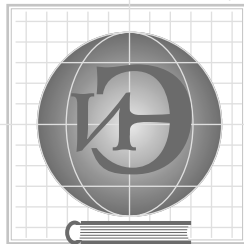


Российская академия наук



Институт экономики

ИНСТИТУТ ЭКОНОМИКИ РАН
ОТДЕЛЕНИЕ МЕЖДУНАРОДНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ
И ПОЛИТИЧЕСКИХ ИССЛЕДОВАНИЙ

**МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА:
СОВРЕМЕННЫЕ ВЫЗОВЫ
И ИХ ВЛИЯНИЕ НА РОССИЮ**

**МАТЕРИАЛЫ НАУЧНОЙ КОНФЕРЕНЦИИ
МОСКВА, ОМЭПИ РАН, 7 ноября 2013 г.**

**ВЕСТНИК
НАУЧНОЙ ИНФОРМАЦИИ
№ 3-4**

Москва
2013

ББК 65.5
М 63

Мировая экономика: современные вызовы и их влияние на Россию: Материалы науч. конф. молодых ученых, 7 ноября 2013 г. / Отв. ред. к.э.н. Фролова О.В. // Вестник научной информации. М.: ИЭ РАН, 2013. № 3–4. — 250 с.

ISBN 978-5-9940-0476-0

М 63

Сборник составлен на основе докладов участников ежегодной научной конференции молодых учёных на тему: «Мировая экономика: современные вызовы и их влияние на Россию», состоявшейся 7 ноября 2013 г. в Институте экономики РАН в рамках Целевой программы Президиума РАН «Поддержка молодых учёных». В статьях рассмотрены трансформационные процессы в мировой экономике, включая глобальные сдвиги в мировой системе регулирования и институциональных механизмах управления, современные интеграционные тенденции и модели сотрудничества, проанализированы вызовы для России со стороны мирового сообщества, а также конкурентные преимущества российской экономики в условиях глобализации и пути перехода на инновационный путь развития.

The collected papers contain the reports presented at the annual conference for young scientists “Global economy: new challenges and their impact on Russia” held on November 7, 2013 at the Institute of Economy RAS. The conference was organized under the Presidium RAS Programme “The support for young scientists”. The articles focus on the transformation processes in the global economy including changes in the world regulation system and institutions, modern integration processes and models, analyze challenges for Russia from the world economy, examine its competitive advantages in the globalizing world and ways of transformation to the new model of economic development based on innovations.

ISBN 978-5-9940-0476-0

ББК 65.5

© Институт экономики РАН, 2013

© Коллектив авторов, 2013

© Валериус В. Е., дизайн, 2007

Содержание

Предисловие.....	9
Кашбразиев Р.В., Кукушкина Ю.М. Международная производственная кооперация как основа региональной экономической интеграции..	13
Палочкина В.В. Технологическая модернизация и повышение национальной конкурентоспособности.....	25
Козлова Д.В. Валютный курс и торговый баланс: эффект J-кривой	37
Муршудли Фахри Фуад оглы Тенденции развития глобальных банков в условиях трансформации мирового банковского бизнеса	51
Манушина Е.Д. Россия в контексте глобальной монетарной экономики: как не проиграть в игре с «положительным результатом»	63
Зайцев А.А. Оценка перспективных направлений заимствования технологий (на примере отрасли выращивания зерновых культур).....	79

Агеева С.Е. Подходы к управлению кластерами в Европе и в России.....	91
Бондаренко В.Н. Внутрикластерное взаимодействие.....	103
Имамкулиева Э.Э. Использование иностранных инвестиций в целях экономического развития: сходства и различия России и арабских стран	115
Зябрева А.А. Россия как импортер на международном рынке капитала.....	123
Сонин А.А. Конкурентоспособность российских компаний на международных рынках природного газа	133
Козлов О.О. Влияние внешнеторговых связей России со странами Балтии на ее экономику.....	145
Фролова Е.В. Российский рынок облигаций: влияние европейского долгового кризиса.....	155
Черкезов Н.В. Риски и вызовы режима ВТО для зернового производства АПК России: повышение конкурентоспособности зерна и эффективности регионального управления аграрным производством.....	169

Красильникова Е.А., Потапова О.А. Проблемы и перспективы развития отечественного свиноводства в контексте вступления России в ВТО	181
Курманов А.М. Экономические риски пенсионной реформы в России	191
Ганеев А.М. Особенности и тенденции развития системы здравоохранения России	203
Волотов С.О. Экономические, социальные и политические последствия глобального кризиса (на примере Венгрии)	213
Чудинова К.О. Особенности развития американо-японских торгово-экономических отношений и их влияние на процессы экономической интеграции в АТР	225
Гальченко Е.А., Ларионов А.В. Трансформация азиатских моделей потребления продовольствия на современном этапе как вызов для мировой экономики.....	239



Предисловие

7 ноября 2013 г. в Институте экономики РАН в рамках Целевой программы Президиума РАН «Поддержка молодых учёных» была проведена научная конференция молодых учёных на тему: «Мировая экономика: современные вызовы и их влияние на Россию». В ее работе приняли участие молодые ученые и аспиранты Института экономики РАН, научные сотрудники, аспиранты и студенты ведущих научных и образовательных учреждений Москвы, Новосибирска, Тулы, Нижнего Новгорода, Ростова-на-Дону, Махачкалы, Баку (Азербайджан), Минска (Р. Беларусь). Различные аспекты заявленной темы конференции обсуждались в трех секциях: «Глобальные тенденции и трансформации в мировой экономике: новые реалии и вызовы», «Вызовы для России со стороны мирового сообщества: возможности и риски», «Пути и механизмы повышения национальной конкурентоспособности России в условиях глобализации». При этом в рамках первой секции проведены три сессии: «Трансформационные процессы в мировой экономике», «Глобальные сдвиги в мировой системе регулирования и новые институциональные механизмы управления», «Современные интеграционные тенденции и модели сотрудничества». Весь спектр обсуждав-

шихся проблем нашел отражение в статьях, подготовленных участниками конференции на основе своих выступлений и публикуемых в очередном выпуске вестника научной информации ИЭ РАН.

В публикуемых статьях анализируются глобальные тенденции и трансформации развития мировой экономики (экономические и социальные последствия глобального кризиса; основные факторы, определяющие развитие мировой экономики; изменения в расстановке сил на мировой арене и новые технологические возможности), а также основные подходы и меры экономической стабилизации и реструктуризации мировой экономики, восстановления устойчивого роста (поддержание конкуренции и открытости рынка; повышение эффективности управления; стимулирование фискальной политики; развитие инновационной деятельности и увеличение инвестиций в человеческий капитал). Значительное внимание уделяется глобальным сдвигам в мировой системе регулирования и новым институциональным механизмам глобального управления. Оценивая роль и место России в мирохозяйственной системе, авторы проанализировали новые модели сотрудничества на глобальном, региональном и национальном уровнях, проблемы интеграции России в мировое хозяйство с учетом новых тенденций, возможностей и рисков развития мировой экономики. В ряде статей отмечается, что развитие российской экономики, достижение основных национальных ориентиров по ускорению темпов экономического роста и повышению конкурентоспособности производимой продукции в значительной степени основано на выборе и реализации долгосрочной государственной политики, ориентированной на технологическую модернизацию. Ряд авторов в своих статьях предлагают конкретные меры по снижению рисков и поиску решений для стимулирования экономического роста на глобальном, региональном и национальном уровнях.

Кашбразиев Р.В.,
Кукушкина Ю. М.*

Международная
производственная
кооперация как
основа региональной
экономической
интеграции

Введение

Время от времени некоторые страны с целью стимулирования взаимной торговли подписывают двух- или многосторонние соглашения о торговой либерализации между ними — преференциальные торговые соглашения. Европейский союз (ЕС), Единое экономическое пространство (ЕЭП) и многие другие — все они являются примерами региональных торговых соглашений (РТС). В качестве двух основных форм РТС выступают: *зона свободной торговли* (ЗСТ) и *таможенный союз* (ТС).

В то же время региональные образования заметно отличаются друг от друга по уровню сращивания национальных хозяйств, поскольку они могут быть как интеграционного, так и неинтеграционного типа¹.

В связи с этим большую практическую и научную значимость приобретает определение факторов эффективности РТС.

* Кашбразиев Р.В. — к.э.н., докторант, Финансовый университет при правительстве Российской Федерации.

Кукушкина Ю.М. — аспирантка, Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики».

1. Перская В.В., Эскиндаров М.А. Точки сопряжения экономических стратегий развития государств-членов АТЭС и ШОС при переходе к многополярности. М.: Экономика, 2013. С. 22–35.

Предпосылки и потенциал региональной экономической интеграции

Многие экономисты уже занимались данной проблемой, которая все еще остается актуальной. Анализ теоретических трудов как отечественных, так и зарубежных ученых позволяет заключить, что основным предметом теоретических споров являются такие вопросы, как выгоды от торговли (*gains from trade*) и эффективность моделей региональной экономической интеграции. Еще в 1950 г. один из основоположников теории таможенного союза Дж. Винер предсказывал, что региональная экономическая интеграция усилит международную межотраслевую специализацию, а также увеличит внутрисоюзную торговлю². С 50–60-х годов международная специализация производства (МСП) смещается от межотраслевой к внутриотраслевой. С МСП тесно связано международное производственное кооперирование (МПК). Более высокой формой МПК является подотраслевая производственная кооперация, в ходе которой страны тесно сотрудничают между собой на всех этапах производства. Достижение значительных успехов региональной экономической интеграции возможно только при глубокой производственной и технологической кооперации.

Основной целью создания любого торгового союза является увеличение товарооборота между странами-участниками. С заключением РТС начинается переориентация местных потребителей на внутриинтеграционные источники. Например, по мнению П. Кругмана, выигрыш стран, входящих в региональный торговый блок, от участия в данном соглашении будет тем больше, чем выше доля внутрирегиональной торговли³. Поэтому товарооборот между страна-

2. *Viner J.* The customs union issue. New York: Carnegie Endowment for International Peace, 1950.

3. *Krugman P.* Is Bilateralism Bad? / Helpman E., Razin A. (Eds). International Trade and Trade Policy. Cambridge MA: The MIT Press, 1991.

ми-участницами того или иного торгового союза является важнейшим фактором, способным увеличить или уменьшить эффективность РТС. Например, на данном этапе развития интеграции внешняя торговля государств-участников евразийского ТС (России, Белоруссии, Казахстана) в разы превышает взаимную торговлю. В самом эффективном на сегодняшний день региональном союзе — ЕС более 60% внешней торговли стран-членов, это торговля внутри его границ.

Увеличение доли взаимной торговли во многом зависит от диверсификации структуры внутрирегионального экспорта. Поэтому в современных интеграционных процессах особую роль приобретает не столь интенсивность торговли внутри региона, сколько структура товарооборота.

Специалист в области региональной интеграции Ю.В. Шишков связывает уровень развития подетальной производственной кооперации в регионе с технологическим уровнем развития машиностроения в отдельных странах, поскольку оно «создает условия для расчленения самого производственного процесса на отдельные операции и обмен между обособившимися звеньями единого технологического цикла их продукцией (то есть полупродуктами)»⁴. В связи с этим целесообразно анализировать долю машиностроения во взаимном товарообороте. Если она высока, то МПК, скорее всего, в данном региональном объединении развито.

В 2004 г. в своей научной статье Д.П. Дион рассматривает влияние внутрисоюзной торговли как на членов союза, так и на страны за его пределами. Комбинируя теорию экономического роста и теории экономической географии, он пришел к выводу, что за счет обмена инновациями в результате интеграции более продвинутые в этом плане члены торгового союза выигрывают благодаря накопленным научным знаниям, а отстающие страны — в результате доступа к этим знаниям. Такие региональные объединения, как ЕС, НАФТА,

4. Шишков Ю.В. Кооперирование в машиностроении стран СНГ: не расширение, а свертывание // Евразийская экономическая интеграция. 2008. № 1. С. 46.

МЕРКОСУР и АСЕАН, соответствуют предложенной автором модели. Причем важно оговорить, что данная модель применима лишь к союзам, где страны-члены находятся на разных ступенях экономического, а, следовательно, и технологического развития. На практике фактически все существующие ныне региональные группировки удовлетворяют заданному критерию. Помимо этого, исследователь утверждает, что для успешного выравнивания экономических показателей участников торгового блока, что является одним из критериев эффективности региональной интеграции, необходимо обеспечить свободный доступ к инновационным идеям, который облегчается в связи с свободным движением товаров (и/или капитала)⁵.

Труды, посвященные взаимосвязи торговли участников экономической интеграции в регионе и доступом к инновациям, появлялись и намного раньше. Дж. Брада и Дж. Мендес предлагают модель, которая описывает влияние участия в таможенном союзе на возможность получения новых технологий и производственных факторов посредством торговли, которая является источником технологического прогресса и кооперации внутри объединения⁶. Таким образом, согласно данной теоретической модели к факторам, определяющим эффективность РТС, можно отнести долю высокотехнологичных товаров в экспорте.

Согласно И. Гуровой и М. Ефремовой, по результатам исследования технологической структуры региональной торговли СНГ, «более высокая доля внутриотраслевой торговли в товарообороте свидетельствует о наличии благоприятных условий для углубления процесса международного разделения труда в рамках интеграционной группы на основе развития производственной кооперации»⁷.

5. *Dion D.P.* Regional Integration and Economic Development: A Theoretical Approach. Mimeo: Mannheim University, 2004. P. 32.

6. *Brada J.C., Mendez J.A.* An Estimate of the Dynamic Effects of Economic Integration // *Review of Economics and Statistics*. 1988. 70, 1. P. 163–168.

7. *Гурова И.П., Ефремова М.В.* Внутриотраслевая и межотраслевая торговля СНГ // *Евразийская экономическая интеграция*. 2012. № 3. С. 39.

Актуальные проблемы участия России в международной производственной кооперации (МПК) в рамках интеграционных проектов с Евросоюзом и странами СНГ

На наш взгляд, наличие следующих характеристик дает право говорить о том, что уровень развития МПК в каком-либо таможенном союзе высок: высокая доля машиностроения и оборудования в товарообороте партнеров, значительная доля высокотехнологичной продукции в двусторонней торговле и развитая внутриотраслевая торговля между партнерами.

Самая высокая доля валовой добавленной стоимости, создаваемой производством машиностроительной продукции, среди участников ТС в Белоруссии – 7,1%. Данный показатель сопоставим с лидерами машиностроительной отрасли Германией и Японией, где он достигает 8,1% и 7,2% валовой добавленной стоимости соответственно. Россия и Казахстан существенно уступают, имея 2,9% и 0,6%⁸. В частности, невысокий показатель для РФ приводит к тому, что в ее экспорте преобладает минеральное сырье, а не машины и оборудование.

С развитием в стране машиностроения тесно связано производство и экспорт высокотехнологичных товаров. Более высокая доля продукции машиностроения в валовой добавленной стоимости торговых партнеров приводит к большему удельному весу наукоемкой продукции в структуре товарооборота. По данным ЮНИДО, за 2010 г. удельный вес среднетехнологичных и высокотехнологичных продуктов в экспорте товаров России – 24,4%, Белоруссии – 39%, Казахстана – 40%⁹. Причем по сравнению с 2000 г. этот показатель упал и

8. Развитие машиностроения в Казахстане // http://www.eabr.ru/r/research/publication/today/index.php?id_4=16588

9. UNIDO // <http://www.unido.org/data1/Statistics/Research/cip.html> – 15.09.2013.

у России, и у Белоруссии; Казахстан же существенно улучшил его. Однако с учетом того, что промышленные товары не являются ведущей группой экспорта стран-членов ТС/ЕЭП, по этому показателю они существенно уступают участникам самых эффективных региональных торговых союзов, например, ЕС и НАФТА, а также частично АСЕАН.

Таким образом, для повышения эффективности ТС/ЕЭП необходимы проекты, направленные на развитие торговли между членами союза машиностроительной продукцией, которая является гарантией роста торговли наукоемкими товарами, а также развития внутриотраслевой торговли. Это обеспечит переход на новый уровень МПК в рамках Евразийского пространства.

Сегодняшняя картина важнейших торговых партнеров РФ в зависимости от удельного веса во внешнеторговом обороте представлена в табл. 1.

Таким образом, данная картина характеризует Россию главным образом как поставщика сырья. Основными торговыми партнерами России в 2012 г. среди европейских стран были Нидерланды, Германия и Италия. Большую часть российского экспорта в ЕС составляют необработанные сырьевые товары, в то время как в европейском импорте преобладает переработанная и высокотехнологичная продукция. Наша страна заинтересована в более сбалансированной структуре товарооборота с ЕС для увеличения взаимного выигрыша от двусторонней торговли.

Такие ассиметричные торговые связи между РФ и ЕС не дают в полной мере развиваться и производственной кооперации между партнерами, которая могла бы стать основой для достижения главной стратегической цели партнеров — построение Общего экономического пространства, тем более что со вступлением России в ВТО формально дорога для этого открыта.

Если же обратиться к структуре экспорта РФ в страны-партнеры по ТС/ЕЭП, то она лучше, поскольку выше доля таких товаров, как продукция машиностроения, одного из

Таблица 1. Основные внешнеторговые партнеры РФ в 2012 г.

Внешне- торговый партнер	Экспорт в страну		Импорт из страны		Доля во внешне- торговом обороте, %
	Объем, млн долл.	Товарная структура	Объем, млн долл.	Товарная структура	
Китай	70 997	Минеральное сырье и топливо (67,83%) Древесина и изделия из нее (5,59%) Цветные металлы (5,05%)	99 937	Машины и оборудование (42,43%) Химические товары (8,76%) Обувь (5,9%)	11,1
Нидерланды	139 526	Минеральное сырье и топливо (83,7 %) Металлы и изделия из них (15,2%) Машины и оборудование (0,1%)	11 905	Машины и оборудование (29,2%) Химические товары (7,9%) Продовольствие и живые животные (6,4%)	9,8
Германия	69 241	Минеральное сырье и топливо (90%) Металлы и изделия из них (5,4%) Машины и оборудование (1,1%)	75 983	Автомобилестроение и автокомпоненты (23%) Машиностроение (22,2%) Химические товары (8,4%)	9,4
Украина	57 738	Минеральное сырье и топливо (67,7%) Машины и оборудование (10,5%) Химические товары (9%)	38 077	Машины и оборудова- ние (38,3%) Металлы и изделия из них (20,9%) Химические товары (11,6%)	6,2
Италия	64 964	Минеральное сырье и топливо (85,6%) Черные металлы (5,2%) Химические товары (3,7%)	26 830	Машины и оборудование (41,8%) Товары народного потре- бления (36,7%) Химические товары (7,3%)	6

Источник: составлено авторами по базе данных UnctadStat.

основных генераторов добавленной стоимости, а, следовательно, и ВВП страны. Согласно статистическим данным, в 2012 г. весь российский экспорт в Республику Беларусь и Республику Казахстан составил соответственно 27,5 и 17,1 млрд долл. Лидирующие позиции в структуре российского экспорта в страны ТС принадлежат следующим товарным группам, представленным в табл. 2.

Таблица 2. Товарная структура экспорта РФ в страны—партнеры по ТС в 2012 г.

Группа товаров	Экспорт в Белоруссию ¹⁰		Экспорт в Казахстан ¹¹	
	млрд долл.	%	млрд долл.	%
Топливо-энергетические товары	17,13	62,3	4,8	28
Металлы и изделия из них	2,94	10,7	2,3	13,4
Машины, оборудование и транспортные средства	2,86	10,4	4,5	26,5
Продукция химической промышленности	1,96	7,1	1,9	11
Продовольственные товары и сельскохозяйственное сырье	0,70	2,5	1,7	10,2
Прочее	1,90	7	1,86	10,9

Источник: составлено авторами по данным Министерства экономического развития РФ и Агентства Республики Казахстан по статистике.

Проанализировав товарную структуру российского экспорта в Республику Беларусь, мы пришли к выводу, что значительно возросшая доля продукции машиностроения, несмотря на небольшой её удельный вес в сравнении с энергоресурсами, делает данную товарную группу по добавленной стоимости продукции одной из ключевых во взаимной торговле. А России гораздо выгоднее торговать именно такими товарами.

Казахстан является для России очень значимым торговым партнером. Их взаимная торговля обладает более

10. Данные Министерства экономического развития РФ // www.ved.gov.ru

11. Данные Агентства Республики Казахстан по статистике // www.stat.kz

высоким потенциалом роста объемов и качества товарной структуры, чем торговля Россия—Беларусь, в связи с тем, что у Республики Казахстан есть собственные энергоресурсы в отличие от энергозависимой Белоруссии. Региональная интеграция может помочь сократить долю товаров с относительно невысокой добавленной стоимостью за счет роста доли продукции машиностроительной отрасли и высокотехнологичных товаров.

Выводы и рекомендации

Основные выводы по данной теме можно сформулировать следующим образом:

1. Основной целью подписания РТС является рост товарооборота между странами-участницами за счет устранения торговых барьеров. Если значительного увеличения доли внутрирегиональной торговли в общем объеме внешней торговли этих стран не происходит, то ТС рискует остаться объединением, преследующим лишь политические цели.

2. Основными факторами эффективности региональной интеграции являются рост внутрисоюзного товарооборота (за счет переориентации потребителей на внутриинтеграционные источники) и развитие производственной и технологической кооперации между странами—участницами РТС.

3. В силу технологического отставания постсоветских стран России необходимо заключать РТС также с технологически развитыми странами и тем самым балансировать между интеграцией с развитыми и развивающимися странами. Таким образом, России необходимо развитие экономической интеграции с ЕС на основе МПК для доступа к технологиям. Но одновременно должно происходить углубление евразийской интеграции, так как по сравнению с экспортом России в страны ЕС структура экспорта в Беларусь и Казахстан выглядит более «здоровой», и РФ не является «сырьевым придатком» этих стран. Доля машиностроения в экспорте в Республику Казахстан и вовсе говорит о том, что торговля продукцией с высокой добавленной стоимостью

происходит в сопоставимых с торговлей сырьем объемах.

4. С целью обеспечения инновационного развития Евразийской экономической интеграции и стран-участниц наибольшую актуальность приобретают проекты, направленные на развитие торговли между членами союза машиностроительной продукцией, наукоемкими товарами, а также на развитие внутриотраслевой торговли.

5. Кроме того, в условиях слишком высокой доли нефтегазовых доходов в общем объеме доходов федерального бюджета, а также высокой зависимости от внешней торговли энергоресурсами России необходима диверсификация производства на инновационной основе. Другими словами, развитие машиностроения и обрабатывающей промышленности при возросшей конкуренции со стороны иностранных компаний, в частности европейских, после вступления страны в ВТО должно стать главной задачей экономической модернизации в России. Ведь вместе с новыми угрозами либерализации торговли с партнерами (усиление конкуренции) у России также появляется и ряд возможностей (углубление международной производственной и технологической кооперации).

Палочкина В.В.*

Технологическая
модернизация
и повышение
национальной
конкуренто-
способности

Процесс глобализаций, являющийся одной из ключевых тенденций развития современного мира, выдвигает задачу расширения и укрепления конкурентоспособности национальной экономики. Достижение поставленной задачи невозможно без проведения эффективной технологической политики. Целью такой политики является обновление технологической базы производства и способствование появлению инновационных технологий и коммерческих продуктов посредством поддержки сектора исследований и разработок и промышленного сектора страны. В Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 г. отмечается, что для эффективной реализации плана развития, перехода страны на инновационную модель необходима «успешная модернизация экономики и социальной сферы»¹, а значит модернизация является основным вектором развития страны.

Отражение изменений в технологическом развитии общества можно проследить в переходе к следующему техно-

* Палочкина В.В. – аспирантка, МГУ имени М.В. Ломоносова.

1. Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года, утверждена распоряжением Правительства Российской Федерации от 17 ноября 2008 г. №1662-р (в ред. распоряжения Правительства РФ от 08.08.2009 №1121-р).

логическому укладу, который является неотъемлемым звеном научно-технического прогресса и «характеризуется единым техническим уровнем составляющих его производств, опирающихся на общие ресурсы, одинаковый научно-технический потенциал и пр.»². Рассмотрение технологической структуры экономики страны особенно важно в связи с формирующимся в мире шестым технологическим укладом, переход на который является целевым ориентиром технологического развития.

Рассматривая динамику технологической структуры экономики России по технологическим укладам за 1990–2010 гг., можно отметить преобладание в структуре четвертого технологического уклада, при котором доминирующими являются нефтеугольная и атомная энергетика. Четвертый технологический уклад в структуре экономики России постепенно сменяет третий технологический уклад, характеризующийся использованием в производстве электрической энергии. В то же время в технологической структуре экономики страны постепенно возрастает доля пятого технологического уклада, который характеризуется индивидуализацией производства и использованием нефтегазовой энергетика как основного источника энергии (рис. 1).

Изменение технологической структуры экономики России связано с необходимостью проведения модернизации в контексте устранения технологической отсталости. Усиливается внимание к технологической политике, направленной на преодоление отставания страны с помощью выработки «стратегии прорыва»³. В качестве такой стратегии может выступать так называемое «догоняющее развитие», которое предполагает мобилизацию имеющихся ресурсов для достижения определенного уровня экономического или социального развития страны.

2. Глазьев С.Ю. Теория долгосрочного технико-экономического развития / Международный фонд Н.Д. Кондратьева. М.: ВлаДар, 1993. С. 61–62.

3. Мау В. Посткоммунистическая Россия в постиндустриальном мире: проблемы догоняющего развития // Вопросы экономики. 2002. № 7. С. 9.

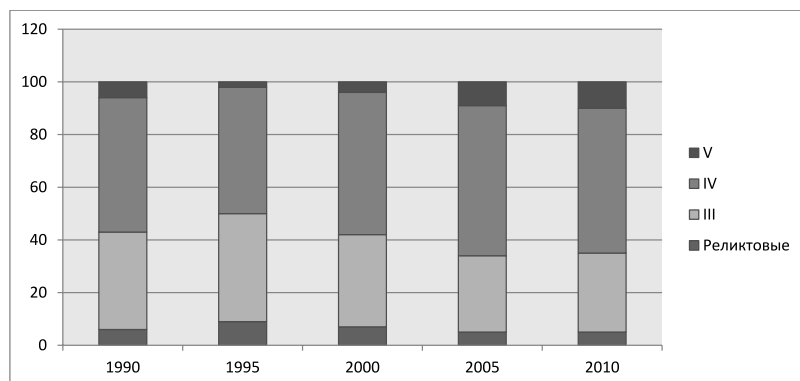


Рис. 1. Динамика технологической структуры экономики России по технологическим укладам

(доля в валовом выпуске в ценах производителя, %)

Источник: Кузык Б.Н., Кушлин В.И., Петров А.А., Яковец Ю.В. Прогноз инновационно-технологической и структурной динамики экономики России на период до 2030 года с учётом мировых тенденций. М: Институт экономических стратегий, 2006. 48 с.; Каблов Е.Н. Оптимальный путь в шестой технологический уклад // <http://era-vodoleya.info/viewvideo/470>

Согласно данной концепции, «догоняющие» страны постепенно повторяют технологический путь, пройденный развитыми странами, получая так называемое «преимущество отсталости», которое выражается в том, что они могут использовать апробированные технологии производства, методы управления, а также институты⁴. Однако нельзя забывать, что путь внедрения уже используемых технологий не ведёт к существенному сокращению отставания страны в технологическом плане, «догоняющее развитие» имеет пределы роста. Происходит постоянное совершенствование технологий. Таким образом, приобретённая развивающейся страной технология вскоре становится устаревшей и не оказывает необходимого влияния на повышение конкурентоспособности отечественных товаров. Достижение успехов

4. Полтерович В.М. О стратегии догоняющего развития для России // Экономическая наука современной России. 2007. № 3 (38). С. 17–23.

в технологической модернизации, используя модель догоняющего развития, возможно только при условии развития сектора научных исследований и разработок. Необходимо не просто копирование опыта иностранных технологий, но используя их в качестве толчка, наращивать собственное производство с помощью реализации имеющихся конкурентных преимуществ.

В настоящий период основная доля производимых технологических инноваций в России осуществляется путем приобретения машин и оборудования. По данным Федеральной службы государственной статистики, для таких видов экономической деятельности, как добыча полезных ископаемых, обрабатывающие производства и производства и распределение электроэнергии, газа и воды, в 2011 г. расходы на исследования и разработки занимали 15% всех расходов на технологические инновации (рис. 2).

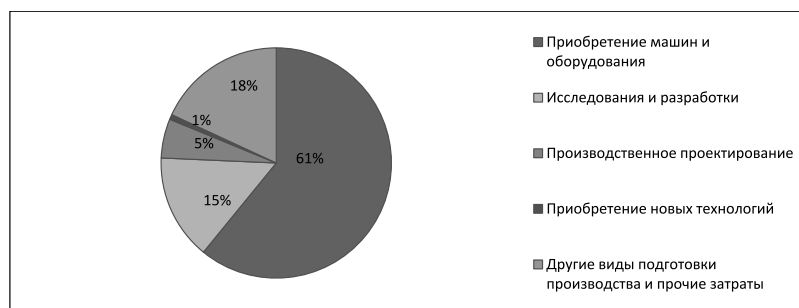


Рис. 2. Доля затрат на технологические инновации организаций секторов добычи полезных ископаемых, обрабатывающих производств и производства и распределения электроэнергии, газа и воды по видам инновационной деятельности в 2011 г., %

Источник: Федеральная служба государственной статистики. Российский статистический ежегодник 2012: Стат. сб. М.: Росстат, 2012. Расчеты автора.

Показатель внутренних затрат на исследования и разработки характеризуется увеличением за период 2000–2011 гг. с 76 697,1 до 610 426,7 млн руб., или с 1,05% ВВП до 1,12% ВВП (табл. 1).

Таблица 1. Динамика внутренних затрат на исследования и разработки

	2000	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Внутренние затраты на исследования и разработки (млн руб.):								
в фактически действовавших ценах	76697,1	230785,2	288805,2	371080,3	431073,2	485834,3	523377,2	610426,7
в процентах к валовому внутреннему продукту	1,05	1,07	1,07	1,12	1,04	1,25	1,16	1,12

Источник: Федеральная служба государственной статистики. Российский статистический ежегодник 2012: Стат.сб. М.: Росстат, 2012.

Однако динамика внутренних затрат на исследования и разработки не является стабильной, а характеризуется колебаниями объемов затрат. Отмечено снижение доли затрат на исследования и разработки в валовом внутреннем продукте в 2008 г., что связано с мировым кризисом, в 2009 г. произошло увеличение объемов затрат, а 2010–2011 гг. характеризуются снижением доли внутренних затрат на исследования и разработки в ВВП.

В то же время растет число созданных российских передовых производственных технологий. Однако 90% созданных технологий являются новыми только для России, на долю принципиально новых технологий приходится всего 10% (рис. 3).

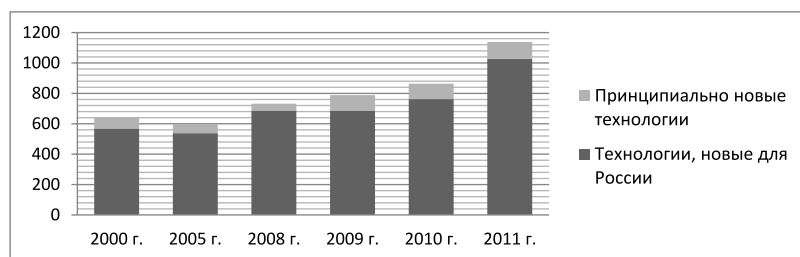


Рис. 3. Созданные передовые производственные технологии (ед.)

Источник: Федеральная служба государственной статистики. Российский статистический ежегодник 2012: Стат. сб. М.: Росстат, 2012. Расчеты автора.

На современном этапе для России оптимальным представляется сочетание использования сценария догоняющего развития с реализацией достижения лидирующих позиций в отраслях, в которых сохраняется возможность технологического прорыва, а их продукция соответствует мировому уровню. Для выбора отраслей, в которых возможны достижения технологического лидерства, можно использовать результаты анализа, проведённого Межведомственным аналитическим центром, выявившим три ступени конкурентоспособности отраслей российской экономики на международном рынке (рис. 4).

Возможности сохранения лидирующих позиций или технологического прорыва – занятие значимой доли на мировом рынке (от 5% и более)

- Гражданское авиастроение
- Ядерная энергетика
- Ракетно-космические системы (в области запусков)
- Отдельные сегменты nanoиндустрии
- ОПК

Технологический паритет: уровень соответствует мировому или идёт вслед – возможно объединение усилий, повышение эффективности

- Металлургия
- Транспорт
- Традиционная энергетика
- Химия

Отставание от мирового уровня – компенсация технологического отставания, поиск возможностей импортозамещения, обучение

- Электронная промышленность
- Гражданское судостроение
- Фармацевтика
- Машиностроение
- ИКТ

Рис. 4. Ключевые секторы российской экономики по степени конкурентоспособности

Источник: Чулок А.А. Долгосрочные перспективы научно-технологического развития ключевых секторов экономики России. 2010. С. 529–537 // <http://www.hse.ru/data/2010/07/02/1218942929>

Ключевые сектора российской экономики разделены на три группы: сектора, для которых сохраняется возможность технологического прорыва; сектора, продукция которых соответствует мировому уровню; сектора, продукция которых

существенно отстаёт от мировых стандартов. Для каждого блока секторов необходимо реализовать определенную политику по повышению конкурентоспособности производимых товаров. Сектора, которые производят конкурентоспособную продукцию и технологический уровень которых соответствует мировому или близок к нему, в своей стратегии развития должны ориентироваться на проведение исследований и разработок в своих областях и внедрение инновации в процесс производства. В то время как сектора, продукция которых отстаёт от мировых стандартов, на первом этапе развития в целях снижения технологического отставания могут ориентироваться на использование зарубежных технологий и методов производства.

В целях поддержания науки, развития разработок и внедрения технологий были разработаны «Основы политики Российской Федерации в области развития науки и технологий на период до 2020 года и дальнейшую перспективу». Данным документом стратегического планирования предусмотрено два этапа реализации политики для достижения целей технологической модернизации.

— Первый этап (2011–2015 гг.) предусматривает меры по интенсификации участия государства в целях развития науки и технологий. По итогам данного периода доля затрат на НИОКР в ВВП должна составлять 1,5%. Основные усилия по переходу на шестой технологический уклад должны сосредотачиваться в первую очередь в отраслях, в которых существует конкурентное преимущество и которые на данном этапе могут выпускать продукцию, востребованную мировым рынком.

— Второй этап (2016–2020 гг.) характеризуется развитием отраслей высоких технологий. На данном этапе происходит вовлечение национальной науки и технологий в мировую инновационную систему. Затраты на исследования и разработки составляют 3% ВВП. Государством должны быть инициированы исследования и разработки в области новых технологий и их коммерциализация. В долгосрочной перспективе должна быть реализована программа обеспече-

ния технологической национальной безопасности, а также в отдельных сегментах — технологического лидерства.

Для успешного проведения технологической модернизации необходимо повышение инновационной и инвестиционной активности, для которого используются прямые и косвенные меры государственного регулирования. К инструментам прямой поддержки инновационной деятельности могут быть отнесены гранты и субсидии, получаемые исследователями. Такие гранты могут быть получены через государственные институты поддержки инновационного предпринимательства. Среди таких институтов могут быть отмечены следующие:

■ Фонд содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере. Основные задачи Фонда: формирование благоприятной среды для предпринимательской деятельности; развитие науки и формирование национальной инновационной системы; развитие системы государственной поддержки инновационных компаний на этапе старта; вовлечение молодежи в инновационную деятельность⁵.

■ Российский фонд технологического развития (РФТР) оказывает финансовую поддержку прикладным научно-исследовательским и опытно-конструкторским работам, соответствующим приоритетным направлениям развития науки и техники и ориентированным на внедрение и реализацию конкретных конечных результатов. Средства РФТР направляются на научные исследования и экспериментальные разработки различной отраслевой направленности организациям в форме беспроцентного целевого займа на срок, необходимый для проведения НИОКР и внедрения полученных результатов⁶.

К косвенным мерам государственного регулирования относятся меры налогового регулирования, таможенное и

5. По материалам сайта <http://www.fasie.ru/fund/about.aspx>

6. По материалам сайта <http://www.rftr.ru/>

кредитно—денежное регулирование. Остановимся на рассмотрении применяемых мер налогового регулирования. Согласно опубликованному Министерством финансов РФ документу об «Основных направлениях налоговой политики Российской Федерации на 2013 год и на плановый период 2014 и 2015 годов», «основными целями налоговой политики продолжают оставаться поддержка инвестиций и стимулирование инновационной деятельности»⁷.

Одним из важнейших условий технологической модернизации является изыскание дополнительных источников финансирования затрат, связанных с новым строительством, реконструкцией, техническим перевооружением и модернизацией основных средств. Таким источником финансирования капитальных вложений может выступать прибыль после уплаты налогов. Увеличение прибыли, оставшейся в распоряжении предприятий, во многом зависит от установленного порядка начисления налога на прибыль.

С целью поддержания стимулирования инновационной деятельности были использованы такие меры, как:

- предоставление права «налогоплательщику, осуществляющему расходы на научные исследования и (или) опытно-конструкторские разработки ... включать указанные расходы в состав прочих расходов того отчетного (налогового) периода, в котором завершены такие исследования или разработки (отдельные этапы работ), в размере фактических затрат с применением коэффициента 1,5»⁸;
- «использование специального коэффициента (не выше 3) к основной норме амортизации в отношении амортизируемых основных средств, являющихся предметом договора финансовой аренды (договора

7. Основные направления налоговой политики Российской Федерации на 2013 год и на плановый период 2014 и 2015 годов // http://www.minfin.ru/common/img/uploaded/library/2012/04/ONNP_2013-2015.pdf

8. Налоговый кодекс РФ. Ч. 2. 5 авг. 2000 г. № 117-ФЗ. Ст. 262. Гл. 25.

лизинга) и в отношении амортизируемых основных средств, используемых только для осуществления научно-технической деятельности»⁹;

- освобождение от исполнения обязанностей налогоплательщика по налогу на прибыль имеют «организации, получившие статус участника проекта по осуществлению исследований, разработок и коммерциализации их результатов»¹⁰.

К мерам в области налогообложения, влияющим на технологическую модернизацию, может быть отнесено освобождение от уплаты НДС «организации, получившей статус участника проекта по осуществлению исследований, разработок и коммерциализации их результатов»¹¹, «освобождение от налогообложения ввозимого на территорию РФ и иные территории, находящиеся под ее юрисдикцией технологического оборудования (в том числе комплектующих и запасных частей к нему), аналоги которого не производятся в Российской Федерации»¹², а также «реализация (а также передача, выполнение, оказание для собственных нужд) на территории Российской Федерации исключительных прав на изобретения, полезные модели, промышленные образцы, программы для электронных вычислительных машин, базы данных, топологии интегральных микросхем, секреты производства (ноу-хау), а также прав на использование указанных результатов интеллектуальной деятельности на основании лицензионного договора»¹³.

Статьями 66–68 Налогового Кодекса РФ также предусмотрена возможность получения хозяйствующими субъектами инвестиционного налогового кредита, «представляющего собой изменение срока уплаты налога при наличии оснований с последующей поэтапной уплатой суммы кредита

9. Налоговый кодекс РФ. Ч. 2. 5 авг. 2000 г. № 117-ФЗ. Ст. 259.3. Гл. 25.

10. Указ. соч. Ст. 246. Гл. 25.

11. Указ. соч. Ст. 145. Гл. 21.

12. Указ. соч. Ст. 150. Гл. 21.

13. Указ. соч. Ст. 149. Гл. 21.

и начисленных процентов»¹⁴. Подобного вида кредит, согласно Налоговому Кодексу, представляется, например, в том случае, если организация «проводит научно-исследовательские или опытно-конструкторские работы либо техническое перевооружение собственного производства; осуществляет создание новых или совершенствование применяемых технологий, создание новых видов сырья или материалов»¹⁵. Основное назначение данного вида кредитования — стимулирование деятельности предприятий наукоёмких отраслей.

Ориентация на технологическую модернизацию является важнейшим фактором развития национальной экономики и необходимым условием поддержания и развития конкурентоспособности на мировом рынке. Состояние технологического развития России на современном этапе свидетельствует о незначительных объемах производимых высокотехнологичных продуктов и новых технологий, востребованных на мировом рынке. Выбор и реализация приоритетных направлений научно-технологического развития должны вестись исходя из задач поддержания долгосрочного экономического роста, направлений технико-экономического развития и реализации конкурентных преимуществ. Использование как прямых, так и косвенных методов поддержки предприятий, внедряющих передовые технологии и осуществляющих научно-технические исследования, определение сфер, приоритетных для модернизации российской экономики, является необходимым условием проведения успешной технологической модернизации.

14. Налоговый кодекс РФ. Ч. 1. 31 июля 1998 г. № 146-ФЗ. Ст. 66. Гл. 9.

15. Указ. соч. Ст. 67. Гл. 9.

Козлова Д.В.*

Валютный курс
и торговый баланс:
эффект J-кривой

Актуальность проблемы влияния изменения валютного курса на торговый баланс

В современных реалиях мировой экономики все большее значение приобретают торговые (экспортно-импортные) отношения между странами в силу своих огромных потенциальных выгод и преимуществ для роста национальных экономик при правильном их выстраивании. Главное — найти и занять свою нишу, соотнести свои производственные возможности с потребностями мирового рынка и создать эффективные механизмы регулирования и оптимизации этого процесса. Но также необходимо подстраиваться под постоянно меняющиеся условия торговли, одним из которых является валютный курс. Управление валютным курсом представляет собой важнейшую задачу экономической политики, особенно для стран с переходными экономиками. Существенное значение для политических деятелей имеет взаимосвязь между валютным курсом и торговым балансом. В частности, политики обеспокоены этой зависимостью, так как колебания обменного курса, вероятнее всего, приводят к изменению спроса на экспорт и импорт, оказывая влияние на торговый баланс, валовой

* Козлова Д.В. — студентка, Национальный исследовательский ун-т — Высшая школа экономики (филиал), Нижний Новгород.

внутренний продукт и, в конечном итоге, на экономический рост. А России, как стране с экспортоориентированной экономикой, крайне важно разработать такую курсовую политику, чтобы учесть последствия волатильности валютного курса для национальной экономики и грамотно использовать сложившуюся конъюнктуру валютного рынка.

Среди закономерностей взаимоотношений валютного курса и торгового баланса выделяется так называемый эффект J-кривой, введенный в литературу в 1973 г.¹ Суть этого явления заключается в различии краткосрочного и долгосрочного влияния валютного курса на торговый баланс: краткосрочное влияние девальвации валюты приводит к ухудшению торгового баланса, в долгосрочном же периоде ведет к его улучшению. С тех пор ученые всего мира ищут подтверждение этого феномена для своих стран, и к этому времени уже написано множество статей по данной тематике для разных стран Европы, Азии, Северной и Южной Америки и даже Африки. Однако аналогичных работ отечественных исследователей нами обнаружено не было. Поэтому мы решили заполнить эту нишу, провести исследование эффекта J-кривой для России, ее влияние на определение курсовой политики, более эффективной для содействия экономическому росту в долгосрочном периоде.

Для проверки гипотезы о наличии эффекта J-кривой для торгового баланса России нами применяются эконометрический анализ и оценка краткосрочного и долгосрочного влияния изменения валютного курса на торговый баланс с использованием авторегрессионной модели распределенных лагов.

В первом разделе работы будет представлена используемая эконометрическая модель и методы работы с ней. Во втором разделе будут приведены эмпирические результаты исследования и их значение для экономики в целом.

1. *Magee S. P. Currency Contracts, Pass Through and Devaluation // Brookings Papers of Economic Activity. 1973. № 1. P. 303–325.*

Построение эконометрической модели

Для проверки зависимости между торговым балансом и обменным курсом используется следующая модель:

$$tb_{it} = \beta_{0i} + \beta_{1i}q_{it} + \beta_{2i}y_{it} + \beta_{3i}y_{it}^* + \varepsilon_{it}; \quad (1)$$

Где строчными буквами записаны переменные в логарифмическом виде. tb_{it} – двусторонний торговый баланс для i -той страны по отношению к иностранному партнеру, q_{it} – реальный эффективный обменный курс i -той страны, y_{it} (y_{it}^*) – отечественный (иностраннный) индекс промышленного производства и ε_{it} – случайное слагаемое (шум). Реальный эффективный обменный курс определяется таким образом, что его повышение предполагает реальную девальвацию национальной валюты.

Согласно экономической теории, объем экспорта страны должен вырасти вместе с увеличением иностранного дохода и наоборот. Аналогичным образом объем импорта из зарубежных стран должен увеличиться вместе с ростом национального дохода и наоборот. Предполагается, что коэффициент при переменной обозначающей национальный доход (β_{2i}) будет отрицательным, а коэффициент перед иностранным доходом (β_{3i}) положительным. Однако при увеличении дохода вследствие увеличения производства импортозамещающих товаров β_{2i} может быть положительным, а β_{3i} отрицательным². Коэффициент при переменной реального обменного курса (β_{1i}) может быть как положительным, так и отрицательным. Если он положительный, то снижение реального обменного курса привело бы к ухудшению торгового баланса, а если отрицательный, то к его улучшению. Как бы то ни было, согласно гипотезе J-кривой, снижение реального обменного курса сначала ухудшает торговый баланс, так как девальвация на

2. *Bahmani-Oskooee M.* Determinants of international trade flows: the case of developing countries // *Journal of Developments Economics*. 1986. Vol. 20. P. 107–23.

начальном этапе сокращает спрос на экспорт этой страны и увеличивает её спрос на импорт³. Но с течением времени объемы экспорта и импорта приспособятся к ценовым изменениям и торговый баланс улучшится. Следовательно, предполагается, что коэффициент реального обменного курса (β_{1i}) будет отрицательным. В частности, если гипотеза J-кривой будет подтверждаться данными, β_{1i} станет положительным в краткосрочном периоде и отрицательным в долгосрочном.

Уравнение (1) в представленном виде выражает только долгосрочную зависимость между переменными. Но поскольку J-кривая — это явление, наблюдаемое в краткосрочном периоде, необходимо включить краткосрочную динамику в оценку. Для этих целей уравнение (1) оценивается с помощью условной авторегрессивной модели распределённых лагов (ARDL)⁴.

Преимущество использования ARDL-модели в том, что она дает действительные результаты, независимо от порядка интегрирования базовых переменных, то есть существование долгосрочных отношений между набором переменных может быть проверено без каких-либо предварительных знаний о порядке интегрирования отдельных переменных, что позволяет избежать проблем, связанных с предварительным тестированием на единичный корень.

Так запишем уравнение (1) в виде ARDL-модели и преобразуем ее к модели коррекции ошибок.

$$\begin{aligned} \Delta tb_{it} = & a_{0i} + \sum_{j=1}^k a_{1ij} \Delta tb_{it-j} + \sum_{j=0}^p a_{2ij} \Delta q_{it-j} + \\ & + \sum_{j=0}^q a_{3ij} \Delta y_{it-j} + \sum_{j=0}^m a_{4ij} \Delta y_{it-j}^* + a_{5i} tb_{it-1} + \\ & + a_{6i} q_{it-1} + a_{7i} y_{it-1} + a_{8i} y_{it-1}^* + v_{it} ; \end{aligned} \quad (2)$$

3. Narayan P. Examining the relationship between trade balance and exchange rate: the case of China's trade with the USA// Applied Economics Letters. 2006. Vol. 13. P. 507–510.

4. Pesaran M., Shin Y., Smith R. Bound testing approaches to the analysis of level relationship// Journal of Applied Economics. 2001. Vol. 16. P. 289–326.

Подход тестирования границ включает в себя проверку нулевой гипотезы об отсутствии коинтеграции или об отсутствии долгосрочных отношений ($a_{5i} = a_{6i} = a_{7i} = a_{8i} = 0$) против альтернативной — о существовании коинтеграции ($a_{5i} \neq a_{6i} \neq a_{7i} \neq a_{8i} \neq 0$)⁵.

Для проверки этих гипотез используется F-тест, который имеет нестандартное распределение и учитывает свойства стационарности переменных, и, следовательно, не требует предварительного тестирования на единичный корень. Он вычисляет два множества критических значений для любого уровня значимости. Один набор (нижние значения) допускает, что все переменные I(0)-порядка интегрирования, а другой набор (верхние значения) — для всех переменных I(1)-порядка интегрирования. Это обеспечивает диапазон, охватывающий все возможные классификации переменных нулевого и первого порядка интегрирования — I(0) и I(1), или даже частично интегрированные переменные. Если расчетная статистика больше верхнего критического значения, то нулевая гипотеза отвергается и переменные коинтегрированы. Если тестовая статистика меньше нижнего критического значения, то нулевая гипотеза не отвергается и переменные не коинтегрированы. Если тестовая статистика попадает внутрь интервала (между верхним и нижним критическими значениями), то тест не дает никаких результатов, и мы не можем сделать вывод о наличии/отсутствии коинтеграции. Если переменные коинтегрированы, то в краткосрочном периоде эффект девальвации определяется знаком перед коэффициентом a_{2ij} . В частности, гипотеза о существовании J-кривой подтверждается, если a_{2ij} принимает положительные значения для первых нескольких лагов и отрицательные для последующих. Долгосрочный эффект определяется значением коэффициента a_{5i} .

Спецификация (2) используется для определения краткосрочных и долгосрочных эффектов обесценивания валюты. Данные включают в себя реальный эффективный обменный

5. Nusair S. The J-Curve in Transition Economies: An Application of the ARDL Model / Gulf University for Science and Technology. 2013.

курс, отечественный и зарубежный индексы промышленного производства в качестве переменной дохода.

Эмпирические результаты

ARDL-модель в спецификации (2) оценена для экономики России на месячных данных за период с января 1991 г. по январь 2012 г.

Шаг 1. Тестирование наличия коинтеграционной зависимости

Действительно ли F -тест чувствителен к числу лагов, наложенных на первую разность переменных в спецификации (2)? Для проверки накладываем фиксированное число лагов (2,4,6,8, 10,12 лагов) на каждую первую разность переменных. Результаты, приведенные в табл. 1, действительно чувствительны к числу лагов.

Таблица 1. Результаты F -теста для разного числа лагов

2 лага	4 лага	6 лагов	8 лагов	10 лагов	12 лагов
4,031 ^c	2,668 ^b	2,729 ^b	2,505 ^b	1,437 ^a	1,417 ^a

Примечание: верхнее (нижнее) критическое значение F -статистики рассчитано для четырех переменных на 10%-ном уровне значимости и равно 3,52 (2,45) (Pesaran et al., 2001, table CI, case III, page 300). а – расчетная статистика меньше нижнего критического значения; b – попадает в интервал между верхним и нижним критическими значениями; c – выше верхнего критического значения.

Для выбора оптимального числа лагов будем использовать Информационные Критерии Шварца (SIC) и Акайке (AIC), предварительно наложив максимум 12 лагов на каждую первую разность переменных. Результаты F -теста, приведенные в табл. 2, действительно являются чувствительными к числу лагов. На 10%-ном уровне значимости использование SIC подтверждает наличие коинтеграции, AIC говорит о ее отсутствии. Поэтому в данном исследовании был применен SIC для определения оптимального числа лагов в ARDL-модели.

Таблица 2. Результаты F-теста для оптимального числа лагов, выбранного по информационным критериям Шварца и Акайке (SIC and AIC)

Лег — SIC	F-теста — SIC	Лег — AIC	F-теста — AIC
(1,0,0,0)	3,705 ^c	(12,10,2,0)	3,026 ^b

Примечание: максимальное число лагов на каждую первую разность переменных 12, для выбора оптимального числа лагов используются Информационный критерий Шварца (SIC) и Информационный критерий Акайке (AIC). В скобках первая цифра указывает на оптимальное число лагов для переменной Δtb_{it-j} ; вторая — для Δq_{it-j} ; третья — для Δy_{it-j} ; четвертая — для Δy_{it-j}^* . Верхнее (нижнее) критическое значение F-статистики рассчитано для четырех переменных на 10%-ном уровне значимости и равно 3,52 (2,45) (Pesaran et al., 2001, table CI, case III, page 300). а — расчетная статистика меньше нижнего критического значения; b — попадает в интервал между верхним и нижним критическими значениями; c — выше верхнего критического значения.

Таблица 3. Оценки ARDL-модели с использованием информационного критерия Шварца (SIC)

Краткосрочные оценки	Долгосрочные оценки				Диагностика		
Δq_t	<i>constant</i>	q_t	y_t	y_t^*	ECM_{t-1}	CUSUM	CUSUMQ
-0,838 (4,138)	-3,864 (1,210)	-0,410 (1,084)	-0,196 (0,387)	1,551 (2,388)	-0,199 (3,414)	Стабильный	

Примечание: ECM_{t-1} — лаговая модель коррекции ошибок. Отрицательные и значимые ECM_{t-1} — оценки указывают на наличие коинтеграции между переменными. CUSUM — накопленная сумма рекурсивных остатков и CUSUMQ — накопленная сумма квадратов рекурсивных остатков. Эти тесты используются для проверки остатков уравнения (6) для определения стабильности краткосрочных и долгосрочных коэффициентов. В скобках приведены абсолютные значения t-ratio.

Так, использование информационного критерия Шварца показывает наличие коинтеграции, поскольку F-статистика больше верхнего критического значения на 10%-ном уровне значимости. Альтернативный способ установления коинтеграционной зависимости в спецификации (2) заключается в использовании долгосрочных оценок (a_{5i} , a_{6i} , a_{7i} , a_{8i}) и представлении в виде модели коррекции ошибок (ECM_{t-1}), а затем замене линейной комбинации лаговых переменных в спецификации на ECM_{t-1}. Теперь модель снова оцениваем, используя оптимальное число лагов по каждой первой разности переменных. Отрицательные и значимые коэффициенты, полученные с использованием модели коррекции ошибок,

подтверждают наличие коинтеграции между переменными⁶. Результаты оценок коэффициентов с помощью $ЕСМ_{t-1}$ приведены в табл. 3, где показано, что они отрицательные и значимые, и, следовательно, подтверждают гипотезу о наличии коинтеграции между переменными.

Шаг 2. Оценивание параметров модели при наличии коинтеграции

Результаты для краткосрочного периода

В табл. 3 также представлены оценки краткосрочных и долгосрочных коэффициентов. Чтобы это согласовывалось с гипотезой J-кривой, следует сказать, что мы имеем представление только об оценках коэффициентов для реального эффективного обменного курса в краткосрочном периоде. Так гипотеза J-кривой подтверждается, если коэффициент a_{2ij} — положительный для первых нескольких лагов, а после принимает отрицательные значения, то есть реальное обесценивание национальной валюты ухудшает торговый баланс в краткосрочном периоде. В случае России, однако, не обнаружилось никаких серьезных подтверждений наличия J-кривой, то есть положительные значения коэффициента не сменяются отрицательными. Заметим, только что была получена значимая отрицательная оценка коэффициента, означающая, что обесценивание валюты в России имеет краткосрочные последствия.

Результаты для долгосрочного периода

Долгосрочный эффект от обесценивания валюты определяется оценкой коэффициента a_{6i} . В частности, для того, чтобы обесценивание валюты вызвало улучшение торгового

6. Pesaran M., Shin Y., Smith R. Bound testing approaches to the analysis of level relationship// Journal of Applied Economics. 2001. Vol. 16. P. 289–326.

го баланса в долгосрочном периоде, оценка долгосрочного коэффициента при переменной реального эффективного обменного курса (a_{6i}) должна быть отрицательной и значимой. Результаты, приведенные в табл. 3, показывают, что для России оценка коэффициента отрицательная, но незначимая, указывая на то, что реальный обменный курс не играет существенной роли в процессе изменения торгового баланса в долгосрочном периоде.

Таким образом, на основе этих результатов и с учетом определения J-кривой, предложенного Роузом и Йеллен, которое заключается в том, что краткосрочное ухудшение торгового баланса сменяется долгосрочным улучшением, мы не находим подтверждения гипотезы о наличии J-кривой для России⁷.

Табл. 3 также содержит долгосрочные оценки коэффициентов для отечественного и иностранного доходов. Оценка коэффициента для национального (иностранного) дохода, как ожидается, будет отрицательной (положительной), то есть, рост внутреннего (иностранного) дохода увеличивает спрос на импорт (экспорт), и, следовательно, торговый баланс отечества с соответствующей страной будет ухудшаться (улучшаться). Однако этой зависимости может не быть, если увеличение доходов связано с увеличением производства импортозамещающих товаров⁸. Например, увеличение национального (иностранного) дохода может вызвать рост предложения всех товаров, в том числе импортозамещающих товаров отечества (иностранного государства). Таким образом, увеличение доходов может привести к сокращению импорта.

Результаты, приведенные в табл. 3, показывают, что оценки коэффициентов при переменных, обозначающих отечественный и иностранный доходы, для России незначимы. Хотя они вполне согласуются с теоретическими предпосылками: для отечественных доходов оценка коэффициента отрица-

7. Rose A., Yellen J. Is there a J-curve? // Journal of Monetary Economics. 1989. Vol. 24. P. 53–68.

8. Bahmani-Oskooee M. Determinants of international trade flows: the case of developing countries// Journal of Developments Economics. 1986. Vol. 20. P. 107–23.

тельна, то есть при увеличении национального дохода объемы импорта увеличиваются, что ухудшает торговый баланс; а для иностранных доходов, наоборот, оценка коэффициента положительная. Все же оценки оказались незначимыми, поэтому нельзя утверждать, что увеличение внутреннего дохода улучшает торговый баланс.

В целом незначимость оценок коэффициентов при переменных национального и иностранного доходов предполагает, что мы не можем сказать ничего определенного о роли экономической активности в управлении торговым балансом России. Значит нельзя утверждать, что любая политика, направленная на увеличение доходов, сможет помочь уменьшить импорт путем производства большего количества импортозамещающих товаров и, следовательно, улучшить торговый баланс.

Как упоминалось выше, оценка коэффициента для выражения коррекции ошибок ($ЕСМ_{t-1}$) отрицательна и статистически значима. Кроме того, она показывает скорость возвращения в состояние равновесия. То есть краткосрочная динамика корректируется в зависимости от степени отклонения от долгосрочной. Так, средняя скорость коэффициента «адаптации» в России — 0,199 означает, что почти 20% отклонения в этом периоде от долгосрочного равновесия будут скорректированы в следующем периоде.

Получение доказательств наличия коинтеграции между переменными не обязательно означает, что оценки коэффициентов являются устойчивыми. Так, для проверки на устойчивость используются тесты Брауна⁹, известные как накопленная сумма рекурсивных остатков (CUSUM) и накопленная сумма квадратов рекурсивных остатков (CUSUMQ). Тесты применяются к остаткам в модели (2), чтобы проверить на устойчивость как краткосрочные и долгосрочные оценки коэффициентов. На рис. 1 изображены графики для

9. Brown R., Durbin J., Evans J. Techniques for testing the constancy of regression relations over time// Journal of Royal Statistical Society. 1957. Vol. 37. P. 149–63.

тестов CUSUM и CUSUMQ и в табл. 3 представлен обзор результатов. В то время как CUSUM-тест определяет систематические изменения в оценках коэффициентов регрессии, CUSUMQ-тест обнаруживает внезапные изменения (неожиданные сдвиги) значений коэффициентов регрессии. Оба теста (CUSUM и CUSUMQ) демонстрируют устойчивость параметров торгового баланса России.

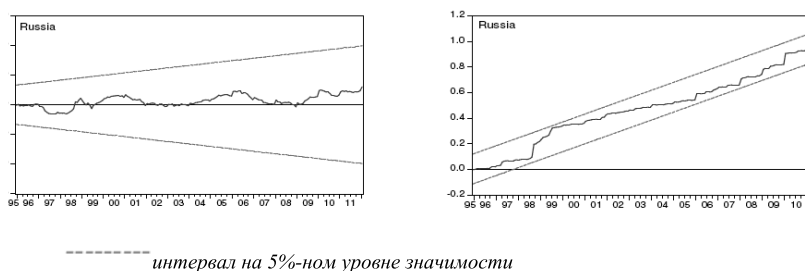


Рис.1. Тест на устойчивость краткосрочных и долгосрочных оценок коэффициентов (слева график для CUSUM-теста, справа — для CUSUMQ-теста)

Выводы

Исследование краткосрочной динамики выявило наличие значимой отрицательной оценки коэффициента, подразумевая, что обесценивание валюты в России имеет краткосрочные последствия. Тем не менее этот краткосрочный эффект не следует по траектории J-кривой и не переходит в долгосрочный. Таким образом, в ходе исследования гипотеза о наличии эффекта J-кривой в соответствии с данным определением — ухудшение торгового баланса в краткосрочном периоде с последующим его улучшением в долгосрочном — не подтвердилась. Так незначимость долгосрочных оценок коэффициентов не позволяет утверждать, что реальная девальвация оказывает благоприятное воздействие на торговый баланс.

Эти выводы имеют важные последствия для политики России. Как упоминалось ранее, ее экономической рост очень

сильно зависит от экспорта. Таким образом, согласно полученным результатам, она не может использовать курсовую политику для увеличения экспорта и содействия экономическому росту в долгосрочном периоде. А значит, для достижения этих целей придется рассмотреть другие политики (например, фискальную и монетарную).

Также было обнаружено, что долгосрочные оценки коэффициентов для отечественных и иностранных доходов являются статистически незначимыми, предполагая, что мы не можем сказать ничего определенного о роли экономической активности в управлении торговым балансом России. Значит нельзя утверждать, что любая политика, направленная на увеличение доходов, сможет помочь уменьшить импорт путем производства большего количества импортозамещающих товаров и, следовательно, улучшить торговый баланс.

Муршудли Фахри
Фуад оглы*

Тенденции развития
глобальных банков
в условиях
трансформации
мирового
банковского
бизнеса

Одной из главных тенденций в сфере международных экономических отношений последних десятилетий является глобализация финансовой системы. С ее бурным развитием сопряжен особый круг проблем и противоречий, ряд новых явлений в международной финансово-банковской сфере. Финансовая глобализация способствовала значительной активизации международного движения капитала, кардинальному повышению его мобильности, внесла существенные изменения в мировой банковский бизнес, радикально трансформировала стратегии деятельности и сценарии функционирования глобальных банков на внешних рынках.

Современный этап развития международного банковского бизнеса характеризуется ростом конкуренции в мировой банковской системе, которая приводит к усилению трансформационных процессов и динамичной перегруппировке сил на глобальных финансовых рынках. Об этом, в частности, свидетельствуют и исследования McKinsey Global Institute (MGI), согласно которым уже в 2007–2008 гг., в условиях глобального финансового кризиса увеличили своё

* Мураддди Фахри Фуад оглы — к.э.н., докторант, Азербайджанский государственный экономический университет.

влияние новые группы стран-инвесторов и их транснациональные банки, в частности, банки стран с наиболее быстрорастущей экономикой в мире, прежде всего Китая, Бразилии, Индии, Сингапура¹. В итоге «происходит перераспределение финансовой власти от традиционных институтов западной экономики к новым игрокам и в новые регионы мира»², в первую очередь к банковским и инвестиционным структурам азиатского континента. Причем данная тенденция, как свидетельствуют последующие исследования MGI, все более усиливается. В контексте глобализации мировой экономики — это объективный процесс, если учесть, что рынки развивающихся стран (в том числе азиатских) также открыты для западных инвесторов³. В целом в 2010 г. доля финансовых рынков развивающихся стран в их общемировом объеме составила 20% (922 млрд долл.) против 6% (280 млрд долл.) в 2000 г., т.е. за 10 лет она утроилась. В то же время темпы роста у них втрое выше, чем у развитых стран⁴. Это свидетельствует о том, что развивающиеся страны претендуют на роль ключевых драйверов мирового финансового рынка.

Наличие такого тренда подтверждается и рейтинговыми оценками крупнейших компаний/банков мира, проводимыми такими авторитетными в финансовом мире изданиями, как *Financial Times*, *The Banker*, *Bankers' Almanac* и др. Всесторонний анализ этих оценок за 2008–2012 гг. позволяет сделать следующие обобщения.

1. Рейтинги отражают кардинальное изменение ландшафта глобальных банков, в частности, мощь, которую набирают банковские «гиганты» развивающихся

-
1. Farrell D., Lund S. The World's New Financial Power Brokers // *The McKinsey Quarterly*, December 2007. 14 p; Farrell D., Lund S., Sadan K. The New Power Brokers: Gaining Clout in Turbulent Markets. San-Francisco: MGI, 2008. July. 24 p.
 2. Farrell D., Lund S., Sadan K. The New Power Brokers: Gaining Clout in Turbulent Markets. P. 5.
 3. Roxburgh C., Lund S., Atkins C., Belot S., Hu W.W., Pierce M.S. Global capital markets: Entering a new era. San-Francisco: MGI, 2009. September. P. 8, 28, 31; Lund S., Roxburgh C. The New Financial Power Brokers: Crisis update. San-Francisco: MGI, 2009. September. P. 2, 3, 6.
 4. Roxburgh C., Lund S., Piotrowski J. Mapping global capital markets 2011. San-Francisco: MGI, 2011. August. P. 7–8.

стран. Так, согласно рейтинговому списку *FT Global 500 2013*⁵, в 2011 г. из 75 вошедших в него банков 35 (в 2009 г. — 20 из 69), т.е. 43,7% (в 2009 г. — 29,0%), приходились на долю динамично растущих стран Азии (Китай — 11, Индия, Сингапур и Индонезия — по 3; Гонконг и Турция — по 2, Саудовская Аравия, Катар, Таиланд и Малайзия — по 1, а также Бразилия — 4, Мексика и ЮАР — по 1)⁶. В первой тройке крупнейших банков мира по рыночной капитализации — 2 китайских банка, а в ведущей десятке — 4. Суммарная рыночная капитализация трех лучших китайских банков выше, чем у американских, почти на 12,7%. Общее число китайских банков в данном списке (11) было максимальным для стран мира, тогда как еще в 2006 г. их не было ни одного.

В рэнкинге *2012 The Banker TOP-1000 World Banks*⁷ количество банков из стран Азии увеличилось со 150 в 2000 г. до 221 в 2009 г. и 481 в 2011 г.⁸ Только за последний год из 43 банков, вновь вошедших в список ТОП-1000, 26 (60,5%) были из азиатского региона, в том числе 13 — из Китая⁹. Указанный рэнкинг стал отражением всех ключевых тенденций глобальной экономики: пока европейские банки подсчитывают потери от долгового кризиса в еврозоне, Китай становится главным «двигателем» развивающихся рынков и знаменует «новую эру» в банковской отрасли¹⁰. В рэнкинге ТОП-25 международных финансовых центров два ведущих экономических хаба КНР — Пекин и Шанхай — занимают соответственно 1-е (совокупные банковские активы — 9 627 млрд долл.) и 20-е места (1 311,2 млрд долл.)¹¹.

5. FT. 2013. July 22.

6. Для справки: на долю стран G-7 приходилось 26 банков (в 2009 г. — 27), т.е. около 35% (в 2009 г. — 39%) общего количества банков по данному списку FT 500 2013.

7. The Banker. 2012. Vol. 162. No. 1038. July. P. 113–258.

8. Для справки: по банкам Европы, Японии и США наблюдалась обратная картина — их общее количество в данном рейтинге сократилось с 703 в 2000 г. до 558 в 2009 г., 401 в 2011 г.

9. The Banker. 2012. July. P. 156. Самый крупный из вновь вошедших в рэнкинг китайских банков занимает 503-е место, а самый маленький — 995-е.

10. См.: Новоселова Л. Банковская система КНР в XXI веке: десятилетие преобразований // Российский экономический журнал. 2012. № 2. С. 76–87.

11. Pavoni S. Beijing Tops IFC Asset List // The Banker. 2012. July. P. 14.

В первой десятке банков, ранжированных по размеру капитала, есть 4 китайских, хотя 8 лет назад они в этой категории вообще отсутствовали. В целом их число увеличилось с 9 в 2000 г. до 84 в 2009 г., 110 в 2011 г. и 96 в 2012 г. По состоянию капитала первого уровня ситуация для западных банков не столь драматична, хотя и прослеживается негативная тенденция. Если в 2010 г. для банков из Западной Европы его совокупный индикатор составлял 38% от соответствующего показателя по всем банкам мира, то в 2011 г. — 35%. Китай, в свою очередь, увеличил свою долю соответственно с 31% до 34%, а в 2012 г. его ведущий банк — ICBC (Industrial and Commercial Bank of China) — впервые в истории был признан крупнейшим в мире по размеру капитала первого уровня¹².

«Рейтинговые» банки КНР показывают сейчас максимальные среди всех банков мира показатели по прибыльности (доналоговой). Четыре китайских финансовых учреждения, в том числе и три лидера по прибыли, попали в первую десятку в рейтинге надежности банков (по соотношению операционных расходов к доходам)¹³. На финансовые учреждения Китая пришлось 29,3% общей прибыли и 13,6% совокупных активов мировых банков, тогда как в 2007 г. эти показатели составляли соответственно лишь 4,6% и 6,2%. В совокупности банки из стран Азиатско-Тихоокеанского региона генерировали по итогам 2011 г. больше половины (54%) прибыли, полученной всеми банками мира, в то время как американские банки — только 29%. В свою очередь, доля европейских банков в активах и прибыли мирового финансового сектора снизилась соответственно до 45% и 6,3% (против 58% и 46% пять лет назад). Показатель рентабельности китайских банков в TOP-1000 составил 26,39%¹⁴. В 2012 *Bankersalmanac Top Banks in the World* среди 50-ти лучших банков по вели-

12. Следует отметить, что в прошлом рейтинге ICBC занимал третье место, но сумел за год увеличить капитал на 15% до 160,6 млрд долл. Это позволило сместить на третье место прошлогоднего лидера — Bank of America, а JPMorgan Chase остался на второй позиции (См.: Alexander P. Top 1000 World Banks 2013 // The Banker. 2013. July. P. 115).

13. The Banker. 2012. July. P. 175, 178.

14. Caplen B. China soars, Europe stalls, the US treads water // The Banker. 2012. July. P. 1, 126.

чине активов — шесть китайских, четверо из которых (ICBC, China Construction Bank, Bank of China и Agricultural Bank of China) входят в первую десятку.

Необходимо также принять во внимание заметное улучшение в отдельных рейтинговых номинациях позиций банков Австралии, Сингапура и Канады. Так, в *FT Global 500 2013* количество австралийских банков составило 4, канадских — 5 и сингапурских — 3. В рэнкинге *2012 The Banker TOP-1000 World Banks* насчитывается 13 банков «зеленого континента» (из них 4 — в составе ТОП-50), 11 — канадских (3) и 3 — сингапурских. В рейтинге *World's Strongest Banks* по версии журнала *Bloomberg Markets*¹⁵ в первой десятке сильнейших банков мира оказались 4 канадских и 3 сингапурских банка, а самым устойчивым банком второй год подряд назван сингапурский Oversea-Chinese Banking Corp¹⁶.

Смена лидеров мирового банковского бизнеса во многом обусловлена как более динамичным экономическим ростом развивающихся азиатских стран, так и их более высокой устойчивостью по сравнению с развитыми государствами Америки и Европы к происходящим кризисным явлениям.

2. Наблюдается успешное развитие и высокая популярность исламского банкинга¹⁷, позиции которого не пошатнулись даже в период глобальных катаклизмов. В 2011 г. в мире насчитывалось 675 исламских финансовых институтов, в том числе свыше 300 банков, представленных в 55 странах (преимущественно в странах Ближнего Востока, Южной и Юго-Восточной Азии). Ежегодный рост финансовых учреждений в кризисные годы составил около 15%, а

15. Bloomberg по итогам финансового года берет пять показателей: отношение капитала первого уровня к активам, взвешенным с учетом риска; отношение проблемных активов к совокупным активам; отношение резервов на покрытие убытков по кредитам к проблемным активам; доля депозитов в общем объеме фондирования; эффективность (отношение расходов к выручке). Эти показатели взвешиваются и объединяются в единый балл рейтинга (чем он ниже, тем выше позиция банка).

16. См.: Alexander D., Pasternak S.B. Canadians Dominate World's 10 Strongest Banks // Bloomberg Markets Magazine. 2012. 3 May.

17. Skinner C. The Future of Banking In a Globalised World. Chichester: John Wiley & Sons, 2007. P. 31–34.

их активы увеличились до 1087 млрд долл. в 2011 г. (рост по сравнению с 2007 г. — 2,2 раза, с 2010 г. — на 21,5%)¹⁸.

Прогнозы по глобальным исламским активам существенно разнятся. Так, согласно оценкам Moody's Investors Service, потенциал рынка исламских финансов составляет не менее 5 трлн долл.¹⁹ По другим прогнозам, в 2015 г. активы последних достигнут 4 трлн долл.²⁰ Deutsche Bank прогнозирует их на уровне 1,8 трлн долл. к концу 2016 г.²¹ Начиная с 1990-х годов исламские банки перестали быть региональным явлением, когда их деятельность ограничивалась в основном несколькими странами Ближнего Востока. Усилилась глобализация исламского финансирования, в нем стали проявляться элементы транснационализации и тенденции взаимодействия с другими моделями банковского бизнеса. При этом внешняя экспансия исламских банков реализуется в условиях серьезной борьбы за выживание с западными транснациональными банковскими структурами²². По мнению международных экспертов, исламский банкинг ныне является наиболее динамичным сегментом рынка глобальных финансов; в условиях глобального кризиса они оказались наименее подвержены финансовым катаклизмам и могут способствовать глобальной экономической стабильности²³.

18. Top 500 Islamic Financial Institutions // The Banker. 2011. 1 Nov.; Best Islamic Financial Firms 2012 // Global Finance. 2012. June.

19. См.: Derivatives in Islamic Finance: Examining the Role of Innovation in the Industry. Moody's Global Credit Research. 2010. 4 April. 18 p.

20. Islamic Development Bank. Annual Report 1429H — 2008. Jeddah: IDB, 2009. 3 March. P. 63.

21. Global Islamic Banking — No longer unconventional / Deutsche Bank Global Markets Research. 2011. November.

22. Об этом подробнее см.: Беккин Р.И. Исламская экономическая модель и современность. М.: ИД Марджани, 2009. 337 с.; Исламский рынок банковских услуг: сущность, развитие, опыт / Н.П. Никитенко и др. Минск: Беларуская навука, 2009. С. 94–102; Islamic Banking Expansion into the International Markets. Beirut-Lebanon, 2008. 31 July-1 Aug.; Исламские финансовые институты в мировой финансовой архитектуре. Ростов-на-Дону: РГЭУ «РИНХ», 2007. С. 324–332; Павлов В.В. Исламские банки в исламском финансовом праве. М.: Анкил, 2003. С. 130–134.

23. Best Islamic Financial Firms 2012 // Global Finance. 2012. June; Hancock M. Islamic finance's growth story is only just beginning. Top 500 Islamic Financial Institutions // The Banker. 2011. 1 Nov.; Alexander P. Best prospects for Islamic finance outside core markets // The Banker. 2011. 1 Nov.; Divanna J. Islamic finance roars again // The Banker. 2011. 1 Nov.

3. Несмотря на столь быстрое продвижение азиатских (особенно китайских) банков, по отдельным параметрам банковского бизнеса (капитал первого уровня, активы, доходы) первенство все еще удерживают американские и западноевропейские банки. Так, лидерами рэнкинга 2012 *The Banker TOP-1000 World Banks* (по размеру капитала первого уровня) стали американские банки — Bank of America и JPMorgan Chase, а в первую пятерку входят HSBC и Citigroup. Наиболее крупными активами обладают HSBC, BNP Paribas и Deutsche Bank. В ТОП-25 банков по доходам от коммерческой деятельности ведущие позиции занимают главным образом западные банки (21 банк). В рейтинге по коэффициенту эффективности, характеризующего надежность банков²⁴, лидерство досталось Bank of America, вторую позицию занял JPMorgan Chase, а в первой пятерке — HSBC и Citigroup (соответственно 4-е и 5-е места)²⁵. В рейтинге 2012 *Fortune Global 500* по полученной выручке лучшие позиции занимают ING Group, BNP Paribas, Banco Santander, Bank of America, JPMorgan Chase и HSBC. В листинге 2010 *Bankersalmanac Top Banks in the World*, также как у вышеназванных изданий, первенство по активам за западноевропейскими банками — BNP Paribas и Deutsche Bank. В этой связи утверждение о возможности завершения эпохи глобальных банков следует, на наш взгляд, признать преждевременным²⁶.

4. Мировой кризис, начавшийся именно в финансово-банковской сфере и особенно сильно затронувший транснациональные банки (в первую очередь инвестиционные), ощутимо ухудшил их экономические показатели. Так, резко сократился показатель суммарной рыночной капитализации по банкам и специализированным инвестиционно-финансовым компаниям, включенным

24. Соотношение операционных расходов к доходам (cost-to-income ratio).

25. TOP 1000 World Banks // *The Banker*. 2012. July. P. 167, 175, 178.

26. См.: Моисеев С. Осколки кризиса: эпоха глобальных банков закончилась // *Forbes*. 2010. № 4. С. 82–83.

в рейтинговый список *FT Global 500 2009*, — соответственно почти в 2,6 (с 5,0 до 1,9 трлн долл.) и 2,2 раза (с 731,1 до 335,2 млрд долл.), а их доля в совокупной капитализации входящих сюда компаний снизилась соответственно с 19,1 до 12,4% и с 2,8 до 2,15%²⁷. В связи с этим общие потери банков и инвестиционных компаний мира только за один год (по 1 августа 2008 г.) составили 1,6 трлн долл.²⁸ В посткризисный период ситуация несколько выправилась, но докризисный уровень все еще не достигнут. Так, в соответствии с рейтинговым списком *FT Global 500 2012* в 2011 г. рыночная капитализация по банкам и учреждениям финансового сервиса увеличилась соответственно в 2,0 (до 3,8 трлн долл.) и 1,8 раза (до 591,5 млрд долл.), а их доля в совокупной капитализации повысилась соответственно до 15,0% и 2,3%²⁹.

Согласно 2009 *The Banker TOP-1000 World Banks*, совокупная прибыль банков в целом снизилась за один год на 85,3% — с 780 млрд долл. до 115 млрд долл., рентабельность капитала (ROE) — с 20 до 2,69%, рентабельность активов (ROA) — с 0,87 до 0,21%, что свидетельствует о шокирующем коллапсе в глобальном банковском бизнесе. Причем наиболее ошеломляющий урон понесли банки из ведущей пятерки рейтинга: они лишились 95,8 млрд долл. прибыли, или 83,3% их суммарной величины. Тем не менее, на наш взгляд, огромные усилия, прилагаемые финансовыми институтами и правительствами, способствовали рекапитализации банковской системы, а это, в свою очередь, придало уверенности ее субъектам. В рэнкинге 2012 *The Banker TOP-1000 World Banks* совокупные активы и показатель капитала первого уровня у банков в 2011 г. выросли, что отражает постепенный выход кредитных организаций из кризиса. Однако приближение новой волны финансовых трудностей очевидно: общая прибыль участников рэнкинга, росшая в предыдущие два года, в отчетный период сократилась на 1%, оставшись у отметки в

27. Рассчитано на основе данных: FT. 2009. 29 May.

28. FT. 2010. 28 May. P. 803.

29. FT. 2012. 19 July.

700 млрд долл. Индикатор устойчивости банков — коэффициент соотношения капитала к активам — также стабилизировался в районе 5,36% (в прошлом году — 5,35%)³⁰.

В целом, на наш взгляд, реальность такова, что подъём банков Азии в купе с возросшей экономической значимостью этого региона может означать начало передела мировых финансов. В глобальных рейтингах китайские банки, возможно, станут естественными преемниками американских. Вместе с тем считаем, что пока еще рано списывать со счетов банки США и Западной Европы, которые доминируют в отдельных листингах по своим размерам, устойчивости и даже прибыльности. В будущем многое будет зависеть от способности западных экономик выйти из рецессии и обеспечить экономический рост.

Сложившуюся на глобальном банковском рынке ситуацию не следует воспринимать однозначно. Во-первых, западные банки имеют значительные шансы преодолеть кризисный спад и найти эффективный выход из сложившейся ситуации, тем более, что многие из них, получившие материальную помощь государства, уже стали выкупать его акции или возвращать полученные финансовые средства, восстанавливать свою докризисную рыночную капитализацию. Подтверждением тому — рейтинговые списки 2010–2013 гг. В то же время следует акцентировать внимание на все еще сохраняющейся тяжелой ситуации в еврозоне. Об этом, в частности, свидетельствует тот факт, что из 25 банков, показавших в 2011 г. худшую динамику, 24 — из Европы. В списке 10 самых убыточных игроков в рэнкинге 2013 *The Banker TOP-1000 World Banks* все банки — европейские (6 — из Испании, по 1 — из Великобритании, Бельгии, Италии и Ирландии). И хотя банки из еврозоны все еще владеют самой большой долей активов (45%), по сравнению с ситуацией

30. The Banker. 2012. July.

пятилетней давности, когда эта доля составляла 58%, негативная динамика налицо. Во-вторых, не исключены нежелательные побочные эффекты в китайской экономике из-за вероятности ее накачивания деньгами со стороны правительства с целью компенсирования падения экспортных рынков, которое может привести к росту недействующих кредитов, а ими банковская система страны была отягощена всего лишь несколько лет назад.

Таким образом, можно констатировать, что доминирующим фактором мирового развития в последние три десятилетия становится финансовая глобализация, оказывающая определяющее воздействие на национальные банковские системы и движение международных потоков капитала. В то же время продолжающаяся глобальная нестабильность свидетельствует о необходимости значительно активизировать и консолидировать усилия всех членов международного сообщества, добиться реальных результатов в реформировании мировой валютно-финансовой системы и создании новой системы глобального регулирования.

Манушина Е.Д.*

Россия
в контексте
глобальной экспансии:
как не проиграть
в игре
с «положительным
результатом»

Необходимость борьбы с затянувшимися последствиями так называемой «Великой рецессии» 2007–2009 гг. заставила некогда осмотрительных глав центробанков состязаться в инновационности и масштабах принимаемых пакетов монетарного стимулирования экономики, размах которых будоражит умы не только неподготовленных обывателей, но и вызывает жаркую полемику в политических и научных кругах. Прежде всего — это меры, предпринятые ФРС США, которая уже более года продолжает третий раунд широкомасштабной покупки активов (large-scale asset purchases, LSAP3), который пресса чаще называет программой «количественного смягчения» (quantitative easing, QE3). Речь идет о ежемесячном приобретении Федеральным Резервом долгосрочных казначейских обязательств США на сумму 45 млрд долл. и обеспеченных ипотекой ценных бумаг (MBS) федеральных агентств на сумму 40 млрд долл., по крайней мере, до тех пор, пока уровень безработицы в стране не опустится до 6,5% или базовая инфляция не поднимется выше 2% (на 1 октября 2013 г. безработица в США составляла 7,2%, а уровень как общей, так и

* Манушина Е.Д. — аспирантка, Институт экономики РАН.

базовой инфляции колебался на уровне 1%)¹. В апреле 2013 г. Банк Японии заменил базовую процентную ставку overnight в качестве операционной цели денежно-кредитной политики на таргетирование денежной базы, которая, как было единогласно подтверждено на первом октябрьском заседании, будет расти на 60–70 трлн иен (600–700 млрд долл.) в год и должна удвоиться за два года². Схожие меры, хотя и в меньшем масштабе, осуществляются также Европейским центральным банком и Банком Англии. «Политика количественного смягчения стала спусковым крючком к тому, что можно описать лишь как монетарное цунами, приводя к валютным войнам и представляя новые и извращенные формы протекционизма в мире»³, — обвиняет правительства развитых стран президент Бразилии Д. Русеф на четвертом саммите БРИКС в Нью-Дели 29 марта 2012 г. Однако Б. Бернанке, председательствовавший в ФРС до 31 января 2014 г., категорически не согласен с ней: «Преимущества адаптивной денежно-кредитной политики развитых экономик никоим значимым образом не создаются посредством изменений обменных курсов, но исходят из поддержки внутреннего совокупного спроса в каждой стране или регионе. Более того, поскольку усиление роста каждой экономики передает благоприятные внешние эффекты ее торговым партнерам, эти действия нельзя назвать политикой "разори соседа": скорее, это политика с общим положительным результатом, политика "обогасти соседа"»⁴. Уместно ли сегодня вести речь о возобновлении валютных и торговых войн, аналогичных тем, что велись в 1930-е и 1970-е годы — или денежно-кредитная политика, обусловленная внутренними целями и ведущаяся посредством внутренних инструментов, по существу не может быть направлена на достижение роста за счет торговых партнеров?

1. База экономической статистики Федерального Резервного банка Сент-Луиса // <http://research.stlouisfed.org/>

2. <http://www.boj.or.jp/>

3. *Ottens N.* Brazil's Rousseff Condemns «Monetary Tsunami» // *Atlantic Sentinel*. 2012. March 31.

4. *Bernanke B.* Monetary Policy and the Global Economy: The speech at London School of Economics. 2013. March 25 // <http://www.federalreserve.gov/>

Инициатором череды конкурентных девальваций 1930-х годов — Первой валютной войны по терминологии американского аналитика и автора книги «Валютные войны» Дж. Г. Рикардса (2011) — принято считать Великобританию, в сентябре 1931 г. приостановившую размен фунта стерлингов на золото и перешедшую к плавающему валютному курсу. Однако еще в 1930 г. запретить платежи золотом или снизить золотое покрытие национальных валют были вынуждены Аргентина, Уругвай, Бразилия, Парагвай, Венгрия, Чили, Венесуэла, Перу, Австралия и Новая Зеландия в ответ на резкое ухудшение платежных балансов, вызванное одновременным сокращением кредитных потоков из США и введением рестрикционных мер по отношению к их продовольственному экспорту. Торговое и валютное противостояние, явившееся следствием начинающегося спада, стало также фактором, усугубившим его течение: принятые ключевыми игроками глобального рынка протекционистские законы и подзаконные акты, призванные защитить национальных производителей от конкуренции со стороны дешевого импорта, сократили трансграничные торговые потоки в разы. В 1933 г. США отошли от золотого стандарта и перешли к режиму свободно плавающего курса доллара, а к 1936 г. последними от золотого стандарта отказались так называемые страны «Золотого блока» — Франция, Бельгия, Голландия, Италия, Польша и Швейцария. Анализ характера и протяженности Великой депрессии в различных странах (например, у Б. Эйхенгрина и Дж. Сакса в 1985 г.) показывает, что те страны, которые девальвировали свои валюты раньше, и где относительное снижение курса было больше, быстрее преодолели последствия депрессии⁵. Тем не менее мировой торговле был нанесен сокрушительный удар — только за три первых года противостояния совокупный оборот внешней торговли США, рассчитываемый как сумма валового экспорта и импорта, снизился почти в 5 раз, а окончательно уровень международной

5. Eichengreen B., Sachs J. Exchange Rates and Economic Recovery in the 1930s. // Journal of Economic History. 1985. Vol. 45.

интеграции 1920-х годов был достигнут лишь в самом конце XX в. Восстановление экономик одних стран осуществлялось за счёт замедления роста других — классический пример игры «разори соседа» — *beggar-thy-neighbor*, термин, история которого восходит еще ко временам меркантилистов.

Вторая валютная война стартовала в конце 1960-х годов, когда США, испытывающие нарастающее давление на свой платежный баланс со стороны дешевого импорта стремительно восстановившейся после мировой войны Японии и других «азиатских тигров», вынуждены были применять все возможное политическое влияние, чтобы убедить своих торговых партнеров ревальвировать национальные валюты. Кульминацией, но не завершением этого противостояния, стало временное — как гласило эпохальное «Обращение к нации» президента Р. Никсона 15 августа 1971 г. — прекращение размена доллара на золото, ознаменовавшее распад Бреттон-Вудской золотодевизной системы⁶. Два последующих года напряженных межгосударственных переговоров, сопровождавшиеся повсеместной интродукцией широкого спектра мер нетарифного регулирования внешней торговли, не подпадавших под прямые ограничения действовавших на тот момент соглашений ГАТТ, завершились 17%-ной девальвацией доллара по отношению к средневзвешенной корзине валют стран Общего рынка и последующим принятием в марте 1973 г. Парижских соглашений, закрепивших переход к плавающим курсам валют. Девальвация резервной валюты стала триггером, запустившим спираль роста нефтяных цен в сочетании с другими факторами, приведшими к острому кризису на рынке энергоресурсов и стагфляции в США 1973–1975 гг.

Эти два на первый взгляд различных эпизода формировались под влиянием факторов и предпосылок, продиктованных по существу идентичными характеристиками глобальной социоэкономической среды конца 1920-х — 1930-х и конца

6. *Nixon R.* The Challenge of Peace. Address to the Nation Outlining a New Economic Policy. 1971. August 15.

1960-х — 1970-х годов. Еще Н. Кондратьев⁷, изучив эмпирические данные за период с начала XIX в. и двух первых десятилетий XX в., отметил, что темпы роста оборотов внешней торговли ускоряются на фазе подъема и замедляются на фазе спада больших волн инновационно-технологического развития (табл. 1).

Таблица 1. Периоды роста и падения оборотов внешней торговли на разных фазах больших волн инновационного развития

Рост оборота внешней торговли/ А-фаза большой волны Кондратьева	Падение оборота внешней торговли/ В-фаза большой волны Кондратьева
Сер. 1790-х — 1808—1812 гг.	1808—1812 гг. — 1842—1848 гг.
1842—1848 гг. — 1872—1873 гг.	1872—1873 гг. — 1894—1896 гг.
1894—1896 гг. — 1920 г.	1920 г. — 1947—1949 гг.
1947—1949 гг. — 1969—1971 гг.	1969—1971 гг. — 1981—1983 гг.
1981—1983 гг. — 1998—2000 гг.	1998—2000 гг.

Источник: Периодизация до 1920 г. приведена по докладу Кондратьева Н. Д. «Большие циклы экономической конъюнктуры» в 1926 г. Кондратьев Н.Д. Большие циклы конъюнктуры и теория предвидения: Избр. труды. М: ЗАО «Издательство "Экономика"», 2002. Последующая периодизация — по расчетам автора.

В первую очередь это объясняется тем, что продолжительное снижение инвестиционной активности экономических агентов, перерастающее в депрессию отраслей, производящих капитальные товары, в силу высокой импортостности такой продукции ведет к пропорционально большему сокращению международных торговых потоков относительно падения глобального ВВП. Как следствие, страны с удвоенной силой борются за сохранение лидирующих позиций на тех мировых рынках, значительная доля которых приходится на их экспорт, параллельно возводя протекционистские заслоны для защиты от внешней конкуренции тех отраслей, внутренний спрос на продукцию которых менее затрагивается циклическим спадом — прежде всего сельского хозяйства и производства потребительских товаров.

7. Кондратьев Н.Д. Большие циклы конъюнктуры и теория предвидения: Избр. труды. М: ЗАО «Издательство "Экономика"», 2002. С. 341—400.

Возможно ли, что мир стоит на пороге новой валютной войны сегодня? В преддверии заседания G-20 12 февраля 2013 г. главы центральных банков и министры финансов стран «Большой семерки» выступили с совместным коммюнике, подтвердив свою «многолетнюю приверженность продиктованным рынком обменным курсам» и то, что их «налогово-бюджетная и денежно-кредитная политики были и останутся ориентированными на достижение внутренних целей посредством внутренних инструментов, к которым не может быть причислено таргетирование обменного курса»⁸. Глобальный характер сегодняшней экономической депрессии диктует общность целеполагания государственной политики, и при условии наднациональной скоординированности мер денежно-кредитного и бюджетного регулирования международное разделение труда позволяет странам получать дополнительный выигрыш от ускорения роста их торговых партнеров, превращая управляемую монетарную экспансию в пресловутую политику с общим положительным результатом. Тем не менее уже на пресс-конференции после публикации данного заявления управляющий Банка Англии М. Кинг вынужден был признать: «В краткосрочной перспективе, если вы позволяете странам стимулировать их экономический рост, вам придется позволить им предпринимать меры монетарного или иного рода, которые будут иметь последствия для обменного курса»⁹. Как следствие, в проигрыше могут оказаться те экономики, чья макроэкономическая и институциональная среда обуславливает наличие и сохранение значительного положительного дифференциала процентных ставок со странами «Большой семерки» – это формирующиеся рынки Юго-Восточной Азии и Латинской Америки, ЮАР, Турция, а также Россия и страны СНГ.

В эпоху приоритета свободной торговли, закрепленного соглашениями ВТО, и развитых глобальных рынков капитала с их широким многообразием финансовых инструментов,

8. G7 Statement / News Release of Bank of England. 2013. February 12.

9. <http://www.bankofengland.co.uk>

зачастую обходящих ограничения национального валютного и банковского законодательства, торговые войны XIX и валютные войны XX столетия обретают новую форму — то, что сегодня вызывает озабоченность мирового сообщества, можно назвать «войнами капиталов». Избыток свободной ликвидности, генерируемый центральными банками развитых стран, в поисках выгодных инвестиционных возможностей направляются в недооцененные географические сектора; эти факторы вытеснения («push factors») в сочетании со специфическими факторами притяжения («pull factors») — которыми становятся относительно мягкий характер прошедшей рецессии и устойчивые темпы экономического роста многих развивающихся экономик — формируют потоки капитала, оказывающие повышательное давление на обменный курс реципиента. Большинству стран с формирующимися рынками, испытывающими прилив «горячих денег» из-за рубежа в последние годы, не удалось избежать роста реального эффективного курса национальной валюты относительно предкризисных уровней, несмотря на высокие и возрастающие с каждым годом бюджетные издержки от стерилизованных валютных интервенций и значительную аккумуляцию международных резервов — для многих стран этот курс сегодня значительно выше, чем обусловлено среднесрочными фундаментальными показателями экономики, снижая международную конкурентоспособность экспортируемой продукции и стимулируя внутренний спрос на импортные товары. Помимо этого, те центральные банки развивающихся стран, которые пытались повысить политическую ставку с целью избежать перегрева внутреннего рынка кредитных ресурсов, сталкивались с уплощением кривой доходности, отражающее низкую эффективность процентного канала трансмиссии ДКП. Аналогичная ситуация наблюдалась в 2000-х годах, когда Япония, прошедшая цикл старения своих базовых отраслей раньше других развитых экономик, была вынуждена снизить политическую ставку практически до нуля (учетная ставка Банка Японии опустилась до 0,5% в 1995 г.

и до 0,1% в 2001 г.)¹⁰ в попытках остановить растущую дефляцию. Перевес сбережений над инвестициями во второй по величине экономике мира, особенно значительный с учетом традиционно высокой в странах Азии нормы сбережений, переполнили международные финансовые рынки свободной ликвидностью. Показательно, что даже в США осуществляемые транснациональными банками операции «carry trade» нарушили наблюдавшуюся вплоть до 2002 г. тесную корреляцию между ставками по долгосрочным кредитам и ставкой по федеральным фондам (табл. 2), осложнив реализацию денежно-кредитной политики и став одной из предпосылок ипотечного кризиса 2006–2007 гг.¹¹ О масштабах подобного эффекта для малых открытых экономик остается только догадываться.

Таблица 2. Корреляция краткосрочных (FFR - Federal Funds Rate, ставка по федеральным фондам) и долгосрочных процентных ставок в США за 1988–2005 гг.

Временной период	Корреляция ставки по федеральным фондам (FFR) и ставки по тридцатилетней ипотеке, R
1988–1994 гг. (1995 г. — первый этап смягчения ДКП в Японии)	0,82
1995–2001 гг. (2002 г. — второй этап смягчения в Японии)	0,5
2002–2005 гг.	0,01

Источник: Эффективная ставка по федеральным фондам, ставка по 30-летней стандартной ипотеке / База экономической статистики Федерального Резервного банка Сент-Луиса // <http://www.stlouisfed.org>, расчеты автора.

Наконец, опасения национальных регуляторов не может не вызвать структура поступающих капитальных потоков. Лишь немногие страны — такие, как Перу, где устойчивые темпы роста (экономика этой страны росла в среднем на 6,2% за период с 2002–2010 гг. и демонстрировала положительный

10. База экономической статистики Федерального Резервного банка Сент-Луиса // <http://research.stlouisfed.org/>

11. Greenspan A. The Fed Didn't Cause the Housing Bubble // Wall Street Journal. 2009. March, 11.

рост даже в самом сложном для мировой экономики 2009 г.) и присвоенный ведущими рейтинговыми агентствами в 2008—2009 гг. инвестиционный статус сочетаются с относительно небольшим и низколиквидным финансовым рынком — могут похвастаться тем, что привлекают устойчивый приток капитала в форме прямых иностранных инвестиций или портфельных инвестиций консервативных институциональных инвесторов, таких как пенсионные фонды, придерживающихся стратегии «покупки и удержания» («buy-and-hold strategy»), игнорирующей краткосрочные колебания рыночных цен. В большинстве случаев в потоках капитала, направляющихся в страны с формирующимся рынком, доминируют волатильные категории инвестиций: это портфельные вложения в корпоративные акции и облигации, как в Бразилии, Южной Корее и Таиланде; суверенные долговые инструменты, как в ЮАР и Индонезии; или банковские депозиты, как в Турции. Как следствие, в сегодняшних валютных войнах оборонная стратегия экономических властей опирается не столько на протекционистские меры, защищающие национальных производителей от внешней конкуренции, сколько на рестрикционные и макропруденциальные меры денежно-кредитной и фискальной политики, защищающие от перегрева внутренний финансовый рынок (табл. 3).

Таблица 3. Политические меры развивающихся стран по регулированию притока капитала и колебаний курса национальной валюты и их последствия за 2009—2011 гг.

Страна	Политические действия
Бразилия	1) Октябрь 2009 г. — Введение 2%-ного налога на приток иностранных портфельных инвестиций и долговые и долевые ценные бумаги с повышением его до 4—6% в 2010 г.
	2) Декабрь 2010 г. — Повышены требования к капиталу банков, для большинства операций потребительского кредитования срок выше 2-х лет. Повышение нормы резервных требований, по которым не выплачивается процент, с 15 до 20 % по срочным депозитам, и по которым выплачивается процент — с 8 до 12 %.

	3) Январь 2011 г. — Наложение резервных требований на короткую долларовую позицию банков на денежном рынке, срок исполнения которой превышает 90 дней.
Индонезия	1) Июнь 2010 г. — Введение одномесячного периода удержания ценных бумаг Банка Индонезии, появление шести- и девяти месячных векселей.
	2) Ноябрь 2010 г. — Повышение НОРа по депозитам в национальной валюте с 5 до 8 %.
	3) Декабрь 2010 г. — Решение о поэтапном повышении резервных требований по депозитам в иностранной валюте с 1 до 8 % и о возобновлении лимита по краткосрочному иностранному заимствованию в размере 30% капитала банка.
Корея	1) Июнь 2010 г. — Потолок валютных деривативов банков установлен в размере 50% (для банков-резидентов) и 250% (для филиалов иностранных банков) их капитала в предыдущем месяце. Лимит банков по форвардным контрактам снижен с 125 до 100% стоимости базовой сделки. Отношение обязательств к активам валютного рынка сроком более одного года должно превышать 100% для банков-резидентов. Финансирование в иностранной валюте ограничивается только зарубежной деятельностью.
	2) Декабрь 2010 г. — Анонсирование введения макропруденциального стабилизационного налога банковских недепозитных обязательств в иностранной валюте.
	3) Январь 2011 г. — Возобновление 14%-ного подоходного налога от покупки нерезидентами государственных стабилизационных облигаций.
Перу	1) Февраль 2010 г. — Изменение лимита чистой банковской валютной позиции со 100 до 75% для длинной позиции и с 10 до 15% для короткой позиции.
	2) Февраль — сентябрь 2010 г. — Увеличение лимитов зарубежных инвестиций пенсионных фондов с 24 до 30%.
	3) Июнь 2010 г. — Введение лимитов для пенсионных фондов по торговле в размере 0,85% активов под их управлением для однодневных операций и 1,95% для 5-дневного периода.
	4) Июнь 2010 г. — Увеличение минимальных беспроцентных резервных требований по депозитам в иностранной и местной валюте поэтапно с 6 до 9%.
	5) Июль 2010 г. — Введение требований к увеличению капитала для покрытия кредитного риска по активам в иностранной валюте.
	6) Август 2010 г. — Увеличение платы за покупку нерезидентами ценных бумаг центрального банка с 0,1 до 4% .
	7) Сентябрь 2010 г. — Увеличение резервных требований по обязательствам в иностранной валюте сроком менее двух лет с 50 до 75% и по депозитам нерезидентов в местной валюте с 50 до 120%.
	8) Октябрь 2010 г. — Депозитные сертификаты были заменены срочными депозитами в качестве инструмента стерилизации центрального банка (с доступом только финансовым организациям).

	9) Декабрь 2010 г. — Введение 30%-ного налога на прирост капитала за счёт инвестиций нерезидентов на фондовом рынке через перуанского брокера и 5% через брокера-нерезидента. Введение LTV для облигаций, обеспеченных ипотекой в размере 80%.
	10) Январь 2011 г. — Снижение резервных требований по обязательствам в иностранной валюте до 60%. Снижение лимита чистой банковской длинной валютной позиции с 75 до 60%. Введение лимита на совокупный объем производных финансовых инструментов в размере 40% всех активов финансовой системы Перу (порядка 144 млн долл.).
ЮАР	1) Октябрь 2009 г. — Повышение лимита инвестиций физического лица в офшорные зоны с 2 млн рэндов в год до 4 млн и разрешение на одновременное вложение с 0,5 млн рэндов до 0,75 млн.
	2) Март 2010 г. — Банки получили разрешение инвестировать за рубеж вплоть до 25% своих некапитальных обязательств.
	3) Октябрь 2010 г. — Отмена 10% пошлины на вывоз капитала, которую должны были выплачивать граждане ЮАР непосредственно после эмиграции.
	4) Декабрь 2010 г. — Повышение лимита инвестиций институционального инвестора — резидента в офшорные зоны на пять процентных пунктов до 25–35 % в зависимости от типа инвестора.
	5) Январь 2011 г. — Разрешение квалифицированным головным международным компаниям привлекать и размещать капитал в офшорах без санкций органов валютного контроля.
Таиланд	1) Январь 2010 г. — Повышение лимита накопления иностранных активов резидентами, включая прямые инвестиции за рубеж.
	2) Сентябрь 2010 г. — Отмена лимитов на прямые зарубежные инвестиции, смягчение ограничений на кредитование тайскими компаниями заемщиков-нерезидентов и повышение потолка на покупку имущества за рубежом.
	3) Октябрь 2010 г. — Вновь установлен 15%-ный подоходный налог на процентные доходы и доходы от прироста капитала по новым покупкам государственных облигаций нерезидентами.
	4) Ноябрь 2010 г. — Объявлено ограничение по LTV для жилой собственности: 90% для кондоминимумов с января 2011 г. и 95% для жилья эконом-класса с января 2012 г.
Турция	1) Сентябрь 2010 г. — Приостановлена выплата процентов по обязательным резервным требованиям.
	2) Декабрь 2010 г. — Для расширения сроков погашения снижена ставка подоходного налога по облигациям, эмитируемым турецкими фирмами за рубежом до 7% (срок погашения 1–3 года), 3% (срок погашения 3–5 лет) и 0% (срок погашения более 5 лет). Норма резервных требований по депозитам в турецких лирах дифференцирована по срокам погашения, варьируясь от 5% для сроков погашения свыше года до 8% для сроков погашения до одного месяца. Резервные требования по валютным депозитам остались на предкризисном уровне в 11%.

	3) Декабрь 2010 г. – Агентство по банковскому регулированию и надзору ввело лимиты LTV (ранее применявшиеся только для секьюритизированной ипотеки) для всех ипотечных кредитов в размере 75% для жилой и 50% для коммерческой недвижимости. Налог на проценты по потребительским кредитам поднят с 10 до 15%. Повышен минимальный платеж по кредитным картам на основе кредитного лимита.
	4) Январь 2011 г. – Резервные требования для депозитов в лирах еще раз повышены по всему спектру погашений в диапазоне от 9% для депозитов со сроком погашения до трех месяцев и недепозитным обязательствам до 12% для депозитов до востребования.

Источник: Recent Experiences in Managing Capital Inflows – Cross-Cutting Themes and Possible Policy Framework. Washington: International Monetary Fund, 2011. February 14.

Пострецессионная динамика инвестиций в экономику РФ невыгодно отличается не только от описанных выше государств, но и от ряда наших партнеров по СНГ таких, как Украина и Армения. По данным Банка России, отток капитала из страны составил 88,7 млрд долл. в 2011 г., 56,5 – в 2012 г. и 22,8 млрд долл. – за I полугодие 2013 г. При этом реальный эффективный курс рубля вырос на 4,7% в 2011 г., 2,4 – в 2012 г. и на 3,1% – за I полугодие 2013 г., отражая низкую эластичность российского экспорта. Аналогично другим экономикам с сырьевой ориентацией – ЮАР, Бразилии, Чили и т.д. – темпы роста ВВП в РФ взаимосвязаны с показателями развития мировой экономики. Так на фоне скромного роста и намечающегося кризиса суверенного долга в еврозоне в последние годы темпы роста российской экономики значительно замедлились, по расчетам некоторых экспертов, войдя даже в отрицательную зону. Показатели же инфляции в РФ (6,3% в октябре-ноябре 2013 г.) хотя и превышают уровень развитых стран, в настоящий момент находятся на среднем для стран с формирующимся рынком уровне и даже ниже для отдельных из них (5,8% – в Бразилии, 6,3 – в ЮАР, 8,3 – в Турции, 10,7% – в Индии)¹². На первый взгляд, такая динамика основных макроэкономических переменных диктует необходимость осуществления комплекса стимулирующих

12. База экономической статистики Федерального Резервного банка Сент-Луиса // <http://research.stlouisfed.org/>

мер роста экономики, включающих существенное смягчение денежно-кредитной политики (ДКП) Банка России, что сблизило бы его политическую позицию с регуляторами развитых, а не развивающихся стран. Однако оппоненты такой точке зрения указывают, в числе прочих, на две специфические страновые проблемы: характер инфляции и неэффективную отраслевую структуру экономики.

Действительно, источники российской инфляции вызывают даже большее беспокойство, чем ее численные показатели. Ускоряемая двумя факторами, лежащими на стороне совокупного предложения – ростом тарифов естественных монополий и удельных затрат на рабочую силу – инфляция увеличивает издержки отечественных предприятий, вызывая совокупное сжатие промышленного производства, что сближает сегодняшнюю ситуацию в РФ с депрессией развитых экономик второй половины 1970-х годов на фоне череды нефтяных шоков. Выходом может стать разумный государственный контроль над установлением ключевых тарифов – так в ЮАР посредством введения подобных мер удалось достигнуть почти двукратного снижения инфляции в 2009–2010 гг. Помимо этого, создание нормативной среды, поощряющей переход к более эффективному сочетанию труда и капитала в производственной структуре, может не только стать фактором притяжения для инвестиций, способном изменить направление капитальных потоков, но и за счет ускорения производительности обеспечить денежным властям пространство для стимулирования экономического роста без эскалации инфляции.

Еще одним аргументом против смягчения ДКП, сопровождающегося снижением курса национальной валюты, является опасность закрепления существующей структуры отечественной экономики с преобладанием экспортоориентированных отраслей. Технологическое перевооружение производства, сегодня требующее импорта дорогостоящего оборудования, может стать неподъемным для большинства предприятий, заморозив и без того низкую инвестиционную

активность. Однако контролируемая девальвация рубля, спровоцированная снижением ключевой ставки Банка России¹³, может быть частично компенсирована стимулирующим воздействием такой меры как немедленным, за счет так называемого «сигнального эффекта», так и кумулятивным, возможно скорректированным и дополненным посредством применения административных и селективных методов денежно-кредитного регулирования, влияющих на аллокацию кредитных ресурсов. В данном контексте, в частности, небезынтересным может оказаться недавний опыт Центрального банка Турецкой Республики, сочетавшего снижение ключевой ставки с одновременным увеличением дифференцированных по срокам погашения резервных требований и введением ряда макропруденциальных мер, направленных на предупреждение перегрева рынка потребительского кредитования. Также на начальном этапе, учитывая потенциально ограниченное пространство для подобных мер при нулевом росте экономики, где резкое снижение потребительского спроса чревато соскальзыванием в длительную рецессию, их дополнением или даже альтернативой может стать стимулирование регулятором долгосрочных корпоративных заимствований, например, посредством таких элементов количественной политики, как включение облигаций российских корпораций с длительными сроками погашения и производных на их основе в ломбардный список Банка России. Наряду с этим, способность мобилизовать ресурсы для внутреннего технологического прорыва во многом зависит от продуманной структурной политики государства, не только поддерживающей становление инновационных отраслей, но и обеспечивающей формирование высококонкурентной внутриотраслевой среды, сводящей к минимуму возможность неэффективного использования выделяемых средств.

Как следствие, можно сделать вывод, что выбор приоритетов денежно-кредитной политики РФ должен быть обуслов-

13. Ставка, полученная путем унификации процентных ставок по операциям предоставления и абсорбирования ликвидности на аукционной основе на срок 1 неделя.

лен как необходимостью решения проблем, характерных для развитых экономик на фазе структурного спада — замедление экономического роста, слабая инвестиционная активность, так и учетом факторов, общих для стран с переходной экономикой — высокой инфляции издержек и экспортоориентированной структуры экономики. Степень, в которой денежные власти РФ могут быть вовлечены в реализацию скоординированной на наднациональном уровне монетарной политики без ущерба для национальных интересов России, зависит от взаимодействия и взаимодополняемости денежно-кредитной, налогово-бюджетной, структурной и тарифной политик в содействии модернизации отечественной экономики.

Зайцев А.А.*

Оценка
перспективных
направлений
заимствования
технологий
(на примере отрасли
выращивания зерновых
культур)

1. Введение

При решении задач модернизации отраслей экономики страны и ее регионов, в частности, необходимо определить степень развития каждой отрасли в сравнении со своими конкурентами. Оценка развитости отраслей отдельного региона относительно других регионов и зарубежных стран также дает возможность наметить предварительные ориентиры направлений заимствования более передового опыта хозяйствования и технологий с целью увеличения отраслевой эффективности в анализируемом регионе. Процесс модернизации видится состоящим из двух разных этапов¹: на первом этапе решается задача догоняющего развития путем широкомасштабного заимствования зарубежных технологий с целью достижения уровня мировой технологической границы по наиболее важным для российской экономики отраслям. В рамках данного этапа для каждой отрасли необходимо определить наиболее подходящие технологии для заимствования с учетом текущего уровня развития отрасли. На втором этапе ставка делается на создание собственных инноваций.

В настоящей работе сделана попытка оценки перспективных направлений заимствования технологий для целей

* Зайцев А.А. — ассистент, МШЭ МГУ.

1. Стратегия модернизации российской экономики / Под ред. Полтеровича В.М. СПб: Алетейя, 2010. С. 10.

модернизации на уровне региона на примере отрасли выращивания зерновых культур.

Решение данной задачи (при использовании аналитических методов), как представляется, возможно на основе двух подходов:

- на основе межрегиональных (и межстрановых) сравнений отраслевых показателей эффективности, таких как производительность труда (реализован в работе А.А. Зайцева)². Данный подход удобен тем, что позволяет по широкому спектру отраслей достаточно просто оценить сравнительные преимущества каждого региона, однако из-за упрощенности расчетов не позволяет объяснить причины различий и точно оценить перспективные направления технологического заимствования;
- на основе выявления факторов, влияющих на уровень эффективности конкретной отрасли, и оценки вклада уровня технологий. Данный подход лишен недостатков, свойственных первому подходу.

В настоящей работе задача оценки *перспективных направлений заимствования технологий* решается с помощью *второго подхода*. Для этого выбрана узкая отрасль, выращивание зерновых культур, и на ее примере строится эконометрическая модель урожайности, позволяющая оценить факторы урожайности и, в том числе, вклад технологического фактора в урожайность для каждого региона России.

В качестве теоретико-методологической базы исследования использованы работы по региональной диагностике О.Г. Дмитриевой³, Р.И. Шнипера⁴, В.Н. Лексина⁵, О.В. Кузнецовой и А.В. Кузнецова⁶.

-
2. Зайцев А.А. Региональная диагностика и отраслевой анализ производительности труда // Федерализм. 2013, №1(69). С. 57–74.
 3. Дмитриева О.Г. Региональная экономическая диагностика. СПб.: Издательство Санкт-Петербургского университета экономики и финансов, 1992.
 4. Шнипер Р.И. Регион: диагностика и прогнозирование / Отв. ред. В.В. Кулешов. Новосибирск, Изд-во ИЭиОПП, 1996.
 5. Лексин В.Н. Региональная диагностика: сущность, предмет и метод, специфика применения в современной России // Российский экономический журнал. 2003. № 9–10. С. 64–86.
 6. Кузнецова О.В., Кузнецов А.В. Системная диагностика экономики региона. М.: Либроком, 2010.

Факторы урожайности зерновых культур уже исследовались в трудах А.В. Рассыпнова, Г.П. Пастухова⁷, О.В. Сидоренко⁸, F. Esfandiary, G. Aghaie, A. Mehr⁹, A. Wajid, K. Hussain¹⁰. В данных работах упомянутые авторы анализируют урожайность в каком-либо одном конкретном регионе, рассматривают задачи прогнозирования и оценивают факторы урожайности. Настоящее исследование отличается анализом факторов урожайности на уровне России в целом и проведением сравнительной оценки регионов по уровню используемых технологий.

2. Методика расчетов и используемые данные

В настоящей работе при проведении расчетов используется изначально макроэкономическая методика оценки вклада технологической компоненты в совокупный выпуск: так называемая, методика «остатка Солоу»¹¹. То есть уровень технологий (или *total factor productivity*, TFP) определяется из регрессии по остаточному принципу.

Для расчетов используются данные статистики по регионам России за 2005–2009 гг. (усредненные показатели для сглаживания эффектов благоприятного/засушливого года) по следующим показателям: урожайность зерновых культур ц/га (зависимая переменная); почвенно-клима-

-
7. Рассыпнов А.В., Пастухов Г.П. Адаптивные реакции сортов яровой пшеницы алтайской селекции к почвенным и климатическим условиям территории края // Почвенно-агрономические исследования в Сибири. Барнаул: Изд-во АГАУ, 1999. Вып. 3. С. 3–8.
 8. Сидоренко О.В. Факторы формирования урожайности зерновых культур // Зерновое хозяйство России. 2011. № 2(14).
 9. Esfandiary F., Aghaie G., Mehr A.D. Wheat Yield Prediction through Agro Meteorological Indices for Ardebil District // World Academy of Science, Engineering and Technology. 2009. № 49.
 10. Wajid A., Hussain K. Simulation modeling of growth, development and grain yield of wheat under semi arid conditions of Pakistan // Agri. Sci. 2007. Vol. 44(2).
 11. Solow R. Technical Change and the Aggregate Production Function // Review of Economics and Statistics. 1957. № 39. P. 312–20.

тическая составляющая (почвенно-экологический индекс, ПЭИ)¹²; объем внесенных минеральных удобрений; капитал (количество тракторов, зерноуборочных комбайнов, основные фонды на одного занятого в сельском хозяйстве); качество человеческого капитала (разные показатели уровня образования занятых в целом по сельскому хозяйству региона); доля яровых культур в общей площади посевов (этот показатель необходим для отражения отрицательной зависимости урожайности от доли яровых и различий применяемых технологий).

Предполагается, что данные факторы объясняют существенную долю вариации урожайности по регионам России, и, таким образом, *остатки модели могут быть интерпретированы как вклад ненаблюдаемых технологических факторов, к которым могут быть отнесены* качество техники, культура возделывания почв, качество сортов семян, организация производства. Также сюда можно отнести и общие условия ведения бизнеса для сельхозтоваропроизводителей и уровень инфраструктурной обеспеченности.

Из-за значительных региональных различий по природно-климатическим условиям, и как следствие, типу выращиваемых культур и применяемым технологиям все регионы разбиты на три группы: озимые и смешанные, преимущественно яровые и чисто яровые культуры. Для каждой из этих групп строится своя модель урожайности.

3. Результаты

В настоящей работе представлены результаты расчетов по группе озимых и смешанных культур. В нее входит 21 регион, это наиболее климатически теплая группа: относи-

12. Шишов Л., Дурманов Д.Н., Карманов И.И., Ефремов В.В. Теоретические основы и пути регулирования плодородия почв. М.: Агропромиздат, 1991.

тельно теплая зима (средняя температура января -10° по Цельсию) и лето (средняя температур в мае-июле -17° по Цельсию); доля яровых менее 60%; достаточное увлажнение.

Так, для этой группы было получено следующее регрессионное уравнение:

$$(1) \text{ Урожайность} = 0,11 * \text{Минеральные удобрения} + \\ + 0,2 * \text{Почвенно-экологический индекс} - \\ 15,3 * \text{доля яровых} + 15,71$$

Все коэффициенты являются значимыми на 5%-ном уровне, коэффициент детерминации равен 0,84. Полученное уравнение имеет следующую интерпретацию. Каждые 10 кг дополнительно внесенных минеральных удобрений ведут к росту урожайности на 1,1 ц/га. Увеличение почвенно-экологического индекса на 10 пунктов ведет к росту урожайности на 2 ц/га. Рост доли яровых культур на 10 процентных пунктов ведет к снижению урожайности на 1,53 ц/га.

Подавляющий вклад в урожайность — 70%, как мы увидим далее, вносит природный фактор (ПЭИ и доля яровых) и удобрения — 30%. Немного странным кажется незначимость показателей капитала и труда в данной модели, однако это может быть объяснено их высокой корреляцией со значимыми минеральными удобрениями (при включении в модель капитала и труда они не являются значимыми, значимость минеральных удобрений сохраняется), т.е. минеральные удобрения косвенно отражают влияние капитала и труда.

Построенное уравнение регрессии позволяет вычислить ряд остатков, которые, как и в работе Р. Солоу¹³, интерпретируются как вклад технологической компоненты в удельный выпуск отрасли (TFP). Вклад технологий рассчитывается по стандартной формуле как отношение разницы фактической и прогнозной урожайности к фактическому выпуску:

13. Solow R. Op. cit.

(2) Вклад технологий в урожайность (TFP), % =

$$= \frac{\text{Фактическая урожайность} - \text{прогнозная урожайность (из модели)}}{\text{фактическая урожайность}} \times 1$$

Поскольку данный показатель рассчитывается в % к урожайности, то логичным будет перед построением рейтинга на его основе разбить все регионы группы на две подгруппы (рис. 1), с большей (более 25 ц/га) и меньшей урожайностью (менее 25 ц/га). Это необходимо для того, чтобы избежать сравнения двух регионов, в одном из которых урожайность высока, но вклад технологий невелик, а во втором регионе урожайность низка (например, бедное сельское хозяйство без внесения удобрений), но вклад технологий высок.

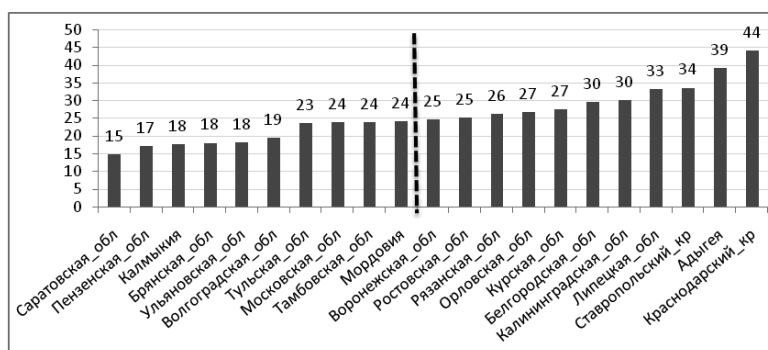


Рис. 1. Урожайность в анализируемой группе регионов, ц/га
Источник: Росстат.

Рассчитаем вклады факторов и вклад технологий в урожайность (на основе формулы 2) и построим рейтинг по уровню технологий для подгруппы более урожайных регионов (рис. 2). Так, лидерами по уровню технологий получились Липецкая, Орловская, Рязанская области, Ставропольский край, Белгородская область и Краснодарский край. В этих регионах фактические уровни урожайности не могут быть объяснены лишь природно-климатическим фактором и внесением удобрений.

ний (модель прогнозирует урожайность ниже фактической). Очевидно, в этих регионах есть какие-то особенности, позволяющие получать большую отдачу от вложенных факторов (выше обсуждалось, что может относиться к таким особенностям).

Тройка лидеров — Липецкая, Орловская и Рязанская области, что примечательно, не обладает наибольшей урожайностью. Конечно, интуитивно более высокие уровни технологий должны ассоциироваться с более высокой урожайностью, однако это верно лишь при прочих равных условиях. В нашем случае данное условие как раз нарушается — климат значительно различается между регионами. Поэтому и получается, что регион с более высокой урожайностью не всегда имеет и более высокий уровень технологий.

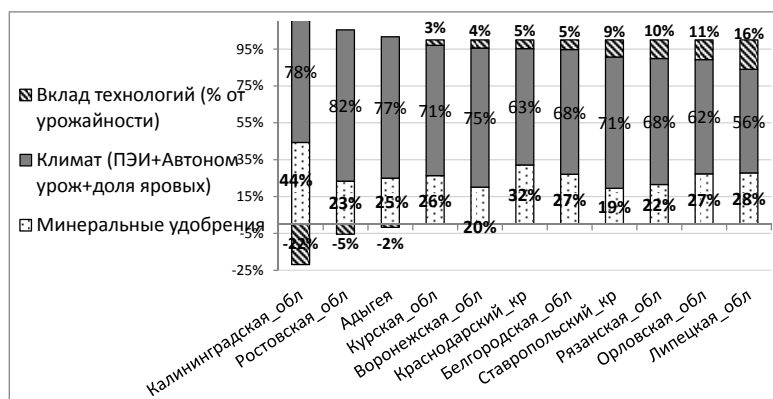


Рис. 2. Вклады факторов (в % от урожайности), сортировка по вкладу технологий (ТФР), подгруппа большей урожайности

Источник: расчеты автора.

Вклад технологий в урожайность варьируется от 25 до 16%. Отрицательный вклад технологий означает, что модель прогнозирует большую урожайность при данных факторах, чем наблюдается фактически, т.е. в регионе есть некоторые сдерживающие факторы, мешающие реализации производственного потенциала. Так, к примеру, получилось в Калининградской области: природно-климатические условия

одни из самых благоприятных в выборке (высокий уровень увлажнения, теплое лето, достаточно плодородные почвы), уровни внесения минеральных удобрений также одни из наибольших в России. При данных факторах модель прогнозирует урожайность для Калининградской области на уровне 38 ц/га, однако фактически она составляет 30 ц/га.

Регионы с вкладом технологий на уровне нуля (такие, как Адыгея, Курская и Воронежская области) полностью реализуют потенциал вложенных в производство факторов.

Рассмотрим положение регионов в пространстве вклад технологий – урожайность (рис. 3). Как видно, в целом по выборке все же наблюдается зависимость между уровнем урожайности и вкладом технологий.

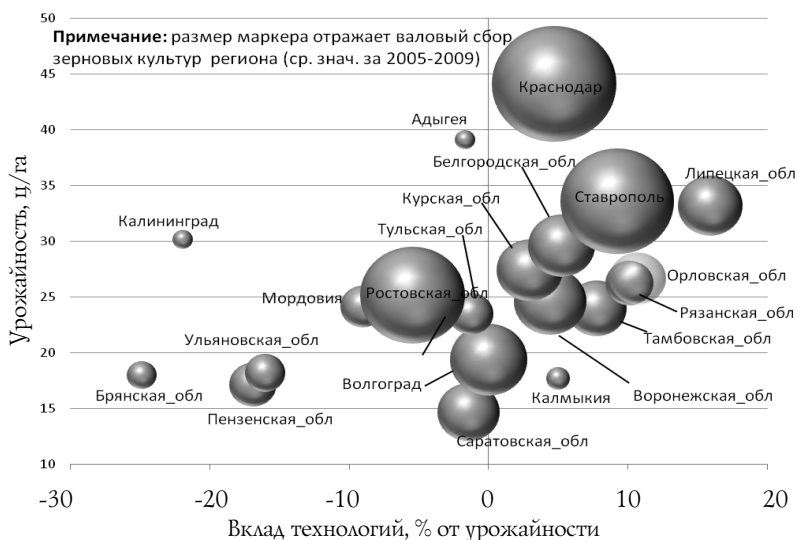


Рис. 3. Вклад технологий (TFP) и урожайность в регионах
Источник: расчеты автора.

Полученные рейтинги вклада технологий в урожайность позволяют для каждого региона выявить факторы, определяющие его урожайность, а также могут служить ориентиром при рассмотрении возможностей ее повышения: аутсайдерам и «средним» регионам стоит обращать внимание на технологии,

используемые в более развитых регионах. Эти регионы имеют больший вклад технологий, т.е. находятся правее на рис. 3 и в той же или более высокой по урожайности группе. Эти регионы являются первыми претендентами на изучение их опыта организации производства и возможности адаптации применяющихся там технологий в регионе-реципиенте. Как видно, потенциал увеличения урожайности значителен — до 30% (разница во вкладах технологий между Липецкой и Брянской областями).

4. Заключение

Технологический прогресс является одним из важнейших факторов экономического роста. Развитые страны, имеющие наиболее высокие показатели эффективности производства, инвестируют значительные объемы средств в создание новых (инновационных) технологий. У стран с более низкой эффективностью производства, к которым относится и Россия (на 2012 г. производительность труда в России вдвое ниже, чем в США¹⁴. В отдельных отраслях отставание России доходит до 3 раз), есть возможность существенного увеличения эффективности экономики за счет заимствования уже *существующих зарубежных технологий*. Данный путь в сравнении с инновационным развитием более выгоден с точки зрения потенциальной отдачи, затрат и рисков. Мировой опыт свидетельствует о том, что страны, успешно решившие задачу догоняющего развития в XX в. (Япония, Ю. Корея, послевоенная Франция), на первоначальном этапе полагались именно на стратегию заимствования технологий.

Очевидно, что такая же логика может быть распространена и на региональный уровень. В России региональные

14. На основе данных Всемирного Банка. В случае использования данных МВФ или conferenceboard отставание еще выше — 3 раза. Такие различия в оценках связаны с различиями в оценках ППС. Оценки ВВ более точны, поскольку используют данные последнего глобального раунда сопоставлений 2011 г. (ICP 2011).

различия в производительности труда чрезвычайно велики (доходят до 10 раз)¹⁵, поэтому менее развитые регионы могут существенно увеличить эффективность своего производства за счет заимствования технологий более развитых регионов. В настоящей работе и исследовался вопрос определения перспективных источников для заимствования технологий. В качестве примера была выбрана отрасль выращивания зерновых культур на уровне регионов России.

Для решения данной задачи использовалась методика «остатков Солоу», которая позволяет оценить вклад технологий в объем производства. Соответственно, на примере отрасли выращивания зерновых культур определялся вклад технологий в уровень урожайности каждого региона. Поскольку регионы России существенно различаются по природно-климатическим характеристикам, то перед этапом моделирования регионы были разбиты на несколько групп. В настоящей работе были представлены результаты моделирования по группе регионов, специализирующихся на озимых культурах. Далее была построена регрессионная модель урожайности на основе данных региональной статистики. Наиболее существенными факторами, определяющими урожайность, оказались почвенно-климатический фактор (*в среднем* определяет 70% урожайности) и минеральные удобрения (*в среднем* определяет 30% урожайности). Тем не менее *в отдельных регионах* данные факторы имеют меньший вес и замещаются технологическим фактором, вклад которого доходит до 16%. В работе были построены рейтинги, на основе которых для каждого отдельного региона можно определить потенциальных доноров технологий в отрасли выращивания зерновых.

Ограничением точности предложенного подхода является отсутствие достаточно детализированных данных на отраслевом уровне. Строго говоря, рассматриваемая в настоящей работе отрасль является еще все же достаточно агре-

15. Отношение максимального к минимальному ВРП на занятого. Данные на 2011 г. Росстат.

гированной, соответственно и результаты имеют такой же характер. Тем не менее приведенная методика, как представляется, дает наилучшие из возможных оценок уровней технологий (TFP) и существенно сужает множество поиска источников для заимствования технологий. Дальнейшие этапы диагностики предполагают анализ на уровне конкретных технологий с привлечением экспертов и отраслевых бизнес-ассоциаций.

Агеева С.Е.*

Подходы
к управлению
кластерами в Европе
и в России

В условиях современной гиперконкурентной среды (когда участники рынка вынуждены конкурировать по более чем одному показателю деятельности или товару) компании стремятся к совместному взаимовыгодному развитию на основе позитивного соперничества и общности целей. Всё больше внимания уделяется вопросам развития производств и компаний в рамках крупных объединений, которые создаются по территориальному, функциональному или производственному признаку. Формы подобных объединений могут быть разнообразными: от технопарков и кластеров до особых экономических зон и региональных сетевых структур.

Как отмечает основоположник кластерной теории М. Портер «Поставщики и конечные потребители, чьи предприятия расположены поблизости друг от друга, могут пользоваться теми преимуществами, которые дают короткие линии связи, быстрое и постоянное движение информации и непрерывный обмен идеями и изобретениями. Фирмы обладают возможностями влиять на техническую политику своих поставщиков и могут предоставлять последним возможность

* Агеева С.Е. – аспирантка, Институт экономики РАН.

испытать результаты их исследований и разработок, что ускоряет инновационный процесс»¹.

В российской литературе подобная идея упоминается, например, в таких нормативных документах, как «Методические рекомендации по реализации кластерной политики в северных субъектах Российской Федерации». В этом документе говорится о том, что «одним из наиболее эффективных и перспективных направлений развития экономики является производственная кооперация. В мировой хозяйственной практике производственная кооперация реализуется в основном через создание и функционирование кластеров — объединений производственных компаний, научно-исследовательских и образовательных учреждений, поставщиков оборудования и услуг, работающих совместно над решением общей задачи с целью получения конкурентных преимуществ, создания наукоемкой и высокотехнологичной продукции»². Исследователи отмечают, что «кластер есть совокупность практически не обладающих рыночной властью юридически самостоятельных предприятий, ведущих согласованный и скоординированный бизнес»³. На основе горизонтальных и вертикальных связей внутри кластера выстраиваются новые формы управления и взаимодействия в условиях расширения количества участников и отсутствия жесткой регламентации деятельности и разделения полномочий между ними.

В функциональных кластерах образуются группы компаний, которые специализируются или обеспечивают развитие одной определенной отрасли промышленности (например, автомобильный или фармацевтический кластер). Внутри подобной структуры успешно сосуществуют как центральное производство, так и вспомогательные направления.

-
1. Портер М.Э. Международная конкуренция. М.: Международные отношения, 1993. С. 312.
 2. Методические рекомендации по реализации кластерной политики в северных субъектах Российской Федерации // www.severcom.ru—29.11.2013.
 3. Третьяк В.П., Владимиров Ю.А. О классификациях кластеров предприятий // Наука. Инновации. Образование. 2008. № 7. С. 72—85.

Функционирование смешанной экономики в условиях глобализации и все большего влияния транснациональных корпораций требует учета реальных возможностей партнеров⁴. Однако, если процедура взаимодействия между участниками кластера не закреплена на организационном уровне, а основывается на договоренностях и неформальных правилах, то зачастую принцип конкуренции преобладает над осознанием общих интересов, и возможный синергетический эффект от сотрудничества не достигается.

Так, например, предприятие-ядро кластера часто не получает необходимой информации или обратной связи от вспомогательных и обслуживающих производств, что создает проблемы и пробелы в развитии.

Выделяют несколько причин, негативно влияющих на процесс создания и функционирования кластеров: отсутствие доверия между участниками, слабо развитые каналы коммуникации, неполное или неверное понимание общих экономических интересов. Так, например, входящие в кластеры образовательные учреждения и НИИ занимаются разработкой новой продукции или технологий. Исследование, проведенное Высшей школой экономики совместно с Клубом директоров по науке и инновациям (iR&Dclub) показало, что и бизнес, и образование готовы сотрудничать друг с другом — а необходимость этого назрела уже давно и только продолжает набирать актуальность. Однако процедур и механизмов взаимодействия пока нет, что не позволяет использовать все возможности такого сотрудничества⁵. Налаживание эффективной обратной связи между производством и наукой должно быть одной из основных задач для обеспечения развития кластера.

Как отмечал М. Портер, «своей важностью кластеры формируют новые программы менеджмента, необходимость

4. Зельднер А.Г. Концептуальные основы становления и функционирования государственно-частного партнерства: Науч. докл. М: Институт экономики РАН, 2010. С. 7.

5. Санатина Ю. С гайкой к генеральному // Российская газета. 2013. 27 ноября // <http://www.rg.ru/2013/11/27/reg-urfo/urfu.html>—27.11.2013.

в которых редко осознается»⁶. Эти идеи впоследствии разрабатывались многими зарубежными и отечественными исследователями. Так, например, была выдвинута мысль о том, что для успеха кластера на определенном этапе его развития должна появиться «кластерная инициатива» с целью объединения усилий и максимального вовлечения всех участников во взаимовыгодное сотрудничество. Инициировать и формировать эту инициативу должен был «кластерпренёр» (clusterpreneur)⁷, который работает внутри конкретного кластера, хорошо разбирается в специфике его работы и обладает обширной сетью контактов среди всех компаний-участников. Подобные проекты должны возникать на стадии зрелости жизненного цикла кластера, как осознанные организованные усилия всех участников для развития кластера и повышения его конкурентоспособности (так, в «Зеленой книге по кластерной инициативе» понятие «кластер» трактуется как «определенное число компаний и организаций, обслуживаемых кластерной инициативой»⁸ — перевод автора).

Не ограничиваясь отдельной инициативой в рамках общей структуры, идеи создания механизма управления кластером далее выкристаллизовались в определение позиции «кластер — менеджера».

Впервые термин «кластер - менеджер» или «менеджер кластера» употребляется в «Руководстве по управлению кластерами» европейской организации CLOE — Clusters linked over Europe⁹. CLOE — это неформальное партнерство представителей кластеров в Европе, действующее под эгидой Европейского Союза. Организация была создана в 2005 г. и сразу стала одним из пилотных проектов в рамках инициативы «Regions for Economic Change» главного управления Европейской комиссии по региональной политике. На протя-

6. Портер М.Э. Конкуренция. М.: Издательский дом Вильямс, 2006.

7. The cluster initiative Greenbook / Institute for Strategy and Competitiveness. Boston, MA, 2003.

8. Там же.

9. Cluster management guide // http://www.clusterforum.org/en/cluster_management_guide.html—21.11.2013.

жении трех лет CLOE получала частичное финансирование от Европейского союза на организацию и проведение мероприятий. В нее входят более 25 кластеров из разных стран, регионов (Германия, Швеция, Англия, Чехия, Венгрия, Словения, и др., в том числе Калининград) и отраслей промышленности. Целью данного партнерства является всеми способами способствовать развитию отношений между кластерами для совместной выработки процессов создания и управления кластерами и деловыми сетями, а также расширение деловых возможностей для компаний внутри кластера и между кластерами¹⁰.

CLOE разработала «Руководство по управлению кластерами», в котором описываются основные принципы и этапы создания кластеров и последующего управления ими: «Настоящий документ создан с целью помочь региональным игрокам, кластерам и менеджерам проектов развивать и управлять деятельностью кластеров максимально правильно и успешно»¹¹. В Руководстве последовательно описываются шаги по формированию кластера и даются рекомендации по проведению каждого шага. Отмечается, что для эффективной работы необходимо подобрать проектную команду, которая будет отвечать за взаимодействие между компаниями, продвижение кластера в СМИ и на международных конференциях, а также привлечение новых членов в кластер. Упомянутая выше проектная команда должна заниматься пятью основными направлениями: развитием международного сотрудничества; организацией обучения и переквалификации кадров компаний внутри кластера; обеспечением информационной и коммуникационной поддержки (проведение опросов клиентов, оформление сайта кластера, рассылки новостей и ведение баз данных); развитием сотрудничества (поиск партнеров и источников финансирования для осуществления совместных проектов,

10. CLOE Regional stakeholders // http://www.clusterforum.org/en/regional_stakeholders.html – 21.11.2013.

11. Cluster management guide. Op. cit.

поддержка инноваций и исследований); а также маркетингом и продвижением всего кластера.

В тексте Руководства словосочетание «cluster manager» используется как полный синоним «project manager» (менеджер проектов). Подразумевается, что этот человек является членом проектной команды кластера и организует деятельность по пяти вышеперечисленным направлениям. Таким образом, проектная команда представляется как некая управляющая компания, а менеджеры кластеров являются функциональными сотрудниками, ответственными за функционирование отдельных областей деятельности.

Функции менеджера кластера соответствуют классическому проектному подходу, разработанному Эдвардом Демингом: PDCA (Plan, Do, Check, Act – Планирование, Исполнение, Проверка, Действие)¹². По каждому из вышеупомянутых направлений менеджер кластера рассматривает функционирование кластера с точки зрения оправданности привлеченных инвестиций, соответствия поставленным задачам, эффективности функционирования, достигнутым результатам, а также влияния кластера на окружающую среду.

В российских источниках данный термин рассматривается в основном применительно к сфере информационных технологий: «менеджер кластера является специализированным процессом в рамках программ по управлению кластерами»¹³. Фактически, термин «менеджер кластера» означает некий программный продукт, обеспечивающий управление группой процессов одного логического направления. Как мы видим, никакого отношения к кластерам в нашем контексте данный термин не имеет. Тем не менее его интерпретация в Руководстве CLOE свидетельствует о том, что существующая практика требует наличия персонала, ответственного за стратегическое и оперативное управление процессом образования кластеров. В этом

12. Deming Association // <http://www.deming.ru/>–21.11.2013.

13. Документооборот в компании // http://документооборот.net/1s_predpriyatie_82/1c_82_klaster_serverov.html–21.11.2013.

ключе введение понятия «менеджер кластера» представляется обоснованным.

Аудиторская компания PricewaterhouseCoopers в отчете за 2011 г. рассматривает более широкую трактовку термина «менеджер кластера». Подчеркивается важность управления кластером как постоянного процесса, происходящего на протяжении всего жизненного цикла кластера: «Управление кластером представляет собой повторяющуюся деятельность циклического характера»¹⁴. И в этом процессе центральное место по управлению отводится именно менеджеру кластера, который занимается обеспечением взаимодействия между всем участниками кластера для консолидации целей и обеспечения эффективности его функционирования.

В западной практике подобный подход достаточно распространен, существует Клуб менеджеров кластеров (под эгидой Европейской комиссии)¹⁵, который предлагает обзор лучших практик и примеров, предоставляя место для общения и обмена опытом. Вступить в него могут действующие менеджеры кластеров, зарегистрированные на сайте по кластерному сотрудничеству Cluster Collaboration Platform (ЕССР)¹⁶. Эта площадка была создана в марте 2013 г. по инициативе Европейской комиссии для усиления взаимодействия между кластерами вне государственных и национальных границ.

В России вопросами управления кластерами в соответствии с законодательством занимается специально созданная управляющая компания (ст. 2, п. 3 365-ФЗ «О внесении изменений в Федеральный закон "Об особых экономических зонах в Российской Федерации" и отдельные законодательные акты Российской Федерации»). Сам кластер же определяется как «совокупность особых экономических зон одного типа или нескольких типов, которая определяется Правительством

14. PricewaterhouseCoopers report // Uncovering excellence in cluster management. 2011.

15. Cluster excellence club // <http://www.cluster-excellence.eu/club.html>–21.11.2013.

16. European Cluster Collaboration Platform // <http://www.clustercollaboration.eu/>–21.11.2013.

Российской Федерации»¹⁷. Таким образом, из официальной законодательной сферы выпадают уже существующие кластеры, образованные вне рамок особых экономических зон. Что, однако, не разрешает вопросов эффективного функционирования последних.

На наш взгляд, именно термин «кластер — менеджер» или «менеджер кластера» представляет собой позицию, востребованную в настоящий момент в международной и российской практике. «Кластер-менеджер» — это человек, управляющий внутрикластерным взаимодействием (вопросы внутрикластерного взаимодействия подробно рассматриваются в работах исследователя В.Н. Бондаренко)¹⁸.

Можно отметить, что во многом функции кластер-менеджера будут совпадать с его «компьютерным» тезкой: обеспечение процесса функционирования системы с помощью управления потоками данных и информации; координация деятельности компаний, образующих кластер, для достижения их целей и комплексного развития кластера. Ещё классик организационного управления Г. Минцберг отмечал, что первым и самым важным механизмом координации, посредством которого организации структурируют свою деятельность, является взаимное согласование¹⁹. Это может быть применимо как к отдельным компаниям, так и к более сложным системам. На наш взгляд, такой подход возможен и в отношении управления кластерами.

Одной из наиболее важных функций кластер-менеджера должно стать обеспечение бесперебойного информационного потока и взаимодействия между компаниями. Как отмечается в отчете РВС, «сбор и обобщение информации относится к так называемым процессным показателям деятельности кластера, отражающим эффективность его операционной

17. Федеральный закон 365-ФЗ «О внесении изменений в Федеральный закон "Об особых экономических зонах в Российской Федерации" и отдельные законодательные акты Российской Федерации» // <http://www.rg.ru/2011/12/07/ekonomzoni-dok.html>—25.11.2013.

18. Бондаренко В.Н. Внутрикластерное взаимодействие как фактор конкурентоспособности // Вопросы экономики и права. 2013. № 8. С. 65—67.

19. Минцберг Г. Структура в кулаке: создание эффективной организации. СПб.: Питер, 2012.

деятельности. Для управления кластером нужно четко знать, какую информацию необходимо собирать, каким образом это следует делать, а также кто должен отвечать за данный процесс»²⁰.

Во многом именно отсутствие выстроенной системы коммуникаций является главной проблемой компаний внутри кластера. При объединении в кластер компании получают возможность использовать новейшие разработки научных институтов и школ, а последние начинают производить прикладные исследования по конкретным вопросам. Все участники включаются в процесс совместного создания знания, что в современных условиях является наиболее прочным фундаментом для обеспечения устойчивого конкурентного преимущества как отдельного кластера, так и региона, и страны в целом. С помощью участия в данном процессе кластер-менеджера был бы достигнут положительный синергетический эффект от взаимодействия.

На наш взгляд, основными задачами кластер-менеджера должны были бы стать:

Во-первых, разработка и описание бизнес-процессов, протекающих внутри кластера. Для этого потребуется тесное сотрудничество менеджера с представителями всех компаний, входящих в кластер, с целью выявления их потребностей и возможностей. Стоит отметить, что только эта единственная функция кластер-менеджера была упомянута в Руководстве по управлению кластерами CLOE: «Менеджеры кластера должны организовывать 5–10 визитов в месяц и представлять отчет по их итогам. Эти отчеты должны представлять собой описание деятельности и потребностей компании. Подобная информация может стать важной основой проектов сотрудничества»²¹ (перевод автора).

Во-вторых, выявление слабых мест бизнес-процессов, «петель» и «бутылочных горлышек», препятствующих достижению стратегий компаний и общих целей кластера.

20. PricewaterhouseCoopers report. Op. cit.

21. Cluster management guide. Op. cit.

В-третьих, предложение и выработка решений по устранению указанных слабых мест и проблем, а также налаживание эффективной и постоянной обратной связи с участниками.

Именно менеджер кластера формализует механизмы взаимодействия и связи между компаниями, создавая понятную среду кластерного взаимодействия и превращая его в отдельный институт (в том смысле, который вкладывал в него Д. Норт в книге «Институты, институциональные изменения и функционирование экономики»: «Институты – это «правила игры» в обществе, или, выражаясь более формально, созданные человеком ограничительные рамки, которые организуют взаимоотношения»²².

Менеджер кластера, работая в слабо предсказуемой и быстроменяющейся среде, должен постоянно отслеживать и корректировать процессы внутрикластерного взаимодействия, внося существенный вклад в налаживание успешной работы всего кластера во благо его участников и ради «ускорения социально-экономического развития регионов базирования кластеров»²³.

Однако нельзя сказать, что, взаимодействуя в рамках кластера, компании полностью отказываются от соперничества и сливаются в единую производственную структуру. В данном случае обоснованным представляется подход М. Портера, изложенный в «Конкуренции»: «Жесткая внутренняя конкуренция стимулирует развитие уникальных массивов специфических факторов, особенно в том случае, если все конкуренты находятся в одном городе или регионе»²⁴ (курсив автора). И роль менеджера кластера представляется в подобном контексте ещё более значимой, так как именно он сможет нивелиро-

22. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. М.: Фонд экономической книги «НАЧАЛА», 1997.

23. Методические рекомендации по реализации кластерной политики в субъектах Российской Федерации / Министерство экономического развития Российской Федерации // <http://www.economy.gov.ru/minrec/activity/sections/innovations/development/doc1248781537747-25.11.2013>.

24. Портер М.Э. Указ. соч.

вать негативные стороны конкуренции и удержать компании в рамках общей стратегии развития кластера. Цитируя отчет PWC, «присоединение к кластеру подразумевает долгосрочные обязательства по совместным действиям»²⁵.

Принимая во внимание различия в сфере деятельности, географическом расположении и особенностях государственной политики, необходимо разрабатывать адаптивную структуру управления кластерами, которая сможет изменяться и развиваться вместе со всеми участниками на протяжении всего жизненного цикла кластера.

25. PricewaterhouseCoopers report. Op. cit.

Бондаренко В.Н.*

Внутрикластерное взаимодействие

Термин «промышленно-инновационный кластер» в европейском бизнес-сообществе признан наиболее эффективным вариантом развития компаний и отраслей, а также является инструментом сравнения конкурентоспособности экономик стран мира. Термин берет свое начало с концепции М. Портера¹, профессора Гарвардской школы бизнеса, автора теории конкурентных преимуществ², посвященной промышленной структуре развитых стран³.

В Европе существует ряд организаций, которые оказывают информационную, консультационную, а также маркетинговую и образовательную помощь территориальным кластерам: Европейский кластерный альянс (European Cluster

* Бондаренко В.Н. — аспирантка, Институт экономики РАН.

1. Вообще понятие «кластер» пришло из трудов английского экономиста А. Маршалла, который в конце XIX в. изучал индустриальные округа Великобритании, но исследователем современных взглядов на кластеры как способ повышения конкурентоспособности экономики в ее нынешнем понимании стал М. Портер.
2. Опубликованный в 1990 г. труд «Конкурентное преимущество стран» (Competitive Advantage of Nations).
3. Меньшенина И.Г., Капустина А. М. Кластерообразование в региональной экономике: Монография / Федер. агентство по образованию, Урал. гос. экон. ун-т. Екатеринбург: Изд-во Урал. гос. экон. ун-та, 2008. 154 с.

Alliance), Европейская кластерная обсерватория (European Cluster Observatory) и другие.

12 декабря 2012 г. в послании президента РФ В. Путина Федеральному Собранию прозвучали слова о том, что необходимы изменения в структуре экономики, развитие промышленных отраслей, малого и среднего бизнеса — «главное направление нашего удара», в связи с этим необходимо возрождать инженерные школы и подготовку квалифицированных кадров. Таким образом, кластеры призваны не только создавать новые рабочие места, повысить заработные платы и уровень жизни, а также повысить конкурентоспособность регионов, отраслей, страны.

28 февраля 2009 г. президент США Б. Обама, первый раз выступая перед палатами конгресса, сообщил о важности реализации инновационной стратегии в интересах процветания страны, о необходимости поддержать процесс взаимодействия крупных и малых предприятий, университетов, иных образований на региональном уровне с помощью реализации кластерных стратегий. Он также говорил об инициативе выделить на 2010 г. в рамках бюджета 100 млрд долл. на развитие и поддержание уже созданных региональных кластеров.

В нашей стране рекомендации и пожелания понимаются в буквальном, в ином смысле, воспринимаются как приказ к немедленному, необдуманному исполнению. Частой практикой становятся встречи в кабинете у главы региона с представителями (малого и среднего) бизнесов и фраза: «Теперь вы кластер!»⁴, и с этого момента можно поставить очередную галочку о выполненном указе президента, преисполниться чувством гордости за отлично проделанную работу! А что тут такого? Даже искусственно созданный кластер имеет место быть, такая классификация есть и описана (ниже в данной работе будет рассмотрена), так что никаких претензий быть не должно, а вот формальности касательно «повысится там у них конкурентоспособность или нет, это уже не наша задача,

4. Этот реальный пример из практики.

мы кластер создали!». А что делать дальше тем представителям бизнесов, которые впервые услышали загадочное слово «кластер», и понятия не имеют, как они теперь должны работать вместе, повышать конкурентоспособность друг друга, еще полчаса назад будучи противниками и конкурентами, или вообще не зная о существовании друг друга? Как наладить связи с возможным врагом? Да и вообще, как формируются связи в кластерах, по каким принципам он работает, с помощью каких механизмов функционирует, каким образом это влияет на повышение конкурентоспособности каждой из организаций, объединенных в кластер?

Исследуя наиболее успешные компании мира, профессор М. Портер обнаружил, что фирмы из одной или нескольких стран достигают результатов гораздо больших и гораздо быстрее, чем их конкуренты.

Целый ряд проблем, связанных с созданием и развитием кластеров в РФ, в первую очередь вызван историческими особенностями становления экономики и общества. Как отмечает исследователь Ворожейкина Т.М. «отечественные... производители проигрывают не только по цене, но и качеству, объемам поставок, гибкости»⁵. Причиной такого положения дел выступает в первую очередь наследственный менталитет от советского прошлого — привычка ждать директивных указаний. Предпринимательская инициатива, особенно в регионах, в бедных слоях населения до сих пор воспринимается подчас как порицаемый вид деятельности.

По мнению группы исследователей, кластерный подход к развитию территории отражает современный взгляд на экономику как на многоотраслевую совокупность различных экономических образований, участвующих в создании группы продуктов определенной отраслевой принадлежности. Причем кластерное образование — это не просто сумма его отдельных составных частей. Тесное взаимодей-

5. Ворожейкина Т.М. Влияние состояния регионального продовольственного рынка на организацию взаимоотношений его участников // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. 2008. № 8. С. 70–72.

ствие хозяйствующих субъектов на ограниченной территории порождает синергетический эффект в развитии экономики данной территории. Поэтому М. Портер пришел к выводу, что кластеры лучше, чем отраслевые структуры, согласовываются с самим характером современной экономической конкуренции, а поэтому экономически эффективны⁶.

«Устойчивое конкурентное преимущество, достигаемое за счет включения фирмы в многоуровневый экономический механизм совместного с потребителем создания ценности, дает более высокую и долгосрочную эффективность, чем у других фирм-конкурентов, не являющихся участниками такого механизма»⁷.

Отметим особо, что создание вертикально-интегрированных структур в отличие от кластера сопряжено с большими издержками, связанными с приобретением соседей по цепочке ценности. Как отмечает Т. Ворожейкина, «аналогичных преимуществ можно достигнуть не только путем создания жестко регламентированных структур типа агропромышленных холдингов, но и формированием аграрных цепей поставок»⁸. В долгосрочном плане на конкурентные позиции компаний все большее влияние оказывают внутренние факторы. «Однако методологические подходы к формированию и реализации подобных механизмов в бизнесе пока слабо исследованы»⁹.

Образовавшийся по инициативе участников кластер предприятий является самым сильным типом с точки зрения жизнеспособности. Задавая различные параметры, возможно, с помощью кластерного анализа попробовать выявить уже сформировавшуюся квазиинтегрированную структуру в виде кластера предприятий.

6. *Валохов С.Г., Гаджиметов Б.Э.* Кластерный подход — эффективный инструмент модернизации производства и привлечения инвестиций в регион // *ИнВестРегион.* 2011. № 4. С.48–53.

7. *Оситов В.С.* Многоуровневые экономические механизмы совместного создания ценности в воспроизводственном процессе // *Вопросы экономики и права.* 2012. № 12. С.89–92.

8. *Ворожейкина Т.М.* Указ. соч.

9. *Оситов В.С.* Указ. соч.

Когда организация занимает лидирующие позиции, самое главное не останавливаться, не почивать на лаврах, ведь конкуренты не дремлют и постоянно наступают. Но что предпринять для повышения конкурентоспособности организации, если, казалось бы, уже все вершины достигнуты, все способы перепробованы? Результатом проведенной исследовательской работы стал вывод о том, что существуют еще способы повысить конкурентоспособность, что возможно и дальнейшее развитие и улучшение, важно лишь заглянуть вовнутрь. Необходимо обратить внимание не на внешнюю среду кластера, на которую до этого делался акцент относительно повышения конкурентоспособности, а на внутреннюю, что происходит внутри кластера, по каким принципам и законам взаимодействуют его элементы, люди.

Для этого было проведено исследование российского промышленного кластера с целью выявления внутри кластера не только качественных и количественных факторов, влияющих на его конкурентоспособность, но также и тех факторов, которые рождаются на уровне взаимоотношений между людьми, участниками элементов (подразделений) кластера. В ходе исследования были поставлены следующие задачи:

1. определить и описать механизмы взаимодействия внутри кластера (внутрикластерное взаимодействие – взаимоотношения, способы формирования связей между элементами кластера), формальные и неформальные взаимоотношения;
2. определить степень влияния этих факторов на развитие и работу всего кластера и способы управления ими;
3. выявить проблемы, препятствующие слаженной работе всех элементов кластера, и внести предложения по их устранению;
4. определить, каким образом внутрикластерное взаимодействие влияет на конкурентоспособность кластера.

В процессе данного исследования были проведены интервью с руководителями и специалистами различных подразделений—компаний—элементов кластера.

Необходимо отметить ряд факторов, которые позволяют выявить эффект внутрикластерного взаимодействия. Так, как мы отметили ранее, внутрикластерное взаимодействие проявляется в двух разных позициях. Первая позиция, это неформальные связи, устные договоренности (как на уровне руководителей предприятий—участников кластеров, так и на уровне руководителей структурных подразделений: бухгалтерии, производства, склада, сбыта и т.д.). Неформальные связи также можно подразделить на две подгруппы: ведущие (преддоговорные стадии) к заключению формального соглашения и не предусматривающие таких соглашений. Преддоговорные связи выражаются в том, что договаривающиеся стороны (обычно на уровне лиц, принимающих решение) согласуют условия той или иной сделки или способа совместного выполнения сделки на подрядной основе. Неформальные связи, не предусматривающие подписания формальных соглашений в будущем, значительно сложнее, но именно в них кроется секрет образования кластера в российских условиях. Приведем типичный пример для иллюстрации. На заводе А в процессе выпуска продукции для завода Б неожиданно выяснилась недостаточность какого-то материала (например, листового проката оказалось недостаточно по технологическим данным). Завод Б, чтобы не срывать поставку продукции заводу А, обращается за дружеской услугой к заводу С за листом металла «взаимы». Впоследствии завод Б отдаст со следующей партии лист металла заводу С. Совершенно очевидно, что такие согласования происходят не на уровне руководителей этих заводов, а на уровне начальников цехов.

Мы привели модельную ситуацию таких неформальных соглашений. Это упрощенная ситуация. Теперь представим себе, что речь идет не о листе металла, а о способе технологического исполнения заказа конечному потребителю. Согласования могут носить более сложный характер, ведь договаривающиеся стороны согласовывают весь технологический цикл: кто, кому, как, когда и в каком виде поставляет полуфабрикаты, здесь обсуждается и размер партии, и

условия ее доставки, упаковки, контроля количественного и качественного, и множество других вопросов. Зная, что предприятия-участники кластера тесно связаны рамками технологического цикла, они вынуждены доверять друг другу, они вынуждены договариваться. Из интервью начальника коммерческого отдела исследуемого кластера: «Процесс закупки оборудования — это тесное взаимодействие одновременно нескольких отделов: отдела закупок, обеспечения и конструкторского бюро. Предпочитаем работать с теми поставщиками, с которыми уже какие-то отношения наработаны, т.к. люди уже проверенные, мы знаем, что они могут (в какие сроки поставляют оборудование, какие бывают проблемы и задержки, да и просто личный контакт уже налажен и отработан). Предпочитаем, конечно! Но бывает, что и с новыми поставщиками случается работать, но тогда с опаской относимся к подобным отношениям. Допустим, на заводе изготавливается кран¹⁰; мы покупаем комплектующие (электрооборудование, подкрановый рельс, по которому он (кран) ходит) у одних и тех же поставщиков, особенно если речь идет о сложном серьезном оборудовании штучного заказа (система управления краном), в этой ситуации речь может идти только о взаимоотношениях с проверенными поставщиками. Если идет закупка стандартного оборудования, типа подшипника, которое обычно закупается огромными партиями, то здесь в принципе нет разницы у кого закупать. Но мы все равно отдаем предпочтение уже сложившимся взаимоотношениям с тем или иным поставщиком. В основном это тоже крупные специализированные заводы, находящиеся в нашем регионе. В стране огромное количество подшипнико-

-
10. Кран мостовой электрический кругового действия для атомных электростанций (полярный). Грузоподъемность: 160–400 т. Длина (диаметр) пролета: 31–43 м. Мостовые краны предназначены для использования практически во всех отраслях хозяйства и служат как средство механизации технологических, погрузочно-разгрузочных, монтажных, складских и других работ. Мостовые краны могут эксплуатироваться как в закрытых помещениях, так и на открытых площадках (эстакадах) при температуре до –40°С. Имеем возможность спроектировать и изготовить краны мостовые грузоподъемностью до 250 т с требуемыми заказчику показателями.

вых заводов, но зачем создавать себе трудности, организовывая доставку (логистическую цепь), если рядом есть проверенные люди? Идеально описанная работающая система не столь уж и идеальна. Случаются ситуации, когда основному производству срочно требуется какая-либо комплектующая в количестве одной штуки, а завод-партнер будет ее делать 40 дней и поставляет только ящик (т.к. крупные заводы изготавливают партиями). Понятная ситуация, с заводами хорошо получается работать при заключении договоров на большие программы (например, когда металл закупается вагонами). В подобных экстренных ситуациях выручают мелкие посредники крупных заводов, у которых на складах обязательно имеется нужное оборудование, а так как они работают с мелкооптовыми покупателями, могут продать даже в единичном экземпляре.

Одним из наиболее действенных инструментов выявления возможностей повышения эффективности деятельности организации становится внутренний аудит¹¹.

Вторая позиция состоит в формировании стандартных договорных отношений в соответствии с действующим гражданским законодательством России. Как отмечает исследователь Т. Ворожейкина в другой своей работе, «предлагаемая нами как альтернатива вертикальной интеграции договорная координация предполагает совершенствование взаимоотношений на основании выстраивания цепей поставок»¹².

Совершенно неожиданные внутрикластерные связи ведут к созданию новых путей в конкуренции и открывают новые возможности. Человеческие ресурсы и идеи создают новые комбинации. «Кластер становится средством для преодоления замкнутости на внутренних проблемах, инертности, негибкости, негибкости и сговоров между соперниками,

11. *Рогуленко Т.* Внутренний аудит и его место в системе внутрихозяйственного контроля // РИСК: Ресурсы, информация, снабжение, конкуренция. 2012. № 1. С. 568–576.

12. *Ворожейкина Т.М.* Направления совершенствования взаимоотношений на продовольственном рынке // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. 2008. № 9. С. 78–80.

которые уменьшают или полностью блокируют благотворное влияние конкуренции и появление новых фирм»¹³.

Практическую значимость проведенной автором работы определяет возможность дальнейшего развития и использования полученных результатов в практике развития кластеров в РФ, а также повышения конкурентоспособности уже существующих кластеров. Внешним проявлением фактора внутрикластерного взаимодействия выступает предложенное В. Осиповым явление коонкуренции, под которым он предлагал понимать «отношения, сочетающие в себе элементы конкуренции и сотрудничества»¹⁴.

Наравне с пятью факторами конкурентоспособности выявлен и определен шестой, присущий кластерам, фактор конкурентного преимущества кластера – внутрикластерное взаимодействие – механизмы формирования взаимоотношений элементов кластеров.

Именно фактор сотрудничества как следствие необходимости договариваться является системообразующим для кластерообразования. Дальнейшее исследование способов образования кластеров и механизмов их функционирования в российской практике позволит конкретизировать фактор внутрикластерного взаимодействия и дать предложения по его применению в деятельности фирм.

Мы живем в мире людей, вся наша жизнь и работа строится на общении, коммуникациях и взаимодействии с людьми, нельзя упускать этот факт. Необходимо изучать механизмы построения производственных отношений между людьми с целью их улучшения и развития для пользы предприятия.

Конкуренция является условием существования практически любого бизнеса. Конкуренция также является движущей силой, заставляющей человека (если он, конечно,

13. Мигранян А.А. Теоретические аспекты формирования конкурентоспособных кластеров в странах с переходной экономикой // Вестник Кыргызко-Российского Славянского ун-та. 2002. № 3.

14. Осипов В. Кластеры как инструмент экономической политики государства // Вестник Института экономики РАН. 2012. № 6. С. 92.

хочет быть первым и добиваться успехов) не стоять на месте, а постоянно развиваться как профессионально, так и личностно. Поэтому изучение личностных факторов конкурентоспособности (проводимые в области психологии бизнеса) является актуальным и практически значимым. Организации региона, объединяясь в кластеры, строя эффективные внутренние связи, могут повысить свою конкурентоспособность (добиваясь эффекта синергии) и противостоять более сильным и могущественным конкурентам, даже за пределами региональных рынков.

Имамкулиева Э.Э.*

Использование
иностраннх
инвестиций в целях
экономического
развития: сходства
и различия России
и арабских
стран

Стагнация и мировая экономическая нестабильность подогрели интерес инвесторов к развивающимся странам, чьи экономики показали рост. На современном этапе несколько факторов продолжают оказывать влияние на то, что страны Юга, Восточной и Юго-Восточной Азии, а также СНГ остаются привлекательными для инвестора. И прежде всего, это — емкость рынка и экономический рост, а также наличие дешевых трудовых ресурсов, в особенности квалифицированных кадров. Кроме того, немаловажную роль играет наличие природных и энергетических ресурсов. Согласно данным Всемирного Банка за 2012 г., Россия впервые вошла в группу «стран с высокими доходами», однако легкое колебание курсов валют и цен на нефть легко может изменить это положение. К этой группе также относятся следующие арабские страны: Бахрейн, Катар, Кувейт, ОАЭ, Оман и Саудовская Аравия¹.

Что касается влияния наличия энергоресурсов, то здесь наблюдается сильное сходство между экономиками большинства арабских стран и Россией, где роль нефтегазового фактора крайне велика.

* Имамкулиева Э.Э. — м.н.с., Институт востоковедения РАН.

1. <http://data.worldbank.org/products/wdi>

Резкий прорыв, совершенный монархиями Персидского залива, был обусловлен активным притоком нефтедолларов в эти страны. Дело в том, что арабский мир поздно вступил на путь структурной модернизации. Становление информационного общества означало обновление не только его экономических структур. Речь также шла о качественной трансформации всех сфер, их приспособлении к новым веяниям времени. Помимо этого, существенным преобразованиям подверглись технологии производства, наравне с изменениями образа жизни, политической и духовной культуры нации. Данный процесс усилился после резкого скачка цен на нефть в 70-х годах XX в., когда в арабские страны хлынул поток нефтедолларов (рис. 1). Эти преобразования начали происходить значительно позже, чем в развитых европейских странах, в то время как СССР придерживался другого политического и экономического курса.

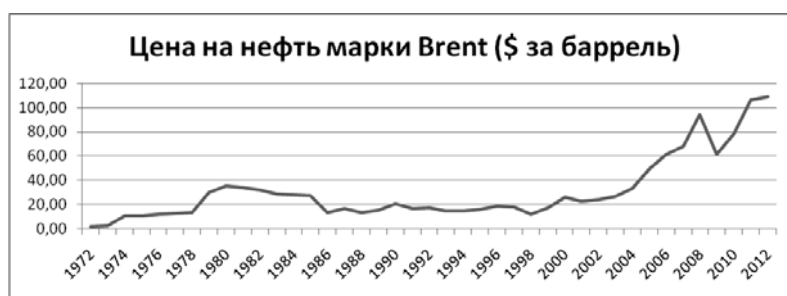


Рис. 1. Динамика цен на нефть

Источник: BP Historical data workbook // <http://www.bp.com/en/global/corporate/about-bp/statistical-review-of-world-energy-2013.html>

Помимо роста цен на «черное золото», накоплению капитала в арабских странах во второй половине XX в. способствовал установленный принцип распределения нефтяной ренты 50/50. Наличие богатейших запасов нефти в арабском регионе стало главной предпосылкой, обусловившей стремительное вовлечение арабских экономик в мировое хозяйство во второй половине XX столетия. Роль арабских стран

в освоении месторождений, добыче и реализации нефти изменялась на разных этапах. Установление высоких цен на нефть взамен монопольно низких, удерживаемых западными компаниями на протяжении послевоенного периода, вызвали приток валютных поступлений в ближневосточные экономики и позволили им осуществить ускоренную модернизацию. Хотя в коммерческих целях нефть стала добываться в этом регионе уже в начале XX в., в определяющий и постоянно действующий фактор экономического роста нефтедобывающих государств она превращается именно в этот период. Скачок цен на нефть после энергетического кризиса 70-х годов дал дополнительные финансовые ресурсы арабским странам.

Все это дало колоссальный толчок развитию экономики, жизни и быта всех стран Ближнего Востока. В то время как прибыль от продажи энергоресурсов в условиях резкого повышения цен на нефть, полученная СССР, позволила отложить системные реформы и сохранить военный баланс с Соединенными Штатами Америки. В то же время необходимо отметить, что жизненный уровень в 70-е годы повысился, чему также способствовало освоение нефтяных месторождений Западной Сибири.

В это время в арабских странах начала создаваться дуальная экономика, была создана инфраструктура, произведено обширное строительство, начаты образовательные программы по зарубежным образцам.

В ряде арабских стран были образованы Фонды, управляющие и распределяющие нефтяную ренту. Например, в Кувейте были созданы Бюджетный резервный фонд (General Reserve Fund), основанный в 1960 г. и финансируемый за счёт растущего бюджетного профицита, и Резервный фонд будущих поколений (Future Generation Fund), существующий с 1976 г. на отчисления от экспорта нефти и газа. Несмотря на то, что изначально правила работы Бюджетного фонда не были полностью определены, его деятельность предусматривала управление всеми правительственными инвестициями, включая привлечение иностранных активов и акций в кувейт-

ские домашние компании. Ресурсы этого Фонда были широко задействованы правительством во время регионального кризиса 1990–1991 гг., когда были повреждены нефтепромысловые объекты. Ресурсы Фонда пошли на финансирование восстановительных работ. Позже было принято решение о создании сберегательного фонда – Кувейтского резервного фонда для будущих поколений (RFFG), основной задачей которого должно было стать повышение социально-экономического уровня жизни будущих поколений кувейтцев. Половину уставного капитала Фонда составили денежные средства, накопленные Общим резервным фондом на период его деятельности, а также предполагалось, что 10% ежегодной нефтяной ренты будет поступать в распределение Фонда будущих поколений.

Правительство Кувейта возложило стабилизационные функции на эти два Фонда (RFFG и GRF)². Кроме того, Бюджетный фонд осуществлял управление правительственными валютными операциями, включая обслуживание государственного долга и правительственных инвестиций. Однако необходимо отметить, что Бюджетный фонд до сих пор не обладает чётким механизмом накопления сбережений в периоды роста доходов от добычи нефти, хотя финансирование осуществляется за счёт продажи активов, перечисления прибыли и доходов от государственных организаций после вычета 10%, предназначенных для финансирования Фонда будущих поколений Кувейта. Значительный рост объёмов финансовых средств, ассигнуемых на инвестиции, привёл к созданию в 1982 г. независимого юридического лица – Кувейтского инвестиционного агентства (Kuwait Investment Authority, KIA) с целью совершенствования инвестиционных операций и процессов. KIA заменило министерство финансов в вопросах управления и развития всех финансовых запасов страны³.

Помимо арабских стран, «нефтяные» резервные фонды были созданы в Азербайджане (1999 г.), Венесуэле (1998 г.),

2. http://www.kia.gov.kw/En/About_KIA/Overview_of_Funds/Pages/default.aspx

3. <http://www.kia.gov.kw/En>

Нигерии (2004 г.), Норвегии (1990 г.) и Чили (1985 г.). В России Стабилизационный фонд был основан в 2004 г. после нового скачка цен на нефть в 2000-е годы.

Причины создания нефтяных фондов сильно различаются в зависимости от политического строя и социально-экономического уровня той или иной страны. Некоторые из них призваны стимулировать улучшение экономического благосостояния страны, обеспечить преемственность поколений, поддерживать конкурентоспособность и др. Однако эксперты отмечают, что создание таких фондов прежде всего помогает повысить прозрачность использования доходов от продажи нефти и газа, а также систематизировать финансирование социальных государственных программ.

В табл. 1 представлены данные, с помощью которых оценивается доля ренты, полученная от добычи нефти и газа, в ВВП арабских стран.

Таблица 1. Рента, полученная от использования природных ресурсов в ВВП, 2010 г.

Страна	Доля ренты, полученной от всех видов природных ресурсов, в ВВП, %	Доля газовой ренты, %	Доля нефтяной ренты, %	ВВП, млрд. долл.	Рента от использования всех природных ресурсов, млрд. долл.
Алжир	25,7	17,6	7,8	162	42
Бахрейн	23,2	16,4	6,9	22	5
Египет	10,1	5,9	3,9	218	22
Ирак	69,3	69,1	0,2	331	229
Иордания	1,6	0,0	0,1	28	0
Кувейт	43,0	41,2	1,8	110	47
Ливан	0,0	0,0	0,0	39	0
Ливия	46,1	42,3	3,8	62	29
Марокко	2,6	0,0	0,0	91	2
Оман	39,2	31,6	7,6	47	18
Катар	27,9	13,4	14,5	98	27
Саудовская Аравия	53,7	50,5	3,2	435	234
Судан	19,3	18,5	0,0	62	12

Окончание табл. 1

Страна	Доля ренты, полученной от всех видов природных ресурсов, в ВВП, %	Доля газовой ренты, %	Доля нефтяной ренты, %	ВВП, млрд. долл.	Рента от использования всех природных ресурсов, млрд. долл.
Сирия	16,5	14,4	1,9	59	9,7
Тунис	6,7	4,4	1,0	44	3
ОАЭ	20,5	18,0	2,4	298	61
Йемен	21,9	19,0	3,0	31	7

Источник: Составлено и рассчитано по: World Development Indicators 2012 / World Bank. Washington D.C., 2013. 430 p.

Тем не менее накопленных денежных средств было недостаточно для модернизации экономики арабских стран. Важной составляющей конкурентоспособности стран стали высокие технологии. В случае развивающихся стран особо пристальное внимание заслуживает привлечение инвестиций в инновационные сферы. Ведь в условиях глобализации рынков именно инновации в экономике способны в короткие сроки повысить конкурентоспособность страны, а в условиях их отсутствия — отбросить страну в конец «рейтингового списка».

Необходимо отметить, что политика государства, направленная на защиту инвестиций и привлечение транснациональных корпораций, должна быть нацелена на воспроизводство основного капитала для обеспечения роста доходов, а также обеспечения равномерного финансирования всех факторов производства. Другой важной составляющей социально-экономического роста было повышение ассигнований в здравоохранение и образование, а также вложений в инфраструктуру. Арабские страны активно привлекали иностранных специалистов и закупали технику за рубежом, что оказало положительный эффект на развитие здравоохранения этих стран. Но прямое сравнение или заимствование опыта зарубежных стран неприменимо в российских условиях по причине колоссальной разницы в площади стран.

Результаты анализа показали, что, несмотря на существующие различия между Россией и арабскими странами, на их экономики безусловно оказывает сильное влияние нефтегазовый фактор, а распределение доходов от продажи нефти, например через создание государственных фондов, может быть крайне эффективно: в короткие сроки данные меры способны помочь улучшить социально-экономические показатели и повысить благосостояние население, а также оказать влияние на улучшение инвестиционного климата.

Зябрева А.А.*

Россия как импортер на международном рынке капитала

Международное движение капитала — одна из важнейших и наиболее динамично развивающихся форм международных экономических отношений. Именно в этой сфере процесс глобализации протекает наиболее быстро, так как капитал является самым мобильным из всех факторов производства. Ежегодный рост международной миграции капитала превышает рост торговли и рост мирового внутреннего валового продукта¹. Эта форма международных экономических отношений является объективной основой глобализации.

В настоящее время происходит бурный процесс развития международного рынка капитала, международного кредита, валютных и фондовых рынков. Масштабы международного движения капитала огромны. В то же время стоит отметить, что оно гораздо более волатильно, чем международное движение товаров и услуг. Так во время кризиса 2008 г. мировой экспорт капитала сократился в 14 раз, а объем экспорта товаров и услуг продолжал расти и упал на 20% только в 2012 г.²

Для мирового рынка капитала характерна также либерализация регулирования. Так по данным Конференции Организации

* Зябрева А.А. — бакалавр, Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации.

1. Хесин Е. С. Анатомия мирового кризиса // Международные процессы. 2009. Т. 7. № 20.

2. Булатов А. Россия в международном движении капитала: сравнительный анализ.// Вопросы экономики. 2011. № 8. С. 66.

объединенных наций по торговле и развитию (далее ЮНКТАД), 75% мер по регулированию импорта ПИИ, принятых странами в 2012 г., было направлено на либерализацию этого процесса³.

При написании данной статьи автор решил сконцентрироваться на движении прямых иностранных инвестиций (ПИИ), так как именно эта форма международного движения капитала вносит основной вклад в процесс интеграции мирового производства.

В современных условиях ПИИ стали важнейшим фактором экономического роста и развития экономики, они — основа интеграционных процессов в мировой экономике. ПИИ сопровождаются движением не только капитала, но и технологий, управленческого опыта, торговых знаков. Государства привлекают капитал в целях поддержания экономического роста и увеличения его темпов, структурной перестройки экономики. Вследствие процесса движения капитала национальные экономики интегрируются на более высоком уровне и прочнее, чем при международной торговле товарами и услугами.

В соответствии с российским законодательством к прямым иностранным инвестициям относится «приобретение иностранным инвестором не менее 10% доли, долей (вклада) в уставном (складочном) капитале коммерческой организации, созданной или вновь создаваемой на территории Российской Федерации в форме хозяйственного товарищества или общества в соответствии с гражданским законодательством Российской Федерации; вложение капитала в основные фонды филиала иностранного юридического лица, создаваемого на территории Российской Федерации; осуществление на территории Российской Федерации иностранным инвестором как арендодателем финансовой аренды (лизинга) оборудования ..., таможенной стоимостью не менее 1 млн рублей»⁴.

3. UNCTAD. World Investment Report. New-York, Geneva. 2013. P. 93 // http://unctad.org/en/pages/Publication_Webflyer.aspx?publicationid=588

4. Федеральный закон от 9 июля 1999 г. N 160-ФЗ «Об иностранных инвестициях в Российской Федерации» (с изменениями и дополнениями).

О роли ПИИ свидетельствует опыт развивающихся стран, в росте экономик которых иностранные инвестиции сыграли значительную роль. В 2000-е годы можно было наблюдать тенденцию роста значения развивающихся стран в мировом движении капитала: в 2012 г. приток ПИИ в развивающиеся страны впервые превысил их приток в развитые страны и составил 52% от общемирового⁵.

Остановимся на причинах экспорта капитала, чтобы понять, какие факторы делают страну-импортера привлекательной для экспортеров инвестиций. Крупные компании, в первую очередь транснациональные корпорации, ставят задачи освоения всего мирового экономического пространства. Положительным результатом становится экономия на масштабах производства. Инвестиции компаний за рубежом должны обеспечить рост конкурентоспособности их экономической деятельности. Также сильными сторонами страны, в которую экспортируется капитал, могут быть более дешевая рабочая сила, сырье, стабильная политическая обстановка, свободные экономические зоны или более низкие экологические стандарты, что снижает издержки производства.

Другая цель вывоза капитала — обойти тарифные и нетарифные барьеры, которые затрудняют выход импортных товаров на рынки других стран. Среди причин мирового движения капитала можно назвать и возможности диверсифицировать экономические и политические риски, получить доступ к более точной информации о конъюнктуре рынков. В результате легче становится обеспечить стабильное и успешное функционирование компании.

В целом в 2012 г. в мире отмечалась тенденция сокращения объемов импорта ПИИ, мировой импорт прямых иностранных инвестиций снизился на 17% по сравнению с предыдущим годом и составил 1,351 трлн долл.⁶

Для России приток иностранных инвестиций является чрезвычайно важным вопросом, так как перед страной стоит

5. UNCTAD. Op. cit. P. 2.

6. UNCTAD. Op. cit.

проблема повышения доли продукции с высокой добавленной стоимостью и развития обрабатывающей промышленности, для решения которой необходим приток инвестиций, особенно ПИИ.

Рассмотрим динамику импорта капитала в Россию. В истории привлечения ПИИ в Российскую Федерацию можно выделить следующие основные этапы.

Первый этап (1991-август 1998 гг.).

Для данного периода характерен рост ПИИ в российскую экономику. За 1991–1993 гг. их объем равнялся всего 2,9 млрд долл, а за один только 1997 г. – 5,3 млрд долл. К концу 1997 г. число предприятий с участием иностранного капитала в России составляло 25,7 тыс. В августе 1998 г. разыгрался финансовый кризис, приведший к девальвации рубля.

Второй этап (август 1998–1999 гг.).

На этом этапе объем ПИИ в Российскую Федерацию заметно сократилось. За 1998 г. всего поступило 3,5 млрд долл. ПИИ, то есть на 34% меньше уровня 1997 г.

Третий этап (1999–2007 гг.).

Для этого периода характерным был постепенный рост ПИИ. В 1999 г. – 4,26 млрд долл., в 2000 г. – 4,43 млрд долл. Затем в 2001–2002 гг. произошла стабилизация, сменившаяся динамичным ростом в 2003–2008 гг.⁷

Четвертый этап (2008–2012 гг.).

Мировой финансовый кризис привел к резкому сокращению инвестиционной активности: за 2009 г. в Российскую Федерацию поступило на 51% меньше ПИИ, чем в предыдущем году. С 2010 г. началось медленное восстановление объемов притока ПИИ, однако в 2012 г. приток ПИИ даже несколько сократился и докризисный максимум 2008 г. достигнут не был. В 2012 г. Россия находилась на девятом месте среди крупнейших импортеров ПИИ, и сальдо ПИИ составило 1 765 млн долл. (по данным ЦБ РФ)⁸.

7. Смитиенко Б.М. Международные экономические отношения. М.: Инфра-М, 2008. С. 300.

8. ЦБ РФ. Статистика. 2012 // http://www.cbr.ru/statistics/?Prtid=svs&ch=PAR_30241#CheckedItem

Необходимо подчеркнуть, что существуют трудности, связанные со сбором и анализом статистической информации об экспорте и импорте капитала в/и из России. Как подчеркивают в своей статье М. Головин и М. Лобанов, большой проблемой является низкий уровень транспарентности потоков капитала по их территориальной привязке. В результате существуют расхождения в показателях, рассчитываемых UNCTAD, Центральным банком Российской Федерации и Росстатом⁹.

Поступающие в Россию инвестиции имеют следующие негативные особенности.

Во-первых, очень невысокая доля пришлось на прямые иностранные инвестиции: только 10,5% поступивших в I квартале 2013 г. инвестиций были прямыми. Всего в I квартале 2013 г., по данным Федеральной службы государственной статистики, в Россию поступило 60 млрд долл. иностранных инвестиций. На первом месте по объему оказались прочие инвестиции, осуществляемые на возвратной основе. На их долю пришлось 89,3% и их объем составил 54 млрд долл. Основную долю в прочих инвестициях имеют кредиты, в основном долгосрочные (на срок свыше 180 дней). Стоит отметить, что такая значительная доля прочих инвестиций отличает Россию от прочих развивающихся стран. Объем портфельных инвестиций равнялся 119 млн долл., то есть 0,2% от общего объема¹⁰.

Кроме того, приток инвестиций во многом связан с оффшорами. По данным Международного валютного фонда, из поступивших в 2011 г. в Россию 455 млрд долл. ПИИ на Кипр пришлось 28%, на Британские Виргинские острова – 12, на Бермудские острова – 7 и на Багамские острова – 6%¹¹. Эти данные позволяют сделать вывод, что существенная часть инвестированного в российскую экономику капитала – это реинвестирование прибылей российскими компаниями.

9. Головин М.Ю., Лобанов М.М. Инвестиционное взаимодействие России со странами «поояса соседства» // Российский внешнеэкономический вестник. 2012. № 1. С. 17.

10. Федеральная служба государственной статистики. Об иностранных инвестициях в I квартале 2013 г. // http://www.gks.ru/bgd/free/b04_03/IssWWW.exe/Stg/d01/106inv24.htm

11. International Monetary Fond Coordinated Direct Investment Survey. 2013 // <http://edis.imf.org>

Также наблюдается неравномерность распределения поступающих инвестиций по регионам. Согласно данным Федеральной службы государственной статистики, всего в 2010 г. инвестиции поступили в 77 субъектов Российской Федерации, но 87% общего объема поступления приходилось на 13 регионов, в том числе 57,7% на Москву. Среди субъектов Российской Федерации наибольшая доля накопленных иностранных инвестиций на конец 2010 г. приходилась на Москву (42,6%), Сахалинскую область (11,1%), Липецкую область (7,2%), Московскую область (6,6%), Санкт-Петербург (5,3%). Наименьшая доля была инвестирована в Карачаево-Черкесскую Республику (0,0%), Республику Калмыкия (0,002%), Республику Алтай (0,002%), Кабардино-Балкарскую Республику (0,003%), Магаданскую область (0,004%), Республику Бурятия (0,005%), Еврейскую автономную область (0,01%), Чукотский автономный округ (0,02%)¹². Подобная концентрация капитала в ограниченном числе регионов, которые уже являются наиболее экономически развитыми, сдерживает процесс выравнивания уровней социально-экономического развития регионов России. Это существенный недостаток региональной структуры иностранных инвестиций в Россию. В результате стоит острая проблема создания привлекательного инвестиционного климата во всех регионах страны. Примером может служить кампания по привлечению инвесторов в кавказский регион и развитие туризма на этой территории.

Проанализируем, в какие отрасли хозяйства в первую очередь инвестировался капитал. По данным Федеральной службы государственной статистики, на конец марта 2013 г. накопленные инвестиции в российскую экономику выглядели следующим образом. На лидирующей позиции находилось обрабатывающее производство, в него было инвестировано 40% капитала. 17,1% составили инвестиции в добычу полезных ископаемых, 16,6% инвестиций относились на долю

12. Федеральная служба государственной статистики. Иностранные инвестиции в 2010 г. // Статбюллетень. 2011. № 4 (175).

оптовой и розничной торговли; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования. Значительные доли имели также вложения в транспорт и связь и операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг — по 8,4% в обоих случаях. Меньше всего средств было вложено в образование, рыболовство, здравоохранение и предоставление социальных услуг¹³.

Притоку иностранного капитала в Россию способствовали следующие факторы: значительный объем внутреннего рынка, перспектива экономического роста, достаточно низкая стоимость сырья, энергии и рабочей силы, запасы природных ресурсов, кадровый потенциал, сохранившийся производственный и научно-технический потенциал, отсутствие серьезной конкуренции со стороны российского бизнеса.

С другой стороны, сдерживают приток иностранных инвестиций неразвитость транспортной инфраструктуры и инфраструктуры связи, значительный физический и моральный износ оборудования, высокий уровень коррупции, административные барьеры, низкий уровень законодательства и проблемы с правоприменением, избыточное налогообложение, проблема убыточности предприятий в России, слишком короткий горизонт планирования ввиду нестабильности макроэкономической ситуации и правовой базы¹⁴.

С точки зрения сближения инвестиционного законодательства с мировым можно выделить важные положительные сдвиги. Россия подписала со многими странами соглашения о поощрении и взаимной защите капиталовложений. Важными шагами в направлении гармонизации законодательства и роста прозрачности инвестиций стали присоединение России к Группе разработки финансовых мер борьбы с отмыванием денег (ФАТФ) в 2003 г. и присоединение России к Соглашению по инвестиционным мерам, связанное с тор-

13. Федеральная служба государственной статистики. Об иностранных инвестициях ... // http://www.gks.ru/bgd/free/b04_03/IssWWW.exe/Stg/d01/106inv24.htm

14. Иванов И. Д. Россия в международном движении капитала. // Мировая экономика и международные отношения. 2009. № 1. С. 3–16.

говлей в результате вступления во Всемирную торговую организацию в 2011 г. (ратифицировано в июле 2012 г.).

По мнению автора, России необходимо предпринять меры по формированию благоприятного инвестиционного климата и стимулированию притока иностранных инвестиций. В то же время необходимо осуществлять контроль за незаконным выводом капиталов в оффшорные зоны. Для этого необходимо усовершенствовать правовую базу и правоприменение, в первую очередь гарантировать права собственности, создать реально независимую судебную систему. Также необходимо ввести налоговые стимулы для ведения предпринимательской деятельности и осуществить переход к составлению отчетности в соответствии с Международными стандартами финансовой отчетности. Последнее позволит облегчить понимание иностранными инвесторами ситуации на российских предприятиях.

Сонин А.А.*

Конкуренто-
способность
российских
компаний на
международных
рынках
природного
газа

Введение

С развитием новых технологий по добыче и транспортировке природного газа происходит интенсификация конкуренции за данный ресурс на мировых рынках. Россия занимает первое место в мире по запасам традиционного природного газа, что является значительным конкурентным преимуществом. Однако при текущих рыночных условиях европейские потребители стремятся снизить потребление российского газа, что может негативно повлиять на экономику газодобывающих предприятий и отрасли в целом. В связи с этим особое значение имеет анализ существующих угроз для российских газовых компаний на экспортных направлениях поставок, возможностей по диверсификации направлений экспорта природного газа из России, а также условий для повышения конкурентоспособности российского газа на международных рынках.

* Сонин А.А. — аспирант, Институт экономики РАН.

Актуальные тенденции мирового рынка природного газа

За последние несколько лет в международной торговле природным газом произошли существенные изменения. Среди наиболее актуальных тенденций развития международных рынков природного газа можно отметить следующие:

- технологический прорыв в добыче сланцевого газа в США;
- развитие рынка сжиженного природного газа (СПГ);
- открытие перспективных месторождений на шельфе Восточного Средиземноморья и Восточной Африки;
- развитие спотовой торговли природным газом.

Развитие технологий в области направленного бурения и гидроразрыва пласта позволило начать в США промышленную добычу газа из сланцевых пород. В настоящий момент около 30% от всего объема добычи газа в США составляет сланцевый газ, и эта доля продолжает увеличиваться¹. Подобному успеху способствовал ряд факторов, среди которых наличие развитой инфраструктуры, собственность землевладельцев на недра, наличие большого количества буровых установок, высококвалифицированный персонал, поддержка государства.

С ростом добычи сланцевого газа в США меняется расстановка сил на газовом рынке. Во-первых, произошло снижение цен на газ в США. Цены котировки Henry Hub опустились с 313 долл./тыс. м³ в 2008 г. до 97 долл./тыс. м³ в 2012 г.² Во-вторых, те страны, которые раньше были ориентированы на поставки газа в США, вынуждены искать новых покупателей. Постепенно США из нетто-импортера превращается в нетто-экспортера газа.

1. Администрация энергетической информации США // www.eia.gov/forecasts/aeo/er/early_production.cfm

2. Администрация энергетической информации США // www.eia.gov/dnav/ng/hist/mngwhhdA.htm

У США существует достаточно развитая инфраструктура по импорту СПГ. Эти терминалы строились в те времена, когда предполагалось, что США будут импортировать СПГ в больших объемах. Существующую инфраструктуру можно довольно быстро переориентировать на экспорт. Первым из таких проектов является проект Sabine Pass — регазификационный терминал, расположенный в Мексиканском заливе. Сейчас ведется строительство первой линии сжижения газа на этом терминале. Несмотря на продолжающиеся дискуссии о целесообразности экспорта природного газа из США, в настоящий момент выданы разрешения на реализацию четырех экспортных проектов. Ожидается, что сланцевый газ позволит США к 2020 г. стать нетто-экспортером природного газа (рис. 1). Начало экспорта СПГ запланировано на конец 2015 г.

С каждым годом на рынке СПГ увеличивается количество игроков, рынок становится все более насыщенным и конкурентным. Страны-экспортеры СПГ вводят новые или расширяют старые мощности по сжижению газа.

В настоящее время Катар поставляет на экспорт треть от общемирового рынка сжиженного газа. В середине 2000-х годов в Катаре был реализован ряд масштабных проектов СПГ суммарной мощностью 61 млн т³. В 2010–2012 гг. Катар существенно нарастил объемы поставок в Европу, что было обусловлено снижением спроса со стороны США. При этом газ поставлялся по демпинговым ценам. На сегодняшний день катарские производители в большей степени заинтересованы поставлять газ на премиальные азиатские рынки, в результате чего объем поставок катарского газа в Европу сокращается.

Одним из наиболее перспективных игроков на рынке СПГ является Австралия. Ожидается, что в ближайшие несколько лет Австралия станет одним из лидеров на мировом рынке СПГ. В условиях быстрорастущих азиатских экономик идеально расположенная Австралия планирует

стать экспортным узлом СПГ, удовлетворяя потребности в газе для всего региона. В настоящее время в стране строятся новые производственные мощности по сжижению газа. Наиболее крупными из проектов являются Горгон (Gorgon) мощностью 15 млн т/г, Гладстоун (Gladstone) – 7,8, Кертис (Curtis) – 8,5 млн т/г., которые планируется ввести к 2015 г.⁴ К 2020 г. Австралия планирует утроить объемы производства сжиженного газа (рис. 2).

В техническом плане отрасль СПГ постоянно развивается – появляются новые технологии, позволяющие повысить экономическую эффективность проектов СПГ. Во-первых, за последние несколько лет получили распространение супертанкеры вместимостью более 180 тыс. м³. Их использование позволяет существенно сократить расходы по транспортировке СПГ. Во-вторых, развивается технология по строительству мини-заводов по производству СПГ. Это позволяет работать с небольшими объемами. В-третьих, значимым событием на рынке СПГ стало строительство плавучих терминалов по сжижению. Плавучие терминалы СПГ (ПСПГ) незаменимы при разработке малых удаленных или труднодоступных шельфовых месторождений, где стационарные платформы нерентабельны. ПСПГ могут быть использованы многократно, что позволяет распределить их стоимость между проектами. В настоящий момент реализуется два проекта по строительству ПСПГ и около 30 находятся на стадии рассмотрения⁵.

К новым игрокам на рынке СПГ можно отнести государства Восточного Средиземноморья (Израиль, Ливан, Кипр) и Восточной Африки (Танзанию, Мозамбик). Именно в этих странах в последние несколько лет были найдены крупнейшие шельфовые запасы природного газа. Ввод терминалов по сжижению в данных регионах запланирован на 2015–2020 гг.⁶

4. World LNG Report – 2013 edition / International Gas Union

5. Выгон Г., Белова М. Развитие мирового рынка СПГ: вызовы и возможности для России / Энергетический центр СКОЛКОВО // energy.skolkovo.ru/upload/medialibrary/07c/SEneC_Global_LNG.pdf

6. PFC Energy Global LNG Service

Доминирующим принципом ценообразования в Европе и на азиатских рынках является долгосрочный индексируемый контракт, который предполагает, что цена на газ определяется, исходя из цен на нефть или стоимости корзины нефтепродуктов. Как правило, контракты включают условие Take-or-Pay, означающее необходимость покупателю оплачивать согласованный объем газа вне зависимости от фактического потребления. Однако все большую роль начинают играть альтернативные способы ценообразования. Например, в США цены на газ определяются на спотовом рынке, где встречаются ценовые заявки поставщиков и покупателей. Спотовая торговля газа активно развивается и в Европе. Объем торгов на европейских спотовых площадках неуклонно растет.

Из-за высоких издержек по строительству СПГ терминалов контракты на поставку газа заключаются, как правило, еще на этапе строительства заводов по сжижению. В основном, это индексируемые контракты. Но ситуация постепенно меняется. Хотя долгосрочные контракты по-прежнему доминируют, доля спот-поставок СПГ достигла 25% от мировых объемов торговли СПГ⁷.

Основным игроком на рынке спот-поставок сжиженного газа является Катар. Такая активность этой страны объясняется тем, что некоторое время назад катарские мощности по производству СПГ были ориентированы на рынок США, но оказались невостребованными из-за американской «сланцевой революции». В результате Эмирату пришлось переориентировать свои мощности на европейский рынок, поставляя СПГ по демпинговым ценам. Однако в последнее время Катар демонстрирует все большую нацеленность на заключение индексируемых контрактов. Также крупными игроками по объемам спот-поставок стали Нигерия, Тринидад и Тобаго, Индонезия и Египет.

7. World LNG Report – 2013 edition / International Gas Union

Проблемы конкурентоспособности российского газового экспорта

Россия является мировым лидером по доказанным запасам природного газа. Ресурсная база России достаточна как для обеспечения внутреннего спроса, так и выполнения экспортных обязательств. Потенциал по наращиванию добычи природного газа во многом зависит от способности российских компаний обеспечить выход на новые рынки сбыта. С учетом сложившихся тенденций позиции Газпрома на европейском рынке вызывают опасения. Рост потребления газа в Европе приостановился в связи с кризисом, в то время как российские конкуренты стремятся нарастить объемы поставок.

В настоящее время цена на газ в Европе по долгосрочным индекслируемым контрактам превышает себестоимость поставки газа в Европу многими производителями, в том числе США⁸ (рис. 3). Это дает основание полагать, что конкуренция на европейском рынке будет усиливаться. Для сохранения своей доли на европейском рынке Газпром будет вынужден идти на ценовые уступки.

Кроме того, российским интересам угрожает политика ЕС, направленная на диверсификацию источников поставок газа в Европу. Так, меры третьего энергопакета вводят ограничения по владению распределительными сетями для компаний, занятых в добыче и транспортировке газа. В то же время активную поддержку со стороны ЕС получают проекты по поставкам каспийского газа в Европу. Европейские государства также развивают собственную газотранспортную инфраструктуру, инвестируя в строительство импортных терминалов СПГ и развитие сетей трубопроводов.

8. Митрова Т., Стерн Дж., Белова М. Европейский газовый рынок: мечты не всегда сбываются / Энергетический центр СКОЛКОВО // energy.skolkovo.ru/upload/medialibrary/8d8/SEneC_European_Gas_Market_Dreams_Are_Not_Always_Coming_True.pdf

Учитывая сложившуюся ситуацию на европейских рынках, перспективным становится выход российских компаний на рынки Азиатско-Тихоокеанского региона, где одним из наиболее быстрорастущих является рынок Китая.

Китай — мировой лидер по объему выбросов CO_2 , поскольку основу генерации в стране составляют ТЭЦ на угольном топливе. В 2012 г. выбросы CO_2 в Китае превысили 9 млрд т/г.⁹ Доля газа в первичном потреблении составляет около 4%. Правительство Китая имеет амбициозные планы по наращиванию потребления газа. Цель 12-го пятилетнего плана Китая — увеличение доли газа в первичном потреблении энергоносителей до 7,5%¹⁰. Это означает, что суммарное потребление газа уже к 2015 г. может достигнуть 200–250 млрд м³.

Для обеспечения растущей потребности в газе Китай планирует активно разрабатывать собственные нетрадиционные запасы природного газа и диверсифицировать источники поставки газа. Уже пробурено около 80 экспериментальных сланцевых скважин. Компания Shell в партнерстве с китайскими компаниями планирует добывать сланцевый газ в провинции Сычуань. Однако значительными ограничениями добычи нетрадиционного газа являются нехватка технологий, ограниченность водных ресурсов, высокая плотность населения и недостаточно развитая газотранспортная инфраструктура.

Зависимость Китая от импортного газа, скорее всего, будет расти. Сейчас основные поставщики трубопроводного газа в Китай — среднеазиатские страны, прежде всего Туркменистан. На Восточном побережье Китая находятся терминалы по регазификации, готовые принимать танкеры с СПГ.

Китайский рынок привлекателен и для российских компаний. На стадии рассмотрения находится ряд проектов, направленных на поставку газа в Восточном направлении. Имеются как проекты по поставкам трубопроводного газа, так и СПГ. Данные проекты приведены в табл. 1.

9. Международное энергетическое агентство // www.iea.org/statistics/topics/CO2emissions/

10. Международное энергетическое агентство. Are we entering a golden age of gas? // <http://www.iea.org/>

Таблица 1. Основные проекты по поставкам газа
в восточном направлении

Название проекта	Компания	Тип	Мощность	Статус
Алтай	Газпром	Сетевой газ	30 млрд м ³	Окончательного решения по строительству не принято. Нет договоренности по цене
Сила Сибири	Газпром	Сетевой газ	61 млрд м ³	Начало строительства запланировано на 2014 г. Нет договоренности по цене
Сахалин-2	СП (Газпром)	СПГ	10 млн т	Введен в эксплуатацию в 2009 г.
Ямал СПГ	Новатэк	СПГ	16,5 млн т	Проект на финальной стадии инвестиционного решения. Ввод первой очереди запланирован на 2017 г.
Владивосток СПГ	Газпром	СПГ	15 млн т	Проект в инвестиционной стадии реализации. Первая линия (5 млн т) запланирована на 2018 г.
Сахалин СПГ	Роснефть	СПГ	5 млн т + возможность расширения	Проект в стадии проработки. Первая линия (5 млн т) запланирована на 2018 г. Компания законтрактовала весь объем газа

Источник: материалы компаний, открытые источники

Газпром уже почти десять лет пытается согласовать с китайской стороной условия поставки газа. Основным камнем преткновения в переговорах является цена газа. На данный момент наиболее вероятное направление поставок трубопроводного газа в Китай — проект «Сила Сибири» мощностью 38 млрд м³/г. Трубопровод будет поставлять газ Чаяндинского и Ковыктинского месторождений по направлению Хабаровска и Владивостока, а также восточных границ с Китаем. Поскольку договоренности по уровню цены до сих пор не достигнуты, Газпром перенес старт строительства газопровода «Сила Сибири» на I квартал 2014 г.¹¹ Монополия не рискует начинать дорогостоящее строительство без наличия контракта.

В октябре 2013 г. Правительство РФ одобрило закон о либерализации экспорта СПГ, что способствует усилению конкуренции между российскими газовыми компаниями. Если

11. «Сила Сибири» придет позже // Ведомости. 2013. 4 сент.

раньше Газпром обладал монополией на экспорт СПГ, то сейчас право экспорта получили как государственные компании, так и независимые производители, чьи лицензии предусматривают строительство заводов СПГ. Таким образом, теперь помимо Газпрома на рынок СПГ могут выйти такие компании, как Роснефть и Новатэк.

Сейчас в России действует один завод СПГ в рамках проекта Сахалин-2 мощностью 10 млн т/г. К 2018 г. Газпром планирует ввести в эксплуатацию первую очередь завода СПГ в г. Владивостоке. На это же время запланирован пуск проекта СПГ компании Роснефть на острове Сахалин. Роснефть уже заключила контракты на поставку 5 млн т газа с будущего завода с двумя японскими производителями и трейдером Vitol¹². В начале 2014 г. Роснефть и Exxon Mobil начнут совместно проектировать завод СПГ.

Поставки газа с проекта компании Новатэк «Ямал-СПГ» могут начаться уже в 2017 г. Проект предусматривает строительство завода по производству сжиженного природного газа мощностью 16,5 млн т/г. на ресурсной базе Южно-Тамбейского месторождения. Уже заключены контракты с китайской CNPC на поставку газа¹³.

Конкуренты Газпрома активно сотрудничают с китайскими компаниями. Роснефть и китайская CNPC договорились о совместной разведке и разработке газовых месторождений в Восточной Сибири. Компания Новатэк приняла решение о продаже 20%-ной доли в проекте «Ямал-СПГ» китайской CNPC¹⁴. Данные события свидетельствуют о том, что китайские компании стремятся контролировать ход реализации проектов и обеспечить стабильность поставок.

Таким образом, усиление конкуренции в восточном направлении с отменой монополии Газпрома на экспорт СПГ позволит ускорить процесс выхода российских компаний на

12. Материалы компании «Роснефть» // www.rosneft.ru/news/pressrelease/210620138.html

13. Материалы компании «Новатэк» // www.novatek.ru/ru/press/releases/index.php?id_4=756

14. «Роснефть» перешла дорогу «Газпрому» // Ведомости. 2013. 21 окт.

растущие азиатские рынки и нарастить долю России в мировой торговле СПГ.

Заключение

В последние несколько лет произошли серьезные изменения в международной торговле природным газом, обусловленные развитием технологий по добыче и транспортировке газа. В результате возросла конкуренция на традиционном для российского экспорта рынке Западной Европы. Существующие планы по строительству мощностей СПГ и инфраструктурные проекты дают основание предполагать, что конкуренция на европейском рынке со временем будет усиливаться. Для повышения конкурентоспособности российского газового экспорта необходимо выполнение следующих условий:

- диверсификация направлений российского экспорта за счет выхода российских компаний на азиатские рынки;
- реализация проектов по строительству СПГ терминалов;
- стабильный и стимулирующий налоговый режим газодобычи;
- сдерживание роста себестоимости добычи газа за счет развития конкуренции на внутреннем рынке.

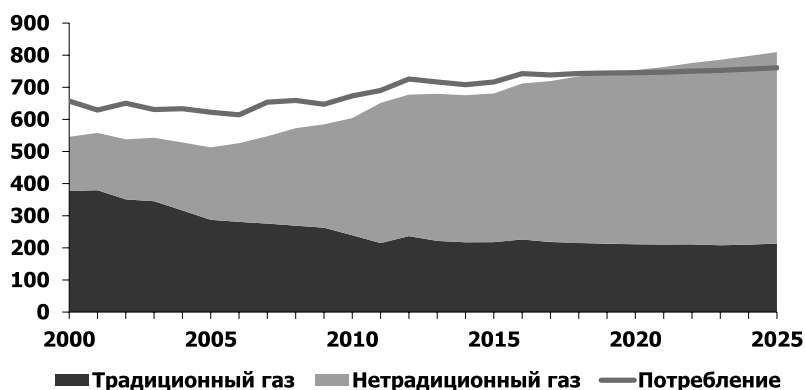


Рис. 1. Прогноз добычи и потребления газа в США, млрд м³

Источник: Администрация энергетической информации США, расчеты автора.

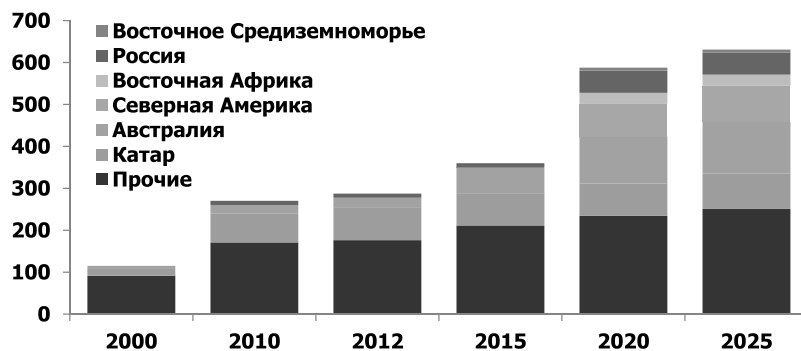


Рис. 2. Прогноз мировых мощностей по сжижению газа, млн т
 Источник: RFC Energy, материалы прессы, расчеты автора.

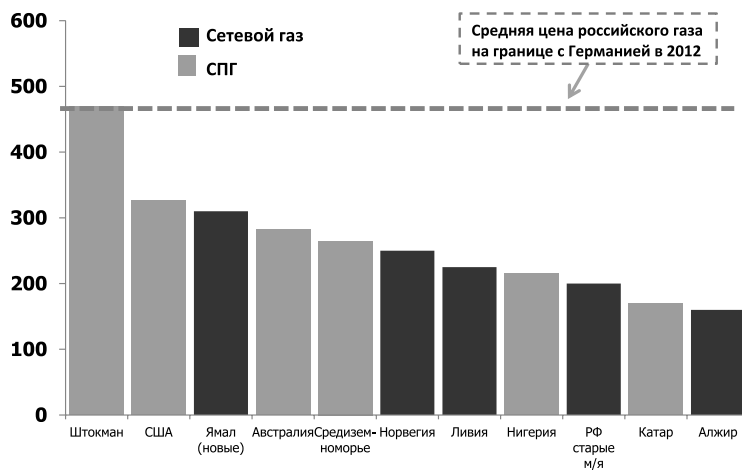


Рис. 3. Сравнение стоимости поставки газа в Европу,
 долл. (2012)/тыс. м³
 Источник: Энергетический центр СКОЛКОВО, IHS CERA, расчеты автора.

Козлов О.О.*

Влияние
внешнеторговых
связей России
со странами Балтии
на ее экономику

Введение

Внешняя торговля России со странами Балтии является актуальным и приоритетным направлением развития отечественной экономики. Латвия, Литва и Эстония — страны Европейского Союза (далее — ЕС), крупнейшего торгового партнера РФ. Несмотря на то, что внешняя торговля со странами Балтии — это всего 4% от общего внешнеторгового оборота России, однако, они часть внутреннего рынка ЕС, доля торговли с которым во внешнеторговом обороте России на настоящий момент составляет более 50%. Общая граница России со странами Балтии составляет почти 1000 км. На всей ее протяженности приграничные регионы являются дотационными, имея в виду Калининградскую, Ленинградскую, Псковскую, Новгородскую и Смоленскую (в контексте транзита через Республику Беларусь) области. Развитие внешнеторговых связей с более развитыми в экономическом отношении соседями — приоритетная задача для внешней политики России.

Балтийское море остается основной транспортной артерией Северной Европы, наиболее экономически могущественной частью Европы — через нее совершается товарооборот

* Козлов О.О. — аспирант, Институт Европы РАН.

трех балтийских стран, Германии, Дании, Норвегии, России, Польши, Финляндии, Швеции, не только между собой, но и с остальной частью Европы и с другими странами мира.

Страны Балтии обладают крупными морскими портами, такими как Мууга (Таллиннский порт, Эстония), Вентспилс, Рига (Латвия) и Клайпеда (Литва), которые Россия и другие страны используют для транзита грузов.

1. Географическое положение стран Балтии и транзитные возможности России

Важное географическое положение — между Россией, крупнейшим поставщиком углеводородов, древесины, металлов и дифференцированных грузов в Европейский Союз (доля внешней торговли с Россией для последней — более 60%, для самого ЕС — более 50%), и Балтийским морем — основной транспортной артерией Северной Европы (50% грузов в ЕС Россия экспортирует через Балтийское море), позволяет рассматривать страны Балтии как одного из важнейших внешне-экономических партнеров.

Основной статьей доходов бюджетов стран Балтии является транзит нефтепродуктов и газа. На начальном этапе доля транзита российской нефти в Латвии составляла до 40% общего дохода в 1997–1999 гг.¹ На современном этапе данное соотношение остается на том же уровне.

За 2012 г. Латвия экспортировала нефтепродуктов на 1 млрд долл.², импорт составил 3 млрд долл. Литва импортировала из России нефтепродуктов и газа на сумму 37,7 млрд долл., экспортировала на 26 млрд долл.³

1. Департамент Статистики Латвии // <http://www.csb.gov.lv/dati/statistikas-datubazes-28270.html>.

2. Там же.

3. Внешняя торговля Литвы по странам // Статистический Департамент Министерства Финансов Литовской Республики // <http://www.stat.gov.lt/-16.10.2013>.

Эстония импортировала из России нефтепродуктов на сумму 5,7 млрд долл., проведя транзитом нефтепродукты на 2,4 млрд долл.⁴

Необходимо увеличивать транзитный поток углеводородов, древесины, металлов и прочего сырья, в особенности готовых товаров, максимально используя возможности балтийских стран для более широкого выхода на рынки ЕС. В настоящее время основные экономические конкуренты России, такие как Германия и Китай, активно наращивают свое присутствие в портах, в транспортной и логистической системе стран Балтии.

2. Страны Балтии как внешнеторговые партнеры России

Экономики стран Балтии имеют положительную динамику развития. Табл. 1 показывает динамику изменения ВВП стран Балтии с 2004 г. (с момента вступления в ЕС) по 2012 г., выросшего практически вдвое.

Таблица 1. ВВП стран Балтии 2004-2012 гг., млрд долл.

Год	Латвия	Литва	Эстония
2004	14	23	12
2005	16	26	14
2006	20	30	17
2007	29	39	22
2008	33	48	24
2009	26	37	19
2010	24	35,9	19
2011	28	40	22
2012	29,5	42,4	22,7

Источник: Козлов О.О. Роль внешней торговли в экономическом развитии стран Балтии / Международная экономика. 2013. № 6. С. 69.

4. Внешняя торговля Эстонии по странам / Статистическое бюро Министерства Финансов Эстонской Республики // <http://pub.stat.ee/>-16.10.2013.

Это говорит о том, что по мере роста промышленного производства трех стран растет их потребность в энергоносителях, сырье, металлах, комплектующих, оборудовании, других товаров и, следовательно, поставок этой продукции на их рынки.

Здесь же стоит отметить тот факт, что растет внутренний региональный продукт соседних со странами Балтии регионов РФ, однако значительно медленнее по сравнению с соседями. Страны Балтии являются, в определенной степени, необходимым звеном для экономического развития сопредельных с ними регионов РФ.

По итогам 2013 г. Россия на третьем месте по экспорту в Латвию — после Литвы (16% от общего объема) и Эстонии (14,4%) — и занимает 10,4% всего торгового оборота экспорта Латвии⁵.

Россия по-прежнему остается главным внешнеторговым партнером Литвы. Это 32% всего экспорта и 16,6% импорта в страну. Россия занимает второе место по этому показателю после суммарного показателя торговли Европейского союза с Литвой: 55,9% — экспорт и 61,4% — импорт⁶.

В суммарном объеме экспорта Эстонии Россия с 8,1% занимает четвертое место после Финляндии (18,4%), Швеции (12,4%) и Латвии (8,9%)⁷. Импорт из России в Эстонию представлен продукцией нефтегазового комплекса (59%), лесной и деревообрабатывающей промышленности (20%), металлообрабатывающей (9%) и химической (4%) промышленности, машиностроения (4%). В общей доле импорта Эстонии Россия находится на втором месте после Финляндии (18,2%) и 13,1% от общего торгового оборота импорта Эстонии, опережая Германию (12,4%)⁸.

5. Внешняя торговля Латвии по странам / Центральное Статистическое Бюро Министерства Экономики Латвийской Республики // <http://data.csb.gov.lv/-6.10.2013>.

6. Внешняя торговля Литвы ... Указ. соч.

7. Внешняя торговля Эстонии ... Указ. соч.

8. Там же.

Исходя из рассмотренных статистических данных можно утверждать, что торговля между странами Балтии и Россией развивается, а вступление Латвии, Литвы и Эстонии в Европейский Союз стало предпосылкой для более широкого развития их торгово-экономических отношений.

3. Перспективы развития экономических отношений России со странами Балтии

Динамика роста экономик стран Балтии является уникальной в регионе. Поэтому необходимо качественно ориентировать промышленность соседних регионов России на экспорт необходимых товаров и сырья в страны Балтии, проводить конкурентоспособную ценовую политику в отношениях с ними, развивать совместное производство и сотрудничество в других сферах и областях экономики, таких как сфера услуг, сельское хозяйство, переработка сырья, экология производства, научно-техническое сотрудничество.

Экономическое сотрудничество со странами Балтии на региональном уровне может стать стимулом для динамичного и устойчивого развития Калининградской, Смоленской (в контексте транзитных магистралей через Республику Беларусь), Псковской, Новгородской и Ленинградской областей Российской Федерации. Поскольку эти регионы являются дотационными, их экономики сильно зависимы от Федерального центра.

Страны Балтии находятся в непосредственной близости от данных регионов. Поэтому выгоднее развивать экономические связи с ними, нежели с Уралом или Дальним Востоком России (понимая необходимость региональной экономической интеграции внутри страны), учитывая транспортные, временные и климатические издержки.

Роль взаимной торговли между странами и регионами является одной из определяющих для экономики, наряду с ролью промышленного производства и научно-технического потенциала. Для соседних регионов РФ отношения со странами Балтии могли бы стать стимулирующим фактором экономического развития, учитывая разницу потенциалов экономик балтийских стран и сопредельных регионов РФ.

Концентрация производства и качество продукции в странах Балтии значительно выше, чем в соседних регионах РФ, что может послужить возможностью для размещения там заказов на обработку, циклов производства и транзитных магистралей, для дальнейшего развития культурных и профессиональных связей.

Половина российского экспорта проходит через Балтийское море⁹. Для РФ очевидна необходимость использования портов стран Балтии, учитывая нехватку своих, а также современную развитую инфраструктуру балтийских портов, их высокое качество обслуживания при относительной дешевизне, а также глубоководность, незамерзаемость портов стран Балтии.

Россия может приобрести роль транзитной страны между ЕС и АТЭС, стать альтернативой южным торговым путям, учитывая безопасность и экономию времени доставки грузов. Ориентировочное время доставки грузов в страны Западной Европы – 1,5 суток (вместо примерно 12 суток при морских перевозках) при модернизации железных дорог РФ. Прогнозируемая выгода – 30 млрд долл. ежегодно за транзитные услуги¹⁰. При этом модернизацию транспортно-инфраструктуры России можно проводить за счет прямых иностранных инвестиций.

Здесь также очевидна потребность в увеличении объемов взаимного инвестирования, выгодного для соседних со странами Балтии регионов России. Например, за 2012 г. Латвия инвестировала в Россию более 50 млн долл., при суммарном

9. БИКИ. 2013. № 33–34. 7 мая. С. 2.

10. Там же. С.3.

размере российских ПИИ в Латвию более 500 млн долл.¹¹ Литва инвестировала в РФ (в основном в Калининградскую область) более 150 млн долл., при этом российские ПИИ в Литву составили более 900 млн долл.¹² Доля ПИИ Эстонии в РФ самая большая из трех стран за 2012 г. – более 350 млн долл., сумма российских ПИИ в Эстонию за 2012 г. – более 670 млн долл.¹³ Прямые иностранные инвестиции имеют задачу не только получения прибыли от вложений в тот или иной сектор экономики. Одна из важнейших задач ПИИ – выход на те или иные сегменты рынка страны, для его заполнения, участия в его функционировании и создания конкурентной среды на данном рынке с целью продвижения своих товаров и технологий.

Сознавая необходимость развития отечественного наукоемкого производства, в контексте поддержки экономик сопредельных регионов РФ, необходимо привлекать относительно дешевую, но при этом достаточно квалифицированную рабочую силу из стран Балтии, размещать производственные заказы на бывших советских предприятиях, зарекомендовавших себя как выпускающие качественную и конкурентоспособную продукцию, функционирующих по сей день (таких как «Сигма» – Литва, «ВЭФ» – Латвия, которые остро нуждаются в инвестициях), и участвовать в создании наукоемких производственных кластеров со странами Балтии.

В контексте взаимной торговли с Европейским Союзом страны Балтии – это возможность для экспорта отечественных товаров на рынки ЕС, где они могут составлять конкуренцию местным производствам.

Ключевым моментом сотрудничества России и стран Балтии в сфере экономики является тот факт, что данные страны больше импортируют, чем экспортируют (исключая

11. Центральное Статистическое Бюро Министерства Экономики Латвийской Республики // <http://data.csb.gov.lv/-16.10.2013>.

12. Статистический Департамент Министерства Финансов Литовской Республики // <http://www.stat.gov.lt/-16.10.2013>.

13. Статистическое бюро Министерства Финансов Эстонской Республики // <http://pub.stat.ee/-16.10.2013>.

транзит)¹⁴ (табл. 2). Это говорит о том, что по мере роста их экономик будет расти потребность в увеличении поставок энергоносителей, сырья, металлов, комплектующих, оборудования, рабочей силы на рынки данных стран, чем должна воспользоваться Россия.

Таблица 2. Внешнеторговое сальдо стран Балтии в торговле с Россией, млн долл.

Годы	Латвия	Литва	Эстония
1991	...	4671,26	6,98
1992	...	-40,7	-25,07
1993	28,69	-592,97	37,35
1994	-14,05	-348,05	35,32
1995	-61,27	-592,38	-66,89
1996	-145,96	-515,43	-64,94
1997	-82,38	-485,9	-101,5
1998	-166,14	-612,35	-167,65
1999	-196	-758,63	-220,53
2000	-292,5	-1222,35	-1140,6
2001	-205	-1102,07	-1106,7
2002	-221,8	-1303,55	-1585,8
2003	-299,6	-1649,56	-1282,2
2004	-361,4	-2058,77	-451,82
2005	-332,8	-3556,17	-452,13
2006	-368,3	-2995,39	-11011,56
2007	-521,2	-1723,33	-591,67
2008	-739,4	-4871,38	62,9
2009	-361,8	-3042,2	5,4
2010	-205,4	-4201,03	103,41
2011	-39,4	-5049,07	-159,1
2012	-43,1	-3696,13	535,65

Источник: Козлов О.О. Особенности внешнеторговых связей стран Балтии и России (1991–2012 гг.) // Власть. 2013. № 4. С.118–122.

Для России очевидна приоритетная задача развития своего экономического потенциала как крупного экспортера и транзитной страны. С этой точки зрения актуальна потребность в дальнейшем всестороннем экономическом сотрудничестве со странами Балтии.

14. Козлов О.О. Роль внешней торговли в экономическом развитии стран Балтии // Международная экономика. 2013. № 6. С. 62–70.

Фролова Е.В.*

Российский рынок
облигаций: влияние
европейского
долгового кризиса

Долговой кризис в Европе, впервые проявившийся в конце 2009 г. и обострившийся в середине 2011 г., стал следствием как мирового финансово-экономического кризиса, начавшегося в 2008 г., так и результатом накопившихся негативных тенденций в экономике стран ЕС и еврозоны, в частности¹. При этом в разных странах развитие долгового кризиса способствовали различные причины².

В структуре долговых обязательств стран еврозоны облигации играют заметную роль, поэтому этот финансовый инстру-

* Фролова Е.В. — к.э.н., науч. сотр., Институт экономики РАН.

1. Во-первых, это причины, связанные с растущим разрывом в конкурентоспособности между странами периферии и ядра; во-вторых, отсутствие в еврозоне фискального союза усугубилось и тем, что европейские банки владеют значительными суммами суверенных долгов, что угрожает надежности европейской банковской системы в целом; в-третьих, почти во всех странах—членах ЕС вышли на первый план бюджетные проблемы. В большинстве стран происходило наращивание государственных заимствований с целью покрытия растущих бюджетных дефицитов, что неизбежно влекло за собой наращивание объемов государственного долга, в том числе и внешнего во всех странах ЕС. До наступления европейского долгового кризиса считалось, что государственные облигации стран еврозоны не несут риска дефолта, поэтому инвесторы обратили свое внимание, прежде всего, на периферийные страны еврозоны (Грецию, Португалию, Испанию, Италию, Ирландию).
2. В некоторых странах, например в Ирландии, резкое увеличение долга частного сектора за счет бума на рынке недвижимости привело к тому, что государству пришлось взять на себя обязательства перед банками, чтобы не допустить краха банковской системы. В Греции высокие пенсии и зарплаты привели к увеличению государственного долга до критического уровня.

мент в значительной степени определяет долговой рынок ЕС. Как видно из рис. 1, большую долю на этом рынке имеют финансовые компании, поэтому изменение совокупного объема их выпусков влияет на динамику рынка в целом. Объемы размещений нефинансовых компаний существенно ниже и во время кризиса практически не изменялись, что свидетельствует о том, что кризис затронул именно финансовый сектор. Снижение объемов облигаций в евро (рис. 1) свидетельствует о недоверии инвесторов именно к валюте еврозоны.

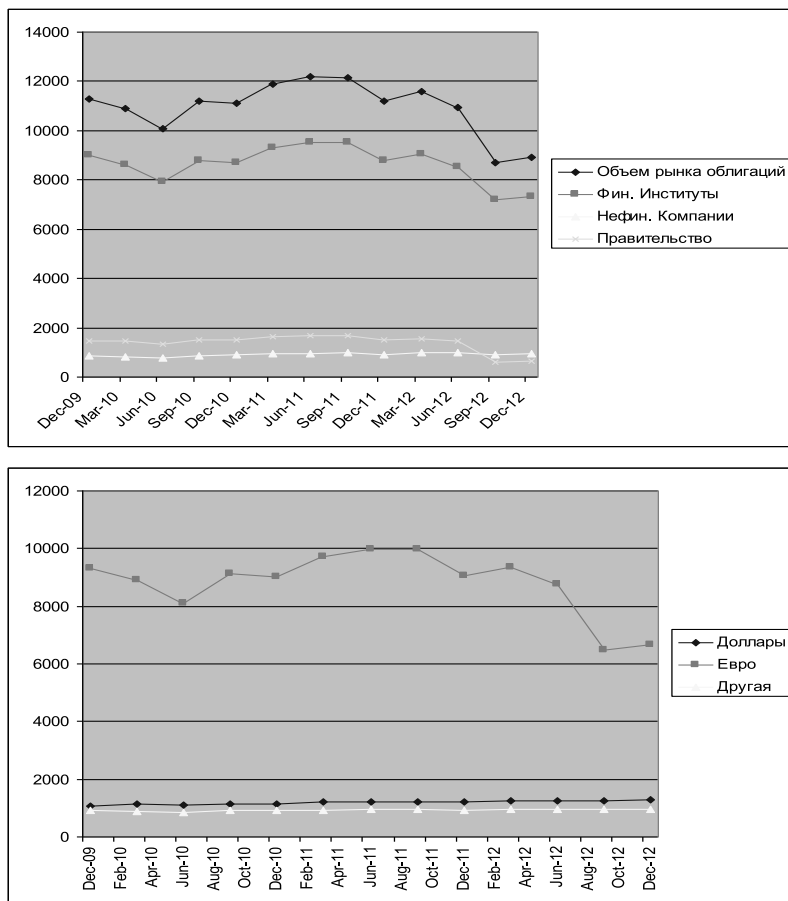


Рис. 1. Объем европейского рынка облигаций

Источник: BIS Quarterly Review, March 2010 – March 2013.

Рассмотрим, какое влияние оказал европейский долговой кризис на российский рынок облигаций. Во-первых, следует отметить, что на состояние российского рынка облигаций оказал влияние в первую очередь мировой финансово-экономический кризис 2008–2010 гг., в результате которого на рынке произошли серьезные количественные и качественные изменения. Воздействие мирового финансового кризиса привело к сжатию рынка и уходу с него небольших компаний, поскольку зарубежные рынки капитала стали для российских компаний недоступны (учитывается и кредитный рынок)³. Это неизбежно отразилось и на отраслевой структуре рынка облигаций в сторону его меньшей диверсификации. Прежде всего, сократились доли секторов, в наибольшей степени зависящие от денежной ликвидности (компании потребительского и торгового секторов, строительные компании), как по количеству эмитентов, так и по объемам их размещений.

Так же, как и внутренний рынок облигаций, рынок российских еврооблигаций до кризиса динамично развивался за счет избыточной ликвидности в мировой экономике и высоких цен на нефть. В отличие от внутреннего рынка в структуре заемщиков на рынке еврооблигаций в основном были представлены компании финансового (хотя их доля и снизилась до 50%) и нефтегазового секторов (прежде всего Газпрома). Особенности и природа рынка еврооблигаций (отсутствие государственного регулирования и поддержки, большое влияние глобальных инвесторов) привели к тому, что данный рынок намного острее, чем внутренний рынок облигаций, отреагировал на мировой финансовый кризис. Поэтому рынок еврооблигаций стал открыт для российских инвесторов только во II–III кварталах 2009 г. и то только для высококачественных эмитентов нефтегазового сектора, что привело к еще большей концентрации рынка – на 15 крупнейших заемщиков приходится более 70% объема рынка.

3. Если в 2007 г. в качестве внешнего долга финансовыми компаниями было привлечено 184,2 млрд долл., то в 2009 г. – лишь 32,1 млрд долл.

Положительные тенденции развития на российском внутреннем рынке облигаций, появившиеся с апреля 2009 г., позволили рынку показать максимальные объемы размещений за все время его существования и максимальный прирост первичных размещений по сравнению с остальными сегментами рынка ценных бумаг. Это было связано, во-первых, с оживлением мирового финансового рынка во второй половине 2009 г.; во-вторых, в связи с девальвацией рубля заимствования на внутреннем рынке стали более выгодными, заместив этим внешние заимствования; в-третьих, предпринятые меры со стороны государства способствовали оживлению рынка⁴. Правда, в связи с государственной поддержкой рынка возникла проблема доступности этих средств: при значительных объемах государственной помощи в реальный сектор экономики средства практически не попадали, а для малого бизнеса средства практически недоступны. Результатом этого стало активное увеличение реальным сектором экономики заимствований на внешнем рынке, что в итоге привело к изменению структуры внешнего корпоративного долга российских компаний и банков.

В результате в структуре рынка произошли изменения, связанные с ростом доли крупных компаний, контролируемых государством. Если на конец 2008 г. их доля составляла около 15%, то на конец 2009 г. превысила 60%⁵. Рост рынка корпоративных облигаций в этот период происходил, прежде всего, за счет банков, которые при сокращении кредитных портфелей предпочитали покупать облигации компаний первого и второго эшелонов, подлежащие рефинансированию в ЦБ РФ. На вторичном рынке облигаций

4. Прежде всего, это касается биржевых облигаций. Изменения законодательства коснулись удлинения сроков заимствования, разрешения выпускать их не только открытым акционерным обществам, но и другим хозяйственным обществам, а также государственным корпорациям с возможностью их использования в качестве обеспечения рефинансирования с Банком России и в операциях РЕПО. Что позволило увеличить объем рынка с 16,6 млрд руб. в 2008 г. до 143,6 млрд руб. в 2009 г.

5. Обзор финансового рынка. Годовой обзор за 2009 г. / Департамент исследований и информации Банка России.

произошло снижение объемов, что связано с сужением сегмента бумаг эмитентов «второго» и «третьего эшелона», а также их привлекательности с точки зрения доходности первичного сегмента рынка. Тем не менее, хотя принятые меры и позволили насытить финансовый рынок краткосрочной ликвидностью, дефицит долгосрочных ресурсов сохранился⁶.

К началу европейского долгового кризиса российский рынок облигаций как внутренний, так и внешний опять находились на этапе роста. Уровни доходностей на рынке стабилизировались, но изменения в сторону меньшей диверсификации отраслевой структуры рынка (возрастание доли нефтегазового сектора и банковского сектора на внутреннем рынке) и увеличения доли крупных надежных компаний сохранились. Для небольших компаний, компаний второго, третьего эшелонов рынок облигаций (особенно еврооблигаций) оказался закрытым.

Что касается гособлигаций, то в 2010–2012 гг. их темпы роста превысили показатели 2005–2009 гг., что позволило рынку гособлигаций обновить максимальные показатели объема и вырасти за этот период более, чем в два раза (с 1475 млрд руб. в 2009 г. до 3205 млрд руб. в 2012 г.)⁷. Рост рынка гособлигаций был возможен в условиях снижения процентных ставок Банка России, укрепления рубля, устойчивого спроса на гособлигации, а также снижения уровня требуемой доходности со стороны инвесторов. При этом дюрация портфеля в этот период изменялась разнонаправлено: она несколько снизилась в 2010 г., так как спрос инвесторов был все еще сосредоточен на краткосрочных и среднесрочных облигациях. В то же время волатильность доходности в 2010 г. по сравнению с 2009 г. значительно уменьшилась (размер колебания доходности составил 1,3 процентного пункта по

6. Банки предпочитали держать свои активы в наиболее ликвидных инструментах, а не вкладывать их в «длинные кредиты».

7. Обзор финансового рынка. Годовой обзор за 2009–2012 гг. / Департамент исследований и информации Банка России.

сравнению с 3,0 в 2009 г.)⁸, что свидетельствует о росте ликвидности инструментов рынка гособлигаций. Уже в 2011 г. инвесторам впервые после кризиса 2008 г. были предложены семи- и десятилетние гособлигации, а в 2012 г. — 15-летние облигации, в результате чего наметился рост дюрации портфеля в целом.

Положительные тенденции развития на российском рынке облигаций в 2011–2012 гг. были вызваны несколькими причинами. Во-первых, возросший интерес инвесторов к выпускам российских гособлигаций и в связи с этим расширение круга инвесторов связано, прежде всего, с изменением законодательства с целью либерализации рынка, повышения его ликвидности и привлекательности для иностранных инвесторов. В результате этих изменений гособлигации и еврооблигации РФ были допущены к обращению на биржах, инвесторы получили право проводить операции с гособлигациями путем открытия счетов депо в депозитариях, минуя посредников, а центральный депозитарий получил право открывать счета депо иностранным номинальным держателем (этим правом в начале 2013 г. воспользовался Евроклир). Во-вторых, в результате инфраструктурных изменений не только увеличился объем рынка и продолжились размещения крупных среднесрочных выпусков, но это способствовало понижательной динамике доходности на рынке гособлигаций. Запуск в 2013 г. центрального депозитария, который позволит сделать систему учета прав более прозрачной, иностранным клиринговым компаниям предоставит возможность обслуживать сделки с российскими облигациями. Такой глобальный игрок, как Евроклир, уже зарегистрировался на российском рынке, что свидетельствует об интересе иностранных инвесторов к российскому рынку. В-третьих, улучшение конъюнктуры на мировом рынке суверенных долгов позволило Минфину РФ разместить в феврале 2011 г. дебютный рублевый

8. Обзор финансового рынка. Годовой обзор за 2009 г. / Департамент исследований и информации Банка России.

выпуск облигаций внутренних облигационных займов⁹. Даже в периоды ухудшения ситуация в странах еврозоны (например, в мае и сентябре 2011 г., в мае 2012 г.) российские суверенные облигации сохраняли привлекательность для инвесторов, благодаря высокой кредитоспособности России¹⁰. Следует отметить и возросший интерес к еврооблигациям РФ на внутреннем рынке. Объем сделок с ними возрос в 2011 г. по сравнению с 2010 г. почти в 4 раза. Даже ухудшение ситуации в еврозоне в мае 2012 г. оказало на этот процесс только краткосрочное воздействие (около месяца). Благоприятная конъюнктура позволила России впервые после двухлетнего перерыва разместить крупный объем валютных еврооблигаций, диверсифицированных по срокам (5, 10 и 30 лет), на весьма выгодных условиях (доходности 3,325, 4,591 и 5,798 соответственно)¹¹. Это создало предпосылки для выхода на внешний рынок российских корпоративных заемщиков и стало ориентиром доходности для них. Продолжилась тенденция снижения доходности и роста котировок всех выпусков еврооблигаций РФ.

На российском рынке корпоративных облигаций в период 2010–2012 гг. также сохранилась высокая эмиссионная активность (табл. 1), продолжился посткризисный восстановительный рост ценовых и объемных показателей. Объемы рынка не только достигли докризисных показателей, но и обновили исторические максимальные показатели. Значительный объем ликвидных рублевых ресурсов, укрепление рубля и высокие цены на нефть в значительной степени смягчали воздействие негативных внешних шоков со стороны стран еврозоны в 2011 г. и способствовали даль-

9. Номинальный объем выпуска составил 40 млрд руб., доходность — 7,58%, срочность — 7 лет. Обзор финансового рынка. Годовой обзор за 2011 г. / Департамент исследований и информации Банка России.

10. Котировки быстро возвращали утерянные позиции и даже превышали уровень конца 2010 г., а доходности российских суверенных облигаций продолжили снижаться.

11. Обзор финансового рынка. Годовой обзор за 2012 гг. / Департамент исследований и информации Банка России.

нейшему росту рынка. Так же, как и рынок суверенных облигаций, внутренний рынок корпоративных облигаций отреагировал на ухудшение положения стран еврозоны лишь краткосрочным снижением эмиссионной активности в мае—июне 2012 г. и быстрым восстановлением и ростом уже в октябре 2012 г.

Таблица 1. Количественные показатели российского рынка корпоративных облигаций

	2009	2010	2011	2012
Количество новых выпусков (шт.)	154	191	190	219
Объем рынка корпоративных облигаций (млрд руб.)	908,3	854,7	924,3	1051,5
Из них: объем биржевых облигаций (млрд руб.)	143,6	354,8	307,6	417,7

Источник: Обзор финансового рынка. Годовой обзор за 2009–2012 гг. / Департамент исследований и информации Банка России.

Таким образом, в период разрастания и обострения долгового кризиса в Европе российский рынок сумел сохранить свою привлекательность в качестве источника заемных средств для компаний реального сектора экономики, кредитных организаций и компаний¹². И хотя в отдельные периоды ухудшение ситуации на финансовых рынках стран еврозоны и увеличение волатильности цен на мировых товарных рынках, прежде всего на нефтяном рынке, оказывали негативное влияние на котировки российских облигаций, понижая их, благоприятная конъюнктура внутреннего финансового рынка смягчала негативное влияние внешних шоков. В целом доходность в 2010–2012 гг. была ниже, чем за период 2008–2009 гг. Рост интереса участников рынка к рисковым активам позволил даже отдельным эмитентам «третьего» эшелона произвести размещение на рынке. Доля облигаций эмитентов, не имеющих кредитного рейтинга, увеличилась до 39% в 2011 г. по сравнению с 21% в 2010 г. Однако уже в 2012 г. доля

12. Купонные выплаты продолжали оставаться на более низком уровне, чем ставки по банковским кредитам, что стимулировало инвесторов интенсивно наращивать свою долговую нагрузку.

таких эмитентов сократилась более чем в 2 раза, до 14,2%¹³. В целом же в 2010–2013 гг. рынок облигаций для эмитентов, не имеющих рейтинг, остался закрытым.

По сравнению с 2008–2009 гг. в этот период уменьшились диспропорции внутреннего рынка облигаций по кредитному качеству и отраслевой принадлежности. Как и в начале кризиса, на конец 2012 г. на долю финансовых компаний и кредитных организаций приходилась почти половина рынка — 44,9%. Наибольший удельный вес из эмитентов нефинансового сектора продолжали иметь нефтегазовый сектор, металлургия, телекоммуникации, электроэнергетика и железнодорожный транспорт. В целом за 2010–2013 гг. кредитное качество рынка продолжало улучшаться, благодаря выходу из обращения большого количества облигаций эмитентов с низким рейтингом (или его не имеющих) и масштабному размещению бумаг надежных заемщиков. Как видно из табл. 1, увеличился объем выпуска биржевых облигаций. Это связано, как уже говорилось выше, с улучшением законодательства, а также с желанием компаний минимизировать свои издержки (например, издержки на организацию эмиссии), т.к. выпуск биржевых облигаций проще и дешевле по сравнению с классическими облигациями.

В качестве негативной тенденции на рынке облигаций необходимо отметить вывод средств нерезидентов с российского рынка. Считая эти активы рисковыми, особенно в условиях обострения проблем с обслуживанием государственного долга в странах еврозоны, чистый отток иностранного капитала в 2010 г. и 2012 г. составил 3,2 млрд долл. (по сравнению с 2,8 млрд долл. в 2009 г.), 2,5 млрд долл. в 2011 г.¹⁴

Рынок еврооблигаций в 2010–2012 гг., хотя и восстанавливался после воздействия мирового финансового кризиса, но испытывал на себе большее воздействие внешних шоков из-за

13. Обзор финансового рынка. Годовой обзор за 2010–2012 гг. / Департамент исследований и информации Банка России.

14. Обзор финансового рынка. Годовой обзор за 2010–2012 гг. / Департамент исследований и информации Банка России.

неблагоприятной ситуации в странах еврозоны. Конъюнктура рынка заметно улучшилась по сравнению с 2008–2009 гг. Рост интереса инвесторов к риску способствовал улучшению условий заимствования и активизации операций с еврооблигациями российских корпоративных эмитентов. Улучшению условий заимствования способствовало также и повышение кредитного рейтинга РФ и удачные выпуски еврооблигаций РФ, которые стали эталонами. В 2010 г. РФ успешно разместила два выпуска еврооблигаций на 5 и 10 лет, номинированных в долларах с доходностью 5,082% по 10-летним облигациям¹⁵. Однако анализ уровня доходности свидетельствует о том, что инвестиционная привлекательность еврооблигаций РФ в 2012 г. пока не достигла докризисного уровня.

В то же время периоды нестабильности, например, в апреле–мае 2010 г., в мае, сентябре 2011 г., в мае 2012 г. вызывали отток капитала инвесторов из рискованных активов, что не позволило российскому рынку корпоративных облигаций по ряду количественных параметров (количество новых выпусков, объем новых эмиссий) достичь докризисного уровня. Но как видно из табл. 2, даже негативная конъюнктура на внешнем рынке (почти все второе полугодие 2011 г.) не помешала росту рынка еврооблигаций. В 2012 г. удачное размещение суверенных еврооблигаций дало ориентиры доходности и облегчило выход на рынок корпоративным эмитентам даже со спекулятивным рейтингом.

Таблица 2. Количественные показатели функционирования
российского рынка еврооблигаций

	2009	2010	2011	2012
Количество выпусков (шт.)	245	241	240	308
Из них количество новых выпусков (шт.)	40	63	43	99
Объем рынка еврооблигаций (мрд долл.)	99,0	112,1	115,4	148,9
Из них объем новых выпусков (мрд долл.)	16,8	29,2	24,0	34,2

Источник: Обзор финансового рынка. Годовой обзор за 2009–2012 гг. / Департамент исследований и информации Банка России.

15. Обзор финансового рынка. Годовой обзор за 2010 г. / Департамент исследований и информации Банка России.

Для российских нефинансовых компаний и банков в этот период заимствования на внешнем рынке продолжали быть очень привлекательными: в условиях благоприятной внешней конъюнктуры отсутствовали предпосылки обесценения рубля, ставка привлечения средств оставалась намного ниже, чем на внутреннем рынке; на внутреннем рынке была не решена проблема «длинных» денег. В течение 2010–2011 гг. темпы роста объема обращающихся еврооблигаций нефинансовых компаний по-прежнему опережали темпы роста кредитных организаций. В результате доля кредитных организаций на рынке снизилась с 42% до 38,7%. Эта тенденция свидетельствует о том, что для реального сектора внутренний рынок корпоративных облигаций как источник перераспределения ресурсов оставался неэффективным, а также то, что до реального сектора так и не доходили деньги, полученные банками от государства. В то же время в 2012 г. объем еврооблигаций кредитных организаций рос быстрее, чем нефинансового сектора, и их доля на рынке увеличилась до 46,2% в 2012 г.¹⁶

Интерес инвесторов способствовал снижению стоимости и удлинению сроков заимствования. Так, средний срок обращения новых выпусков составил 5,3 года в 2011 г. по сравнению с 3,3 года в 2009 г., а средняя доходность еврооблигаций с рейтингом инвестиционного класса и еврооблигаций с верхним рейтингом неинвестиционного класса за этот период снизилась с 9,5% до 6,0% и с 14,6% до 7% соответственно. Несмотря на негативные рыночные явления во втором полугодии 2011 г., эта тенденция продолжилась. В 2011 г. был размещен выпуск облигаций с наибольшим сроком за весь период 2010–2012 гг. — это облигационный заем ОАО «РЖД» на срок 19,8 лет, а средние показатели доходности за 2011 г. незначительно снизились (5,5% и 6,9%)¹⁷.

16. Обзор финансового рынка. Годовой обзор за 2010–2012 гг. / Департамент исследований и информации Банка России.

17. Обзор финансового рынка. Годовой обзор за 2011 г. / Департамент исследований и информации Банка России.

В 2012 г. негативные последствия дестабилизации финансовых рынков в предыдущие годы были полностью нивелированы, что отразилось на дальнейшем снижении доходности (4,2% и 6,0%) и увеличении среднего срока заимствования на рынке. На 10-летний срок удалось привлечь средства даже эмитентам, не имеющим инвестиционного рейтинга. В июле 2012 г. произошло беспрецедентное размещение бессрочных еврооблигаций ОАО Банк ВТБ с колл-опционом только через 10 лет. Также следует отметить, что в 2012 г. иностранным инвесторам были предложены не только новые инструменты. На новый рынок вышли российские компании — «ВТБ Капитал» разместил на Стамбульской бирже трехлетние облигации, номинированные в турецких лирах.

В целом, как показывает анализ, влияние европейского долгового кризиса на российский рынок облигаций носило в основном локальный и краткосрочный характер. При ухудшении положения стран еврозоны рынок достаточно быстро нивелировал негативное внешнее влияние, что было связано с наличием избыточной денежной ликвидностью в стране. Внешний рынок еврооблигаций из-за своих особенностей был больше подвержен влиянию кризиса, и его восстановление в количественном выражении происходит медленнее. Поэтому в отличие от внутреннего рынка внешний рынок пока не достиг докризисных количественных показателей. В качественном отношении на рынке продолжают развиваться те же тенденции, что и были в 2008–2009 гг. Кредитное качество рынка облигаций улучшилось, так как на рынке активно размещаются крупные, надежные эмитенты, для эмитентов «третьего эшелона», не имеющих рейтинг, рынок практически закрыт и их размещения носят единичный характер. Доходности выпусков достигли докризисного уровня, а средний срок заимствования на внешнем рынке постоянно удлиняется, что свидетельствует о доверии инвесторов российским эмитентам. Средний срок заимствования на внутреннем рынке уменьшается, что связано с резким увеличением объемов такого привлекательного

инструмента, как биржевые облигации (их максимальный срок обращения три года).

Положительным моментом, привлечшим новых инвесторов, стало улучшение законодательства, направленного на либерализацию рынка и запуск центрального депозитария, одной из задач которого является облегчение и удешевление работы на российском рынке облигаций. Негативным же моментом остается тот факт, что иностранные инвесторы продолжают выводить свои средства — объем продаж превышает объем покупок. Это свидетельствует о том, что недоверие инвесторов к российскому рынку, как к более рисковому, остается, и что они более реально оценивают российский рынок, чем внутренние инвесторы.

В перспективе у российского рынка облигаций имеется значительный потенциал роста и качественного улучшения. Продолжение долгового кризиса в еврозоне и возможное ослабление национальной валюты могут привести и к ослаблению привлекательности российского рынка, прежде всего его сегмента еврооблигаций. В то же время высокая ликвидность на внутреннем рынке корпоративных облигаций будет способствовать дальнейшему росту этого сегмента рынка. Важные инфраструктурные изменения на внутреннем рынке облигаций свидетельствуют о том, что государство отдает приоритет этому рынку в качестве привлечения «длинных денег» в реальный сектор экономики, и, следовательно, продолжит свою политику по повышению его ликвидности и инвестиционной привлекательности. В будущем это должно позволить рынку облигаций лучше выполнять свою основную функцию перераспределения денежных средств в реальный сектор экономики.

Черкезов Н.В.*

Риски и вызовы
режима ВТО для
зернового производства
АПК России: повышение
конкурентоспособности
зерна и эффективности
регионального
управления аграрным
производством

Официально российская экономика с порядковым номером 156 включена в список стран–участниц Всемирной торговой организации (ВТО) 22 августа 2012 г.¹ Выполнение Россией ряда обязательств, связанных с членством в ВТО, предоставляют стране такие преимущества, как установление четких правил внешней торговли и стабильность, политические дивиденды, усиление интеграционных процессов и активизацию новых форм международного сотрудничества, однако сопряжено с социально-экономическими рисками и возможностью потерь для различных секторов отечественной экономики. По оценкам Министерства экономического развития, прогнозируемые убытки от функционирования экономики России в регламенте ВТО в 2013 г. могут составить 188 млрд руб., в 2014 г. – 257 млрд руб. Однако прогнозируется рост объемов торговли, следовательно, и налогооблагаемой базы, и реальные бюджетные потери ожидаются в меньшей степени. По данным Всемирного банка, вступление России в ВТО в течение трех лет будет приносить стране

* Черкезов Н.В. – аспирант, ФГОУ ВПО «Южный Федеральный университет».

1. WTO: 2012 Press Releases: Lamy hails Russia's WTO accession ratification // http://wto.org/english/news_e/pr668_e.htm

около 3,3% ВВП в год, в среднесрочной перспективе на уровне 19 млрд долл., а в долгосрочной — 64 млрд долл. в год стимулирует привлечение прямых иностранных инвестиций.

Очевидно, что различные сектора экономики России оказываются в принципиально разном положении в связи с присоединением России к ВТО. Но в отношении агропромышленного комплекса России (АПК) мнения экспертов совпадают — тяжелое положение аграрной сферы делает ее весьма уязвимой к негативным последствиям функционирования в регламенте ВТО. Необходимость анализа рисков и выгод вступления России в ВТО для агропромышленного комплекса подтверждается тем очевидным фактом, что эта сфера занимает особую нишу в развитии экономики регионов: она является стратегически важной с позиций обеспечения продовольственной безопасности региона и страны, а также имеет огромное значение для социального развития села. Системообразующим элементом аграрного сектора экономики и доминантным сегментом сельскохозяйственного производства АПК России выступает зерновое хозяйство как традиционная конкурентная отрасль производственной специализации. Зерно как стратегически важный товар обеспечивает основные объемы поступления прибыли сельхозпроизводителей, позволяя поддерживать тем самым общую рентабельность сельскохозяйственной деятельности и стимулируя развитие других сфер АПК. В настоящее время более 60% мирового производства зерна приходится на 10 стран мира: Китай, США и Индия являются основными производителями зерна, на их долю приходится около 1 млрд т зерна, или более 48% его мирового производства; на долю России приходится более 5%, в десятку также входят Франция, Индонезия, Канада, Аргентина, Бразилия и Германия². Россия, несмотря на ряд осложнений различной природы — от макроэкономических и природно-климатических причин до технических, остается в числе крупных зерно-

2. Шестаков В. Перспективы развития российского рынка зерна // Экономика и социум. 2013. № 1(6).

вых держав мира. Обоснованными представляются и прогнозы увеличения производства зерна в России и повышения его рентабельности и конкурентоспособности.

Сложность решения проблем развития зернового хозяйства обусловлена динамичностью его развития и многофакторной отраслевой структурой, а также зависимостью его функционирования от целого ряда условий. А. Алтухов определяет следующие типы рисков: природно-климатические, макроэкономические, технико-технологические, экономические, социальные, внешнеторговые, политические, законодательные. Классификация рисков содержится в «Доктрине продовольственной безопасности РФ». В работах А. Алтухова, Л. Скульской и других авторов³ проведен анализ этих рисков. Результаты анализа рисков целесообразно учитывать при оценке состояния АПК в целом и зернового хозяйства в частности, при анализе воздействия режима ВТО на зерновое хозяйство.

К проблемам развития зернового хозяйства относятся следующие:

- 1) природно-климатический фактор как наиболее сильнодействующий фактор, который может как благоприятно, так и негативно воздействовать на развитие зернового хозяйства. В России фиксируется около 30 видов опасных гидрометеорологических явлений, в том числе засуха, тогда как 2/3 посевов зерновых культур расположены в зонах неустойчивого увлажнения, что объясняет нестабильное производство зерна. Неблагоприятные погодные условия 2010 г. и 2012 г. выявили необходимость принятия долгосрочных стратегических мер в целях снижения воздействия климата на зерновое хозяйство, которые, по мнению В. Рау, включают, наряду с укреплением

3. См.: Алтухов А. Риски на зерновом рынке России и пути их преодоления // АПК: экономика, управление. 2013. № 1. С. 3; Скульская Л.В., Широкова Т.К. Риски в сельскохозяйственном производстве и пути нейтрализации их негативного воздействия // Научные труды ИМП РАН. М.: МАКС Пресс, 2010. С. 478–501.

материально-технической базы и совершенствованием системы страхования агропроизводства, ускоренное развитие мелиорации земель и совершенствование селекционных исследований⁴, а также переход к новым технологиям возделывания зерна;

- 2) агроэкологические риски — риски, связанные с ухудшением основных экологических параметров используемых природных ресурсов. А. Голубев считает парадоксальным наряду с наращиванием объемов продукции сельского производства одновременное снижение почвенного плодородия и сокращение площадей мелиорированных земель и выявляет агроэкономический парадокс — так называемые «ножницы»⁵. В связи с этим возникает необходимость определять и оценивать уязвимость зернопроизводящих регионов к негативному воздействию ряда погодно-климатических и агроэкологических факторов;
- 3) макроэкономические риски связаны с темпами роста национальной экономики и доходов населения, конъюнктурой мирового зернового рынка, тарифной политикой естественных монополий, когда либерализация рынка энергоресурсов ухудшает конкурентоспособность отечественных сельхозпроизводителей; состоянием конкурентной среды, диспаритетом цен на сельхозпродукцию и ресурсы для сельского хозяйства, экспортными эмбарго, возможными зарубежными интервенциями на отечественные рынки. Негативные явления в этих сферах обуславливают низкую инвестиционную активность субъектов АПК;
- 4) структурно-технологические риски связаны с ухудшением и изношенностью материально-технической базы АПК (количество зерноуборочных комбайнов в

4. Рау В.В. Зерновой рынок России: от кризиса к возрождению // Проблемы прогнозирования. 2012. № 1. С. 67.

5. Голубев А. Парадоксы развития аграрной экономики России // Вопросы экономики. 2012. № 1. С. 116.

- сельхозорганизациях РФ сократилось с 407,8 тыс. шт. в 1990 г. до 76,6 тыс. шт. в 2011 г.)⁶, несоблюдением технологических требований производства, хранения зерна и продуктов его переработки; низкой степенью внедрения инновационных биотехнологий и разработки новых технологий, адаптированных к условиям глобального изменения климата;
- 5) инфраструктурные риски и ограничения связаны с неразвитой социальной и организационно-технической инфраструктурой, в том числе транспортной логистикой, дефицитом и несовершенством территориальной структуры размещения мощностей по хранению зерна (в 2012 г. элеваторные мощности зерноскладов хозяйств России составили около 63 млн т, тогда как для эффективной работы инструмента, позволяющего удерживать цены на зерновом рынке от обвала, необходимо наращивать элеваторные мощности более чем на 15 млн т) и производству комбикормов, высокие издержки на железнодорожные перевозки, ведущие к нарастанию транспортной изолированности региональных рынков;
- 6) законодательные риски, сдерживающие развитие производства зерна, проявляются в несовершенстве государственного регулирования: сложившаяся уравнительная система доступа сельхозпроизводителей к средствам бюджетной поддержки не увязана с требованиями расширения посевных площадей, роста урожайности и расширенного воспроизводства зерна. Механизмы бюджетной поддержки не соответствуют задачам технологического развития и структурных изменений зернового производства, а активное использование такого инструмента регулирования зернового рынка, как закупочные и товарные зерновые интервенции, продемонстрировало недостаточную эффективность. Эти провалы государства, а также, как указывает

6. Основные показатели сельского хозяйства в 2011г. М.: ФСГС, 2012 // http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/enterprise/economy/

И. Ушацев, слабая ориентированность государственного управления на инновационное развитие отрасли⁷, требуют перехода к комплексной системе управления зерновым рынком на основе использования гибких и оперативных механизмов воздействия;

- 7) социальные риски определяются дефицитом квалифицированных кадров, падением престижности сельского труда и слабой мотивацией работников, медленным развитием социальной инфраструктуры села, снижением демографического потенциала;
- 8) политические и внешнеторговые риски выражаются в недостаточном уровне гармонизации национальных и международных требований по безопасности продукции, усилении давления иностранных государств на увеличение доступа импортного зерна на российский рынок, расширении в ряде стран масштабов протекционизма, возможности введения ограничений по мерам аграрной политики, в том числе по внутренней поддержке сельского хозяйства, тарифному квотированию и уровню таможенных пошлин в соответствии с регламентом ВТО и развитием интеграционных процессов на постсоветском пространстве.

Таким образом, системность проблемы развития зернового хозяйства состоит в том, что при сохранении сложившегося уровня конкурентоспособности отечественного зерна и продуктов его переработки возможности развития зерновой отрасли недостаточны для полного использования агроклиматического потенциала страны, устойчивого воспроизводства материально-технического, кадрового и природно-экологического потенциала сельского хозяйства. Решение проблем развития национального зернового хозяйства в целом и регионального в частности требует их системного решения в рамках государственных программ и региональной аграрной политики с учетом социально-экономических последствий

7. Ушацев И. Система управления — основа реализации модели инновационного развития АПК России // АПК: экономика, управление. 2013. № 1. С. 13–21.

функционирования отечественного АПК с 2012 г. в условиях регламентов ВТО.

Условия присоединения к ВТО, которые являются наиболее болезненными для отечественного АПК, активно обсуждаются научным сообществом, государственными и независимыми исследовательскими организациями. Необходимо отметить следующие обязательства России перед ВТО, имеющие особое значение для сельского хозяйства.

В первую очередь необходимо оценить следующие три обязательства России перед ВТО, имеющих значение для сельского хозяйства:

- 1) ограничение объема государственной поддержки (АоА — соглашение по сельскому хозяйству — запрещает странам-участницам ВТО оказывать какие-либо меры господдержки производства и экспорта сельхозпродукции сверх согласованных в ходе переговоров о вступлении норм). При вступлении в ВТО каждая страна берет на себя обязательства по ограничению и последующему сокращению расходов по желтой (или янтарной) корзине — это меры ценовой поддержки и субсидии сельхозтоваропроизводителям. Выполнение требований ВТО по снижению поддержки сельхозпроизводителей предполагает сокращение поддержки с 9 до 4,4 млрд долл. Такое сокращение необходимо компенсировать бюджетным финансированием мер «голубой» (меры, направленные на сокращение производства и неспецифические меры, не связанные с конкретными видами продукции) и «зеленой» (поддержка инфраструктуры) корзин, что преобразует структуру господдержки российского сельского хозяйства. Это развитие производственной и социальной инфраструктуры на селе, логистики, проведение научных исследований, установка энергоэффективного оборудования, подготовка кадров, благоустройство сельских районов, программа страхования урожая, ветеринарные и фитосанитарные мероприятия;

2) ставки импортных пошлин и квоты на сельхозпродукцию ВТО требуют от своих членов последовательных сокращений торговых пошлин и тарифов до минимального уровня. Средневзвешенная ставка тарифа на сельскохозяйственную продукцию снижается с 15,6 до 11,3% (на конец переходного периода)⁸. При этом она выше, чем по экономике в целом (рис. 1). Однако таможенные платежи составляют более трети федерального бюджета, поэтому, как отмечает О. Белокрылова, снижение импортного тарифа с 10 до 7,8% на объем импорта 2011 г. – это 5 млрд долл. потерь поступлений в бюджет⁹. Таким образом, в сельском хозяйстве по сравнению с промышленностью сохраняется более высокая степень таможенной защиты, однако более низкая, чем у других стран–участниц ВТО (Аргентины, Бразилии, Кореи, Мексики, Китая).

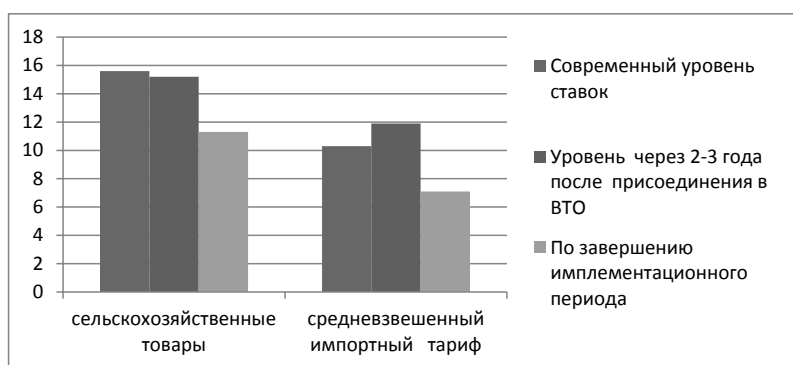


Рис. 1. Обязательства по изменению таможенных ставок на импорт, %

Источник: составлено автором по: Барсукова С.Ю. Присоединение России к ВТО: неизбежные потери и возможные приобретения для агробизнеса // Вопросы статистики. 2013. № 3. С. 77; Белокрылова О.С. Что даст ВТО и какова цена билета за вход? // Journal of Economic Regulation. 2012. Т. 3. № 3. С. 4–10.

8. Белоусов В. Сельское хозяйство России в условиях ВТО: неизбежность провала или новые возможности? // <http://kapital-rus.ru/articles/article/220420>

9. Белокрылова О.С. Что даст ВТО и какова цена билета за вход? // Journal of Economic Regulation (Вопросы регулирования экономики). 2012. Т. 3. № 3. С. 6.

Существующий средневзвешенный импортный тариф может повышаться в ближайшие 2–3 года с 10,3 до 11,9%, по сельскохозяйственным товарам ставки должны снизиться в 1,3 раза — до 11,3%. Известно, что чувствительный уровень защиты могут обеспечить ставки таможенной пошлины на уровне 15–20% от цены импортных товаров, т.е. при среднем уровне защиты в 7–11% политика импортозамещения для России будет невозможна¹⁰;

- 3) применение экспортных субсидий. Россия приняла на себя обязательства не вводить экспортные субсидии при одновременных движениях в направлении расширения экспорта продовольствия. Однако в других странах экспортные субсидии весьма ощутимы, тогда как российские сельхозпредприятия экспортных субсидий получать не будут, Россия обнулила экспортные сельскохозяйственные субсидии (рис. 2).

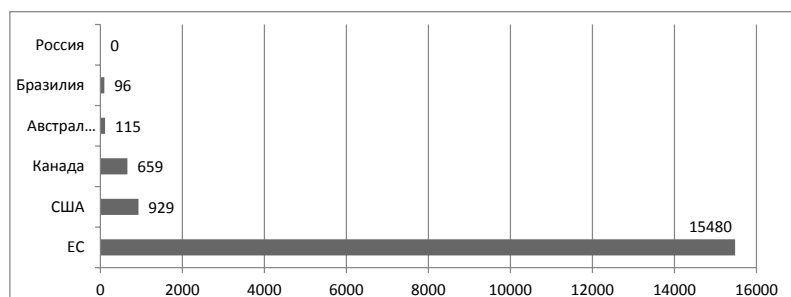


Рис. 2. Уровень государственной поддержки экспорта продукции в год, млн долл.

Источник: Вступление России в ВТО: последствия для села // <http://wto-inform.ru/upload/Conference/kbabkin.pdf>.

Подобные ограничения сдержат расширение экспорта зерна. Правда, ряд экспертов высказываются против такого расширения, аргументируя тем, что увеличение экспорта создает угрозу национальной продовольственной безопасно-

10. Крылатых А. Членство России в ВТО: последствия для села // <http://wto-inform.ru/upload/conference/kbabkin.pdf>

сти. По мнению Р. Гумерова, эта угроза нарастает «в связи с переводом растениеводства на экспортоориентированный путь развития в его нынешнем специфическом российском варианте»¹¹.

Выявленные риски для сельского хозяйства необходимо, по нашему мнению, конкретизировать. Соглашаясь с мнением В. Узуна, который считает, что «оценку последствий вступления России в ВТО нужно проводить не только в целом по сельскому хозяйству, но и применительно к производителям отдельных видов продукции»¹², полагаем необходимым произвести такую оценку не только по видам продукции, но и по регионам. Реализация этих мероприятий начинается, по нашему мнению, с идентификации зернового рынка как особого объекта управления, требующего принципиальной смены управленческих подходов и адекватную современным реалиям стратегию поддержки с учетом специфики зернопроизводящего региона. Основными зернопроизводящими регионами — лидерами России выступают Южный, Приволжский, Северо-Кавказский, Центральный федеральные округа. Однако негативная динамика зернового производства в южных традиционно зернопроизводящих регионах (в 2012 г. наблюдалось снижение до 30%) объясняет необходимость конкретизации управленческих задач региональной аграрной политики на основе определения и использования сильных сторон региона и роли региональных факторов в экономическом развитии аграрной сферы.

Эксперты называют разные причины такого снижения: в первую очередь затяжной осенний сев, гибель посевов в период зимовки, отсутствие влаги во время весенней вегетации, засуха, а также отсутствие роста посевных площадей, объем которых в течение последних пяти лет находится на уровне, сопоставимом с показателями Европы и отдельно

11. Гумеров Р. Продовольственная безопасность страны: угрозы нарастают (об эффектах членства в ВТО и не только об этом) // Российский экономический журнал. 2013. № 1. С. 59.

12. Узун В. Российская политика поддержки сельского хозяйства и необходимость ее корректировки после вступления в ВТО // Вопросы экономики. 2012. № 10. С. 132–149.

взятых стран Южной Америки¹³. При этом расширение посевных площадей и эффективное использование земельных ресурсов — вполне реальный сценарий для России, и не только сценарий, а важнейшая необходимость, по мнению В. Кулика, усиливающаяся вследствие прогнозируемых проблем обеспечения продовольствием всего человечества и превращением «хлеба в главное стратегическое оружие, которое будет регулировать мировой порядок»¹⁴. При этом очевидно, что Россия имеет возможности для развития зернового производства в этом направлении с учетом использования управленческих, инфраструктурных, инновационных факторов. Сочетание огромных размеров сельхозугодий, плодородия почв, климатических условий многих регионов создает высокие конкурентные преимущества эффективности сельхозпроизводства, которые необходимо использовать.

В этой связи в экономической управленческой науке остро стоит вопрос теоретико-практического обоснования устойчивого процесса восстановления и эффективного функционирования национального и регионального АПК как важнейшей части народного хозяйства и гаранта продовольственной безопасности России. Понимая, что в региональном АПК существуют определенные проблемы, которые необходимо устранять независимо от того, будет ли Россия встраиваться в глобальную экономику, признавая неудовлетворительную динамику посткризисного развития современного АПК России в течение последнего десятилетия и учитывая прогнозные оценки негативных последствий режима ВТО на функционирование аграрной сферы, необходимы активизация методологических исследований проблем управления аграрным сектором и системные решения в рамках государственных программ и региональной аграрной политики с учетом социально-экономических последствий функционирования отечественного АПК в условиях регламента Всемирной торговой организации.

13. Обзор рынка зерна в России // Агрорынок. 2013. № 3. С. 24.

14. Кулик Г. Земельный беспредел // Российская Федерация сегодня. 2012. № 11. С.34.

Красильникова Е.А.,
Потапова О.А.*

Проблемы
и перспективы
развития
отечественного
свиноводства
в контексте
вступления
России
в ВТО

В сельском хозяйстве России последние годы передовой и успешной отраслью стало свиноводство. Для этого были созданы условия. Государство предприняло две фундаментальные меры поддержки. Были даны восьмилетние инвестиционные кредиты по субсидируемым процентным ставкам. Ставка кредита составляла не 15%, а 5–6%. Цены на свинину росли. Рентабельность доходила до 25%. Как следствие, с 2006 г. в сектор пришло около 300 млрд руб. частных инвестиций. И результаты были впечатляющими. С 2005–2012 гг. производство в целом увеличилось на 70%, промышленное производство — в 3,5 раза¹. Доля импорта снизилась с 45 до 25%. Обратимся к рис. 1. До вступления России в ВТО промышленное производство свинины демонстрировало стабильную тенденцию роста, и прогнозы на 2012 г. достигали 2316 тыс. т. Свиноводство стало бы гордостью современной России, но тут грянуло вступление России в ВТО, и в условиях неопределенности были значительно сокращены инвестиции в отрасль. Участие России в ВТО открывает огромные возможности по

* Красильникова Е.А., Потапова О.А. — студентки, ФГОБУ ВПО Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации.

1. Ежемесячный обзор рынка красного мяса / Институт конъюнктуры аграрного рынка. 2013. С. 4.

интеграции в мировое экономическое сообщество, но в то же время приносит новые риски для сельхозтоваропроизводителей, особенно для свиноводов. В своей работе нам бы хотелось проанализировать факторы, негативно повлиявшие на отечественное свиноводство в свете вступления в ВТО, а также рассмотреть возможные пути решения данной проблемы.

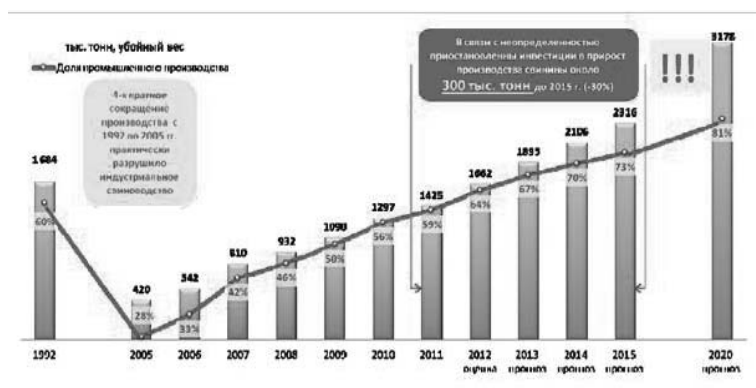


Рис. 1. Промышленное производство мяса свинины при существующих режимах господдержки и защиты рынка

Источник: Влияние последствий присоединения России к ВТО на перспективы развития российского свиноводства в 2012–2020 / Национальный союз свиноводов. 2012.

На российском рынке красного мяса в ноябре и первой половине декабря 2012 г. продолжала развиваться неутешительная для отечественных производителей ситуация. Как и в октябре, с одной стороны, наблюдалось снижение цен производителей на свинину и говядину в живом весе, а с другой — произошло дальнейшее увеличение стоимости кормовой базы.

В связи со вступлением в ВТО Россия с 23 августа 2012 г. понизила таможенные барьеры на ввоз некоторых видов мяса и животных. На рис. 2 представлены основные квоты, по которым были снижены таможенные пошлины. Заметим, что пошлина на ввоз живых свиней была снижена с 40 до 5%. Кроме того, с 15% до 0 снижена пошлина на ввоз свинины в рамках квоты, а

поставки сверхквотного мяса облагаются пошлиной в размере 65% (ранее 75%, но не менее 1,5 евро/кг)². Импорт резко увеличился, на треть после этой даты, по сравнению с периодом «до ВТО», поскольку импортеры придерживали ввоз, а с конца августа начали реализовывать лицензии и поставлять свинину, экономя на таможенной пошлине. Произошло быстрое снижение цен на основную продукцию свиноводства — это живые товарные свиньи. Падение цен составило порядка 25–30%, сейчас они колеблются на уровне 75–80 руб./кг с НДС.

Основными импортерами свинины в Россию стали Канада, Бразилия, США, Германия, Дания и Испания (по состоянию на октябрь 2012 г.).

Растущий импорт отягчается рекордным взлетом цен на зерно. Анализ структур себестоимости производства в промышленном свиноводстве показывает (рис. 3), что расходы на корм составляют почти две трети. В связи с неблагоприятными природными условиями, устойчивой засухой в сельскохозяйственных регионах страны, неурожаем цены на фуражную пшеницу, которая используется в качестве основного корма, в III–IV кварталах 2012 г. выросли с 5,5 тыс. до более 9,1 тыс. руб./т (увеличилась на 60–70%), на ячмень с 5,2 до 8 тыс. руб./т³. Также возросла цена на некоторые компоненты, входящие в комбикорма, такие как соевый шпрот — до 30%. Совокупный рост стоимости кормов составил более 40%. В результате себестоимость производства продукции свиноводства у организаций различных категорий выросла от 18 до 25%. Данные факторы негативно повлияли на общую экономику производственных предприятий свиноводческой отрасли. Существенные изменения на рынке зерна и кормов создали дополнительные сложности в финансировании текущей деятельности предприятий. Повышение цен на зерно и переход на 100%-ную предоплату по его закупкам (ранее предоставлялись отсрочки платежа до 30 дней) привели к необходимости увеличения оборотного капитала более, чем

2. Белорусское сельское хозяйство // Ежемесячный научно-практический журнал. 2012. Окт. С. 6.
3. Доклад Министерства экономического развития РФ «О ситуации на рынке зерна» от 5.11.2013 г.

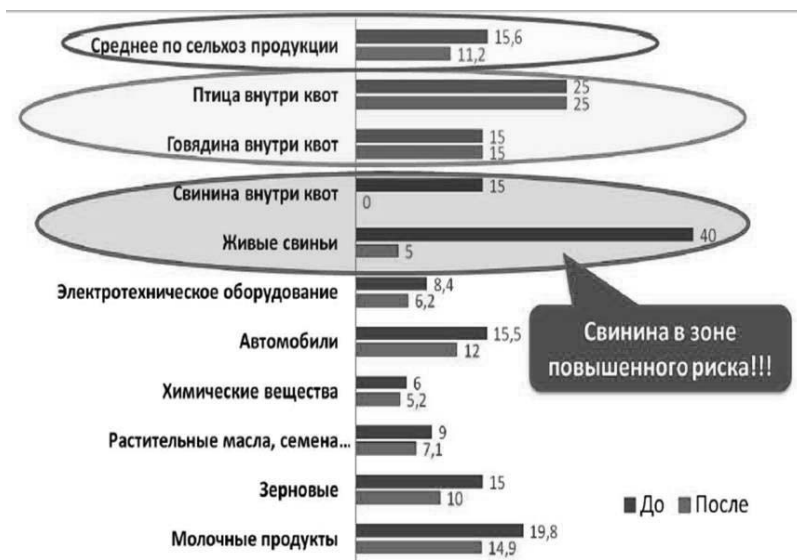


Рис. 2. Снижение импортных таможенных пошлин после присоединения РФ к ВТО

Источник: Влияние последствий присоединения России к ВТО на перспективы развития российского свиноводства в 2012–2020 / Национальный союз свиноводов. 2012.

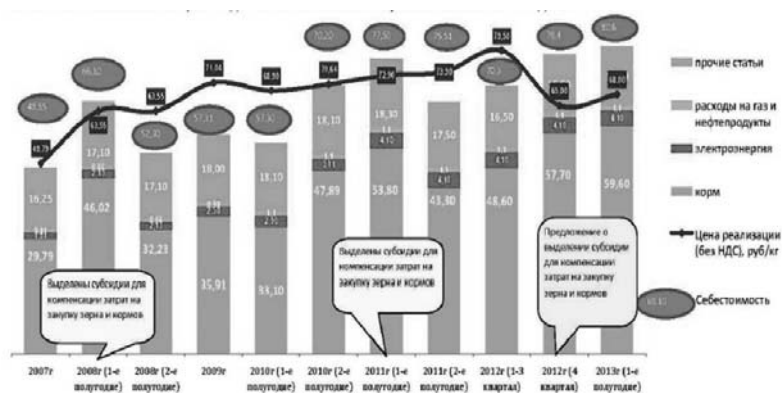


Рис. 3. Изменение себестоимости производства 1 кг живого веса в промышленном свиноводстве

Источник: Влияние последствий присоединения России к ВТО на перспективы развития российского свиноводства в 2012–2020 / Национальный союз свиноводов. 2012.

в два раза, что отразилось и на рентабельности свиноводства (минус 15–20%)⁴.

Кроме того, проблема осложняется тем, что мясо негде хранить, т.к. параллельно с новыми фермами не строятся новые холодильные склады. Как следствие, сокращается убой скота. Свиной передерживают: вместо центнера они набирают в полтора раза больший вес. Ценность такого мяса значительно падает. Эта проблема носит долгосрочный, структурный характер, и ее в течение 1–2 месяцев не решить.

В текущей ситуации большинство предприятий испытывают дефицит средств не только для инвестиционной, но и финансирования текущей деятельности.

Все это учитывают банки в оценке ликвидности предприятий отрасли, рисков и стоимости кредитов. Как следствие, предприятия отрасли сталкиваются с проблемами доступности и удорожания кредитов в банках, сокращаются инвестиции, без которых невозможно дальнейшее развитие промышленного свиноводства. Так, до 2015 г. прирост объема производства может оказаться на 30% ниже (почти на 300 тыс. т) от запланированного (почти 900 тыс. т) из-за остановки проектов. При этом если в 2013 г. приросты еще будут сохраняться, т.к. объекты находятся на стадии запуска, то в 2014 г. приросты будут остановлены. Таким образом, негативный эффект от повышения себестоимости полностью несут производители. Это отрицательно влияет на обслуживание текущих кредитов и существенно снижает инвестиционные возможности предприятий на реализацию новых проектов, которые являются основной для обеспечения роста производства. Рентабельность свиноводов снижается, многие животноводы стали работать в убыток.

Одним из важных событий в ноябре и первой половине декабря 2012 г. также стоит отметить продолжение распространения африканской чумы свиней в России. В ноябре были зафиксированы новые вспышки эпизоотии в Ивановской,

4. По данным конференции «Свиноводство 2013. Итоги первого года в реалиях ВТО» от 26.11.2013 г.

Московской и Тверской областях и на Кубани. Таким образом, уже большая часть европейской части России страдает от распространения этого заболевания. На сегодняшний день для борьбы с разрастающейся по стране ситуацией с АЧС приняты серьезные системные меры на государственном уровне. Так, например, в начале декабря 2012 г. Россельхознадзор ввел полный запрет на импорт мяса с использованием рактомина — кормовой добавки, способствующей росту постного мяса свинины и говядины, которая широко используется в 26 странах мира, в том числе в основных странах-поставщиках мяса в Россию: США, Бразилии, Канаде, Мексике, Австралии и др. (В ЕС, кстати, действует точно такой же запрет!).

Необходимо отметить, что отрасль свиноводства является социально важной, так как каждое рабочее место в свиноводстве создает дополнительно не менее 6-8 рабочих мест в смежных отраслях. Дополнительные инвестиции свиноводческих предприятий в убой и первичную переработку, как один из способов выхода из сложившейся ситуации, позволят создать еще около 30 тыс. квалифицированных рабочих мест. Сейчас нам хотелось бы рассмотреть различные пути решения проблем на современном этапе.

Присоединение в августе 2012 г. России к ВТО на невыгодных для отечественного свиноводства условиях, находящегося на инвестиционной стадии развития, негативно отразилось на развитии отрасли. Тем не менее индустриальный сектор должен в ближайшие два-три года кардинально увеличить долю эффективных и конкурентоспособных производителей, а также до 2020 г. увеличить объем производства свиней на 75–80% по сравнению с текущими объемами производства. Это потребует более 300 млрд руб. дополнительных частных инвестиций. Успешным примером является компания «Мираторг», один из лидеров отрасли, которая построила ультрасовременный роботизированный завод по убою и разделке, вложив в него 250 млн долл. — таких в мире единицы. Разделка автоматизирована: сначала туша подвергается трехмерному сканированию, затем компьютер рассчи-

тывает оптимальный вариант разделки, и роботы разрезают ее с точностью до миллиметра. Переработка на заводе — под 100%, отходы ничтожны, из субпродуктов делается масса товаров для пищевой и фармацевтической промышленности. Подобные предприятия привлекательны для инвесторов и стимулируют финансовые вложения.

В последние годы в России был разработан и принят ряд стратегий и госпрограмм развития отдельных отраслей промышленности, предусматривающих технологическую модернизацию и наращивание отечественного производства. Успех их реализации полностью зависит от государственной поддержки и разумной защиты внутреннего рынка от иностранной конкуренции. Консервативные оценки показывают, что в случае реализации данных стратегий и госпрограмм рост производства составит 1–2% в год в основных отраслях сельского хозяйства и пищевой промышленности, 5–10% — в секторах машиностроения и легкой промышленности. Однако членство в ВТО делает невозможным достижение таких темпов развития: российские инвесторы уйдут из реального сектора, а иностранные придут, чтобы скупить остатки разрозненных активов для полного устранения российских конкурентов.

Как отмечалось, условия, на которых Россия присоединилась к ВТО, создают заведомо неравную конкуренцию с иностранными хозяйствующими субъектами, а принятые нами обязательства не приведут к наивно ожидаемым, ничем не обоснованным выгодам. Требования снизить дотации селу в отношении России неправомерны — мы не можем их уменьшить, так как еще не достигли технико-технологического и экономического уровня развития агропромышленного комплекса, необходимого для справедливой по ВТО конкуренции. По оценкам Минсельхоза, для ликвидации последствий вступления в ВТО сельскому хозяйству потребуются ежегодные субсидии как минимум в сумме 96 млрд руб. и сохранение до 2020 г. нулевой ставки налога на прибыль. Судя по дискуссии на апрельском (2013 г.) совещании в правительстве по вопросам животноводства, ситуация с бюджетным финансирова-

нием сельского хозяйства в целом и животноводства в частности остается пока туманной⁵. Для сохранения минимально необходимой рентабельности сумма господдержки может достигать десятки миллиардов рублей.

В условиях высоких цен на зерно выделение дополнительных дотаций свиноводческим организациям позволит поддержать рентабельность всех предприятий, сохранить позитивную динамику развития свиноводства в стране, стимулировать продвижение на рынок отечественной продукции и обеспечить доступные цены для граждан. Учитывая условия работы в рамках ВТО, надо четко понимать необходимость повышения роли государства, в том числе и отдельных министерств. Государство будет вынуждено наделить Минсельхоз полномочиями, которые позволят ему быстро реагировать на колебания на продовольственном рынке и принимать меры, которые необходимы и для изъятия излишков, и обеспечения населения, и для вброса продукции на рынок в случае ее дефицита или роста цен.

При сохранении привлекательности отрасли для инвестиций в ближайшие 5–6 лет промышленное производство свинины в соответствии с госпрограммой развития сельского хозяйства на 2013–2020 гг. может вырасти еще на 50–60%, или более чем на 1 млн т свинины в живом весе. Прирост производства в новых высокоэффективных комплексах должен удовлетворять постоянно растущий с 2000 г. потребительский спрос, а также замещать снижающиеся объемы производства на старых предприятиях и в личных подсобных и фермерских хозяйствах, где падение объемов производства значительно падает из-за распространения африканской чумы свиней.

Однако для стимулирования роста отечественного производства свинины необходимо ограничить ее импорт, который превышает 1,2 млн т в год. Сегодня Россия занимает второе после Японии место в мире по объему ввоза свинины, что составляет около 20% всего мирового ее импорта. Но если для

5. Селекторное совещание о мерах государственной поддержки развития, 16.04.2013 // <http://government.ru> – Правительство РФ.

Японии с ее громадной плотностью населения и малой площадью территории это объяснимо, то для России это явное следствие неверной государственной политики.

Кроме этого, Россельхознадзор планирует дальнейшее совершенствование лабораторий. Два современных центра в Брянске и Калининграде были в свое время модернизированы на деньги Россельхознадзора. Однако для повышения эффективности деньги на усиление ветеринарного контроля должно вкладывать государство. Так сделали в Латвии, Литве, Эстонии, Польше, после того как эти страны вступили в ВТО. Современные лаборатории нужны и для того, чтобы стимулировать отечественных производителей. Требования к ним должны быть такими же жесткими, как и к зарубежным предприятиям. Это тоже повысит их конкурентоспособность и сделает менее уязвимыми в условиях работы в ВТО. Необходимо модернизировать средства поддержки отрасли, а именно: применяемые сегодня меры развития (субсидирование части процентов по кредитам на развитие) сочетать с компенсационными выплатами на единицу произведенной продукции в рамках объемов господдержки в целом. Нужно разнообразить способы поддержки конкуренции и сочетать меры развития с мерами стабилизации в предстоящие периоды — это более адресно и ценно для предприятий отрасли.

Таким образом, предлагаемая методика позволит обеспечить поставку на рынок мяса для промышленных и розничных потребителей, соразмерного по стоимости с продукцией в ЕС; обеспечить поддержку развития эффективных предприятий и роста конкуренции между высококомпетентными предприятиями. Кроме того, мы сможем рационально использовать средства господдержки и добиться относительной стабильности доходности для конкурентоспособных хозяйств свиноводческой отрасли. А также добьемся оптимально низких цен на свинину для возможного экспорта мяса и мясопродуктов из РФ.

Курманов А.М.*

Экономические риски пенсионной реформы в России

Дальнейшее развитие пенсионной системы России в соответствии с мировыми стандартами пенсионного обеспечения должно быть основано на безусловном соблюдении страховых принципов. Только в этом случае можно достичь установленных основополагающими программными документами Правительства РФ целей — повышения уровня пенсионного обеспечения пенсионеров и обеспечения финансовой сбалансированности пенсионной системы для устойчивого функционирования в долгосрочной перспективе.

Достижение этих целей затруднено в первую очередь по причинам внешних по отношению к пенсионной системе неблагоприятных условий — глобального финансового кризиса 2008 г. и недостаточных темпов роста экономики в посткризисный период.

Обозначим три основных проблемы:

- низкий уровень жизни пенсионеров, который в первую очередь обусловлен низким уровнем заработной платы и высоким уровнем инфляции;
- наличие начиная с 2005 г. страхового дефицита, обу-

* Курманов А.М. — к.э.н., президент АО «Государственный фонд социального страхования», Республика Казахстан.

словенного, помимо недостаточного роста экономики, наличием большого объема скрытой заработной платы;
– проблемы достижения в России рекомендованного МОТ уровня коэффициента замещения в размере 40%.

Все дальнейшие действия по развитию пенсионной системы должны быть направлены на выработку экономического механизма решения этих проблем, в том числе:

- 1) совершенствование тарифной политики, включая базу для начисления страховых взносов и уплату страховых взносов самозанятым населением;
- 2) определение целевых источников финансирования трудовых пенсий по старости, назначенных до наступления общеустановленного пенсионного возраста в связи с работой во вредных и опасных условиях труда, проживанием в районах Крайнего Севера и приравненных к ним местностях, выслугой лет, а также трудовых пенсий по старости отдельным категориям граждан на основании статьи 28 Федерального закона от 17.12.2001 № 173-ФЗ «О трудовых пенсиях в Российской Федерации»;
- 3) проведение параметрических изменений продолжительности страхового стажа и усиления мотивации продолжения трудовой деятельности после наступления общеустановленного пенсионного возраста как альтернативы повышения пенсионного возраста;
- 4) преобразование формулы исчисления трудовой пенсии в целях обеспечения адекватности пенсионных прав и пенсионных обязательств;
- 5) совершенствование системы обязательных пенсионных накоплений.

В процессе разработки Стратегии долгосрочного развития пенсионной системы Российской Федерации именно пенсионная реформа рассматривается как главная экономическая угроза, поскольку дальнейшее развитие пенсионной системы в сложившемся формате сопряжено с неотвратимой необходимостью реализации государственных гарантий

сохранности накопленных (не следует путать с индивидуальными пенсионными накоплениями в рамках системы обязательного пенсионного страхования) государственных пенсионных обязательств.

Источники финансового обеспечения этих обязательств в долгосрочной перспективе подвергаются высокому риску по причине, с одной стороны, ускоряющегося развития демографического кризиса, отягощенного национальными особенностями, а с другой стороны, циклических глобальных финансовых кризисов. При этом обязательное пенсионное страхование в условиях рыночных отношений может развиваться только на основе страховых принципов. Только взаимовыгодные страховые принципы функционирования пенсионной системы формируют объективные условия для всех участников пенсионной системы по созданию непосредственно экономической заинтересованности и выполнения соответствующих обязательств перед каждым участником пенсионной системы.

Многолетняя практика функционирования пенсионных систем развитых западных стран подтвердила, что только экономическая заинтересованность каждого участника пенсионной системы (застрахованного лица-работника, страхователя-работодателя и страховщика) обеспечивает долгосрочную финансовую устойчивость пенсионной системы, гарантирует ее автономность и независимость от политической и социальной конъюнктуры в государстве.

В условиях затянувшегося финансового кризиса и нарастающей угрозы демографического «кризиса» («кризис» отождествляется с ростом продолжительности жизни населения России и увеличением численности людей нетрудоспособного возраста) пенсионная система России все чаще преподносится как главный тормоз успешного развития страны по пути модернизации и инновации, а расходы на обязательные страховые отчисления работодателей за своих работников как необоснованно тяжкое (а зачастую даже неправомерное) обременение отечественного «бизнеса», предлагая облегчить

«социальную нагрузку» на бизнес в целях сокращения сферы теневой экономики и «освобождения ресурсов» для «инвестиционного рывка». Некоторые эксперты противопоставляют «обременительную» российскую социальную политику (в основном именно пенсионное, а не медицинское или другие виды социального страхования) западной социальной политике, которая якобы не тяготит работодателей.

Разобраться в этой проблеме и найти компромисс помогут цифры и факты в сопровождении элементарного экономического анализа. В качестве отправной точки уточним, насколько велика социальная нагрузка на отечественную экономику

На первый взгляд, для такой оценки можно применять размер страхового тарифа на доходы застрахованных граждан. При этом применяемый в России тариф сопоставляется с среднеевропейским либо со странами ОЭСР. Однако такое линейное сопоставление «голового» тарифа без учета других условий его начисления не дает объективного представления, поскольку этот тариф начисляется не на полный размер заработка/дохода, а на его ограниченную часть: в России база начисления ограничена 1,6 среднестатистической зарплаты в экономике (СЗП), в большинстве стран ОЭСР — это 2,5–3,5 СЗП в экономике. С учетом абсолютного размера заработка и его покупательной способности в сравниваемых странах — налицо большая и принципиальная разница. Одновременно с этим надо учитывать и распределение доходов по количественным группам населения: в России — максимальные и минимальные децили оторваны по отдельным оценкам на 35–40 раз, а на Западе — на порядок меньше.

Иными словами, можно утверждать, что линейное сопоставление пенсионной нагрузки на экономику не может служить объективным показателем обременительности пенсионной системы. Другой проблемой тарифно-пенсионной политики традиционно является альтернатива между социальной справедливостью получателей трудовых пенсий и «социальным обременением бизнеса». Причина этого про-

тиворечия кроется в том, что до сих пор пенсионная система обязательного страхования, несмотря на рыночные декларации, сохраняет многочисленные элементы распределительного механизма.

За более чем два десятилетия рыночных реформ в России так и не сформировалось понимание рабочей силы как целостного социально-экономического элемента и участника рыночных трудовых отношений. Человек в рамках трудовых отношений рассматривается как производственный ресурс в отрыве от его социальных составляющих, главной из которых является материальное обеспечение той части жизнедеятельности, которая сопряжена с потерей трудоспособности, т.е. пенсии.

На устранение этого противоречия направлена очередная пенсионная реформа, начало которой намечено на 2013–2014 гг. По своей экономической сущности страховая пенсионная реформа должна быть направлена на формирование в стране пенсионной системы, адекватной современным рыночным трудовым отношениям.

Экономическая сущность нового этапа пенсионной реформы наиболее полно выражается в базовом страховом правиле: *пенсионные обязательства* перед каждым застрахованным лицом должны быть максимально адекватны его накопленным *пенсионным правам* за весь трудовой (точнее, трудоспособный) период жизни.

Однако обе составляющие указанного равенства не могут быть произвольными — *социальное государство* (как указано в Конституции Российской Федерации) обязано гарантировать и осуществлять контроль за реализацией конкретных количественных параметров *указанных пенсионных обязательств* и создавать необходимые условия для их формирования как работником, так и его работодателем. Рассмотрим основные требования к данным параметрам:

- *размер трудовой (страховой) пенсии* должен не только компенсировать определенную часть утраченного заработка (согласно общепринятым в цивилизованном

мировом сообществе, не ниже 40% среднего заработка застрахованного лица, *индивидуальный коэффициент замещения* – ИКЗ), подсчитанного за весь период страхования либо за достаточно продолжительный период времени (10–15 лет) перед пенсией, но и соответствовать величине минимального потребительского бюджета пенсионера (2,5–3 прожиточных минимума пенсионера);

■ *размер тарифа страховых взносов* по государственному обязательному пенсионному страхованию должен быть, с одной стороны, достаточен для формирования вышеуказанных размеров трудовой пенсии, а с другой стороны, должен быть соизмерен с уровнем общеналоговой нагрузки пенсионной системы как на конкретного работодателя, так и на экономику страны в целом.

Для достижения достаточно противоречивых стратегических целей должна быть осуществлена модернизация тарифной политики, принятой в период пенсионной реформы 2002 г.

Наиболее эффективный способ сбалансировать доходы и расходы ПФР, ограничить или полностью ликвидировать его дефицит – это обеспечить актуарное соответствие поступающих страховых взносов по установленным тарифам объему принятых обязательств.

Актуарная устойчивость страховой пенсионной системы выражается следующим равенством:

$$(1) \quad S \times W \times E \times C = P \times R \times T,$$

где S – эффективный размер установленного тарифа взносов на обязательное пенсионное обеспечение в распределительной системе;

W – размер заработной платы застрахованных лиц в стране;

E – численность застрахованных лиц;

C – продолжительность трудового стажа, в течение которого уплачивались страховые взносы (страховой стаж);

P – номинальный размер назначенной трудовой пенсии;

R – численность пенсионеров по труду;

T — продолжительность периода выплаты трудовой пенсии (период дожития).

Приведенная выше формула страхового пенсионного баланса наиболее наглядно выражает экономическую сущность пенсионной системы, функционирующей на основе страховых принципов: эквивалентность накопленных пенсионных прав застрахованных лиц предъявленным к реализации государственных пенсионных обязательств (государственному пенсионному долгу).

Следуя базовым страховым принципам, признается, что обязательства пенсионной системы снизить нельзя: тогда размер средней пенсии не будет соответствовать социально приемлемому уровню. Кроме того, существуют конституционные ограничения, не допускающие умаление возникших пенсионных прав.

Поэтому возрастает роль актуарно обоснованной тарифной политики. Она складывается из трех компонентов:

- размер страхового тарифа;
- потолок взносооблагаемой базы;
- расширение категорий застрахованных лиц, охватываемых едиными условиями и правами на обязательное пенсионное страхование (ОПС).

Что касается **тарифа страховых взносов**, то его для обеспечения солидарного (среднего) коэффициента замещения не ниже 40% необходимо увеличивать: в 2015 г. — на 5,4 процентных пункта и т.д. Однако такое решение является недопустимым с точки зрения политических ограничений.

Актуарный анализ позволяет обосновать сохранение на 2013 г. общей ставки тарифа страховых взносов в ПФР в размере 22% с учетом поступления 10% начислений сверх взносооблагаемой базы.

В то же время целесообразно отказаться от практики выделения льготных категорий страхователей-работодателей в различных секторах экономики, поскольку она ведет к увеличению расходов федерального бюджета на компенсацию выпадающих доходов ПФР и повышает уровень его

бюджетозависимости. При этом планируется, что поддержка определенных видов экономической деятельности будет осуществляться принципиально иным способом — посредством целевых субсидий работодателям из федерального бюджета для компенсации произведенных ими расходов по уплате страховых взносов в ПФР.

Предельная величина заработной платы, с которой могут взиматься страховые взносы (**взносооблагаемая база**), в 2010 г. установлена в размере 415 тыс. руб. и ежегодно увеличивается на индекс роста средней заработной платы в стране: в 2011 г. — 463 тыс. руб.; 2012 г. — 512 тыс. руб.

Теоретически повышение предельной величины базы обложения страховыми взносами сверх коэффициента индексации должно повлечь увеличение доходной части пенсионной системы. Но и данное решение неприменимо по двум причинам. Во-первых, его реализация приведет к фактическому увеличению нагрузки на фонд оплаты труда организаций при формальном сохранении тарифа страховых взносов. Во-вторых, увеличение доходной части пенсионной системы будет снивелировано ростом ее обязательств с учетом применения эквивалентной формулы расчета размера пенсии.

Требует принципиального «страхового решения» также проблема приведения в соответствие численности **застрахованных лиц**, уплачивающих страховые взносы, и численности лиц пенсионного возраста, приобретающими право на получение эквивалентного пенсионного возмещения. Как следует из формулы страхового баланса, полное равенство плательщиков и получателей является одним из условий сохранения тарифной нагрузки неизменной в течение всего пенсионного страхового цикла (в нашей стране это 75–80 лет).

Если же это условие не соблюдается (как по «внешним» к пенсионной системе причинам, так и по внутренним), то неизбежно изменение тарифной нагрузки. Уточним, что внешние причины изменения соотношения плательщиков и пенсионеров обычно связаны с негативными демографическими факторами (снижение рождаемости, рост смертности,

миграция и т.п.), а внутренние причины обычно обусловлены предоставлением необоснованных «льгот» по страховому стажу для отдельных (социально- или политически значимых) категорий работников либо несоблюдением базового требования по минимальному стажу для формирования минимально страховых пенсионных прав.

В случае России мы имеем одновременное воздействие всех перечисленных и ряда иных факторов, которые в совокупности внешних и внутренних факторов не только препятствуют реализации страховых прав граждан на адекватный уровень пенсионного обеспечения, но и создают макроэкономические риски.

Для нивелирования этих проблем необходимо обеспечить равные условия для всех категорий застрахованных лиц независимо *от вида их деятельности и места проживания* для формирования пенсионных прав «на общих/единых основаниях».

Выполнение данного условия означает для современной практики, во-первых, устранить различие в размере и условиях обязательных отчислений на пенсионное страхование для индивидуальных предпринимателей, которые в настоящее время уплачивают всего лишь фиксированный платеж-стоимость страхового года (в расчете на 2012 г. — около 1,2 тыс. руб. в месяц), который почти на порядок ниже, чем среднестатистический размер отчислений наемного работника. В то время как любой из так называемых индивидуальных предпринимателей при наступлении пенсионного возраста приобретает право не только на фиксированный базовый размер (ФБР), но и на индивидуально-страховую составляющую и даже на накопительную часть пенсии. Естественно, две последние составляющие будут иметь ничтожно малое значение: ведь размер фиксированного платежа за полноценный 30-летний период уплаты может «хватить» лишь на четвертую часть ФБР трудовой пенсии.

Понятно, что в полноте уплаты пенсионных отчислений должны быть заинтересованы сами застрахованные лица,

которым не безразличны условия их материального обеспечения в старости. Однако большинство наших граждан не в полной мере понимают страховой характер современного пенсионного обеспечения. Тем не менее государство должно создать как правовые, так и организационные условия для формирования единых пенсионных прав.

Составным звеном данного направления является легализация рынка труда и теневого заработка. В этом сегменте отечественной экономики находится по меньшей мере 5 млн человек, которые в течение длительного периода не формируют свои пенсионные права. Потери от теневого сегмента в солидарной части пенсионной системы имеют двухсторонний характер: с одной стороны, недопоступают доходы на текущее финансирование, с другой стороны, не формируются права будущих пенсионеров, которые в «чисто» страховой (после завершения переходного периода) пенсионной системе останутся с ничтожным размером собственной пенсии (при весьма условной вероятности сохранения социальной доплаты до ПМП). В текущий период финансовый эквивалент потерянных теневых прав составляет свыше 1 трлн руб. в год.

Чаще всего предлагаются два варианта: установление единого тарифа страхового взноса для всех категорий застрахованных лиц; установление для этих «привилегированных» категорий условий добровольного пенсионного страхования (вместо обязательного) в страховых компаниях или негосударственных пенсионных фондах.

Кроме того, в целях гарантии всеобщего охвата ОПС целесообразно распространение системы обязательного пенсионного страхования на государственных служащих, проходящих военную и правоохранительную службу в соответствующих силовых ведомствах, по аналогии с государственными гражданскими служащими, которые подлежат обязательному пенсионному страхованию на общих основаниях.

Последовательное развитие системы всеобщего охвата едиными условиями и правами ОПС по одному или обоим вариантам позволит предотвратить для неуклонно возраста-

ющего отряда индивидуальных предпринимателей и других категорий самозанятого населения угрозу неполучения трудовой пенсии при наступлении общеустановленного пенсионного возраста (с соответствующим переходом на социальную пенсию).

В заключение необходимо отметить, что необходимым условием дальнейшего развития пенсионной системы на страховых принципах является то, что она должна рассматриваться как составная и неотъемлемая часть социально-экономической системы государства.

На ее долгосрочное развитие наибольшее влияние оказывают демографические и макроэкономические риски. Для эффективной реализации пенсионных прав граждан необходимо ускорить позитивные демографические тенденции, с одной стороны, и стабилизировать социально-значимые макроэкономические параметры: разработать механизмы повышения заработной платы, снижения инфляции, стабилизации рынка труда и расширения форм занятости граждан.

Ганеев А.М.*

Некоторые
особенности
и тенденции
развития системы
здравоохранения
России

Организация Объединенных Наций на всех последних крупных конференциях, посвященных народонаселению, выделяла одной из важнейших надвигающихся мировых проблем — старение населения. Согласно оценкам ООН, пожилое население мира (от 60 лет и старше) в 2000 г. составляло около 600 млн человек, в 1950 г. численность этой возрастной группы была почти втрое меньше — около 200 млн человек. Уже в 2010 г. она превысила 760 млн человек, а к 2050 г., согласно среднему варианту прогноза, может составить более 2 млрд человек, утроившись за период времени в 50 лет¹. Процесс старения населения в большей степени касается развитых стран. В этой группе стран длительное время наблюдается падение рождаемости, что привело к близким к нулевым значениям показателя естественного прироста населения и росту доли пожилых в населении стран.

Старение населения ведет к росту числа заболеваний, росту обращений к врачам, в медицинские учреждения, в конечном счете к повышению нагрузки на систему здравоохранения. На данный момент даже в развитых странах наци-

* Ганеев А.М. — науч. сотр., Институт экономики РАН.

1. <http://esa.un.org/unpd/wpp/Excel-Data/Interpolated.htm>

ональные системы здравоохранения не удовлетворяют все потребности населения в медицинских услугах, хотя в этих странах стабильное и качественное финансирование здравоохранения, высокий уровень доступности и качества услуг. В развивающихся странах, странах третьего мира государственные системы здравоохранения требуют еще больших инвестиций и усилий в их совершенствовании.

В России показатели демографических процессов последних десятилетий показывают угрожающую ситуацию: в 1990-е годы идет быстрый рост смертности и падение рождаемости, начиная с 1992 г. в России ежегодно идет сокращение населения страны, одновременно растет численность россиян пенсионного возраста. Хотя темпы сокращения численности населения в последние годы существенно снизились — с 700 тыс. человек ежегодно в период 2000–2005 гг. до 4,3 тыс. человек в 2012 г. Показатели смертности до сих пор не достигли уровня 1990 г. (1,6 млн чел.) — в 2012 г. 1,9 млн человек².

В то же время ежегодно растет число лиц старше трудоспособного возраста — с 27621 тыс. человек в 1990 г. до 32433 тыс. человек в 2012 г. (табл. 1). Рост идет и в процентном соотношении от всего населения — 18,7% в 1990 г. и 22,7% в 2012 г.

Согласно «Прогнозу социально-экономического развития Российской Федерации на 2014 год и на плановый период 2015 и 2016 годов», подготовленному Минэкономразвития, численность населения трудоспособного возраста будет сокращаться с 86,6 млн человек в 2012 г. до 82,6 млн человек в 2016 г., а численность населения старше и моложе трудоспособного возраста будет расти. Численность населения старше трудоспособного возраста увеличится на 2,8 млн человек с 32,8 в 2012 г. до 35,6 млн человек в 2016 г. Населения моложе трудоспособного возраста станет больше на 2,1 млн человек — 25,9 млн человек в 2016 г.³

2. http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/population/demography/#

3. http://www.economy.gov.ru/wps/wcm/connect/economylib4/mer/activity/sections/macro/prognoz/doc20130924_5

Таблица 1. Распределение населения России по возрастным группам (на 1 января)

	1990	1996	2001	2002	2003	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Все население	147665	148292	146304	145649	144964	143236	142863	142748	142737	142833	142865	143056
Из общей численности — население в возрасте (тыс. человек):												
моложе трудоспособного	36101	33615	28387	27274	26115	23671	23073	22842	22854	23086	23209	23568
трудоспособном	83943	84540	88040	88515	89206	90157	90058	89745	89342	88561	87847	87055
старше трудоспособного	27621	30137	29877	29860	29643	29408	29732	30161	30541	31186	31809	32433
Из общей численности — население в возрасте (%):												
моложе трудоспособного	24,45	22,7	19,4	18,7	18	16,53	16,2	16	16	16,2	16,2	16,5
трудоспособном	56,85	57	60,2	60,8	61,55	62,94	63	62,9	62,6	62	61,5	60,8
старше трудоспособного	18,7	20,3	20,4	20,5	20,45	20,53	20,8	21,1	21,4	21,8	22,3	22,7

Источник: Российский статистический ежегодник 2012 / Росстат. М., 2012. С. 81.

Процесс старения населения вкупе с социально-экономическим кризисом в России привели к резкому скачку заболеваемости населения страны. С начала 1990-х годов по настоящее время в разы возросло количество случаев заболеваний с высоким уровнем риска дальнейших осложнений и смерти. Здравоохранение России с задачами повышения рождаемости, снижения смертности и обеспечения стабильно качественных медицинских услуг не справилось в связи с возросшими требованиями при откровенно низком уровне финансирования.

За период реформ было резко сокращено обновление основных фондов и финансирование здравоохранения. В 1985 г. коэффициент обновления основных фондов составлял (в сопоставимых ценах) — 7,2%, 1995г. — 1,5, 1998г. — 0,9%⁴. Только к 2005 г. коэффициент поднялся до 3,7% и в 2012г. составил 4,7%⁵. Хотя коэффициент обновления вырос в последние годы, процесс обновления идет недостаточно быстро. Степень износа основных фондов растет и на 2012 г. составляет 52,8%⁶. Необходимо увеличить затраты в обновление основных фондов.

Сократилось число больниц и амбулаторно-поликлинических учреждений: в 1995 г. было 12064 больницы⁷ и 21071 амбулаторно-поликлинических учреждений⁸, в 2010 г. — 6308 и 15732 соответственно.

К середине 2000-х годов, понимая острую необходимость в экстренных мерах, властью были созданы 4 приоритетных национальных проекта, в том числе проект «Здоровье». Финансирование системы здравоохранения значительно улучшилось по сравнению с предыдущими годами. В 2003 и 2004 гг. из федерального бюджета было израсходовано на здравоохранение 39,4 млрд руб. и 49,1 млрд руб.⁹ соответственно, а

4. Батчигов С., Кара-Мурза С. От здравоохранения к продаже медицинских услуг // *Экономические стратегии* 2013. № 2. С. 40—43.

5. Здравоохранение в России. 2013 / Росстат. М., 2013. С.352.

6. Там же. С.352.

7. Здравоохранение в России. 2011 / Росстат. М., 2011. С. 142.

8. Там же. С. 139.

9. Здравоохранение в России. 2005 / Росстат. М., 2005. С. 335.

в 2005, 2006 и в 2007 гг. затраты из федерального бюджета значительно выросли — 88,2 млрд руб., 147,5 млрд руб.¹⁰ и 196,5 млрд руб.¹¹ С 2004—2007 гг. затраты из федерального бюджета на здравоохранение выросли в 4 раза. Даже с учетом инфляции рост финансирования из федерального бюджета значительный.

Однако расходы консолидированного бюджета РФ на здравоохранение с 2005—2010 гг. слабо изменились в процентах к ВВП — 3,7% и 3,8%, а в процентах от общего объема расходов снизились — 11,7% в 2005 г. и 9,7% в 2010 г.¹²

С увеличением финансирования начали стабилизироваться и меняться в лучшую сторону демографические показатели, повышаться качество и доступность гражданам услуг системы здравоохранения. Рост показателя продолжительной жизни в 2005—2007 гг. в значительной степени связан с увеличением расходов на медицинскую помощь с 2,6% ВВП в 2005 г. до 2,9% ВВП в 2007 г., а расходов на здравоохранение в целом — с 3,2% ВВП в 2005 г. до 3,5% ВВП в 2007 г.¹³

Тенденция старения населения является общемировой и сохранится в долгосрочном периоде. Даже развитые страны мира уже не справляются с финансированием здравоохранения. Из-за нехватки государственного финансирования последние десятилетия повышаются расходы населения на медицинские услуги, растет рынок частных медицинских услуг. Хотя рынок частных медицинских услуг в России еще недостаточно развит (всего 115 больничных¹⁴ и 3175 амбулаторно-поликлинических учреждений¹⁵ на 2010 г.), но очень перспективен. Значительно выросли расходы населения на медицинские услуги. С 2000—2010 гг. увеличились расходы домашних хозяйств на медицинские услуги со 143 руб. на человека до 1559,9 руб.¹⁶

10. Здравоохранение в России. 2007 / Росстат. М., 2007. С. 315.

11. Здравоохранение в России. 2009 / Росстат. М., 2009. С. 312.

12. Здравоохранение в России. 2011 Росстат. М., С.277.

13. Концепция развития системы здравоохранения в Российской Федерации до 2020 г.

14. Здравоохранение в России. 2011. С. 149.

15. Там же. С. 140.

16. Там же. С.262.

При стремительном увеличении частных расходов на здравоохранение некоторые слои общества теряют возможность и доступ к получению медицинской помощи. Хотя уровень бедности, согласно расчетам Росстата, снижается и достиг 12,7% от населения страны в 2011 г.¹⁷ Однако специалисты Института социологии РАН в своем исследовании выяснили, что статистикой не учитывается значительный по численности слой населения из людей, которые являются бедными не по получаемым ими доходам, а «по лишениям». Это люди, которые имеют доход выше прожиточного минимума, однако в силу разного рода проблем (алкоголизма, заболеваний, инвалидности члена(ов) семьи) тратят большую часть доходов на решение этих проблем. По сути, они относятся к категории бедных. И количество бедных «по лишениям» не меньше. По расчетам социологов, к этой категории в 2003 г. относились 39% россиян, в 2008 г. — треть населения. Сейчас их меньше: всего лишь четверть от всех граждан, но и это многие миллионы граждан¹⁸.

Одновременно с этим в ближайшие годы идет сокращение доли расходов бюджета на здравоохранение. К 2016 г. доля расходов на здравоохранение в бюджете снизится с нынешних 3,8 до 2,6%, в ВВП — с 0,8 до 0,5%. А бюджеты многих субъектов РФ уже дефицитные. Резервов повышения финансирования не наблюдается. Темпы роста регионального госдолга к концу лета превысили 20% — по состоянию на 1 сентября 2013 г. совокупный госдолг второго и третьего уровня бюджетной системы составил 1,6 трлн руб. против 1,3 трлн руб. год назад. Это следует из опубликованных данных Минфина о состоянии регионального госдолга в сентябре. Дефицит регионального бюджета в целом сравнялся с дефицитом бюджета федерального и достиг уже 0,7% ВВП, или почти 500 млрд руб.¹⁹

Для государства одной из важнейших задач является здоровье и, соответственно, сохранение численности населения.

17. Российский статистический ежегодник. 2012 / Росстат. М., 2012. С. 191.

18. Добрынина Е. В пользу бедных // Российская газета. 2013. 21 июня.

19. Шохина Е. Жертвы экономии // Эксперт. 2013. №40. С. 25–26.

Государство обязано обеспечить качественное и доступное каждому гражданину страны здравоохранение, и эти обязательства не могут быть переданы частному бизнесу. Но в условиях тяжелой международной ситуации и положения в российской экономике, с учетом мировых тенденций старения населения и роста необходимости финансирования сферы здравоохранения государствами, четко прослеживающихся и в нашей стране, российское государство не в состоянии выполнить своей задачи перед населением — в создании высокоразвитой и доступной системы здравоохранения без привлечения частного капитала как финансовых, так и нефинансовых ресурсов частного бизнеса.

В связи с этим, на наш взгляд, наиболее эффективным решением проблемы дальнейшего активного развития системы здравоохранения с учетом интересов и потребностей населения, государства и бизнеса как для России, так и для всего мирового сообщества является государственно-частное партнерство (ГЧП). ГЧП дает возможность и государству, и бизнесу, и обществу получать выгоду от сотрудничества, государство привлекает ресурсы частного партнера в проекты, которые оно не может осуществить самостоятельно, оставляя за собой контрольные функции. Частный сектор получает прибыль в процессе реализации проектов, общество получает качественные услуги для каждого гражданина.

Европейский опыт говорит о значительной распространенности механизма государственно-частного партнерства в решении проблемы финансирования системы здравоохранения. Число проектов ГЧП в области здравоохранения в развитых странах возрастает в последние годы. Страны с наибольшим распространением использования механизмов ГЧП: Австралия, Великобритания, Германия и Швеция. Так, например, за последние 20 лет с использованием частных средств в Великобритании было построено более 130 больниц²⁰.

20. Варнавский В.Г. Государственно-частное партнерство в здравоохранении: международный опыт // Управление здравоохранением. 2010. № 1 (№ 26). С. 9–15.

Опыт развитых стран в реализации проектов ГЧП показал особенную заинтересованность в распространении этих моделей ГЧП в сфере здравоохранения:

1. BOLB — частный партнер строит больницу, объект продается государству с условием получить обратно в аренду и им же управляется.

2. Alzira — частный партнер строит и управляет больницей, одновременно заключая контракт на предоставление услуг определенной группе населения.

Эти модели учитывают интересы обеих сторон и специфику сферы здравоохранения.

В настоящее время в России появились успешные проекты государственно-частного партнерства в области медицины. Первая частная медицинская компания, работающая в рамках государственно-частного партнерства — сеть клиник «Медси». В апреле 2012 г. правительство Москвы передало «Медси» пять поликлиник, три стационара и три санатория, из которых два в столице и один в Крыму. Ранее эти активы входили в состав ГУП «Медицинский центр управления делами мэра и правительства Москвы». В обмен власти города получили долю в 25% в объединенной компании.

Еще один пример сотрудничества бизнеса и государства в сфере здравоохранения является частный перинатальный центр в Казани, который в 2012 г. открыла российско-финская компания ОАО «АВА-Петер» по соглашению с мэрией города (SPV — «АВА-Казань»). Частный партнер вкладывал деньги (41,2 млн руб.) и опыт, а городом в проект была передана больница (стоимость — около 100 млн руб.).

Также соглашение сроком на 49 лет подписано в рамках открытого конкурса на заключение концессионного соглашения, объявленного правительством Москвы 15 ноября 2012 г. Городская клиническая больница № 63 стала объектом концессионного соглашения с Европейским медицинским центром (ЕМС). В состав больницы входили пять строений: два медицинских корпуса, лабораторный корпус и постройки хозяйственного назначения. Первые четыре года

ЕМС будет проводить реконструкцию зданий учреждения. Главной целью заключения данного соглашения с ЕМС для города является создание многофункционального медицинского центра, оказывающего услуги по самым современным технологиям в области здравоохранения. Инвестор не только строит объект, но и управляет им. Согласно условиям соглашения, общая сумма планируемых частных вложений будет составлять 4,37 млрд руб. На реконструкцию зданий будет вложено порядка 2,88 млрд руб., а на техническое оснащение больницы – 1,49 млрд руб. В результате этого соглашения Москва получает современный медицинский центр, обслуживающий по самым передовым технологиям. При этом больница останется в собственности города, а примерно 40% от общего объема медицинских услуг больницы будет оказываться в рамках системы ОМС. В рамках ГЧП сейчас развиваются сети гемодиализных центров в регионах РФ. Наряду с перинатальной медициной эти сферы здравоохранения имеют особый интерес для частных инвесторов.

На данный момент успешных проектов государственно-частного партнерства в сфере здравоохранения в России крайне мало. Но очевидно, что число проектов ГЧП будет расти, об этом говорит как международный опыт, так и реальная необходимость в использовании механизмов ГЧП для развития системы здравоохранения России.

Государственно-частное партнерство в перспективе способно эффективно помочь государству в решении уже возникших и только возникающих проблем в медицине и в создании в России передовой системы здравоохранения.

Волотов С.О.*

Экономические,
социальные
и политические
последствия
глобального кризиса
(на примере Венгрии)

При осуществлении трансформации своей экономической системы Венгрия сделала ставку на всемерное привлечение иностранного, главным образом западного, капитала. Это сделало венгерскую экономику весьма уязвимой и зависимой от политики нескольких крупнейших ТНК, учредивших здесь свои дочерние предприятия, сузило возможности хозяйственного руководства страны в реализации им своих задач, в частности, по поддержанию устойчивого экономического развития.

Чрезмерная зависимость Венгрии от иностранного капитала сыграла с ней злую шутку: мировой финансовый кризис нанёс сокрушительный удар по её экономике. Началось бегство из страны иностранного капитала, а отечественный сектор экономики оказался в запущенном состоянии.

Кризис нарушил тенденцию стабильно высокого притока иностранного предпринимательского капитала, которая на протяжении предыдущего десятилетия наблюдалась в Венгрии. Объём накопленных прямых иностранных инвестиций в экономике Венгрии под влиянием мирового кризиса

* Волотов С.О. — к.э.н., науч. сотр., Институт экономики РАН.

ощутимо сократился: до 64,2 млрд евро по состоянию на конец 2009 г. по сравнению с 66,4 млрд евро на конец 2007 г.

Ситуацию с иностранными инвестициями усугубляет и новая экономическая политика, проводимая нынешним правоконсервативным правительством Венгрии во главе с лидером Венгерского гражданского союза (Фидеса) В. Орбаном. Видя, какими методами Евросоюз решает финансовые проблемы Греции, Кипра и других проблемных стран еврозоны, венгерское руководство решило — вопреки рекомендациям Еврокомиссии — отказаться от практики дальнейшего затягивания поясов у населения, полагая, что теперь настало время раскошелиться транснациональным корпорациям и, прежде всего, иностранным банкам — главным получателям выгод от кризисной ситуации в еврозоне. Справедливо расценивая чрезмерной ту роль, которую получил в стране иностранный капитал, венгерское руководство пошло на ощутимое его ограничение.

Одним из путей достижения этой цели руководство страны избрало национализацию и деприватизацию структурообразующих предприятий. Более решительно венгерское правительство стало вмешиваться и в процессы ценообразования на социально значимые товары. В области структурной политики акцент решено поставить на предприятия, производящие материальные блага, в ущерб предприятиям сферы услуг (прежде всего финансовому сектору).

Для пополнения поступлений в доходной части госбюджета правительство в октябре 2010 г. задним числом ввело особый антикризисный налог на три отрасли, в которых обосновались в основном иностранные компании: энергетику, телекоммуникации и крупные розничные торговые сети. Чуть раньше венгерское правительство ощутимо повысило так называемый банковский налог (который и ранее взимался, но в разумных размерах). Теперь он в 5–10 раз выше, чем в любой другой стране ЕС, и, по сути, является чрезвычайным антикризисным. Поскольку более 80% финансового рынка Венгрии находится в руках иностранного капитала,

эта мера также направлена главным образом против зарубежных ТНК.

Собственно, этого никто и не скрывает. Премьер-министр В. Орбан, обосновывая введение этих чрезвычайных налогов, прямо заявил, что бремя кризиса до этого в основном легло на плечи венгерских налогоплательщиков, теперь же будет справедливо, если возросшие тяготы возьмут на себя и те, кто смогли извлечь из него экстра-прибыль¹.

В результате по итогам и 2011 г., и 2012 г. банковская система страны стала убыточной. Многие дочерние банки, учреждённые на территории Венгрии западноевропейскими финансовыми институтами, начали сворачивать здесь свою деятельность: снижать объёмы кредитования, выводить свои активы и прибыли из страны и вкладывать их в соседних странах. Симптоматично, что и население страны, стремясь спасти свои сбережения, стало размещать их в банках на территории соседней Австрии.

Для увеличения поступлений в казну снова были повышены акцизные налоги, а с 2012 г. ставка налога на добавленную стоимость доведена до 27% (теперь это самая высокая в ЕС ставка НДС). Хозяйственное руководство страны не исключает её увеличения до 30%. С 2013 г. введён новый транзакционный налог на финансовые операции, ставка которого составляет 1 промилле с оборота.

В результате вместо объявленного снижения налогового бремени его уровень в 2012 г. по сравнению с 2010 г. ощути-мо повысился. Ситуацию усугубило значительное ослабление курса форинта (в 2012 г. по сравнению с 2011 г. среднегодовой курс форинта по отношению к ключевым валютам понизился в целом на 4,6%, в том числе к евро — на 3,6%, а к доллару — на 12%)². Всё вместе это привело к всплеску инфляции в стране, темп которой в 2012 г. достиг 5,7% против 3,9% по итогам 2011 г.³

1. МТИ. 2010. 18 окт.

2. Рассчитано авт. по данным Венгерского национального банка // <http://www.mnb.hu/>

3. <http://www.ksh.hu/>

Государственный долг, достигший в июне 2010 г. своего рекорда в 85,3% от годового объёма ВВП к июню 2011 г. удалось понизить до 78,5%. В 2012 г. баланс госбюджета — исключительно благодаря повышению налогового бремени предпринимательского сектора — был сведён с допустимым Маастрихтскими критериями уровнем дефицита — 2,1% ВВП, правда, государственный долг к концу года составил 79,2% от годового объёма ВВП, а к марту 2013 г. возрос до 80,5%⁴.

При этом ведущие международные рейтинговые агентства (Moody's, Standard & Poor's и Fitch) в конце 2011 г. понизили показатель Венгрии с «BBB» до «BB+ прогноз негативный». Причиной такого решения стала непредсказуемость проводимой в Венгрии экономической политики, ухудшение инвестиционного климата, ситуация вокруг независимости Венгерского национального банка, а также затягивание переговоров с МВФ и ЕС относительно предоставления столь необходимого Венгрии нового займа.

В. Орбан, со своей стороны, поставил задачу повысить долю отечественного капитала в совокупном объёме капитала всего банковского сектора страны до 50%, т.е. увеличить в 2,5 раза (с нынешних менее 20%), а долю иностранного капитала соответственно понизить⁵. Каким образом он этого собирался добиться, сказано не было, но В. Орбан предупредил, что предстоит трудный бой, поскольку следует защищать интересы страны. Как выяснилось впоследствии, Венгрия пошла по уже проложенному пути выдавливания иностранных инвесторов, облагая их прибыли завышенными дискриминационными налогами.

Одновременно В. Орбан полагает, что необходимо исключить из системы ЖКХ задачу получения прибыли, то есть перевести жилищно-коммунальное хозяйство на некоммерческую основу. Когда правительство не в состоянии повышать зарплаты трудящимся, — аргументирует В. Орбан, — не годится, что ЖКХ зарабатывает прибыли, выставляя населению

4. Népszabadság. 2013. 20 márc.

5. Népszabadság. 2012. 17 júl.

высокие непосильные счета. В результате было принято популистское решение о снижении с 1 января 2013 г. тарифов на газ и электроэнергию для населения на 10%. Важно отметить, что в системе венгерского ЖКХ также широко присутствует именно иностранный капитал.

Таким образом, речь идёт, по сути, о деприватизации и национализации социально и экономически значимых отраслей национального хозяйства. Как заявил Т. Феллеги, будучи министром в нынешнем правительстве В. Орбана, «ключ к экономическому суверенитету страны заключается в сильном государстве и увеличивающейся государственной собственности — нужно покончить с практикой, ограничивающей роль государства»⁶. Эти процессы пока не приняли в Венгрии широких масштабов исключительно из-за тяжёлого финансового положения страны.

На Западе эти шаги В. Орбана подвергаются острой критике, поскольку «своей националистической политикой он отпугивает иностранных инвесторов. В. Орбан как будто хочет вернуть времена «гуляшного социализма», ограничивая не только демократические права в стране, но и пытаясь снова поставить под контроль государства сферу экономики»⁷.

Пытаясь извлечь уроки из нынешнего долгового кризиса в еврозоне, венгерское руководство приходит к выводу, что Европа совершила большую ошибку, передав ведущую роль в экономическом развитии сфере услуг в ущерб промышленному производству. Как заявил В. Орбан, сфера услуг, в частности финансовый сектор, безусловно, важна: здесь можно сделать много денег и создать рабочие места, однако если нет производства, некому будет оказывать эти услуги⁸. В подъёме страны ключевую роль в обозримом будущем должна играть техническая интеллигенция. С её помощью можно будет осуществить реиндустриализацию. Венгрия должна стать производственным центром Европы,

6. Népszabadság. 2012. 23 márc.

7. Financial Times Deutschland (Népszabadság. 2012. 27 aug.).

8. Népszabadság. 2013. 7 jún.

в частности одним из определяющих центров европейского автомобилестроения⁹.

Венгрия тяжелее других стран региона переживает последствия мирового кризиса. В 2012 г. ВВП сократился на 1,7% и всё ещё оставался на 5,6% ниже уровня докризисного 2008 г. То же самое можно сказать и о промышленности: здесь отставание от докризисного уровня составляло 5,8%. Седьмой год подряд сокращался объём строительно-монтажных работ. Так же долго снижаются капитальные вложения — их объём в 2012 г. был на 26,7% меньше, чем в 2007 г., страна живёт в условиях инвестиционного голода¹⁰. За годы кризиса ощутимо сократились спрос внутри страны и потребление населения. Борьба с безработицей не даёт ощутимых результатов. Набирает темп инфляция, ставка рефинансирования самая высокая в Евросоюзе, курс национальной валюты крайне неустойчив. Не удаётся снизить государственный долг. Государственные ценные бумаги всё труднее реализовать на внешних рынках, даже предлагая по ним завышенную доходность. Банковская система пришла в упадок из-за чрезвычайных антикризисных мер правительства. Отношения с Евросоюзом и США расстроены, переговоры с МВФ о выделении стране стабилизационного кредита прерваны.

Усилились неравенство и поляризация в обществе. Если в 2009 г. на долю наиболее бедных 10% населения приходилось 3,1% всех доходов, то в 2012 г. — всего 2,5%, доходы же наиболее богатых 10% населения возросли. За порогом бедности в 2012 г. оказались 17% населения против 12,6% по итогам 2007 г. При этом произошло усугубление бедности: если в 2009 г. эта категория населения имела доходы в среднем на 22% ниже официально признанной черты бедности, то в 2012 г. — уже на 26%. На материальное положение семей негативно влияют постоянно растущие расходы на содержание жилья: если в 2005 г. на коммунальные платежи уходило в среднем 23% совокупного дохода семьи, то в 2012 г. — уже

9. МТІ. 2013. 12 jún.

10. Рассчитано авт. по данным ЦСУ Венгрии за соответствующие годы // <http://www.ksh.hu/>

34%¹¹. Безработица не опускалась ниже 11%. Таким образом, о преодолении негативных последствий мирового кризиса в Венгрии говорить пока не приходится.

Мировой финансово-экономический кризис обострил существовавшие внутри ЕС противоречия и диспропорции. Дала о себе знать и чрезмерная однобокая зависимость Венгрии от положения дел в странах ЕС, прежде всего в Германии — главном торгово-экономическом партнёре страны. В стране поднялась волна недовольства результатами участия Венгрии в ЕС. Ультрарадикальная партия «Йоббик», имеющая своих представителей как в Европарламенте, так и в парламенте Венгрии, возглавила это движение. Она пытается доказать общественности, что баланс расчётов с ЕС не в пользу Венгрии: взносы страны в общий бюджет ЕС якобы во много раз превышают те дотации, которые удаётся оттуда «выщипывать». «Венгрии, — призывают ультраправые, — необходимо избавиться от диктата со стороны МВФ и Евросоюза, с тем чтобы правительство страны могло самостоятельно определять свою экономическую политику»¹².

Не отстаёт в подобной риторике и В. Орбан: если в Брюсселе он почти со всеми претензиями ЕС к Венгрии соглашается, то, вернувшись домой, резко критикует Евросоюз, уподобляя Брюссель Москве времён СЭВ, заявляя, что Еврокомиссия не способна эффективно решать назревшие вопросы, что Венгрия никогда не станет колонией Евросоюза, будет отстаивать свой суверенитет¹³.

Касаясь обязательств Венгрии присоединиться к еврозоне, т.е. отказаться от национальной валюты и перейти на евро, которое она взяла на себя в 2004 г. при вступлении в Евросоюз, В. Орбан заявляет, что теперь, когда еврозона в кризисе, многие страны задают себе вопрос: хотят ли они вводить у себя евро? Венгрия себя на всякий случай обезопасила: в новой Конституции зафиксировано, что платёжным средством в

11. Népszabadság. 2013. 16 május, 11 aug.

12. MTI. 2012. 13 okt.

13. Népszabadság. 2012. 3 május.

Венгрии является форинт. Следовательно, венгры могут быть спокойны: для перехода на другую валюту необходимо либо изменить Конституцию, либо получить в парламенте страны квалифицированное большинство в 2/3 голосов¹⁴.

В венгерской торгово-экономической дипломатии в последние годы заметен крен в сторону Востока, Венгрия активно ищет там новых инвесторов, правда, пока без особых результатов.

Наиболее перспективным торгово-экономическим партнёром для Венгрии на Востоке, по нашему мнению, является Россия. Достаточно сказать, что в последние годы стороны реализуют ряд проектов в области высоких технологий и инноваций (нанотехнологий, телемедицины, производства солнечных батарей, обеззараживания сточных вод ультрафиолетом) — т.е. имеется неплохой задел для дальнейшего продвижения в направлении углубления и расширения взаимовыгодного сотрудничества.

Социально-экономическая напряжённость, углубляющееся неравенство и поляризация населения привели к усилению радикализма в обществе. Нынешняя политическая система в Венгрии всё ещё не устоялась. Не перестают возникать новые партии, которые вдруг побеждают на парламентских выборах, занимают видные места в политической жизни страны, а прежние, даже и авторитетные, кто совсем недавно был у руля, проиграв парламентские выборы, начинают делиться и от них отпочковываются новые политические образования либо они вовсе уходят с политической арены.

Весной 2014 г. состоятся очередные выборы в парламент. Левый фланг политического спектра в Венгрии в настоящее время распылён, что явно его ослабляет. В рядах Венгерской социалистической партии после поражения на предыдущих парламентских выборах весной 2010 г. началось брожение, в результате чего произошёл раскол: отпочковалась новая партия — Демократическая коалиция, возглавляемая

14. MTI. 2012. 28 szept.

Ф. Дюрчанем. Аналогичная ситуация в марте 2013 г. возникла и в рядах партии «зелёного» толка «Политика может быть другой» — от неё также отпочковалась новая партия «Диалог ради Венгрии». При активном участии бывшего премьер-министра Г. Байнаи в марте 2013 г. была сформирована новая партия либерального толка — избирательный союз «Вместе 2014». Лидеры Союза свободных демократов в настоящее время работают над возрождением партии под новым названием «Венгерская либеральная партия».

Первый фланг оказался более стабильным, хотя и здесь усиливается соперничество между правоцентристским Венгерским гражданским союзом (Фидес) и ультраправой партией Йоббик, которые нередко занимают разные позиции, в том числе и по ключевым вопросам внутренней и внешней политики.

Последние социологические исследования показали, что избирательной базой партии «Йоббик» — вопреки сложившемуся ранее мнению — являются далеко не безработные или люди с малыми доходами и низким образовательным цензом, проигравшие в результате смены общественного строя. Ядро сочувствующих ультраправой партии в настоящее время составляет та часть среднего класса, которая в условиях кризиса чувствует угрозу своему статусу. Трианон¹⁵ стал для них протестным политическим символом, реабилитацию которого начали лидеры «Йоббик» (чему они, собственно говоря, и обязаны значительной частью своей популярности). Возрождённые ультраправыми символы политического ревизионизма, характерные для Венгрии периода между двумя мировыми войнами, идеи «Великой Венгрии» означают для них славу, национальное величие и гордость — в отличие от «постыдного» настоящего¹⁶.

Обладание в парламенте надёжным большинством более чем в 2/3 голосов позволило Фидесу независимо от мнения

15. Трианонский договор, заключён 4 июня 1920 г.; согласно нему 67,3% территории и 58,4% населения Венгрии отошли к соседним государствам (Magyarország gazdaságtörténete a honfoglalástól a 20. század közepéig. Budapest: AULA Kiadó. 1997. O. 316.).

16. Népszabadság. 2013. 30 márc.

парламентской оппозиции вносить радикальные изменения как в Конституцию страны, так и в другие основополагающие законы (о выборах, Конституционном суде и судебной системе, о СМИ, а также об объединениях, собраниях и забастовках). Былая система сдержек и противовесов перестала действовать. Новые законы и изменения принимаются без учёта мнения оппозиции. Фидес спешит законодательно закрепить своё видение государственного устройства страны, а также те ключевые позиции, которые его представители сумели занять в базовых институтах власти, на долгие годы вперёд, в том числе и на случай, если по итогам предстоящих парламентских выборов Фидес уже не будет обладать нынешним преимуществом. Если же он их проигрывает, то новые политические силы, не имея квалифицированного большинства в парламенте в 2/3 голосов, не смогут что-либо изменить ни в Конституции, ни в других основополагающих законодательных актах, так же как и заменить ключевые фигуры в институтах власти.

Результатом подобной законотворческой деятельности Фидеса стало существенное ущемление демократии в стране, подрыв основ правового государства, что вызвало волну возмущения как внутри Венгрии, так и за её пределами.

Особую тревогу вызывает тот факт, что лидеры Фидеса в открытую оказывают поддержку ревизионистским идеям ультраправых. В начале июня каждого года ультрарадикальные по всей стране проводят многочисленные мероприятия в связи с годовщиной Трианонского договора. Как заявляют лидеры «Венгерского движения самообороны», они стремятся дать понять международному общественному мнению, что «венгры ни на минуту не забыли и никогда не отрекутся от своих исконных земель. Крупные державы во главе с США, поддержавшие отделение Косова, создали новую ситуацию: прецедент Косова свидетельствует о том, что статус-кво, установленный в Европе в XX-м веке, не вечен, а существующие границы могут быть пересмотрены»¹⁷.

17. Népszabadság. 2008. 5 jún.

В этой связи показательно заявление депутата парламента страны от Фидеса З. Кёсеги, которое он сделал в августе 2012 г. о том, что если Фидес и дальше найдёт силы, чтобы укрепляться, а Венгрию в экономическом и других отношениях сделать сильным государством, тогда через 8 лет уже официально можно будет поднять вопрос о ревизии Трианонского договора¹⁸.

Между тем в последние годы при попустительстве Фидеса в Венгрии возрождается культ М. Хорти: переименовываются в его честь улицы и площади, открываются памятники и памятные доски. Его идеи о «Великой Венгрии» находят горячий отклик в сердцах его последователей среди членов Фидеса. В. Орбан всегда возлагал большие надежды на венгерские меньшинства в соседних странах: начал предоставлять им венгерское гражданство и право голоса. Так, за последние два года венгерское гражданство получили 120 тыс. этнических венгров, проживающих в соседней Румынии и являющихся её гражданами¹⁹. Всего же к концу 2013 г. их численность, по оценке заместителя председателя правительства Венгрии Ж. Шемьена, ответственного за национальную политику, достигнет полумиллиона²⁰.

18. Népszabadság. 2012. 15 aug.

19. Népszabadság. 2013. 30 márc.

20. MTI. 2013. 9 júl.

Чудинова К.О.*

Особенности
развития американо-
японских торгово-
экономических
отношений и их
влияние на процессы
экономической
интеграции
в АТР

В начале XXI в. наблюдаются значительные изменения в американо-японских торгово-экономических отношениях. Эта трансформация вызвана рядом внутриэкономических факторов в каждой из стран, а также, в значительной мере, интенсификацией интеграционных процессов в АТР, на которые и США, и Япония оказывают значительное воздействие, и ростом экономик отдельных стран региона, в особенности Китая и новых индустриальных стран (НИС).

Экономические связи США и Японии являются давними и весьма прочными. Две экономические системы в значительной мере интегрированы через торговлю товарами и услугами и тесно связаны потоками капитала. Зависимость от экспорта товаров на американский рынок продолжает оставаться характерной чертой японской экономики. Также нельзя забывать и о военно-политическом аспекте взаимодействия двух стран.

* Чудинова К.О. — мл. науч. сотр., Институт США и Канады РАН.

Общая характеристика американо-японских торгово-экономических отношений

В 2011 г. Япония была для США четвертым по величине рынком сбыта для американских товаров и четвертым по величине источником импорта товаров в США. В результате мирового экономического кризиса в 2009 г. объем двусторонней торговли значительно сократился, вернувшись к докризисным цифрам только в 2012 г., когда он составил 216,4 млрд долл.¹

Американский импорт товаров из Японии составлял в 2012 г. 146,4 млрд долл. Основными категориями импорта в 2011 г. были транспортные средства (легковые автомобили и автозапчасти), электроника (компьютеры и комплектующие), офисное оборудование, электротехническое оборудование.

Экспорт американских товаров в Японию гораздо более диверсифицирован. В 2012 г. он составил 70 млрд долл. Главными экспортными категориями в 2011 г. были электроника (компьютеры и комплектующие), оптические и медицинские приборы, продукция авиационной промышленности, офисное оборудование, электрооборудование и сельскохозяйственная продукция².

Как видно, в основном в двусторонней торговле преобладают товары высокотехнологичных отраслей промышленности. Однако наблюдается определенный дисбаланс, характерный скорее для экономического взаимодействия между развитой и развивающейся экономиками, нежели между первой и третьей экономиками мира. Так, например, Япония импортирует из США в больших количествах сельскохозяйственные товары и сырье, из Японии в США экспортируются высокоценные продукты, а из США в Японию – малоценные.

1. United States Department of Commerce. United States Census Bureau // <http://www.census.gov/foreign-trade/balance/c5880.html>

2. Cooper W.H. U.S. – Japan Economic Relations: Significance, Prospects, and Policy Options // United States – Japan Economic Relations. Prospects and Policies // Nova Publishers. 2013. P. 1–26.

Этот дисбаланс — одна из составляющих экономического конфликта между двумя странами. К числу наиболее острых проблем, вызывающих данный конфликт, необходимо отнести отрицательное сальдо торгового баланса США с Японией, которое в 2012 г. составило 76,3 млрд долл.

Объем двусторонней торговли услугами за последнее десятилетие вырос, но все еще остается относительно скромным: в 2007 г. он составлял 66,0 млрд долл., а в 2012 г. — 76 млрд долл.³ Большую часть американского импорта частных коммерческих услуг из Японии (в 2012 г. — 29 млрд долл.) составляют роялти и лицензионные платежи, другие частные услуги (бизнес, профессиональные и технические услуги), транспортные услуги; американский же экспорт частных услуг в Японию (в 2012 г. — 47 млрд долл.) включает в основном те же категории — роялти и лицензионные платежи, бизнес, профессиональные и технические услуги, финансовые услуги, а также путешествия⁴.

Наряду с торговлей товарами и услугами, прямые иностранные инвестиции (ПИИ) и портфельные инвестиции также определяют суть двусторонних экономических отношений. Японские инвестиции в США начали быстро увеличиваться со второй половины 80-х годов, когда в результате резкого роста курса иены (после подписания Плазского соглашения) стала очевидной целесообразность замены части экспорта организацией производств за рубежом. Сначала их целью было упростить сбыт японской продукции на рынке США, позднее же поток инвестиций переместился в обрабатывающую промышленность, чтобы обеспечить преодоление различного рода барьеров на пути японского экспорта путем создания производственных мощностей на американской территории.

С 1998 до 2012 гг. прямые иностранные инвестиции США в Японии более чем удвоились. Увеличение инвестиций

3. Pacific Partners: Japan's Economic Importance to the United States. U.S.-Japan Business Council // http://www.usjbc.org/files/2012/07/PacificPartners_FINAL.pdf

4. U.S. — Japan Economic Harmonization Initiative. Office of the United States Trade Representative // <http://www.ustr.gov/countries-regions/japan-korea-apec/japan>

было в значительной степени результатом приобретения американскими фирмами японских предприятий, стоявших на грани банкротства. На 2012 г. американские прямые инвестиции в Японии составили 133,9 млрд долл., однако значительно уступали японским прямым инвестициям в США (309,383 млрд. долл.). Объем американских ПИИ в Японии значительно меньше суммы американских инвестиций в экономику других стран⁵. Основные направления работы американских инвесторов в Японии — финансы и страхование, торговля, обрабатывающая промышленность, связь.

Кроме прямых инвестиций, значительное движение капитала происходит между США и Японией в форме портфельных инвестиций. В конце 2012 г. американские инвесторы владели 429,4 млрд долл. в акциях, выпущенных японскими корпорациями, и 45,7 млрд долл. в японских облигациях. Японские инвесторы владели акциями американских корпораций на сумму 319,8 млрд долл. и облигациями американских корпораций на сумму 337,3 млрд долл.⁶

Японские инвесторы — ведущие держатели американских государственных ценных бумаг, и их роль возросла за последние несколько лет. На октябрь 2013 г. японцы вложили 1174,4 млрд долл. в американские ценные бумаги (китайские инвесторы — 1304,5 млрд долл.)⁷.

Большой проблемой для США остается проведение Японией политики по защите своего рынка от некоторых продуктов американского экспорта (характерным примером является ограничение Японией импорта говядины из США). В то время как таможенные тарифы в общем довольно низки, у Японии действительно есть нетарифные барьеры, которые препятствуют или задерживают импорт иностранных товаров в Японию.

5. Foreign Direct Investment from Japan to the United States. SelectUSA // http://export.gov/japan/build/groups/public/@eg_jp/documents/webcontent/eg_jp_064840.pdf

6. Survey of Current Business. 2013. July. P. 18, 19, 21 // https://bea.gov/scb/pdf/2013/07%20July/0713_international_investment_position.pdf

7. U.S. Department of Treasury // <http://www.treasury.gov/resource-center/data-chart-center/tic/Documents/mfh.txt>

Многие торговые конфликты между США и Японией все еще нуждаются в урегулировании. Теперь попытки улучшить ситуацию предпринимаются путем проведения переговоров в рамках таких структур, как ВТО, чаще, чем в рамках двусторонних отношений. Этот переход от двустороннего к многостороннему формату решения споров и разногласий в экономической сфере является новой японской стратегией.

В целом в экономической политике, проводимой США по отношению к Японии с 1970-х годов, можно выделить следующие основные элементы:

- попытки США расширить доступ к японскому рынку;
- ограничение доступа японских товаров на американский рынок;
- поиск возможностей увеличения объема американских инвестиций в экономику Японии;
- сокращение возможностей для японских инвесторов;
- проведение структурной реформы японской экономики;
- повышение курса иены;
- вовлечение Японии в сотрудничество с США по развитию международной торговли.

Создание производственной базы в странах Восточной Азии (ВА). Трехсторонняя модель взаимодействия Япония – страны ВА – США

Производственная и технологическая база стран Восточной Азии (ВА), используемая ими сейчас, была заложена, во многом, стараниями Японии во второй половине XX в. Именно Япония долгое время была региональным лидером, и именно японские ТНК являются в значительной мере ответственными за создание в регионе ВА модели экономического

роста, ориентированного на экспортный спрос. Благодаря их деятельности в странах ВА была создана сеть филиалов данных компаний, служившая своего рода платформой для производства продукции на экспорт в Северную Америку, в Европу и внутри региона.

Данный процесс в значительной мере был обусловлен тем, что с 70-х годов XX в. все острее возникала необходимость реструктуризации экономики Японии; увеличившиеся производственные затраты японских корпораций, а также многие другие факторы (из которых необходимо особо отметить повышение курса иены относительно доллара в 1985 г.) приводили к тому, что японские ТНК все острее чувствовали потребность снизить производственные издержки и избежать ограничений экспорта. Выходом стала возможность увеличить инвестиции в экономики стран Восточной Азии. Самый массированный поток японских инвестиций датируется обычно серединой и концом 1980-х годов. В структуре инвестиций росла доля электроники, автомобильной и мануфактурной промышленности. Тогда же началась постепенная передислокация японских инвестиций из «новых индустриальных стран»-4 (НИС-4) в страны Ассоциации стран Юго-Восточной Азии-4 (АСЕАН-4), что было обусловлено ростом издержек на оплату труда работников в НИС и ростом торговых барьеров для экспорта продукции японских ТНК из НИС в третьи страны⁸.

Долгое время действовала и до сих пор остается преобладающей трехсторонняя модель экономического развития региона: Япония, пользуясь своей производственной базой в странах Восточной Азии, созданной в ходе процесса, который некоторые исследователи даже называли «регионализацией экономики Японии»⁹, производит товары на экспорт — в основном в США, а полученные средства дают ей и странам

8. Japan-East Asia economic relations // Japan's International Relations. Routledge, 2012. P. 215–231.

9. Япония в системе внешнеэкономических связей Восточной Азии // Восточная Азия: Между регионализмом и глобализмом / Отв. ред. Г.И. Чуфрин / Ин-т мировой экономики и международных отношений. М.: Наука, 2004. С.39–61.

ВА возможности для экономического роста. Часть же этих средств вкладывается в государственные облигации США, позволяя им финансировать импорт из Японии и других азиатских стран-экспортеров.

Можно утверждать, что именно экономическое взаимодействие США и Японии во многом обусловило модель и особенности экономического развития стран Восточной Азии.

Рост экономики Китая и других стран Восточной Азии сыграл свою роль в снижении значимости для Японии США как торгового партнера. В последние десятилетия доля японских товаров, экспортируемых в страны Восточной Азии, постепенно возрастает. Однако, хотя странам ВА и удалось несколько уменьшить зависимость своего экспорта от американского рынка, от четверти до трети экспорта промышленных товаров всех стран ВА по-прежнему приходится на США¹⁰. Необходимо также учитывать, что значительная часть товаров, экспортируемых японскими компаниями в страны ВА — в частности в Китай — позднее попадает на американский рынок и, следовательно, отражена в статистике как китайский импорт в США¹¹.

Это позволяет предположить, что именно огромные возможности рынка США продолжают оставаться источником роста для экспортно-ориентированных экономик стран ВА.

В то же время для США все большее значение приобретает торговля с Канадой и Мексикой в рамках НАФТА, с Китаем, расширяется и американское взаимодействие с НИС и со странами АСЕАН.

В последние десять лет в Азиатско-Тихоокеанском регионе (АТР) особенно активизировался процесс заключения между странами региона двусторонних соглашений о свободной торговле (ССТ) с целью построения механизмов экономического взаимодействия, которые по тем или иным причинам не работают в рамках крупных интеграционных группировок, таких как АТЭС.

10. Japan-East Asia economic relations // Japan's International Relations. Routledge, 2012. P. 215–231.

11. Японо-американские экономические отношения в контексте глобализации // Глобальные вызовы — японский ответ. М.: «АИРО-XXI», 2008. С.176–203.

В последние годы как США, так и Япония заключили ряд соглашений о свободной торговле и соглашений об экономическом партнерстве со многими странами, в частности, Япония подписала ССТ с Мексикой, а США — с Южной Кореей. ССТ с Мексикой позволило Японии получить доступ к мексиканскому рынку на равных условиях с США и Европой. Экспорт Японии в Мексику растет, растут и инвестиции в машиностроительную промышленность. Безусловно, это происходит с целью позднейшего экспорта продукции в США в рамках НАФТА. Сейчас Япония также ведет переговоры о создании Зоны свободной торговли (ЗСТ) с Европейским Союзом.

Перспективы создания в АТР зоны свободной торговли

В последнее время все чаще идет речь о формировании единого рынка в масштабе Восточной Азии, или даже всего АТР, основанного на принципах свободной торговли, либерализации отношений и т.д. США и Япония все больше вовлекаются в процесс его создания, что несколько размывает четкость рамок их двусторонних отношений¹². В то же время от участия обеих стран в интеграционных объединениях, складывающихся в АТР, зависит дальнейшее развитие данного региона и всей мировой экономики. Существует несколько проектов по созданию в АТР ЗСТ. К таким проектам относятся те, в которых предполагается, что в потенциальную ЗСТ будут входить только страны Азии — формат АСЕАН +3 (т.е. АСЕАН, Япония, Китай и Южная Корея) или АСЕАН +6 (АСЕАН, Япония, Китай, Южная Корея, Индия, Австралия и Новая Зеландия) и те, которые предполагают включение в ЗСТ не только азиатских государств — в первую очередь это Транс-Тихоокеанское Партнерство — ТТП (начинание,

12. *Pempel T. J.* The Future of U.S.-Japan Economic Relations // <http://www.nbr.org/publications/element.aspx?id=70>

в последнее время активно поддерживаемое Соединенными Штатами) и АТЭС.

На данный момент активно развивается идея создания ЗСТ на базе АСЕАН. Существует АФТА – Зона свободной торговли между странами АСЕАН. Ассоциация также заключила ССТ с каждой из шести стран-партнеров – Японией, Китаем, Южной Кореей, Индией, Австралией и Новой Зеландией. С конца 2012 г., после очередного Восточноазиатского саммита, начались переговоры о подписании единого торгового соглашения, охватывающего АСЕАН и ее шесть партнеров, известного как «Всеобъемлющее региональное экономическое партнерство» (Regional Comprehensive Economic Partnership – RCEP). Это соглашение может стать альтернативой Транс-Тихоокеанскому партнерству (ТТП). Хотя полная либерализация торговли для участников данного объединения пока остается затруднительной, учитывая огромную разницу их экономических потенциалов и уровней развития, «участники будущего RCEP договорились, что все же хотят добиться как минимум 95-процентного снижения тарифов»¹³. Одной из целей RCEP, безусловно, является «приведение к единому знаменателю» многочисленных двусторонних ССТ, действующих в АТР.

Довольно долгое время США предпочитали многосторонние и, по возможности, даже глобальные форматы экономического взаимодействия, нашедшие наиболее полное воплощение в переговорах в рамках ГАТТ–ВТО. Однако с начала 2000-х годов США включились в гонку за создание ЗСТ¹⁴.

Администрация президента Б. Обамы считает расширение взаимодействия со странами АТР одним из приоритетных направлений американской внешней политики. Вероятно, это останется неизменным, поскольку масштабные и быстрые изменения, происходящие в регионе, ставят перед США необходимость активнее участвовать в регио-

13. Азия беспощадная // <http://www.kommersant.ru/doc/2309841>

14. *Feinberg R.E.* US Trade arrangements in the Asia-Pacific // *Bilateral Trade Agreements in the Asia-Pacific. Origins, evolution and implications.* Routledge, 2006. P. 95–116.

нальных процессах, стараясь устанавливать для них свои правила, иначе они рискуют до некоторой степени потерять свои позиции в АТР.

США ищут возможности присоединиться к Восточноазиатскому саммиту, однако подписание ССТ между Соединенными Штатами и АСЕАН пока представляется маловероятным. АСЕАН, как видно, сейчас продвигает идею создания зоны свободной торговли, объединяющей страны АТР, в которую будет входить Китай, но США и ЕС пока не приглашены.

В настоящее время в переговорах о присоединении к ТТП (первоначально заключенным между Сингапуром, Новой Зеландией, Чили и Брунеем) участвуют активно поддерживающие это объединение США, Австралия, Канада, Мексика, Перу, Малайзия и Вьетнам. Было проведено несколько раундов переговоров. Предполагается, что ТТП станет соглашением, охватывающим широчайший спектр вопросов, связанных с либерализацией торговли, в том числе вопросы экономического развития, конкурентоспособности, содействия предпринимательской деятельности, деятельности малых и средних компаний, а также деятельности государственных предприятий.

Присоединение Японии к ТТП уже несколько лет является предметом дебатов в японском обществе. 15-го марта 2013 г. премьер-министр Японии С. Абэ заявил, что Япония будет официально стремиться к участию в переговорах о создании ТТП. Среди самых активных противников данного решения были японские фермеры и представители японского «аграрного лобби» в парламенте, традиционно блокирующие многие инициативы правительства, направленные на либерализацию экономики Японии.

Соединенные Штаты и Япония вели неофициальное обсуждение вопроса участия Японии в переговорах о расширении ТТП с ноября 2011 г. В то время администрация Б. Обамы определила три вопроса, которые Японии необходимо было решить для «укрепления доверия» (эти вопросы

были «камнем преткновения» в двусторонних отношениях в течение многих лет), чтобы Соединенные Штаты были готовы поддержать присоединение Японии к Партнерству: проблему ограничения импорта в Японию американской говядины; проблему затрудненного доступа на японский рынок для американских производителей автомобилей; и вопрос закрытости для американских фирм рынков страхования и экспресс-доставки (главным игроком на этих рынках была Почта Японии, поддерживаемая японским правительством). Все эти проблемы были частично решены. После дополнительных консультаций с Японией, 12 апреля 2013 г. Торговый представитель США Д. Марантис объявил, что Соединенные Штаты будут поддерживать участие Японии в переговорах о присоединении к ТТП при условии согласия всех участников ТТП¹⁵.

Кроме того, обе стороны договорились параллельно с ведением переговоров о присоединении к ТТП рассмотреть вопросы, касающиеся нетарифных ограничений в страховании, государственных закупок, конкурентной политики, экспресс-доставки, а также санитарных и фитосанитарных ограничений. Предполагается, что соглашения, достигнутые по данным вопросам, станут юридически обязательными к моменту, когда ТТП вступит в силу.

Участие Японии в ТТП вместе с США будет представлять собой де-факто ССТ между двумя странами. Возможно, отчасти интерес Японии к участию в ТТП объясняется ее желанием сохранить позиции своих производителей в конкурентной борьбе с корейскими компаниями, поскольку заключение Республикой Корея ССТ с США поставило японские корпорации в невыгодное положение. Некоторые эксперты считают, что участие Японии в ТТП будет способствовать повышению интереса и присоединению к соглашению других экономик региона, таким образом расширяя его охват. Однако другие полагают, что сложность достижения с

15. Cooper W.H., Manyin M.E. Japan Joins the Trans-Pacific Partnership: What Are the Implications? // <https://www.fas.org/sgp/crs/row/R42676.pdf>

Японией компромисса по ряду вопросов замедлит темп ведения переговоров и, в конечном счете, скорее повредит им¹⁶. Сейчас формат архитектуры, которая складывается в АТР, во многом зависит от позиции Японии и от того, какому из двух формирующихся в регионе интеграционных объединений – ТПП или РСЕР – она отдаст предпочтение.

США поддерживают идею ТПП, поскольку его заключение может стимулировать переход к долгосрочной цели АТЭС – Азиатско-Тихоокеанской зоне свободной торговли. В то же время Демократическая партия США предпочитает многосторонние ССТ двусторонним. Мьянма не входит в число предполагаемых участников ТПП, а Китай, согласно американской политике относительно ТПП, будет приглашен к участию уже после того, как основные правила приема новых государств в ЗСТ будут установлены¹⁷.

Пока, однако, на пути к созданию ТПП остается довольно много проблем, связанных в первую очередь с необходимостью увязать данное соглашение с уже заключенными странами-участниками другими ССТ, а также принципами, на основе которых это будет делаться.

В последние два года предпринимаются попытки глубже интегрировать экономику России в экономическую систему АТР. Все чаще говорится и о расширении экономического взаимодействия с Соединенными Штатами. В 2012 г. именно во Владивостоке состоялся очередной форум АТЭС. Но все же наша страна должна активнее развивать свою политику в регионе, чтобы не оказаться в стороне от крайне интенсивных и весьма многообещающих процессов первой половины XXI в.

16. Williams B.R. Trans-Pacific Partnership (TPP) Countries: Comparative Trade and Economic Analysis. <http://www.fas.org/sgp/crs/row/R42344.pdf>

17. 2011 JETRO Global Trade and Investment Report // http://www.jetro.go.jp/en/reports/white_paper/trade_invest_2011.pdf

Гальченко Е.А.,
Ларионов А.В.*

Трансформация
азиатских моделей
потребления
продовольствия
на современном
этапе как вызов
для мировой
экономики

Одним из важнейших вызовов, стоящих перед современным миром, является обострение проблемы обеспеченности населения жизненно необходимыми ресурсами, в частности, продовольствием. Спрос на зерновые культуры, мясные продукты и природные ресурсы, необходимые для производства аграрной продукции, со стороны стран Азии неуклонно растет на фоне повышения уровня жизни населения и трансформации моделей потребления продуктов питания. В свете экономического роста азиатских стран перед Россией открываются новые возможности использования собственных природных ресурсов. Существует объективная возможность создания сельскохозяйственной базы, ориентированной на рынки Азии с целью выхода на них отечественной продукции.

Опыт последних десятилетий подтверждает, что рост численности населения является серьезной проблемой с точки зрения обеспечения всех жителей планеты необходимым количеством ресурсов, в том числе продоволь-

* Гальченко Е.А. — стажер-исследователь, НИУ ВШЭ.

Ларионов А.В. — стажер-исследователь, НИУ ВШЭ.

ствия. Продовольственная проблема признана глобальной проблемой человечества. Во второй половине XX в. она не получила своего разрешения. Об этом свидетельствует тот факт, что в настоящее время от недоедания страдает почти пятая часть населения планеты. Но и дальнейшего обострения этой проблемы не наблюдалось. Обеспечение населения планеты продовольствием представляет собой ключевую задачу глобального экономического развития XXI в., что отражено в провозглашенных Организацией Объединенных Наций (ООН) «Целях развития тысячелетия 2000 г.» В данной программе предполагается сокращение вдвое доли мирового населения, страдающего от голода, к 2015 г. Рассмотрение данного вопроса и разработка путей решения являются крайне актуальными особенно для азиатского региона — государств, где продовольственная необеспеченность крайне негативно влияет на уровень жизни растущего населения. В случае, если в странах Азии не будет проводиться соответствующая политика в области демографии и продовольственной безопасности, ситуация может начать развиваться по сценарию африканских стран — так называемой «зоны голода».

Страны Азии приобретают все больший вес на мировой экономической арене, занимают крупные земельные территории и владеют значительной долей мировых природных ресурсов, а также в большинстве своем переживают или пережили в недавнем прошлом демографический взрыв. Уже в течение двух десятилетий государства Азии, особенно Китай, Индия и члены Ассоциации стран Юго-Восточной Азии (АСЕАН), демонстрируют наиболее высокие темпы роста валового внутреннего продукта (ВВП), в результате доля региона в мировой экономике увеличивается. В настоящий момент данный показатель для всех стран Азии в совокупности составляет примерно треть мирового ВВП по паритету покупательной способности (ППС), а к 2050 г. ожидается повышение доли этих стран до 50% (рис. 1).



Рис. 1. Доля стран Азии в мировом ВВП по ППС, %

Источник: Обзор мировой экономики. МВФ, 2012. Апр.

Кроме того, Южная, Юго-Восточная и Восточная Азия характеризуются повышенным ростом численности населения, который сочетается с постоянным ростом доходов. Несмотря на такие экономические успехи, в азиатском регионе проживает больше голодающих людей, чем в каком-либо другом регионе. По оценкам Продовольственной и сельскохозяйственной организации ООН (ФАО), в 2012 г. в этом регионе проживало около 60% мирового населения, страдающего от недоедания (к 2020 г. по прогнозам будет 52%)¹. Причинами сохранения нищеты и отсутствия продовольственной безопасности являются экономические и бытовые факторы. При росте доходов многочисленное население этого региона все равно не сможет достичь уровня потребления жителей стран Европы, что, в свою очередь, может привести к социальному недовольству и кризисам.

Масштабные экономические преобразования, происходящие в Китайской Народной Республике (КНР) с 1978 г., привели к поразительным изменениям в модели потребления продуктов питания (рис. 2). Понимание структуры потребе-

1. FAO. State of Food and Agriculture. 2012.

ния продовольствия такой большой страны, как Китай, имеет важное значение для дальнейшего развития международной торговли, особенно для стран-экспортеров со значительными излишками сельскохозяйственной продукции. Постепенное движение Китая к рыночной экономике подчеркивает эту необходимость.

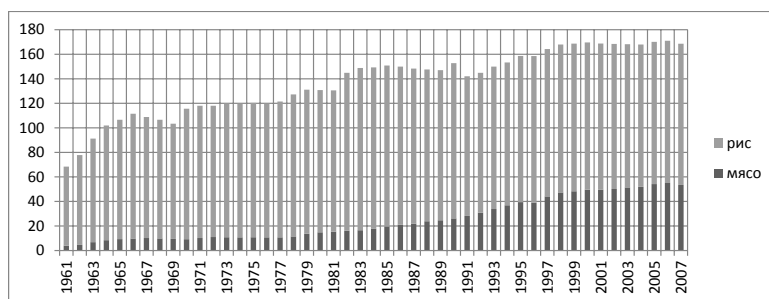


Рис 2. Потребление риса и мяса в Китае, 1960–2007 гг.,
кг на душу населения

Источник: составлено авторами по данным ФАО.

Вся история Китая характеризуется бурными подъемами и спадами — имеет циклический характер, а сам процесс развития страны в научных кругах был назван династийным циклом. Необходимо отметить, что смена циклов неразрывно связана с демографическими показателями; так, именно переизбыток населения, которое из-за своей многочисленности не могло найти средств существования, вел к социальным недовольствам, революциям, повышению смертности и переходу на начальный этап династийного цикла². Если коротко охарактеризовать механизм данного феномена, можно констатировать, что стандартный китайский цикл делится на четыре этапа: подъем, расцвет, упадок и катастрофа.

Фаза подъема характеризуется дефицитом рабочей силы, который сочетается с большим количеством земли, в связи

2. Васильев А.С. История Востока. Т. 1. М.: Юрайт, 2013.

с чем ее освоение осуществляется экстенсивно. Данная фаза характеризуется доминированием государственной собственности, жесткой централизацией, минимальным развитием денежных отношений.

Фаза расцвета. Происходит резкое увеличение численности населения, земли на всех не хватает, т.е. она становится ограниченным фактором производства. Появляется частная земельная собственность, в связи с чем возникает необходимость дифференциации плодородия земель, которая осуществляется за счет земельной ренты. Происходит децентрализация управления.

На фазе упадка численность населения достигает максимума, что приводит к «вытапливанию» части людей из сельского хозяйства, активно протекает процесс люмпенизации населения. При этом дифференциация в доходах возрастает, происходит бурная экспансия частной собственности, быстрое развитие денежных отношений, коммутация частной земельной ренты, которая приобретает денежную форму. Все эти процессы сопровождаются децентрализацией власти, а также милитаризацией жизни общества.

Фаза катастрофы. Численность пауперов достигает критического значения, они не могут обеспечить свои потребности в пище, за счет чего растет уровень недовольства, что, в конечном счете, выражается в начале революции, в ходе которой происходит смена династий и переход к первой фазе династийного цикла. Уничтожается частная земельная собственность, резко сокращаются доходы государства. В ходе революции часть населения просто гибнет, в результате снова наблюдается дефицит рабочей силы.

Традиционно Китай выходил из кризиса, возвращаясь к преобладанию госсектора, централизованной экономике и т.д. С иностранным капиталом в страну пришли элементы модернизации, возникли очаги промышленности, были созданы рабочие места. Китай начал воспринимать стандарты западной жизни, заимствовать различные варианты западных идеологий, что сказалось на дальнейшем развитии событий в Китае, в том числе стандартах потребления, политике рождаемости и др.

Возник вопрос, связанный с классическим циклом, а именно — проблема трансформации структуры потребления, вызванная, в частности, дифференциацией доходов (табл. 1).

Таблица 1. Средний рост доходов в КНР, %

	2010	2011	2012
Село	8,0	8,5	10,9
Город	8,4	9,8	7,8

Источник: Чжунго тунцзи няныцзянь 2012. Китайский статистический ежегодник 2012 / Гос. Стат. Упр. КНР. Пекин, 2013.

Увеличение доходов неминуемо ведет к изменению модели потребления, что выражается в улучшении качества продуктов питания, к росту потребления. Если раньше репрезентативный китайский потребитель мог спокойно довольствоваться плошкой риса, то теперь ассортимент потребляемых продуктов резко расширился. Данное замечание верно только в отношении городского населения, чьи доходы растут быстрее, а доступность товаров выше по сравнению с сельскими жителями.

По данным официальной статистики большинства стран, в последние годы наблюдается рост потребления мяса и рыбы, в то время как потребление «базовых» продуктов питания — овощей и риса — снижается уже на протяжении нескольких десятков лет (рис. 3). Эксперты доказывают, что именно урбанизация является главной причиной становления такой модели потребления среди населения всех стран Азии, в связи с чем потребление базовых продуктов питания будет сокращаться. Необходимо отметить, что статистику по населению Китая и других стран Азии нельзя считать абсолютно достоверной, тем более, учет текущих демографических событий и перепись населения в этих странах проводить достаточно сложно³.

3. Адекватность китайской официальной статистики в течение последних лет многократно ставилась под сомнение российскими и западными исследователями. См., напр: *Мозиас П.М. Китай // Изменение глобального экономического ландшафта: проблемы и поиск решений / Под ред. Ковалева И.Г., Хесина Е.С. М.: Изд. дом Высшей школы экономики, 2011; Гельбрас В.Г. Китай: У пчелы спина полосатая, но тигром ее не назовешь // Вопросы экономики. 2003. № 3. С. 61–75; Rawski T. How Fast is China's Economy Really Growing? // China Business Review. 2002. March-April. P. 40–43.*

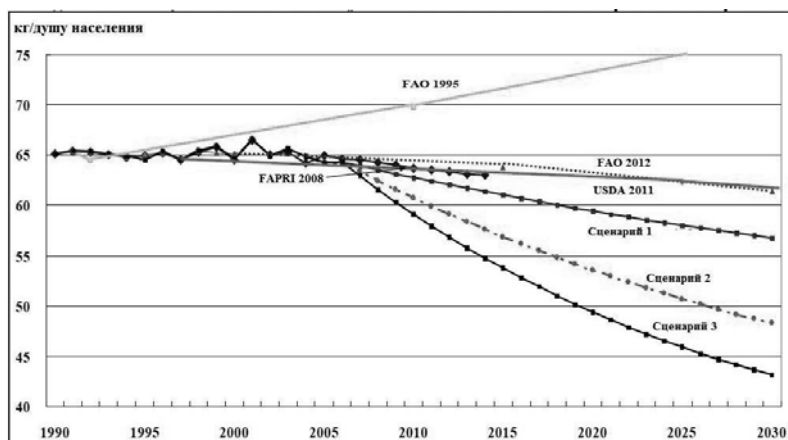


Рис. 3. Потребление «базовых» продуктов питания в азиатских странах, 1990–2030 гг., кг на душу населения

Источник: <http://worldfood.apionet.pr.jp>

Можно выделить три ключевых фактора смены структур потребления продовольствия. Во-первых, быстрый экономический рост во многих странах Азии позволил потребителям осуществить переход от зерна к продукции более высокой стоимости — фруктов, овощей, яиц, молочных продуктов, мяса и рыбы. Во-вторых, урбанизация предвещает переход к дорогим продуктам путем изменения образа жизни населения, увеличения влияния средств массовой информации, а также расширения доступности дорогостоящих продуктов. В-третьих, изменения в направлении более открытой торговой политики повлияли на производство, создавая новые возможности для экспорта, а также расширили доступ к импортным продуктам.

Проблема растущих цен на продовольственные и сырьевые товары и вытекающих из этого последствий для продовольственной безопасности стоит в ряду важных вопросов, с которыми сегодня сталкиваются правительства всех стран (рис. 4). Конъюнктура мировых сырьевых и товарных рынков в последние годы была тесно связана с неопределенностью

макроэкономической ситуации в силу кризиса суверенного долга в Еврозоне, индикаторов замедления экономического роста Китая и других стран.

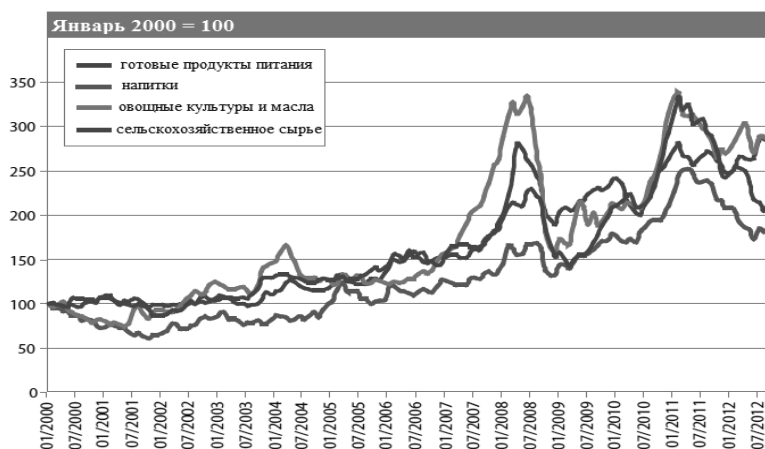


Рис 4. Динамика цен на продовольственные товары, 2000–2012 гг.

Источник: FAO. State of Food and Agriculture. 2012.

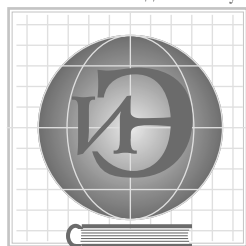
С учетом современных тенденций экономического развития азиатских стран и смены структуры потребления продовольствия можно утверждать, что задачи модернизации и социально-экономических преобразований обострили демографическую ситуацию, следствием чего стали аграрное перенаселение, бедность, безработица на селе и продовольственная проблема. Однако достижения «зеленой революции» позволили смягчить обстановку и осуществить интеграцию внутренних аграрных рынков. Начиная с 1980-х годов наблюдалось снижение естественного прироста населения, одновременно с этим повышалось благосостояние жителей стран региона.

За вторую половину прошлого века производство аграрной продукции в странах Азии выросло почти в пять раз, а население — в два с половиной раза, что способствовало дости-

жению относительного самообеспечения продовольствием и активизации участия в торговле сельскохозяйственной продукцией с другими странами. Мировые эксперты считают, что производство сельскохозяйственной продукции до 2025 г. точно сможет удовлетворять потребности населения планеты в продуктах питания, даже в условиях увеличения численности населения. Ожидается решение продовольственной проблемы и рост потребления продуктов питания в Африке, Азии и Латинской Америке и трансформация структуры потребления в более развитых регионах мира с приемлемым уровнем потребления продовольствия.

Инфляция розничных цен на продовольствие в настоящее время растет, и это влияет на динамику потребительских цен. Такая ситуация вызывает серьезные опасения по поводу продовольственной и экономической нестабильности в ряде развивающихся стран в силу низкой покупательной способности наиболее бедных слоев населения. Учитывая динамику потребления основных видов продовольственных товаров, государствам Азии необходимо проводить соответствующую политику в области демографии, экономики и охраны окружающей среды. Несмотря на снижение темпов роста численности населения Азии, большая его численность в этом густонаселенном регионе будет продолжать оказывать давление на ресурсную базу сельского хозяйства. Производство зерна по-прежнему является основой азиатской продовольственной безопасности и главным источником продуктов питания в регионе.

Российская академия наук



Институт экономики

Редакционно-издательский отдел:

Тел.: +7 (499) 129 0472

e-mail: print@inecon.ru

site: www.inecon.ru

Научное издание

ВЕСТНИК НАУЧНОЙ ИНФОРМАЦИИ № 3-4
Мировая экономика: современные вызовы
и их влияние на Россию

Материалы научной конференции, Москва, ОМЭПИ РАН,
7 ноября 2013 г.

Главный редактор *Шейнин Э.Я.*

Корректор *Зарецкая И.М.*

Подготовка сборника к печати *Бонерт И.И.*

Дизайн серии *Валериус В.Е.*

Компьютерная верстка *Куркина М.П.*

Подписано в печать 03.06.2014.

Заказ № 31. Тираж 300 экз. Объем 12,4 уч.-изд. л.

Отпечатано в ИЭ РАН

ISBN 978-5-9940-0476-0



9 785994 004760