экономического развития современного мира предопределяет динамичность конкурентоспособности, что заставляет правительства неустанно заботиться о повышении конкурентоспособности при помощи гибкой экономической политики, придерживаясь жестких принципов национальных приоритетов.

Во-первых, использование имеющегося конкурентного потенциала России в области инноваций возможно только на основе развития институтов, позволяющих повысить до максимума деловую активность. Проводимая инновационная политика государства способна сократить или усилить конкурентное преимущество России по природным ресурсам даже в условиях недостатка рабочей силы.

Во-вторых, приоритеты в экономической политике постепенно должны быть смещены в сторону расширения внутреннего конечного спроса, который позитивно повлияет на инвестиционный климат страны и будет способствовать положительной динамике экономического роста. Однако, по нашему мнению, в экономической политике России недостаточно внимания уделяется качественной составляющей экономического роста, формированию и поддержке конкурентоспособности национальной экономики.

Период мирового развития конца XX - начала XXI столетия связан с кардинальными изменениями современной политической карты мира в направлении формирования новой мировой геополитической структуры, обусловленной изменением баланса сил между главными экономическими центрами, а именно с разрушением двухполюсного мира

в связи с ослаблением конкурентных позиций Российской Федерации в глобальном экономическом пространстве и невозможностью страны влиять на мировое развитие.

В настоящее время, представляя 2,3% населения мира, страна производит всего 1,8% мирового валового внутреннего дохода (на душу населения - 42% среднемирового уровня и 8,6% от стран с высоким уровнем дохода)<sup>9</sup>. Поэтому в ближайшей перспективе (50 лет, а возможно, и текущее столетие) Россия не может претендовать на возвращение ей роли сверхдержавы. Ее место может занять только Китай, да и то не ранее чем к середине века. В результате происходит формирование однополярного мира во главе с единственной современной сверхдержавой - США. Естественно, что США и олицетворяющие их претензии на глобальное господство НАТО, Международный валютный фонд, Всемирный банк, ВТО, мощные ТНК не заинтересованы в том, чтобы Россия реализовала потенциальные возможности и противостояла как конкурент. По сути, процесс становления новой мировой структуры только начался, а важнейшим средством его формирования выступает повышение национальной конкурентоспособности.

Занимая столь незначительное место в мире, страна не может оказать сколько-нибудь существенного влияния на процессы, происходящие в глобальном экономическом пространстве. Более того, Россия сама превратилась в источник минерального сырья, топлива, необработанной древесины и рынок сбыта готовой продукции для развитых стран. В сущности, страна превратилась в объект эксплуатации со стороны передовых стран мира и их ТНК, фактически контролирующей значительную часть экономики России и выкачивающих из страны сверхприбыли.

Преодоление данной опасной тенденции и усиление мирового значения России представляются только на основе повышения конкурентоспособности отечественных товаров и услуг и роста их доли на внутреннем и внешнем рынках на основе создания собственных мощных ТНК и стратегических альянсов с лидерством российских компаний с целью завоевания ниш на мировом рынке в обрабатывающих отраслях, сфере высоких технологий, а не только в отраслях минерально-сырьевого комплекса.

Формирование новой геополитической структуры мира находится под влиянием возрастания роли региональных экономических союзов, изменяющих соотношение сложившейся тенденции поступательной глобализации мировой экономики и тенденции регионализации. Развитие процессов регионализации предопределено ростом напряженности между мировыми центрами силы и накоплением

диспропорций в мировой торговле и финансовой системе. Дальнейшее накопление диспропорций в финансовой системе может повысить риски глобального финансового кризиса и резкого замедления темпов роста мировой экономики.

Так, интеграция экономики стран ОЭСР отличается хорошей организацией взаимодополняющей экономики стран Объединенной Европы и укреплением мощности союза. Российское экономическое пространство в постперестроечный период характеризуется дезорганизацией и разрывом взаимосвязей стран СНГ, приведшими к ухудшению экономических масштабов и конкурентных позиций этих стран и России. Доля СНГ в мировом ВВП составляет 3% против 24% у стран ЕС, 26% у НАФТА и 29% у АТЭС<sup>10</sup>.

Приведенные факты свидетельствуют о резком ухудшении конкурентных позиций России на мировом рынке, а также о тенденции ослабления позиций отечественных производителей на национальном рынке, являясь следствием резкого снижения эффективности функционирования как всей хозяйственной системы страны, так и ее региональных блоков.

Изменение характера глобальной конкуренции в совокупности с тенденциями регионализации мирового пространства оказывают двоякое влияние на экономику России. Особенности мирового развития, с одной стороны, создают новые возможности в развитии внешнеэкономической интеграции, приводя к укреплению и расширению позиций на мировых рынках, с другой - вытесняют Россию на периферию европейской экономики, что в сочетании со слабостью экспортных и экономических позиций страны на азиатских рынках может привести к ухудшению торгового баланса и возможности для импорта технологий и капитала.

Такая ситуация оставляет мало шансов России в отстаивании своих позиций в иерархии мировой конкурентоспособности. Хотя Россия пока еще сохраняет потенциал, необходимый для утверждения на мировом рынке, тем не менее, как свидетельствует опыт стран, совершивших мирохозяйственный прорыв, страна уже сейчас должна присутствовать на быстроразвивающихся рынках, включившись в конкурентную борьбу. Потеря времени угрожает России остаться на "задворках" мировой цивилизации, оставаясь в ряду стран "догоняющего" развития. В таких условиях только повышение уровня конкурентоспособности в короткий период позволит России сохранить свои позиции на мировом рынке и в длительной перспективе.

*Поступила в редакцию 08.10.2008 г.*

<sup>9</sup> Кузык Б.Н., Яковец Ю.В. Россия - 2050: стратегия инновационного прорыва. 2-е изд., доп. М., 2005. С. 140.

<sup>10</sup> Развитие экономической системы России в условиях глобализации / Под общ. ред. О.Ю. Соколовой. Саратов, 2007. С. 131.





# Экономическая теория