

ISSN 2072-8220

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ  
ЖУРНАЛ

№ 1 (29)

Ekonomichesky  
Zhurnal

Москва 2013

**РОССИЙСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ  
ГУМАНИТАРНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ**

**ИНСТИТУТ ЭКОНОМИКИ,  
УПРАВЛЕНИЯ И ПРАВА**

Научное издание

**Главный редактор**

В.В. Минаев

**Заместитель главного редактора**

О.А. Дмитриева

**РЕДАКЦИОННАЯ КОЛЛЕГИЯ**

Н.И. Архипова, В.С. Аксенов, М.И. Гельвановский, Ю.Н. Нестеренко,  
А.В. Николаев, М.Ю. Погудаева, Ф.И. Шамхалов

Журнал основан в 2001 г.

**Подписной индекс** по каталогу «Роспечати»: 36575

**Адрес редакции:** 125267, Москва, Миусская пл., 6

**Электрон. почта:** [odmitrie@mail.ru](mailto:odmitrie@mail.ru)

**Адрес сайта:** [www.economicarggu.ru](http://www.economicarggu.ru)

© Экономический журнал, № 1 (29), 2013

© Российский государственный  
гуманитарный университет, 2013

**RUSSIAN STATE UNIVERSITY  
FOR THE HUMANITIES**

**INSTITUTE OF ECONOMICS,  
MANAGEMENT AND LAW**

Scientific Edition

**Editor-in-Chief**

V. Minaev

**Associate Editor-in-Chief**

O. Dmitrieva

**EDITORIAL BOARD**

N. Arkhipova, V. Aksenov, M. Gelvanovsky, Y. Nesterenko,  
A. Nikolaev, M. Pogudaeva, F. Shamkhalov

The Journal was Found in 2001

**Subscription index** under the catalogue of Rospechat : 36575

**Editorial office address:** 125267, Moscow, Miysskaya sq., 6

**E-mail address:** [odmitrie@mail.ru](mailto:odmitrie@mail.ru)

**Web-site:** [www.economicarggu.ru](http://www.economicarggu.ru)

© Ekonomicheskyy Zhurnal, № 1 (29), 2013

© Russian State University for the  
Humanities, 2013

## СОДЕРЖАНИЕ

### ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПАРАЛЛЕЛИ

<i>Смирнов А.С.</i> Настоящие длинные циклы индустриальной и постиндустриальной эпох (XIX-XXI вв.) .....	6
<i>Базанкова Д.Н., Исаев Н.В.</i> Цикличность экономической динамики инноваций .....	30
<i>Белик А.А.</i> Экономическая антропология в конце XX-начале XXI в.: экономика дара .....	38

### НАУКА И ПРАКТИКА

<i>Алехин Б.И.</i> Финансовые репрессии в современной России .....	46
<i>Тихонов А.О.</i> Новая международная система монетарного регулирования .....	65
<i>Смирнова О.А., Барышев Д.А.</i> Институциональные факторы формирования налоговой системы России .....	74
<i>Мухортов Е.М.</i> Конкурентоспособность России в мировой нефтеперерабатывающей отрасли .....	82
<i>Маркарян А.М.</i> Перспективы долгового кризиса в США .....	94
<i>Рыхтикова Н.А., Погудаева М.Ю.</i> Система управления рисками деятельности организации .....	101
<i>Дмитриева О.А.</i> Лизинг для малого бизнеса .....	110
<i>Ишимуратов Р.Р., Мальганова И.Г.</i> Влияние отраслевой структуры экономики на эффективность .....	120
<i>Матевосян А.В.</i> Формы государственно-частного партнерства в инфраструктуре города .....	125
<i>Тарасенко Е.А., Рыжкова Т.Б.</i> Экономика здоровья и экологизация потребительского поведения домохозяйств .....	135
<i>Тахтамышева М.Х.</i> Россия и Турция: пути развития .....	145

### ЮННОСТЬ НАУКИ

<i>Васина Т.В.</i> Инвестирование в предметы искусства .....	152
<i>Жохова М.А.</i> Модели финансирования культуры .....	157

<b>АВТОРЫ НОМЕРА И АННОТАЦИИ СТАТЕЙ</b> .....	164
---	-----

## CONTENTS

### ECONOMICS PARALLELS

<i>Smirnov A.S.</i> Genuine long cycles of the Industrial and post-Industrial Ages (19 <sup>th</sup> -21 <sup>st</sup> centuries) .....	6
<i>Bazankova D.N., Isayev N.V.</i> The cyclicity of the economic dynamics of innovations .....	30
<i>Belik A.A.</i> The economic anthropology in the late 20 <sup>th</sup> and early 21 <sup>st</sup> centuries: the Economics of gift. ....	38

### SCIENCE & PRACTICE

<i>Alekhin B.I.</i> Financial repression in modern Russia .....	46
<i>Tikhonov A.O.</i> The new international system of monetary regulation .....	65
<i>Smirnova O.A., Baryshev D.A.</i> The institutional factors of forming the fiscal system in Russia .....	74
<i>Mukhortov Ye.M.</i> Russia's competitiveness in the global petroleum refining industry sector .....	82
<i>Markaryan A.M.</i> The prospects of the US debt crisis .....	94
<i>Rykhtikova N.A., Pogudayeva M.Yu.</i> The system of risk management in an organisation .....	101
<i>Dmitrieva O.A.</i> Leasing for small business .....	110
<i>Ishmuratov R.R., Malganova I.G.</i> The influence of an economic sector structure on its efficiency .....	120
<i>Matevosyan A.V.</i> Forms of public and private partnership in urban infrastructure .....	125
<i>Tarasenko E.A., Ryzhkova T.B.</i> The health economy and ecologisation of household consumer behaviour .....	135
<i>Takhtamyshева M.Kh.</i> Russia and Turkey: commonality and differences of economic development .....	145

### EARLY DAYS OF SCIENCE

<i>Vasina T.V.</i> Investing in art objects .....	152
<i>Zhokhova M.A.</i> The models of financing culture .....	157

<b>AUTHORS &amp; SUMMARIES</b> .....	170
--------------------------------------	-----

# ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПАРАЛЛЕЛИ

А.С. Смирнов

## НАСТОЯЩИЕ ДЛИННЫЕ ЦИКЛЫ ИНДУСТРИАЛЬНОЙ И ПОСТИНДУСТРИАЛЬНОЙ ЭПОХ (XIX-XXI вв.)

Таблицы периодов, длинных и коротких циклов в XIX-XX вв.

*Таблица 1. 1816-1900 гг. Период аграрно-индустриальный: становление индустриальной экономики (формирование индустриальных империй)*

Длинный цикл	Цикл роста	Цикл инноваций	Цикл сдвига
1816-1848	1816-1826	1827-1837	1838-1848
1849-1873	1849-1857	1858-1866	1867-1873
1874-1900	1874-1883	1884-1892	1893-1900

*Таблица 2. 1901-1975 гг. Период зрелости индустриальной экономики (борьба американского, коммунистического и германского глобальных проектов)*

Длинный цикл	Цикл роста	Цикл инноваций	Цикл сдвига
1901-1921	1901-1907	1908-1914	1914-1921
1922-1948	1922-1929	1930-1937	1938-1948
1949-1975	1949-1958	1959-1967 (1970)	1968-1975

*Таблица 3. 1975 - ок. 2055 гг. Прогноз: трансформация индустриальной экономики в постиндустриальную (победа американского проекта и глобализация)*

Длинный цикл	Цикл роста	Цикл инноваций	Цикл сдвига
1975-2001	1975-1982	1983-1991	1992-2001
2002-ок.2027	2002-2009	2010-2017	2018-2027
Ок.2028-2055	2028-2036	2037-2045	2046-2055

### **I. Цикличность как фундаментальное явление глобальной экономики. Догматизм теории Н. Кондратьева**

События 2008-2012 гг. в глобальной экономике показали, что цикличность в постиндустриальную эпоху остается фундаментальным явлением. Причиной малой эффективности изучения цикличности является

догматизм: следование устаревшей теории больших циклов Кондратьева и ее интерпретации Шумпетером, с другой стороны, – эмпиризм, вообще отрицающий закономерность циклов.

Стремясь преодолеть догматизм, мы ставим фундаментальные вопросы: **как возникла теория больших циклов Кондратьева? Что было истинной причиной конъюнктурных колебаний в XIX в.?** Между тем ответ на поставленные вопросы очевиден.

Кондратьев взял за основу своей теории ошибочную гипотезу Туган-Барановского из работы «Бумажные деньги и металл» (1917). *Туган-Барановский ошибочно предположил, что большие колебания конъюнктуры объединены в циклы, подобные 7-11-летним индустриальным циклам (Жюгляра) и состоят из повышательной и понижительной фаз.*

Гипотеза Туган-Барановского не основывалась на исследованиях больших волн. Так, смену конъюнктурных волн ученый объяснял «изменением конъюнктуры товарных цен», т.е. смену конъюнктуры объяснял самой же конъюнктурой (!). Сама схема цикла у Туган-Барановского выглядела следующим образом: *повышательный фазис – кризис – понижительный фазис.*

*Эта упрощенная модель циклов Жюгляра в интерпретации Туган-Барановского и стала фундаментом теории больших циклов Кондратьева.* В дальнейшем все его усилия были направлены на доказательства наличия больших циклов, повторяющих модель циклов Жюгляра. Такова сомнительная методологическая основа теории Кондратьева. Ей подчинялась и методология обработки статистических данных. В частности, выравнивание тренда и подвижная средняя, с чьей помощью у Кондратьева исчезали те самые циклы Жюгляра, модель которых была использована для построения больших циклов. Экономический рост превращался в стагнацию.

Исследовав обширный статистический и исторический материал, автор выявляет истинные причины больших конъюнктурных колебаний в XIX в.: Наполеоновские войны, индустриальная революция, система золотого паритета и становление мирового рынка зерна. Каждый из этих факторов сыграл решающую роль в конъюнктурных колебаниях 1789-1814, 1815-1848, 1849-1873, 1874-1896 гг. Но эти колебания были не частью больших циклов, *а отдельными отрезками в 21-30 лет!*

Большие конъюнктурные колебания присущи только экономике XIX в. *В этом веке произошла индустриальная революция и возникла аграрно-индустриальная экономика.* Она не могла существовать ни в XVIII в., когда индустрия только зарождалась, ни в XX в., когда индустриализация полностью победила, а земледелие само стало индустриальной отраслью. Тем более абсурдно искать большие циклы Кондратьева в XXI в., когда индустриальную экономику сменяет постиндустриальная.

*Для XX в. была присуща конъюнктура вековой инфляции. Нетрудно понять, что конъюнктура вековой инфляции XX в. и конъюнктура больших волн XIX в. глубоко отличны друг от друга. Уже отрезок 1896-1920 гг. был не повышательной волной третьего большого цикла, как думал Кондратьев, а началом вековой инфляции XX в.!*

*Теория Кондратьева устарела уже при ее создании, в 1925 г.* Другой вопрос, что только в середине XX в. выявилась вся глубина различия экономической эволюции и конъюнктуры XIX и XX вв. Так, именно в середине XX в. вполне проявила себя вековая инфляция.

В целом можно назвать следующие фундаментальные ошибки теории Кондратьева:

1. Перенос модели 7-11-летних циклов Жюгляра на большие циклы.
2. Перенос уникальных конъюнктурных волн XIX в. на XVIII и XX вв.
3. Отказ от исследования циклов Жюгляра, хотя именно их модель была использована Кондратьевым при фабрикации больших циклов. Например, в работе «Динамика цен промышленных и сельскохозяйственных товаров» 1928 г. большие циклы и малые промышленные циклы вообще были противопоставлены.

Но критика теории Кондратьева не является главным в настоящем исследовании. Его основная цель – *выявление настоящих длинных циклов, их теснейшей зависимости с короткими циклами Жюгляра*<sup>2</sup>.

Настоящих циклов в экономике XIX-XXI вв. было лишь два вида: *короткие циклы Жюгляра и длинные циклы, состоящие из 3 циклов Жюгляра. Сущность длинных циклов невозможно понять без исследования 7-11-летних циклов Жюгляра: циклов роста, инноваций и сдвига.* Так, в 2002-2009 гг. протекал цикл роста, а сменил его цикл инноваций 2010-ок. 2017 гг. Как и для более ранних циклов инноваций XIX-XX вв., для современного цикла характерно усиление не только экономического, но и политического напряжения.

*Новые опасности и вызовы поджидают глобальную экономику и политику в цикле сдвига ок. 2018-2027 гг. Именно в циклах сдвига в XIX-XX вв. произошли едва ли не все политические катастрофы – революции и крупнейшие войны.* Длинные циклы не являются увеличенной копией циклов Жюгляра, как это представляли Кондратьев, Шумпетер и современные кондратьевцы, а имеют свою, только им присущую внутреннюю динамику.

## **II. Настоящие длинные циклы**

Итак, ответ на вопрос: существуют ли более длинные циклы, чем циклы Жюгляра? – может быть положительным. А факт смены повышательной и понижательной конъюнктуры в XIX в. – одно из свидетельств



наличия более длинных индустриальных циклов, чем циклы Жюгляра, но далеко не единственное и неосновное. ***Важнейшей причиной, объединяющей циклы Жюгляра в длинные циклы, является инновационный характер индустриальной экономики.***

Большинство *исследователей стремились найти длинные циклы как нечто отличное от циклов Жюгляра.* (Большие циклы Кондратьева – типичный пример. То же – три уровня цикличности Шумпетера.)

На самом деле они состоят из трех циклов Жюгляра. Другими словами, длинные циклы начинаются первым циклом, а заканчиваются третьим. Так, длинный цикл 1816-1848 гг. состоит из трех циклов Жюгляра: 1816-1825, 1826-1837, 1838-1848 гг.

### **1. Различия коротких циклов роста, инновации и сдвига. Длинные циклы как основа цикличности**

Обычно циклы Жюгляра рассматриваются как нечто повторяющееся или чередующееся, как переход от кризисов к подъемам, и наоборот, как повторяющиеся деловые циклы. Это мы наблюдаем в марксистской теории циклов, в теории деловых циклов Митчелла, в теории Кейнса и неокейнсианцев и т.д. Из-за такой кажущейся исторической и хозяйственной монотонности исследование циклов представляется бесперспективным.

Неудивительно, что исследование классических 7-11-летних циклов Жюгляра уже много десятилетий экономисты стремятся подменить или более длинными (например, циклами Кондратьева), или более короткими (например, деловыми циклами).

В действительности ***именно при изучении циклов (Жюгляра) можно сделать открытие фундаментальной важности.*** Главной причиной индустриальной цикличности является непрерывность инновационного процесса, вызывающая технологические сдвиги. Но короткие циклы несут различную нагрузку в инновационных процессах. Так, в цикле 1816-1826 гг. происходил быстрый рост текстильного производства на освоенных в начале XIX в. технологиях, тогда как в цикле 1827-1837 гг. длительная депрессия ускорила инновационное внедрение новых технологий в ткачестве, металлургии и железнодорожном строительстве.

Наконец, в цикле 1838-1848 гг. происходили хозяйственные, политические и пространственные сдвиги. Англия достигла заметного прогресса в индустриализации: ее территория покрылась железными дорогами. Резко возросла внешняя экспансия: Англия начала «опиумные войны» в Китае, а внутри страны развернулось движение чартистов. В то же время главные страны Европы охватила революционная волна 1848 г.

Не менее определенно отличались следующие три цикла Жюгляра. Снова в цикле 1849-1857 гг. наблюдался быстрый рост в Англии уже возникших отраслей, в 1858-1866 гг. происходили технологические сдвиги в текстильной отрасли, в металлургии, машиностроении и станкостроении.

В цикле 1867-1873 гг. протекали политические сдвиги, произошла Франко-прусская война и возникла Германская империя. Следовательно, три коротких цикла не самостоятельны, а объединяются в один длинный, в котором они играют роль **циклов роста, инноваций и сдвига**.

Мы можем сделать и другой важный вывод. **Циклически развивается не только экономика (как думали многие экономисты, в том числе Шумпетер<sup>3</sup>), но и политика. Более того, в циклах сдвига, а частично и в циклах инноваций политические процессы могут быть определяющими.**

Важность цикличности для политических процессов вполне осознавал уже Маркс. После революции 1848 г., которой закончился цикл 1838-1848 гг., Маркс ожидал новых потрясений в конце следующего короткого цикла, пришедшегося на 1849-1857 гг. Но их не произошло. Следующий социальный взрыв в виде Парижской коммуны произошел во Франции только в 1870-71 гг. Он был прямым следствием европейского политического кризиса – Франко-прусской войны.

И в 1848 г., и в 1871 г. подходили к концу не только короткие циклы сдвига 1838-1848 и 1867-1873, но и длинные циклы 1816-1848 и 1849-1873 гг. Завершил XIX в. длинный цикл 1874-1900 гг. Он также состоял из циклов роста 1874-1883 гг., инноваций 1884-1892 гг. и сдвига 1893-1900 гг.

Следовательно, **короткие циклы, исследованные еще на рубеже XIX-XX вв. Жюгляром, Туган-Барановским, Лескюром и другими не являются самостоятельными, а входят в более длинные циклы, которые составляют важнейшее звено цикличности в индустриальную и постиндустриальную эпоху.** Несмотря на ошибочность теории Кондратьева, смещение им акцента исследования на длинные циклы сыграло важную роль в развитии циклической теории.

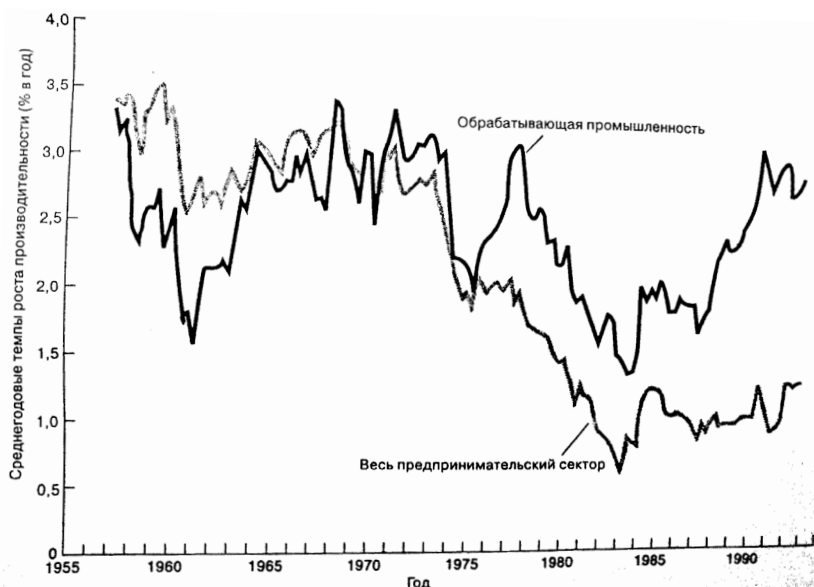
## **2. Как работает механизм длинного цикла?**

### **Типичные циклы инноваций**

Механизм работы длинных циклов мы можем вполне представить. В цикле роста еще реализуется инновационный потенциал прошлого длинного цикла, но уже появляются новые технологии, хотя ведущую роль играет кредитно-финансовая система. Когда исчерпан старый инновационный потенциал, грядут кредитно-финансовый кризис и депрессия, принуждающие внедрять базисные инновации.

Главной причиной кризиса и депрессии является замедление роста производительности труда в цикле роста. Но если и в цикле инноваций депрессия затягивается, то это значит, что производительность труда еще не растет. Другими словами, иного выхода из кризиса, завершающего цикл роста, как внедрение базисных инноваций, нет. Только они дают толчок росту производительности труда и расширению емкости рынка. Следовательно, ситуация, сложившаяся в текущем цикле инноваций 2010-ок.

2017 гг., когда после кризиса затягивается депрессия, типична. Мы видим на табл. 1, что это было характерно для двух последних циклов роста и инноваций.



**Рис. 1. Падение роста производительности труда в экономике США в завершении циклов роста 1949-1958, 1975-1982 гг. и в начале циклов инноваций (особенно наглядно в обрабатывающей промышленности)**

*Так разворачивается цикл инноваций как центральное звено длинного цикла.* Но базисные инновации требуют значительных инвестиций и дополнительных рынков сбыта, что влечет пространственные и военно-политические сдвиги. Они могут начинаться уже в середине цикла инноваций, а зарождаются даже в его начале. Именно поэтому рост новых технологий нередко соединяется с ростом военных конфликтов. Так было в циклах инноваций 1858-1866, 1883-1892, 1908-1914, 1931-1938, 1859-1967, 1983-1991 гг. (рейганомика); наконец, в настоящем цикле инноваций 2010-ок. 2017 гг. мы видим серьезное обострение политического положения на всем Ближнем Востоке.

В циклах сдвигов происходят глубокие изменения в экономике. Инновационные отрасли быстро расширяются, изменяя отраслевую структуру хозяйства и превращаясь в новые отрасли. Одновременно могут происходить глубокие пространственные и политические сдвиги. Типичный пример – последний цикл сдвига 1992-2001 гг., когда наряду с быстрым

ростом информационных технологий, Интернета произошел распад СССР, возникла глобальная экономика.

Особенно ясно этот механизм работал в длинных циклах 1816-1848, 1901-1921, 1975-2001 гг. и других.

### **Примеры инновационной динамики в длинных циклах**

1. В длинном цикле 1816-1948 гг. основной инновацией было **железнодорожное** строительство. В цикле роста 1816-1826 гг. в Англии было построено 25 км железных дорог.

В цикле инноваций 1827-1837 гг. произошел технологический скачок и в 1838 г. было уже 1000 км.

В цикле сдвига 1838-1848 гг. в Англии создана железнодорожная сеть. К 1848 г. было уже около 5000 км.

2. В длинном цикле 1874-1900 гг. основной инновацией была **электрификация**. Уже в цикле роста 1874-1883 гг. с 1882 г. Эдисон стал внедрять электрическое освещение в Нью-Йорке.

Электричество привело революцию также в городском транспорте. Производство электроэнергии в США стремительно росло. В конце цикла инноваций 1884-1893 гг. было произведено 1,3 млрд кВт ч.

В конце цикла сдвига в 1901 г. в США было произведено более 5 млрд кВт ч.

Происходила стремительная электрификация транспорта и производства.

3. В длинном цикле 1901-1921 гг. основной инновацией стало **автомобилестроение**. В цикле роста 1901-1907 гг. в США было произведено 44 тыс. автомобилей.

В конце цикла инноваций 1908-1914 гг. произведено уже 569 тыс. авто.

В конце цикла сдвига 1914-1921 г. в 1920 г. 2227 тыс. авто.

4. В длинном цикле 1975-2001 гг. основной инновацией было **производство персональных компьютеров и формирование сети Интернет**. В конце цикла роста в 1981 г. стоимость продукции составляла \$30 млрд. Число пользователей Интернета – 213.

В цикле инноваций 1983-1991 гг. произошла окончательная смена 4-го поколения компьютеров 5-м поколением (1984 г.). Стоимость продукции в конце цикла составляла многие десятки млрд долл. Число интернет-пользователей – 150 тыс.

В цикле сдвига 1992-2001 гг. производство персональных компьютеров различных модификаций составило десятки млн в год. К концу цикла в 2001 г. насчитывалось более 100 млн пользователей Интернета.

5. В современном длинном цикле 2002- ок. 2027 гг. основной инновацией являются **нанотехнологии**. Начался сегодняшний 2010-ок. 2017 гг. цикл инноваций с длительной депрессией, которая продолжается до 2013 гг. и только с 2013 гг. начнется оживление, а подъем – с 2014-2015 гг.

В конце цикла роста 2002-2009 гг. объем произведенной нанотехнологической продукции составил около \$150 млрд.

В конце цикла инноваций 2010-2017 гг. объем нанотехнологической продукции, по самым минимальным оценкам, будет не менее \$2 трлн. Соответственно, в цикле сдвига ок. 2018-2027 гг. этот объем достигнет не менее \$15 трлн, т.е. возрастет не менее чем в 7 раз. В цикле сдвига станут очевидны реальные масштабы базовой инновации.

***В циклах инноваций происходят глубокие качественные изменения в экономике. Поэтому их можно определить также как циклы качества.***

К этому важно добавить, что различия между короткими циклами не являются абсолютными. В циклах роста могут развиваться улучшающие инновации, а в циклах инноваций – рост и сдвиги, особенно в сопутствующих отраслях. Так, железнодорожное строительство повлекло развитие телеграфа. Телеграфная связь формировалась стремительно уже не столько в цикле инноваций, сколько в цикле сдвига 1838-1848 гг. и роста 1849-1857 гг. Но такие важнейшие проекты, как прокладка океанического телеграфного кабеля между США и Англией, пришлось на цикл инноваций 1858-1866 гг.

Именно ***определенная размытость различий между короткими циклами создает иллюзию, что циклы Жюгляра однородны***, тогда как циклы инноваций являются центральным звеном длинных циклов. К тому же в некоторых длинных циклах (1874-1900, 1949-1975 гг.) действительно циклы сдвига не были выражены предельно ясно, но глубинные сдвиги в них происходили.

Возвращаясь к теории Н. Кондратьева, можно увидеть, что понижательная часть первого большого цикла Кондратьева почти совпадала с реальным длинным циклом 1816-1848 гг., повышательная часть второго большого цикла Кондратьева совпадала с реальным длинным циклом 1849-1873 гг. и т.п. Но это были не части больших циклов конъюнктуры в 50-60 лет, а самостоятельные длинные циклы.

Следовательно, ***конъюнктура длинных циклов (вроде цикла 1816-1848 гг., цикла 1849-1873 г. и т.д.) действительно могла различаться. Но это не было причиной соединения двух циклов в один.*** Длинные циклы 1849-1873 и 1873-1900 гг. были равноценными длинными циклами по отношению друг к другу. Также были самостоятельными по отношению друг к другу следующие два длинных цикла: 1901-1921 и 1922-1948 гг. Ни эти, ни выше названные два длинных цикла вместе не составляли единого большого цикла конъюнктуры, как это казалось Кондратьеву, тем более не входили

в большой цикл временные отрезки 1789-1814 и 1815-1848 гг. Первый отрезок был заполнен многолетними войнами и завершал земледельческую эпоху, а второй открывал индустриальную эпоху. Их соединение в большом цикле ничем не обосновано.

Как известно, Й. Шумпетер еще в начале XX в. разработал теорию экономического развития<sup>4</sup>. Цикличность он объяснял внедрением инноваций, называя их новыми комбинациями. Но Шумпетер преувеличивал фактор психологии в экономике. Многие инновации вызваны объективными причинами: падением роста производительности труда, удорожанием сырья, усилением конкурентности рынков и т.д. Так, удорожание нефти и газа неизбежно влечет поиск альтернативных источников энергии, истощение рудных запасов ведет к созданию инновационных материалов и т.д.

*Итак, в теории длинных индустриальных циклов соединяются периодические циклы, исследованные еще Жюгляром, Туган-Барановским, Лескюром, Афталъоном, и длинные полуциклы теории Кондратьева, интегрированные идеей Шумпетера об инновациях как внутренней причине цикличности.*

Когда инновации стали фактором повседневной жизни, то были четко сформулированы инновационные причины цикличности<sup>5</sup>.

Конечно, неоспоримо значение инноваций как решающей причины цикличности. Но мы считаем таковыми еще две – кредитно-финансовую сферу глобального рыночного хозяйства и пространственные сдвиги.

Теперь рассмотрим характерные черты циклов сдвигов, инноваций и роста непосредственно на исторических и современных примерах.

### **3. Когда начинаются длинные циклы? Циклы сдвига.**

#### **Политическая цикличность по Дж. Гаттен**

Может показаться, что выделенные длинные циклы проблематичны. Однако они не только весьма близки к большим колебаниям конъюнктуры в XIX в., как это обозначено у Кондратьева (например, 1873-1896 и 1874-1900 гг.), но имеют совершенно определенные начало и конец, а значит, нет проблем пресловутой поворотной точки. Границы длинных циклов почти всегда видны даже непрофессиональным исследователям. И тем более они очевидны экономистам, историкам, социологам и обществоведам.

Например, начало индустриальной цикличности именно с 1816 г. обусловлено не только последующим стремительным развертыванием индустриализации в 1820-30-е гг., но фактом глубочайшего изменения политического состояния Европы после окончательного военного поражения Наполеона при Ватерлоо. Также вполне определенно можно говорить о конце длинного цикла 1816-1848 гг. – как с точки зрения экономической из-за сдвигов в экономике Англии и весьма глубокого кризиса 1847-1848 гг., так и по причине общеевропейского политического кризиса 1848 г.

Но экономические и политические сдвиги, проявившие себя в 1848 г., были одновременно началом следующего длинного цикла 1849-1873 гг. Соответственно, завершение последнего также имеет вполне очевидную дату – 1873 г. Хотя в тот год произошел только экономический кризис, переросший затем в депрессию, ему предшествовали события 1870-1871 гг.: Франко-прусская война и Парижская коммуна.

Следовательно, хотя длинные циклы имеют вполне отчетливые границы во времени, важно видеть циклы сдвига, завершающие длинные циклы в целом, а не только их финальные события типа революции 1848 г.

Это хорошо видно на примере длинного цикла 1874-1900 гг. В 1900 г. не было ни крупных войн, ни грандиозных революций, ни даже слишком глубокого экономического кризиса. Перелом большой конъюнктурной волны также произошел ранее – в 1896 г. Тем не менее 1900 г. завершил не только длинный цикл 1874-1900 гг., но и нечто большее – целый период становления индустриального общества 1816-1900 гг.

Причина в особом значении 1900 г. кроется в структурных сдвигах, которые были характерны для всего цикла сдвига 1893-1900 гг. В этом цикле произошел стремительный рост индустриальных отраслей (металлургии, угледобычи, электротехники), химического производства, а с ними и городов. Экономика Англии, Германии, США изменилась качественно – из аграрно-индустриальной в индустриально-аграрную.

На рубеже XIX-XX вв. это проявилось в стремительном росте индустриального производства и городов. В США в цикле 1893-1903 гг. добыча угля возросла с 165 млн т до 324, производство чугуна – с 9 млн т до 18, стали – с 5 млн т до 15. За 1890-е гг. население Чикаго выросло с 1,1 до 1,7 млн человек, Филадельфии – с 1 млн до 1,3, Нью-Йорка – с 1,5 до 3 млн человек. В Германии в 1900 г. индустриальные отрасли увеличили производство почти в 2 раза по сравнению с 1890 г., стремительно росло жилищное строительство в городах. Если число занятых в индустриальном и аграрном секторах в 1895 г. было почти равным (8,281 и 8,293 млн), то в 1907 г. в промышленности было занято уже почти на 1,5 млн человек больше: 11,256 млн против 9,883 млн.

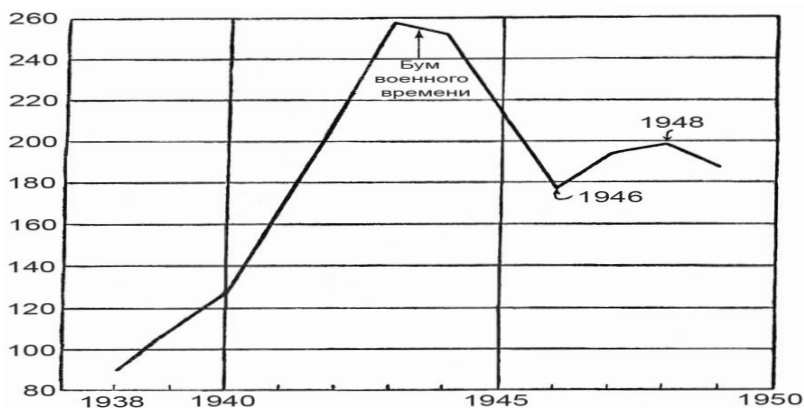
В этом состоит сущность экономического сдвига, который пережили ведущие индустриальные страны. Завершение цикла сдвига сопровождалось и пространственными сдвигами, выразившимися в ряде войн – англо-бурской, американо-испанской и др.

Очевидность социально-политических сдвигов, характерных для завершения длинных циклов 21-30-летней продолжительности, еще в 1970-80-е гг. выявили итальянские политологи левого направления. В частности, Дж. Гаттеи в работе «Каждые 25 лет»<sup>6</sup> сконцентрировал исследования на том факте, что именно через 25 лет происходят мощные социальные взрывы. Гаттеи их выявил на протяжении более чем 100 лет: в 1847-1849, 1868-1873, 1893, 1919-1921, 1946-1949 и 1968 гг. Ясно, что хотя перечис-

ленные даты имеют несколько искусственный характер, тем не менее все они приходится на циклы сдвигов, завершающие длинные циклы. Отсюда и срок в 25 лет, представляющий среднюю продолжительность длинных циклов в 21-30 лет.

В XX в. теснейшая связь циклов сдвига с завершением длинных циклов проявилась еще более ярко в двух мировых войнах, завершивших длинные циклы 1901-1921 и 1922-1948 гг. В циклах сдвига экономика оказывалась под огромным воздействием военно-политических событий. Как нетрудно увидеть, бурный рост производства в 1939-1944 гг. был обусловлен войной.

Соответственно, выход из войны породил сильный спад.



**Рис. 2. Бум периода Второй мировой войны. Индекс производства промышленных товаров, 1935-1939 гг. = 100**

*Источник:* Federal Reserve Board, Index of Total Manufactures

Но как было показано выше, одни социально-политические события не могут полностью выявить завершающие фазы длинных циклов. И здесь большое значение играет выявление экономических сдвигов, нередко даже более важных, чем социально-политические. Например, значение дат 1893 и 1968 гг. у Дж. Гатгеи явно преувеличено. События данных лет не были решающими в развертывании индустриальной цикличности.

Другими словами, далеко не всегда в циклах сдвигов решающее значение имеют именно политические сдвиги. Неменьшее значение могут иметь экономические сдвиги. Особенно показателен в этом отношении последний цикл сдвига 1992-2001 гг. Главным его событием было не только стремительное расширение инновационных кластеров, но и формирование глобальной экономики.



#### 4. Обзор циклов роста. 1816-2009 гг.

Итак, циклы инноваций и сдвига имеют только им свойственные признаки. Но то же самое можно сказать о циклах роста. Их название вытекает из того факта, что в этих циклах действительно наблюдается значительный экономический рост, но всегда с сильной инфляционной составляющей и без заметных качественных изменений. Поэтому их можно назвать также циклами количественного роста. Особенно важную роль играют в них кредитно-финансовые структуры. Эти черты циклов роста вполне проявились уже в первом цикле Жюгьяра 1816-1825 гг. Это был послевоенный цикл, которому предшествовал сильный послевоенный кризис 1815 г. Едва возникшая английская индустрия развернула в 1814-1815 гг. торговую экспансию, натолкнувшись на крайне низкую платежеспособность разоренных длительной войной европейцев.

Следствием стало быстрое падение цен военно-инфляционной экономики и кредитно-денежная экспансия. Так, за 1817-1818 гг. в Англии было размещено займов на сумму 38 млн ф. ст. Свой расширяющийся экспорт Англия сама же и финансировала посредством займов. Еще в большей степени кредитно-финансовая экспансия развернулась в завершающей стадии цикла 1816-1825 гг. Особенно большие объемы кредитов были направлены в Аргентину и в Южную Америку в целом. Английские займы в 1824-1825 гг. снова достигли 37 млн ф. ст. В таких условиях начался рост цен, хотя в целом после 1815 г. было характерно их быстрое снижение. За 1824-1825 гг. цены выросли на 25-30%. В Англию хлынул поток южноамериканских ценных бумаг, которые к концу 1825 г. стремительно обесценивались. Разорилось около 80 банков.

В цикле роста 1849-1857 гг. развертывание кредитно-денежной системы также играло исключительную роль. Именно в этом цикле началась золотая лихорадка, результатом которой был стремительный рост золотого обращения. Не удивительно, что именно США стали эпицентром финансового кризиса 1857 г., так как именно в Калифорнии особенно быстро росла добыча золота. В значительной мере сокращение его добычи в 1856 г. дало толчок к резкому обострению финансовых противоречий. Однако не только за счет золота и серебра росла денежная масса. Именно в цикле 1848-1857 гг. произошло огромный рост вексельного обращения и массы ценных бумаг. Особенно большой размах приобрела организация акционерных обществ во Франции и Германии. Символом спекуляций ценными бумагами был французский *Credit Mobilier*. Только за 1852-1855 гг. курс акций во Франции вырос в 3 раза.

Снова важной чертой цикла стал рост цен в конце циклического подъема. Так, на протяжении 1856-1857 гг. хлопок подорожал на 37%, пряжа – на 30%, шерсть – на 50% и т.д.

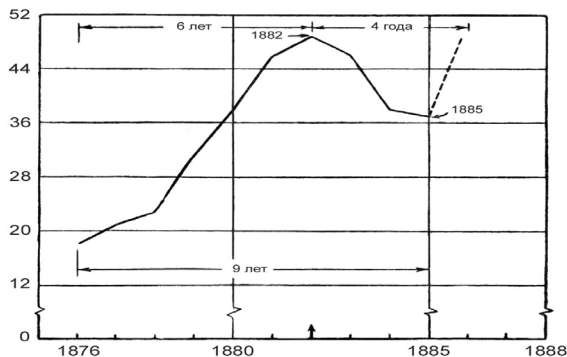
Хотя с наибольшей силой кредитно-денежный кризис проявился в октябре 1857 г. в США, парализовав всю банковскую систему, его симво-

лом все же было банкротство Kredit Mobilier. Острое проявление кризиса испытали торгово-финансовые конторы Германии (Гамбург, Вена и др.) и Шотландия.

Следующий цикл роста 1874-1883 гг. может показаться не слишком типичным, но это если только обращать внимание на конъюнктуру, как делал Кондратьев. В действительности для этого цикла роста были характерны те же процессы, что и для других. «В 1873 по 1878 г., еще до наступления очередного периода лихорадочного роста кредита, совокупный объем банковских денег увеличился с \$1,964 млрд до \$2,221 млрд, т.е. на 13,1% или на 2,6% в год. Короче говоря, никакого не сжатие, а совершенно явный, хотя и умеренный рост.

Отсюда ясно, что великая депрессия 1870-х гг. – просто миф, порожденный тем фактом, что на протяжении всего десятилетия имело место значительное падение цен»<sup>7</sup>. Мы видим типичный процесс для циклов роста, когда в экономику вливалась значительная масса денежных средств – и это в фазе депрессии и оживления. С началом подъема денежная масса росла еще быстрее. «Некоторые историки объясняют бум 1879-1882 гг. ... притоком золотых монет в страну, который вырос со \$110,5 млн в 1879 г. до \$353,8 млн в 1882 г., но бум не мог бы принять таких масштабов, если бы не ретивость национальной банковской системы, нарастившей объем депозитов с \$2,149 млрд в 1879 г. до \$2,777 млрд в 1882 г., т.е. на 29,2% или на 9,7% в год. Индекс оптовых цен поднялся с 90 в 1879 г. до 108 тремя годами спустя, т.е. на 22,5%»<sup>8</sup>.

Наряду с США значительные масштабы расширения финансового рынка и рынка ценных бумаг на протяжении цикла происходили во Франции, причем финансовый кризис здесь наступил несколько раньше, чем в США. На этот раз его символом был еще один французский банк – Union Generale. В США крах на бирже разразился в мае 1884 г. Следовательно, цикл роста 1874-1883 гг. имел вполне типичные черты.



**Рис. 3. Цикл роста 1874-1883 гг. Индекс производства промышленных товаров, 1899 г. = 100**

*Источник:* Edwin Frickey, Production in the United States, 1860-1914

В неменьшей степени это характерно для циклов роста XX в. Но прежде отметим выявленные типичные черты: рост кредитно-денежных инструментов на протяжении всего цикла, рост цен часто в завершающей стадии цикла, рост массы ценных бумаг и размеров биржевых спекуляций, сильные кредитно-финансовые и биржевые кризисы, нередко перерастающие в банковский крах, и вместе с тем значительный хозяйственный рост реального сектора. Еще одной типичной чертой циклов роста было незначительное влияние политических процессов.

В XX-XXI вв. США превратились в единственного циклического лидера и потому почти все циклы роста имели типичные черты именно в их экономике. Так, 4 цикла роста из 5 закончились сильными потрясениями кредитно-финансовой системы: в 1907, 1929, 1982 и 2008 гг. Лишь в цикле роста 1949-1957 гг. типичные черты проявились в более мягких формах. Этот цикл был сильно деформирован войной в Корее 1950-1953 гг., стимулировавшей значительное повышение цен и рост денежной массы уже в начале цикла. Особенно показателен тот факт, что даже в укороченном цикле роста 1904-1907 гг. (из-за пролонгации цикла сдвига 1893-1903 гг.) ярко проявились типичные черты. Так, крайне острым был кредитно-финансовый кризис 1907 г., когда многие американские банки прекратили платежи. Только личное вмешательство крупнейшего американского финансиста Моргана остановило процесс распада американской экономики.

Следующий цикл роста 1922-1930 гг. закончился глубочайшим в мировой истории крахом кредитно-финансовой системы. Столь разрушительными кризисы в циклах роста 1907 г. и 1929 г. были неслучайны. Они стали результатом перехода экономики США в индустриально-аграрную стадию развития.

Как уже говорилось, цикл роста 1949-1957 гг. отличался высоким ростом реального сектора экономики США и мягким проявлением типичных негативных черт, присущих циклам роста. Во многом это было результатом укрепления Бреттон-Вудской финансовой системы, созданной в 1944 г. Рост цен был значительным только в годы корейской войны, рынок ценных бумаг не получил существенного развития, финансовый кризис почти не был ошутим. Это значило, что *экономика США преодолела диспропорции индустриально-аграрного периода своей эволюции и достигла уровня индустриальной зрелости*. Полное достижение зрелости произошло в цикле инноваций 1958-1967(70) гг.

Следующий цикл роста 1975-1982 гг. был началом совершенно иного периода в эволюции экономики США, когда индустриальная экономика стала сменяться постиндустриальной. Одним из важнейших проявлений этого процесса было крушение Бреттон-Вудской финансовой системы, что оказало огромное влияние на кредитно-финансовую систему.

## Цикл роста 2002-2009 гг.

Рассмотрим завершившийся цикл роста 2002-2009 гг. Именно этот *цикл, относящийся уже к постиндустриальной эпохе, можно считать классическим циклом роста*. Данный удивительный факт свидетельствует только об одном: цикличность, возникшая в 1810-20 гг., даже в XXI в. полностью сохраняет свою актуальность. Деление циклов Жюльера на циклы роста, инноваций и сдвигов продолжает играть огромное значение и в глобальной экономике.

Действительно, в цикле 2002-2009 гг. мы можем видеть все типичные черты циклов роста: значительный рост реальной экономики, стремительный рост кредитно-денежных инструментов и рынка ценных бумаг, заметный рост цен, особенно на энергоносители и продовольствие, сильнейший кредитно-финансовый и биржевой кризис, завершивший цикл в 2008-2009 гг. Стремительный рост цен начался в 2003 г. и завершился в июле 2008 г. Так, цена на нефть в 2008 г. сначала впервые превысила \$100, а в июле достигла рекордных за всю историю \$147,27 за баррель марки WTI.

Обвал фондового рынка в октябре 2008 г., например, для Японии был рекордным за всю историю. Потери только в сфере недвижимости в США составили почти \$5 трлн. Был и свой символ у финансового кризиса – это банк Lehman Brothers, просуществовавший 158 лет, но 15 сентября 2008 г. заявивший о банкротстве. Только выделение правительством США \$250 млрд для покупки акций крупнейших банков, означавшее крупнейшую в истории США национализацию банков, приостановило разрушение финансового сектора. Но цена вопроса – дальнейшее увеличение государственного долга США, достигшего почти \$15 трлн, что почти равно ВВП США. В Европейском сообществе финансовый кризис оказался пролонгированным в следующий цикл инноваций, начавшийся в 2010 г., и будет преодолен только в 2013 г.

Глубина кризиса в цикле роста 2002-2009 гг., напоминающая кризисы 1907, 1929, 1982 гг., отражает противоречия американской модели глобализации. Вместе с тем в цикле 2002-2009 гг. отразилось падение темпов роста производительности труда в сравнение с темпами цикла 1992-2001 гг. «После всплеска в 1995-2002 гг. темпы роста производительности труда в несельскохозяйственных отраслях США сократились. Так, рост почасовой производительности достиг максимума в 2002-2003 гг., превысив 4% по итогам четырех кварталов, а к первому кварталу 2007 г. снизился до 1%»<sup>9</sup>. Заметим, что таким низким темп роста производительности труда оставался на протяжении 2007-2008 гг., что типично для циклов роста.

Основная же проблема состоит в том, что вновь достичь высоких темпов производительности труда в цикле инноваций 2010-ок. 2017 гг. будет весьма сложно. Главным направлением эволюции глобальной экономики после 1970-х гг. является смена индустриальных структур постиндустриальными, причем в 1980-90 гг. инновационные процессы захватили

наиболее легкодоступные структуры, информационные. На очереди стоит замена таких фундаментальных индустриальных отраслей, как металлургия, энергоносители, транспорт, сфера быта, медицина.

Чрезмерный рост кредитно-финансового сектора в 2002-2009 гг. отражает именно реальные сложности трансформации перечисленных отраслей. Технологии, реально способные адаптировать и тем более заменить индустриальные отрасли, есть, но коммерчески они далеки до реализации. Нанотехнологии, бионика, бытовая робототехника, генная инженерия или только набирают инновационный вес, или находятся в стадии технологического становления. Отсюда такое явление, как технологическая «ядерная зима» – застой в венчурном секторе экономики.

### **III. Циклические кризисы технологии, пространства и платежного спроса и возможности прогнозирования**

Важнейшим элементом индустриальных циклов с момента их зарождения являлись циклические кризисы. В XIX в. именно кризисы вызвали исключительный интерес экономистов-исследователей. Кризисы перепроизводства и кредитно-финансовые были и до сих пор остаются сильнейшими потрясениями всей рыночной экономики. Но, как давно уяснили исследователи, сами по себе кризисы без исследования цикличности в целом не могут быть глубоко поняты. *Они лишь элементы и моменты цикличности.*

Определив, что короткие циклы (Жюгляра) различаются, мы приходим к осознанию того, что и периодические кризисы не могут быть одинаковы, несмотря на, казалось бы, внешнее сходство. Поэтому можно предположить, что *кризис, завершающий цикл роста, можно определить как технологический; кризис, завершающий инновационный цикл, – это кризис пространства; наконец, завершают циклы сдвигов кризисы платежного спроса.*

Как нетрудно понять, развитие последующих циклов идет по пути, намеченному тем или иным кризисом.

Кризис технологий, завершающий цикл роста, вызывает к жизни цикл инноваций, а кризис пространства влечет цикл сдвига. Яркими примерами кризисов технологий могут быть кризисы 1825, 1907, 1982 гг., и современный кризис 2008-2009 гг. *Эти кризисы обрывают инфляционный цикл роста и технологическую паузу, насильственно толкая хозяйственное развитие по пути внедрения инноваций.*

В свою очередь завершаются инновационные циклы кризисами пространства. Типичными примерами кризисов пространства были предвоенные кризисы 1913-1914 г. и 1938-1939 гг., в результате которых начинался военно-политический передел европейского и мирового пространства. Другой, более позитивный и не менее яркий пример кризиса простран-

ства – 1991 г., когда США и другие циклические лидеры (например, ФРГ) получили для рыночного освоения обширные пространства распавшегося СССР и стран Восточной Европы (в частности, бывшей ГДР).

Важно заметить, что хотя кризисы пространства внешне не отличаются такой остротой, как кризисы технологий, они влекут очень глубокие последствия, далеко не всегда позитивные. Так, кризис пространства 1866 г. был предвестником дезинтеграции отдельных формировавшихся индустриальных хозяйств. Он повлек обособление и дробление экономического пространства, а не его интеграцию. *Дезинтегрирующий характер может иметь будущий кризис ок. 2017 г., которым завершится текущий цикл инноваций.*

Завершают циклы сдвига и в целом длинные циклы кризисы платежного спроса. Типичных примеров таких кризисов много: 1873, 1900, 1921, 1948, 1974-75 гг. Одним из ярчайших примеров кризиса платежного спроса можно назвать кризис 1873 г. Его глубина и продолжительность объясняются тем, что результатом цикла сдвига была не хозяйственная интеграция, а дезинтеграция. Соответственно, цикл роста долго не мог развернуться, ибо кредитно-финансовая система после биржевого краха 1873 г. сразу не могла оживить спрос. Другим ярким примером кризиса платежного спроса был послевоенный кризис 1920-1921 гг. Огромная потребность в разоренной войной Европе в товарах из США в 1919-1920 гг. столкнулась с крайне ограниченным платежным спросом.

Понятно, что циклический кризис платежного спроса был и в 2001 г., когда завершался цикл сдвига 1992-2001 гг. Но он как бы растянулся во времени из-за ускорявшегося процесса формирования глобального хозяйства в 1990-е гг. Первым звеном его был азиатский финансовый кризис 1997 г., вторым – российский дефолт в августе 1998 г. Нетрудно понять, что это были периферийные, упреждающие финансовые кризисы.

Однако центральным его звеном стало резкое падение биржевых курсов сначала на высокотехнологичной бирже NASDAQ, а затем на обычных биржах. Именно кризис платежного спроса подтолкнул глобальную экономику к циклу роста через накачивание платежных средств. А это рано или поздно должно было привести к финансовому краху 2008-2009 гг. Очевидно, что кризис платежного спроса неизбежно начинается в конце циклов сдвига.

## **1. Кредитно-финансовая система как третий важнейший фактор цикличности. Воздействие на короткие циклы главных факторов цикличности**

До сих пор мы рассматривали два важнейших фактора цикличности – инновационный процесс и пространственные сдвиги. Если первый ведет к *изменениям индустриальной структуры во времени, то второй – в пространстве.* Их воздействие на процесс формирования циклов огром-

но. Технологический фактор изменяет состояния производства, пространственный – расширяет потенциальный круг потребителей, причем как уже существовавших, так и быстро растущих новых отраслей.

Но есть и третий важнейший фактор цикличности – кредитно-финансовая система. С одной стороны, она находится внутри индустриальной и постиндустриальной хозяйственной системы, а с другой – это не производственная и потребительская, а *учетная часть экономики*. Деньги, особенно кредитные, которые сегодня господствуют после распада Бреттон-Вудской финансовой системы, нельзя использовать ни как орудия производства, ни как предметы потребления. Доллары, евро, фунты, рубли, иены и т.д. вместе с акциями, дериватами, снопами и пр. – лишь орудия хозяйственного учета. Соответственно, институты, которые их выпускают, – финансовые органы государства, банки, фондовые биржи, другие финансовые компании – это важнейшие учетные центры.

В индустриальной и постиндустриальной экономике кредитно-финансовая система представляет огромный, разветвленный автономный сектор экономики, способный оказывать решающее воздействие на формирование цикличности. Более того, само возникновение банков, бирж и других финансовых институтов было закономерным результатом противоречий кредитно-рыночного хозяйства, в частности несовпадения спроса и предложения, внедрения инноваций, низкой степени ликвидности производственных капиталов. Однако кредитование, вексельное обращение, выпуск банкнот, ценных бумаг, в целом эмиссия финансовых инструментов, обычно стимулировавших индустриальную экономику и способствовавших выходу из кризиса или усилению подъема, лишь временно ослабляли противоречия товарного производства.

Соответственно, кредитно-финансовая система аккумулирует противоречия индустриального и постиндустриального хозяйства, которые, накапливаясь на протяжении цикла, взрывают саму эту систему, прерывая хозяйственный подъем.

С другой стороны, рыночное хозяйство, например, Англии, уже до начала индустриализации обладало развитой кредитно-финансовой системой. Однако периодические циклы в ней только зарождались. *Поэтому принципиально неверно сводить цикличность к колебаниям кредитно-финансовой системы, к чему склонялись такие исследователи, как Туган-Барановский, Фишер, Лескюр.*

Но, как мы видели, вся сложность вопроса состоит в том, что степень влияния трех основных факторов, кредитно-денежного, инновационного и пространственного, в каждом отдельном цикле различна. В первую очередь это относится к коротким циклам.

Как уже подчеркивалось, кредитно-финансовый фактор особенно сильно влияет на развертывание циклов роста, что, например, со всей определенностью проявилось уже в первом цикле роста 1816-1825 гг. и

последнем цикле в 2002-2009 гг., как и в циклах роста 1849-1857, 1901-1907 и 1922-1929 гг. Все эти циклы завершились сильнейшими финансовыми потрясениями. Не менее показательны, что такие *международные кредитно-финансовые проекты, как план Дауэса для Германии (1924 г.) и план Маршалла для Европы (1949-1951 гг.), также были реализованы в циклах роста.*

Вместе с тем в циклах роста уже идет активное формирование инновационных технологий. Например, в цикле 1816-1825 гг. уже зарождается железнодорожный транспорт, получивший развитие в цикле инноваций 1826-1837 гг. В цикле роста 1901-1907 гг. зарождается промышленное производство автомобилей, получившее развитие в цикле инноваций в 1908-1914 гг. То же можно сказать о постиндустриальных отраслях, росших уже во второй половине цикла роста 1975-1982 гг. А в полной мере они получили развитие в цикле инноваций 1983-1991 гг.

В циклах инноваций финансовый фактор играет меньшую роль, так как преимущественно в них совершаются технологические рывки, как например, в цикле 1826-1837 гг., когда впервые широко развернулось железнодорожное строительство в Англии и США. Типичным в этом отношении был цикл инноваций 1983-1991 гг., когда стремительно росли постиндустриальные производства: электроника, биотехнологии, робототехника. И наступающий цикл инноваций ок. 2010-2017 гг. должен также отличаться технологическими прорывами.

## **2. Главные факторы цикличности и различия длинных циклов. Концепции воздействия на динамику рынков Кейнса и Фридмана в длинных циклах 1949-1975 и 1975-2001 гг.**

Циклы Жюгьяра далеко не исчерпывают процесса цикличности в индустриальную и постиндустриальную эпоху. Более того, именно длинные циклы являются главным звеном цикличности. Одни из них имеют глубокие отличия между составляющими их короткими циклами роста, инноваций и сдвига. Другие могут иметь недоразвитую внутреннюю дифференциацию.

Как было подчеркнуто, это прежде всего длинные циклы, завершающие периоды 1874-1900 и 1949-1975 гг. Для них свойственна *недостаточная внутренняя дифференциация на короткие циклы.* Не удивительно, что они могут казаться неким единым пластом экономического времени внутри индустриальной эпохи. Уже один из первых и глубоких исследователей коротких циклов, Ж. Лескюр, обращал внимание на тот факт, что период 1873-1896 гг. представляется как нечто целостное из-за длительных хозяйственных депрессий и падения цен.

В то же время *длинный цикл 1922-1948 гг. настолько внутренне дифференцирован, что его отдельные короткие циклы могут казаться чем-то совершенно самостоятельным.* В частности, цикл роста 1922-1930 гг. по своему содержанию предельно отличался от цикла сдвига 1938-1948 гг.



Но если мы поднимемся на самую верхнюю ступеньку цикличности XIX-XXI вв. – на уровень периодов, то увидим, что длинный цикл 1922-1948 гг. все же представляет собой единое целое. А предельное различие в нем коротких циклов роста 1922-1929 гг., инноваций 1930-1938 гг. и сдвига 1939-1948 гг. было обусловлено чрезвычайным обострением всех факторов цикличности – платежного спроса, технологических инноваций и пространственных сдвигов.

Более того, похожее развертывание длинного цикла мы видим в 1849-1873 гг. В этом длинном цикле короткие циклы роста, инноваций и сдвига также существенно различались, хотя и не столь радикально, как в длинном цикле 1922-1948 гг. Так, цикл 1849-1857 гг. был типичным циклом роста. В цикле инноваций 1858-1866 гг. произошли глубокие изменения в текстильной отрасли, а также в машиностроении и металлургии, где началось производство стали. Наконец, в цикле сдвига 1867-1873 гг. возникла Германская империя, которая вскоре стала претендентом на роль мирового циклического и инновационного лидера, оттесняя Англию.

Не только длинные циклы, завершающие периоды, но и длинные циклы, занимающие в них центральное положение, имеют свои характерные черты. Данное замечание важно потому, что современный длинный цикл 2002-ок. 2027 гг. как раз является центральным циклом в периоде 1975-ок. 2055 гг. А потому логично предположить, что для него, так же как для длинных циклов 1849-1873 и 1922-1948 гг., будет характерно глубокое отличие коротких циклов.

Более того, мы уже видим глубокое отличие типичного цикла роста 2002-2009 гг. от начавшегося цикла инноваций 2010-ок. 2017 гг. Соответственно, значительные события, а возможно, и потрясения следует ожидать в цикле сдвига ок. 2018-2027 гг. Другими словами, текущий длинный цикл 2002-ок. 2027 гг. уже при смене короткого цикла роста на короткий цикл инноваций проявляет себя как типичный центральный цикл в периоде. А это создает широкие возможности для прогнозирования как **глобальных экономических, так и политических процессов на ближайшие два десятилетия.**

Наконец, особый интерес представляет исследование длинных циклов, с которых начинаются периоды 1815-1900, 1901-1975 и 1975-ок. 2055 гг., т.е. длинных циклов 1816-1848, 1901-1921 и 1975-2001 гг. Причина такого интереса очевидна. Эти циклы уже завершились. Причем все они имели немало общих черт, хотя длинные циклы 1816-1848 и 1975-2001 гг. разделяет около полутора веков.

Какими же чертами сходства они обладали? Для первых длинных циклов в периодах была характерна выраженная дифференциация коротких циклов, хотя и не такая крайняя, как для центральных длинных циклов. Например, уже в первом длинном цикле 1816-1848 гг. вполне определенно выделились цикл роста 1816-1825 гг., цикл инноваций 1826-1837 гг. и цикл

сдвига 1838-1848 гг. Их разделяли острые кризисы 1825-1826 гг. и 1837-38 гг. Закончился длинный цикл глубоким сдвигом в виде революции 1848 г.

Два других длинных цикла начала периодов имели похожую внутреннюю динамику. Так, цикл 1901-1921 гг. делился на цикл роста 1901-1907 гг., который отделялся острым кризисом 1907 г. от цикла инновации 1908-1914 гг. В цикле сдвига снова, как и в цикле 1838-1848 гг., произошли глубокие потрясения в ходе Первой мировой войны. Те же черты мы находим в недавно завершившемся длинном цикле 1975-2001 г., лихорадочно протекавший цикл роста 1975-1982 гг., типичный инновационный цикл 1983-1991 гг. и цикл сдвига 1992-2001 гг. с глубокими изменениями, в ходе которых произошла интеграция в глобальное рыночное хозяйство пространства бывшего СССР.

В то же время для первых циклов в периодах особенно большое значение имело введение новых технологий. Они, как правило, определяли затем ход развития всего периода. Так, длинный цикл 1816-1848 гг. привел к развитию важнейших технологий, определивших развитие индустриального хозяйства, в частности металлургии и железнодорожного строительства. На протяжении длинного цикла 1901-1921 гг. также формировались такие важнейшие отрасли индустриального хозяйства, как автомобильная и авиационная. Наконец, в длинном цикле 1975-2001 гг. развернулись важнейшие постиндустриальные технологии (компьютерные, биотехнологические), роботостроение и др.

Как мы видели, для средних длинных циклов особое значение имели пространственные сдвиги. Так, в цикле 1849-1873 гг. формировались континентальные государства и новые границы в Европе, новые социальные и политические структуры в США и России. В цикле 1922-1948 гг. произошли еще более глубокие пространственные сдвиги, причем не только в Европе, но и в Азии. Поэтому в текущем длинном цикле 2002-ок. 2027 гг. процессы пространственных изменений могут достичь крайнего обострения со второй его половины, т.е. в цикле инноваций и особенно в цикле сдвига ок. 2018-2027 гг.

Наконец, для завершающих периодов длинных циклов особое значение имеет состояние кредитно-финансовой системы. Так, в цикле 1874-1900 гг. особое значение имело повсеместное введение золотого паритета (в Германии, США, России, ограничено – в Австро-Венгрии). Более того, едва ли не на всем протяжении этого длинного цикла золотой паритет существовал с серебряным (например, в США).

В цикле 1949-1975 гг. большое значение имело введение и функционирование Бреттон-Вудской валютной системы, а также кейнсианские методы стимулирования экономики за счет дополнительных эмиссий и процентных ставок. Не удивительно, что с началом нового длинного цикла 1975-2001 гг. произошел отказ от активной кредитно-финансовой политики государства, получивший теоретическое обоснование в монетаристских концепциях Фридмена и его сторонников.

Соответственно, можно предположить, что в длинном цикле ок. 2028-2055 гг. кредитно-финансовые отношения приобретут особенно большое значение и, возможно, будут связаны с выработкой единой валютной (платежной) системы для всей глобальной экономики.

#### **IV. Цикл инноваций 2010-2017 гг.**

##### **Какие инновации будут прорывными? Опасности и вызовы**

Ныне наступивший короткий цикл 2010-ок. 2017 гг. очевидно будет типичным (если не типичнейшим!) циклом инноваций. Данное заключение легко сделать, внимательно прочитав изложенный материал.

Во-первых, короткий цикл 2010-ок. 2017 гг. является частью длинного цикла 2002-ок. 2027 гг., центрального в периоде 1975-ок. 2055 гг. В структуре центральных длинных циклов короткие циклы предельно обособлены. Типичный пример: длинный цикл 1922-1948 гг. Соответственно, типичный цикл роста 2002-2009 гг. сменяется типичным циклом инноваций 2010-ок. 2017 гг.

Во-вторых, этот начавшийся сейчас короткий цикл относится к периоду смены индустриальной экономики постиндустриальной. В последней чрезвычайно большое значение имеет инновационный сектор экономики и, соответственно, инновационные циклы; во всяком случае гораздо большее значение, чем в цикличности индустриальной экономики. Это мы уже видели в ходе развертывания длинного цикла 1975-2001 гг., где цикл инноваций 1983-1991 гг. отличался особенно бурным развитием целых кластеров инновационных производств.

Уже сейчас можно назвать несколько типичных для цикла инноваций явлений, например, медленный выход из кризиса 2008-2009 гг., завершившего цикл роста 2002-2009 гг. Как нетрудно заметить, такого рода явления были и во многих других циклах инноваций, например 1959-1967, 1931-1938, 1883-1892 гг. Не менее типичной чертой является рост политической напряженности. Именно это мы наблюдаем с началом цикла инноваций во многих странах Ближнего Востока. Существует большая вероятность, что подобного рода политические диффузии на протяжении ближайших лет могут захватить другие нестабильные регионы, прежде всего северную Евразию (Белоруссия, Россия, Украина, Казахстан и т.д.), причем особенно напряженным должен оказаться отрезок времени, когда цикл инноваций будет сменяться циклом сдвига, т.е. в промежутке между 2016-2019 гг., если предположить, что проявятся процессы циклического перехлестывания.

Но самым важным признаком инновационного цикла является развертывание новых кластеров базисных инноваций, которыми с большой вероятностью будут нанотехнологии. Как известно, впервые их потенциал был оценен в начале 1990-х гг. С этого времени ведущие экономики мира начали наращивать финансирование нанотехнологических исследований,

причем изначально потенциал нанотехнологий оценивался не только с чисто экономических целей, но и как военно-политический. Но, что типично для развертывания базовых технологий, в цикле сдвига 1993-2001 гг. и цикле роста 2002-2009 гг. нанотехнологии еще не могли перерасти в базовые, так как завершалось становление в качестве базовых компьютерных и интернет-технологий.

Однако тенденция эволюции базисных инноваций в постиндустриальную эпоху такова, что базисные инновации цикла 1983-1991 гг. (электроника и биотехнологии) становятся в цикле инноваций 2010-2017 гг. важной составной частью нанотехнологий по мере уменьшения их размеров ниже 100 нанометров. Вследствие этого весьма сложно точно обозначить границы между микроэлектроникой и биотехнологиями, с одной стороны, и нанотехнологиями – с другой. Поэтому весьма различны и прогнозы возможных мировых объемов нанопродукции в цикле 2010-ок. 2017 гг. Так, называются цифры \$1,4-1,6 трлн в 2015 г. Исследовательская компания Research and Markets уже для 2013 г. называет \$1,6 трлн, а агентство Lux Research даже \$2,9 трлн для 2015 г. Темпы роста мирового рынка нанопродукции, по оценкам исследователей, будут расти темпами на 20-40% в год. Примерно такими же темпами росло производство компьютеров с конца 1970-х и на протяжении 1980-х гг., когда этот кластер был базисной инновацией цикла 1982-1991 гг.

В то же время Россия, несмотря на создание в 2007 г. «Роснано» и значительные финансовые затраты, по-прежнему остается аутсайдером в развертывании базисных инноваций. Так, на нашу страну в настоящее время приходится лишь 0,2% мирового производства нанопродукции, из них основная доля на нефтехимию (производство бензинов). Правда, «Роснано» планирует повысить долю России до 3%. Но это вряд ли достижимая цель. Суммарно оценка российского объема нанопродуктов колеблется от 112 млрд руб. до 15 млрд руб.

Хотя в правящих кругах заявляют, что, упустив время и отстав в инновационных кластерах 1980-90 гг., Россия не допустит отставания в развитии нанотехнологий, хотя в действительности это маловероятно. Как мы видели, инновационные технологии 1980-х гг. (прежде всего микроэлектроника и биотехнологии) по мере уменьшения размеров структуры своей продукции ниже 100 нанометров уже переходят в разряд нанотехнологий. Следовательно, отсталость в инновационных производствах 1980-х гг. почти автоматически влечет отсталость в освоении нанотехнологий. Так, ряд важнейших инструментов, применяемых в нанопроизводстве, например сканирующие туннельные микроскопы, а затем атомно-силовые микроскопы, были созданы и усовершенствованы еще в 1980-е гг.

При этом нанотехнологии, в отличие от микроэлектроники и Интернета, самым непосредственным образом связаны с производством вооружений и милитаризацией. Спектр этой связи предельно широк – от

производства новейших видов пороха до боевых роботов-невидимок. Следовательно, отставание в развертывании нанотехнологий непосредственно означает отставание России в области новейших вооружений, причем не только от США, но и от соседей на востоке, Японии, Южной Кореи, Китая, которые по развитию многих направлений нанотехнологий идут сразу вслед за США, опережая ведущие страны Евросоюза – Германию, Англию и Францию.

## Примечания

<sup>1</sup> См.: *Смирнов А.* Еще раз о мифе кондратьевских волн // *Экономист.* 2012. № 4. С. 36-60.

*Смирнов А.* Почему не существует циклов Кондратьева. Финансы. [http://www.finansy.ru/book/post\\_1348907333.html](http://www.finansy.ru/book/post_1348907333.html)

Sm.: *Smirnov A.* Esche raz o mife kondratievskih voln // *Economist.* 2012. № 4. S. 36-60.

*Smirnov A.* Pochemu ne sushestvuet ciklov Kondratieva. *Finansy.*

<sup>2</sup> Настоящие длинные циклы индустриальной и постиндустриальной эпох. Финансы. <http://www.finansy.ru/books/smirnov2/>

Nastoyaschie dlinnie cikly industrialnoi I postindustrialnoy epoh. *Finansy.*

<sup>3</sup> См.: *Шумпетер Й.* Теория экономического развития. М., 1982. С. 390.

*Shumpeter J.* Teoriya ekonomicheskogo razvitya. M., 1982. S. 390.

<sup>4</sup> *Шумпетер Й.* Теория экономического развития. М., 1982.

*Shumpeter J.* Teoriya ekonomicheskogo razvitya. M., 1982.

<sup>5</sup> См.: *Mench G.* Stalemate in Technology. Mass, 1979.

<sup>6</sup> *Gattei G.* Everi 25 Years. Strike Waves and Long Economic Cvcles // Paper Presented to the International Colloquim, Brussels. 1989.

<sup>7</sup> *Родбарт М.* История денежного обращения и банковского дела в США. Челябинск, 2005. С. 156.

*Rodbart M.* Istorya denejnogo obrasheniya I bankovskogo dela v USA. Chelyabinsk, 2005. S. 156.

<sup>8</sup> Там же. С. 163. Ibidem. S.163.

<sup>9</sup> *Гринспен А.* Эпоха потрясений. М., 2008. С. 447.

*Grinspen A.* Epoha potryaseniy. M., 2008. S. 447.

## **ЦИКЛИЧНОСТЬ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДИНАМИКИ ИННОВАЦИЙ**

Важную роль в рассуждениях об экономической динамике инноваций, по нашему мнению, играет теория трудовой стоимости А. Смита. Продолжая его исследования, на существование революционных скачков технических усовершенствований указывал К. Маркс, различая роль интенсивного и экстенсивного технического прогресса<sup>1</sup>. Обращаясь к исследованию причин динамики технического развития, он отмечал, что промышленные кризисы способствуют отмиранию старых, отживших форм организации производства и, ускоряя моральное старение производственного оборудования, подталкивают технический прогресс<sup>2</sup>. Стимулами к внедрению инноваций у Маркса представляла прежде всего закономерность периодического обесценения основного капитала в промышленности и связанные с ней периодические колебания нормы прибыли. Значительным является то, что экономическая теория зафиксировала обособленную Марксом научную позицию: человеческая деятельность, связанная с накоплением и расширением базы основного капитала, может привести к институциональному и экономическому кризису. Посредством революционных действий в среде кризиса изменяется институциональная форма устройства общества и, соответственно, общественных отношений. Происходит смена общественно-экономической формации. Из всех исследователей общественных отношений XIX в. именно Маркс сумел сформулировать и закрепить этот процесс как предмет в экономической теории.

Фундаментальной основой исследования экономической динамики инноваций служит теория больших циклов экономической конъюнктуры Н.Д. Кондратьева и исследования Дж. Ван Гельдерена длинноволновой динамики. Ван Гельдерен связал начало каждой длинной волны с внедрением нововведений, понимаемых им в смысле, аналогичном трактовке Й. Шумпетера<sup>3</sup>. Кондратьев говорит о статической и динамической экономической теории. Причины динамики, по его мнению, нужно видеть прежде всего в природе самой экономической действительности. В силу этого статическая теория, как бы она ни была совершенна, «бессильна дать удовлетворение познавательному интересу к экономической действительности и полно объяснить явления этой действительности». Вместе с тем выяснилась необходимость динамической концепции, которая могла бы восполнить концепцию статическую. Причины этого нужно видеть также в том, что «по мере роста культуры и техники темп и значение изменений экономической жизни возрастают».

Наиболее ценным в работах Кондратьева являются рассуждения о видах динамических процессов. Прежде всего он предлагает рассматри-

вать процессы количественных и качественных изменений. Вслед за этим мы встречаем новую идею, с которой солидаризируемся. «Нам представляется научно целесообразным установить по другому основанию разграничение динамических процессов на эволюционные (иначе: неповторимые, или необратимые) и волнообразные (повторяемые, или обратимые)»<sup>4</sup>. Под эволюционными, или необратимыми, процессами мы вслед за Н. Кондратьевым склонны понимать изменения, которые при отсутствии резких посторонних пертурбационных воздействий протекают в определенном направлении. Например, можно указать на постоянную тенденцию роста населения, увеличение общего объема производства. Кроме вышеописанного в работе Кондратьева раскрывается экономическое содержание понятия «конъюнктура». Оно определяется как совокупность обстоятельств, которая обнаруживается благодаря рынку, от которой зависит и в которой выражается подъем или упадок напряжения хозяйственной жизни на различных уровнях, и указывает на стечение обстоятельств, от которых зависит и в которых проявляется успех хозяйственной деятельности. Согласно Кондратьеву и другим исследователям, согласованное колебание изменений экономических элементов не является случайностью, оно обуславливается тесной связью соответствия этих элементов.

В многочисленных работах по теории кризисов<sup>5</sup> установлено, что между колебательными изменениями отдельных элементов существует тесная прямая или обратная связь. Когда наблюдается повышательная тенденция одних элементов, то обязательно происходит повышательная или понижающая тенденция других. Эта закономерная связь изменения элементов осуществляется, по мнению Кондратьева, благодаря рынку.

Инновационную причину экономических циклов любой продолжительности обосновывал в начале XX в. Й. Шумпетер. Он разрабатывал теорию общего равновесия, которая должна быть дополнена динамической теорией экономического развития. С ее помощью описывается движение экономики между равновесными состояниями. В «Теории экономического развития» (1912) Шумпетер показал, как внедрение нововведений преодолевает равновесие, которое характеризуется полным отсутствием прибыли (что не противоречит стандартному неоклассическому представлению о сущности равновесия в условиях совершенной конкуренции). В такой ситуации нововведения создают временно неравновесные условия, отчасти отождествляемые Шумпетером с возникновением временной монополии, являющейся источником прибыли. По мере старения инновации, появления последователей-конкурентов равновесие восстанавливается, а прибыль исчезает. Нововведения Й. Шумпетер отождествлял с понятием «внедрение новых комбинаций»: производство новых благ, применение новых способов производства, освоение новых рынков сбыта, освоение новых источников сырья, изменение отраслевой структуры. Экономическим новаторством занимаются люди, которых ученый назвал предпринимателя-

ми<sup>6</sup>. Новаторскую функцию предпринимателя Шумпетер четко отделяет от функции капиталиста. Предприниматель в чистом виде не обязательно обладает правом собственности на какое-либо имущество, следовательно, не несет какого-либо риска, выпадающего на долю капиталиста, ссужающего предпринимателям деньгами. В то же время своим новаторским характером она отличается от рутинных функций менеджера. Но предприниматель – это не изобретатель, а в лучшем случае человек, экономически реализующий изобретения.

Впоследствии Й. Шумпетер, соединив свои ранние разработки о роли предпринимателя-инноватора в процессе экономического развития с теорией долгосрочных колебаний экономической динамики Н. Кондратьева, создал оригинальную теорию экономических циклов, на долгие годы определив лейтмотив исследований экономической динамики. По Шумпетеру, дискретность проявлений предпринимательского духа задает ритм цикличности экономической динамики разной продолжительности. В книге «Деловые циклы»<sup>7</sup> идея обусловленности длинных волн предстала во вполне монокаузальном виде: длинные волны стали представляться как одна из форм проявления экономической динамики, причинным фактором движения которой является инновационный процесс. Вместе с тем в его работах речь идет о влиянии на процессы экономической динамики нескольких факторов, среди которых он особо выделяет нововведения<sup>8</sup>.

Анализ различных подходов<sup>9</sup> к проблеме цикличности экономической динамики инноваций позволяет утверждать важность циклов и волн для современной теории динамики. Кризисы потрясают мировую экономику не один десяток лет. Их исследованием занимались многие ученые. Еще в XIX в. были описаны циклические колебания в промышленности, имеющие периоды 7-11 лет, или среднесрочные циклы; выявлены и изучаются краткосрочные циклы конъюнктуры с периодом 3,5 года. Разработке этой проблемы уделяли внимание лучшие экономисты. Вспомним определение цикла, данное Дж.М. Кейнсом. «Под циклическим движением мы подразумеваем такое развитие экономической системы, например, в сторону подъема, при котором вызывающие его силы накапливаются и усиливают друг друга, но потом постепенно ослабевают, пока в известный момент не замещаются силами, действующими в противоположном направлении. В свою очередь противодействующие силы крепнут в течение определенного времени и взаимно активизируются, пока они, достигнув своего максимума, не начинают убывать, уступая место своей противоположности... Мы полагаем также то, что имеется заметная регулярность в чередовании и продолжительности повышательных и понижательных тенденций»<sup>10</sup>.

Даная проблематика широко исследовалась К. Викселем, Дж. Кейнсом, затем была продолжена А. Афталионом, А. Пигу, Дж. Кларком, сформулирована в виде теории длинных волн Н. Кондратьевым. Теория кризисов, теория колебаний, теория волн развивались в одно и то же время и



были обусловлены попыткой ученых-экономистов осознать происходящие в экономике динамические явления. Цикличность, выражающаяся в периодическом повторении процессов, охватывает практически все стороны жизнедеятельности человека. Характерным примером является цикличность сезонных колебаний. Наступление календарной поры года редко совпадает с климатическими процессами. Вместе с тем сезонная цикличность всегда срабатывает, и в рамках 12 мес. можно наблюдать 4 поры года, каждая из которых по длительности не всегда совпадает с аналогичными периодами прошлых лет. Поэтому даже если какие-либо процессы не имеют точных повторений, это еще не доказывает отсутствие у них цикличности. О цикличности вполне можно говорить каждый раз, когда происходит изменение направления в динамике развития процесса. Нельзя предугадать с абсолютной точностью, когда именно произойдет изменение в будущем, но можно сказать наверняка, что изменение будет. Подъем всегда сменяется спадом, а спад – подъемом. Таким образом, практически все процессы подвержены цикличности. В связи с этим возникает вопрос: насколько реально определить сам цикл? Как можно использовать полученные при исследовании результаты?

Цикличность в экономике обладает спецификой, которая выражается в извлечении максимальных выгод и в уменьшении отрицательных последствий от повторяющихся колебаний при ведении человеком хозяйственной деятельности. Первостепенной задачей для современных экономистов-политиков является не только корректировка проводимой экономической политики с учетом существующих экономических циклов с целью их сглаживания, но и разработка такой стратегии, которая учитывала бы возможные колебания, создавая при этом резервы на стадии роста и используя их на стадии спада. Кроме того, часто просчеты политиков в экономическом регулировании, которые приводят к кризису или депрессии, списывают на счет фазы спада экономического цикла, при этом сам цикл рассматривают как нечто объективное по отношению к субъективной деятельности органов государственного регулирования. Другими словами, политики как бы снимают с себя ответственность за принятие решений и перекладывают ее на цикличность. В наше время преобладающее место заняла идея взгляда на цикл как на единый процесс, последовательно проходящий через фазы кризисов и подъемов, а не просто как на случайную последовательность кризисов, прерывающих время от времени ход воспроизводства. Предметом исследования является весь цикл, а не отдельные его фазы. В настоящее время обнаружено 1380 типов экономического цикла<sup>11</sup>.

Теории, изучающие циклы, можно разделить на три группы: цикл запасов длиной 2-3 года; цикл строительства длиной 15-20 лет; длинные волны длиной 40-60 лет. Выдвинуто множество причин циклических колебаний – от денежно-кредитной экспансии и теории нововведений до теории, связывающей перепады деловой активности с пятнами на Солнце.

Прогресс в изучении циклов и в осознании их значения начался на рубеже XX в. с математических достижений в области анализа временных рядов и статистики. Наиболее известной научной школой экономических циклов является Национальное бюро экономических исследований. Научное обоснование необходимости изучать экономические циклы вытекает из разделения теории экономических процессов на статическую и динамическую. В динамической теории можно выделить количественные (числа, объем и т.п.) и качественные (все прочее) изменения. К качественным относятся изменения в технике производства, организации хозяйства и т.д.

В целях определения места цикличности в экономической теории динамические процессы следует разделить на эволюционные (необратимые) и циклические (обратимые, волнообразные). Под эволюционными процессами можно понимать изменения, которые присущи явлениям в условиях отсутствия значительного влияния внешних и внутренних факторов. Примером эволюционных процессов является тенденция роста или сокращения населения. Примерами циклических процессов являются изменения товарных цен, валютных курсов, учетных ставок.

Динамические процессы, в отличие от статических, имеют недостаток, который заключается в сложности выявления и учета всех индивидуальных условий изменения явления в различных промежутках времени. По этому признаку проводят классификацию динамических процессов на идеографические и номографические. Идеографические процессы протекают в индивидуальных условиях, присущих исключительно рассматриваемому процессу. Уникальность процесса подтверждается отсутствием аналогичных явлений и закономерностей в динамике. Идеографические процессы в полной мере присущи и статике, так как их фрагментарность во времени позволяет рассматривать явления в уникальных постоянных условиях. Номографический (естественнонаучный) процесс, несмотря на специфику своего протекания, имеет в качестве существенных черт родство, подобие, сходство с другими процессами. К примеру, рассмотренные выше эволюционные и циклические процессы по своей сути являются номографическими<sup>12</sup>.

Теория циклов роста предполагает применение статистических методов и эконометрических моделей, а выводы, получаемые в результате анализа, не столь однозначны, как в теории классического цикла. Поэтому из-за простоты реализации и наглядности результатов в исследованиях чаще всего используют теорию классического цикла. Выделение элементов цикла зависит от теории экономического цикла. Согласно классической теории, нижняя точка развития цикла называется основанием (впадиной), верхняя – вершиной (гребнем). Период между основанием и вершиной – экспансия, а между вершиной и основанием – рецессия. Длина цикла (период) определяется как расстояние между двумя основаниями, т.е. нижними точками.

Безусловно, можно измерять длину цикла и между вершинами, однако параметры, полученные таким способом, считаются нестабильными и, соответственно, недостоверными. Частота – это количество циклов внутри определенного отрезка времени. Частота обратно пропорциональна длине цикла. Амплитуда – это сила колебаний, которая измеряется высотой гребня волны. Иногда под амплитудой понимают только отрезок превышения волны над осью — прямой линией, вокруг которой колеблются данные в цикле. Не менее важной характеристикой цикла считается фаза, т.е. временное положение определенной волны (иногда основания).

В теории циклов роста циклы содержат несколько иные характеристики. Так, минимальное и максимальное значения цикла носят название соответственно точек спада и оживления. Период между точками оживления и спада называется высокочастотной фазой роста, а между точками спада и оживления – низкочастотной фазой роста. При сопоставлении двух теорий можно говорить о том, что высокочастотная фаза соответствует экспансии, а низкочастотная – рецессии. Кроме того, точка спада в цикле роста направляет движение к вершине классического цикла, а точка оживления в цикле роста – к основанию классического цикла. Более подробная сравнительная характеристика структурных элементов двух циклов приведена в работе Е. Боема и У. Лью<sup>13</sup>. Основываясь на этом исследовании, можно сделать вывод, что высокочастотная фаза цикла роста занимает меньший период, нежели фаза экспансии классического цикла. В то же время низкочастотная фаза цикла роста располагается в более долгосрочном периоде по сравнению с рецессией классического цикла.

Отметим работу Ч. Нельсона и Ч. Пlossера, занимающую особое место в фундаментальных исследованиях экономических циклов<sup>14</sup>. На основе анализа цикличности реального ВВП ученые сделали вывод: наибольшее влияние на направление цикла оказывают не изменения в спросе, а колебания предложения. Альтернативной теорией экономических циклов, которая оспаривается, а порой даже отвергается многими современными учеными, является теория австрийской школы<sup>15</sup>. Родоначальниками этой теории торговых (экономических) циклов в первой половине XX в. были Л. Мизес и Ф. Хайек. Их исследования строились на более ранних работах Викселя и Бом-Баверка. Австрийская школа утверждает, что в основе рецессии лежит вмешательство монетарных властей в установление процентных ставок. Во время подъема кредит, предоставляемый за счет ликвидности центрального банка, стимулирует инвестиционный спрос, который входит в противоречие с долгосрочными намерениями общественности делать сбережения. Такая ситуация создает дисбаланс между возможностями экономики по производству и потребительскими планами по расходам. Фаза спада наступает при возникновении дисбаланса, а фаза роста – как только инвестиционные «ошибки» устраняются. При этом утверждается, что изменения в производстве и потреблении не являются следствием перемен стадий производства и вкусов потребителей.

Теория Н. Кондратьева позволяет выделить три основных элемента цикла: подъем, кризис и депрессию. В отличие от рассмотренных выше теорий, Кондратьев вводит дополнительный элемент цикла – депрессию<sup>16</sup>. Депрессивное состояние, по его мнению, – явление относительно длительное и продолжается как минимум 12 мес. К факторам, которые затягивают депрессию, относятся состояние денежного обращения, неустойчивость и разница цен на фондовых рынках, расстроенное состояние мирового кредита, валютные и финансовые диспропорции и др. На наш взгляд, депрессия ярко выражается в долгосрочном периоде. В более коротком промежутке времени частота колебаний может быть высокой, и легче определить смену фаз, нежели депрессию. Что же касается непосредственно теории больших циклов конъюнктуры, то Кондратьев установил синхронность изменяющихся экономических процессов периодичностью около 60 лет. Заслуги Кондратьева не ограничиваются исключительно определением сущности и особенностей больших циклов. Он разработал теорию предвидения, благодаря которой возможно прогнозировать смену фаз цикла. Однако такое циклично-динамическое прогнозирование не было в должной мере востребовано. До сих пор среди научных методов преобладают статический и линейно-экстраполяционный.

Наряду с Кондратьевым значительный вклад со стороны отечественной науки в понимание и развитие экономических циклов внесли П. Сорокин, И. Трахтенберг, Р. Энтов, В. Автономов, С. Аукуционек, А. Аникин и др. Рассмотренные теории являются частями более общей классификации концепций экономических циклов. Сущность экономического цикла многообразна, для ее понимания необходимо исследовать различные экономические явления, что позволит с разных сторон подойти к феномену экономического цикла. Наибольший интерес вызывает специфика такой фазы цикла, как спад. С эмпирической точки зрения спад быстрее и глубже, чем подъем, а это требует соответствующего теоретического обоснования. Цикличность экономических процессов во многих научных исследованиях рассматривается в непосредственной связи с экономическими кризисами. Это справедливо, если рассматривать кризис как часть цикла. Если подходить к кризису как направлению спада, то теория кризисов выступит как часть теории циклов. Экономический кризис проявляется в том, что экономика стран и мировое хозяйство в целом как подвижная система элементов теряют равновесие и переживают острый болезненный процесс перехода к состоянию нового равновесия. В соответствии с этим подходом «цикл» рассматривается как более широкое понятие, чем «кризис».

## Примечания

<sup>1</sup> Маркс К., Энгельс Ф. Соч. Т. 49. С. 220.

*Marx K. Engels F. Soch. T. 49. S. 220.*

<sup>2</sup> Маркс К., Энгельс Ф. Соч. Т. 24. С. 207, 208, 191.

*Marx K. Engels F. Soch. T. 24. S. 207, 208.*

<sup>3</sup> Fedder J. (*Van Gelderen*). Springloved. Beschouvingen over industriele ontwikkeling en prijsbeweging. Batavia, 1913. (См.: *Kleinknecht A.* Innovation Patterns in Crisis and Prosperity. Shumpeter's Long Cycle Reconsidered. New York, 1987).

<sup>4</sup> Кондратьев Н.Д. Большие циклы конъюнктуры и теория предвидения. М.: Экономика, 2002.

*Kondratyev N.D.* Big cycles of an environment and anticipation theory. М.: Economyka, 2002.

<sup>5</sup> См.: Мартынов А.С., Артюхов В.В., Виноградов В.Г. Экономический кризис и динамика производства. М., 1999.

Sm.: *Martynov A.S. Artyukhov V.V., Vinogradov V.G.* Economic crisis and dynamics of production. М., 1999.

<sup>6</sup> Шумпетер Й. Теория экономического развития. М.: Прогресс, 1983.

*Schumpeter J.* Theory of economic development. М.: Progress, 1983.

<sup>7</sup> *Schumpeter J.* Business Cycles: A Theoretical, Historical and Statistical Analysis of the Capitalist Process. New York, 1939.

<sup>8</sup> Шумпетер Й. История экономического анализа. 3 т. СПб, 2004. С. 1269. *Schumpeter J.* History of the economic analysis. 3 т. St.-P., 2004. S. 1269.

<sup>9</sup> К наиболее современным можно отнести работы: Хаберлер Г. Процветание и депрессия. Теоретический анализ циклических колебаний. Челябинск: Социум, 2005.; Пантин В.И. Волны и циклы социального развития. Цивилизационная динамика и процессы модернизации. М.: Наука, 2004; Санин Ж. К экономической теории неоднородных систем: опыт исследования децентрализованной экономики. М.: ГУ- ВШЭ, 2001.

It is possible to refer such works to the most modern: *Haberler G.* Prosperity and depression: the theoretical analysis of cyclic fluctuations. Chelyabinsk: Society, 2005; *Pantin V.I.* Volny's panoozes and cycles of social development. Civilization dynamics and processes of modernization. М.: Science, 2004; *Sapir Zh.* To the economic theory of non-uniform systems. Experience of research of the decentralized economy. М.: GU-VShE, 2001.

<sup>10</sup> Кейнс Дж.М. Общая теория занятости, процента и денег. М., 1978. С. 387.

*Keynes J.M.* General Theory of Employment, Interest and Money. М., 1978. S. 387.

<sup>11</sup> Рудый К. Экономические циклы и кризисы (аспекты взаимосвязи) // Нобелевские лауреаты по экономике и российские экономические школы. Материалы секционных заседаний международного симпозиума. СПб., 2003.

*Rudy K.* Business cycles and crises (aspects of interrelation) // Nobel winners in economy and Russian economic schools. Materials of section meetings of the international symposium. SPb., 2003.

<sup>12</sup> См.: Гибало Н.П. Проблемы трансформации концепции Н.Д. Кондратьева об экономической динамике и циклических волнах в прогностику российской рыночной модели // Социокультурная динамика в период становления постиндустриального общества: закономерности, противоречия, приоритеты / под ред. Ю.В. Яковца. М., 1998.

Sm.: *Gibalo N.P.* Problems of transformation of the concept of N.D. Kondratyev about economic dynamics and cyclic waves in prognostics of the Russian market model // Sociocultural dynamics during formation of post-industrial society: regularities, contradictions, priorities / Under the edit. Yu.V. Yakovets. М., 1998.

<sup>13</sup> *Boehm E.A., Liew W.T.* A Review of Australia's Recent Business Cycle Experiences and a Forecast Length of the Current Expansion // Australian Economic Review. 1994. № 107.

<sup>14</sup> *Nelson Charles R., Plosser Charles I.* Trends and Random Walks in Macro-economic Time Series: Some Evidence and Implications // Journal of Monetary Economics. 1982. Vol.10.

<sup>15</sup> *Oppers Erik S.* The Austrian Theory of Business Cycles: Old Lessons For Modern Economic Policy? // IMF Working Paper. No WP/02/2. Office in Europe. IMF. January, 2002.

<sup>16</sup> Международный фонд Н. Кондратьева / под ред. Л.И. Абалкина, Ю. В. Яковца. М.: Экономика, 2002. N. Kondratyev's International fund / Ed. Abalkin L.I., Yakovets Yu.V. M.: Economy, 2002.

## **ЭКОНОМИЧЕСКАЯ АНТРОПОЛОГИЯ В КОНЦЕ XX-НАЧАЛЕ XXI в.: ЭКОНОМИКА ДАРА**

Экономика дара – это явление, существующее в современном и традиционном обществе, но одновременно отдельное направление исследований, выделившееся из экономической антропологии. Безусловно, развитие экономики дара неразрывно связано с экономической антропологией, особенно в период 1920-60 гг.

Анализ дара – это ядро экономической антропологии XX в. В XXI в. в большей степени экономика дара ориентируется на изучение стереотипов безвозмездного дарения и разного рода помощь, распространенных в индустриально развитых странах. Предметом анализа в этом направлении исследований являются не столько деятельность благотворительных организаций и волонтеров, сколько желание большого количество людей бескорыстно помогать другим. Долгое время для осуществления желаний подобного рода не хватало соответствующей инфраструктуры. Начиная с 1990 гг. такая инфраструктура оформилась в виде Интернета, который в значительной степени облегчил людям общение друг с другом. Стало возможным помогать людям информацией различного рода или бесплатной квалифицированной консультацией. Данный процесс оказания безвозмездной помощи стал предметом изучения экономики дара в XXI в. Экономика дара (gift economy) была дополнена современным предметом исследования (hi-tech gift economy).

Итак, в экономике дара сам феномен дара остается и, вероятно, еще долго будет оставаться в центре внимания антропологов. Дар и его загадки остаются одной из популярных тем в конце XX-начале XXI в. В то же время отметим явную тенденцию к отдельному рассмотрению проблемы дара, анализу экономики дара в узком смысле слова – как постоянную взаимопомощь, безвозмездное дарение, анализ феномена дара в чистом виде, хотя и во взаимоотношении с другими аспектами социальных взаимодействий. Подарки и дары становятся в таком случае центральным понятием изучения антропологом. Предпринимается сравнительное исследование роли и функций этих феноменов в индустриальном и традиционном обществе.

Начиная с конца 1980 гг., были опубликованы многочисленные работы антропологов, посвященные именно дару и его месту в развитии и функционировании общества. Значительное влияние на развитие именно такого подхода оказали работы Аннет Вайнер и особенно ее полнометражный (1,5 ч) фильм о жителях Тробрианских островов. Ее идея о неотчуждаемых ценностях или собственности была использована и адаптирована М. Годелье в книге «Загадка дара» (1996 фр., 1999 англ., 2007 русское издание). Такой же подход отстаивали Дж. Вудбурн, Д. Чил, а позднее и Р. Хант.

Центральное место в данном подходе отводится рассмотрению того, что М. Салинз называл генерализованной реципрокностью, т.е. всеобщая помощь друг другу в рамках общности. При этом помощь-распределение (в основном пища) оказывалась тем людям, которые заведомо не смогут отдарить, т.е. безвозмездно. Данный способ распределения до сих пор сохранился у охотников-собирателей, ранних земледельцев и скотоводов. Правда, в наиболее явном или чистом виде он практикуется прежде всего у охотников-собирателей. В антропологической науке конца XX-первых десятилетий XXI в. вместо термина М. Салинза «генерализованная реципрокность» используется понятие «sharing» (дележ, всеобщая взаимопомощь), трудно переводимый на русский язык. Экономике, в которой распространен данный способ распределения, принято в настоящее время называть моральной или социальной. Дарение в моральной экономике не исключает возмещение, отдаривание, но когда и в каких размерах это будет проведено, зависит от различных условий. Поэтому иногда говорят об отложенной реципрокности (взаимности дарения).

Современные исследователи придают фундаментальное значение sharing в социальной экономике и полагают, что «изучение дара и экономики дара могут снабдить нас эффективным и уникальным способом понимания особенностей формирования личности и структуры социальных отношений отдельно взятого общества»<sup>1</sup>. Очень важна деталь для многих современных исследований дара – акцент на безвозмездном дарении в различных формах. Именно это придает экономике дара статус самостоятельного направления исследований. О безвозмездном дарении писал А. Рэдклифф-Браун в книге об Андаманских островах, Б. Малиновский наблюдал это на Тробрианских островах, Э. Эванс-Причард, описывая жизнь нуэров, отмечал обычай бескорыстной взаимопомощи и т.д. Аннет Вайнер в своих исследовательских работах и в кинофильме о Тробрианских островах отмечает, что здесь важнее давать, чем брать (за твою щедрость люди тебя поддержат).

Человек в процессе разного рода обрядов отдает, не задумываясь над тем, компенсируется ли ему это во встречных дарах (и дадут больше или меньше, чем он отдал). У них совершенно иное видение этих процессов и мира людей в целом. Подарки – это прежде всего форма общения, проявление внимания и солидарности друг с другом. Особенно явно это видно в случае даров тем, кто в них не нуждается, или в так называемых бессмысленных дарах. Ключ к их пониманию – необходимость и желание лично общаться. Об этом интересно писали И. Эйбл-Эйбесфельдт, А. Вайнер. Так, в работах А. Вайнер убедительно продемонстрирована основа и первичность общения (коммуникации) в процессах обмена. Делая акцент на дарении как основной черте культуры раннего общества, А. Вайнер критически относится к не всегда обоснованному употреблению понятия «реципрокность» (взаимность, взаимный обмен). Наиболее полно и аргументи-

рованно американский антрополог рассматривает указанный круг проблем в монографии «Неотчуждаемая собственность: парадокс одновременного владения и дарения» (1992).

Автор утверждает, что дары не обязательно предполагают отдаривание (в смысле: ты мне – я тебе). Понятие «реципрокность», укоренившееся в западном мышлении, связано со стремлением оправдать идеи свободного рынка Т. Гоббса<sup>2</sup>. Вайнер полагает, что «обосновывает реципрокность ее противоположность – желание сохранить что-то, выведенное из процессов обмена. Это что-то есть собственность, которая свидетельствует об идентичности индивида или группы, и этим утверждается различие между людьми или группами. Так как собственник неотчуждаемого устанавливает различия, он привлекает другие виды богатства»<sup>3</sup>. А. Вайнер утверждает также, что «неотчуждаемая собственность достигает абсолютной ценности, так как составлена субъективно и отделена от обмениваемых ценностей или абстрактной ценности денег»<sup>4</sup>.

Ценность в данном случае может иметь смысл только для данной общности или индивида, поскольку ее значимость происходит из традиции, обычаев, истории народа, этнокультурной общности и не сводится ни к какому эквиваленту. Она священна. В своем объяснении дарения и последующих трансформаций А. Вайнер использует понятие «неотчуждаемое владение» (собственность или объект) как нечто, не подлежащее изъятию и подчеркивающее статус (своеобразие, идентичность) владельца (обладателя), который может быть индивидом или группой (общностью). Это могут быть материальные священные объекты – реликвии, принадлежащие отдельной семье и придающие ей особый статус и привлекательность. Такие случаи описаны М. Годелье в книге «Загадка дара» у племени баруйе. Это может быть качество, принадлежащее отдельному человеку, например щедрость, которое также обеспечивает ему контакты с одноплеменниками. (Или физическая сила, или мастерство в каком-либо промысле.) Создатель и обладатель объектов, циркулирующих в куле (будь то ожерелье или раковина), навсегда останется создателем (и обладателем) этих предметов, имеющих символическое значение для островитян.

В качестве неотчуждаемой ценности может выступать душевная связь с объектом дарения, о которой писал еще М. Мосс. Вайнер поддержала М. Мосса в бесконечной дискуссии о значении понятия «хау», которое использовал маорийский мудрец Т. Ранаипири. По мнению А. Вайнер, «хау в качестве жизненной силы, встроенной в индивида, передается и на его имущество и, таким образом, добавляет неотчуждаемой ценности объектам»<sup>5</sup>.

Абсолютной и неотчуждаемой ценностью для общности является традиция и правила поведения, предписываемые при ее реализации, в качестве основного стереотипа поведения – взаимопомощь и дарение, особенно тем, кто нуждается. Таким образом, все дарят друг другу, но при этом нет обязательства взаимного отдаривания (реципрокности: ты мне – я тебе), а



есть всеобщее стремление дарить, которое дает преимущества людям, в большей степени вовлеченным в социальные связи, что привлекает к ним различные виды богатства. Читая книгу А. Вайнер, невольно вспоминаешь слова Б. Малиновского, уместные для комментария ее концепции: «Однако важным является то, что обладать для туземца – значит отдавать. И в этом туземцы существенно отличаются от нас». (Вот он, парадокс одновременного владения и дарения.) Вообще от человека, обладающего чем-то, ожидают, что он поделится с другими. «Следовательно, – продолжает Б. Малиновский, – главным признаком могущества является богатство, а главным признаком богатства – щедрость». Естественно, что скупость является наиболее презираемым пороком, «тогда как щедрость – это для них сама суть добра»<sup>6</sup>.

В итоге можно каждый отдельный акт дара квалифицировать как относительно безвозмездный дар. В Китае и Индии, Таиланде, Мьянме практикуются формы дарения, которые принципиально не могут быть возмещены. Процессу одностороннего дарения в современном и традиционном обществе посвящена статья Р. Ханта «Односторонние перемещения» (2005), в которой рассматриваются различные формы безвозмездного дарения, существующие в современном и традиционном обществе. Эти формы невозможно квалифицировать как обмен. Данную идею Ханта, Вайнер и других авторов поддерживает Дж. Вудбурн, который отстаивает положение о том, что *sharing* не является видом, или формой, обмена. Н. Петерсон неоднократно подчеркивал в своих работах специфичность моральной экономики. Наиболее интересен в этом плане его доклад на 9-й Международной конференции, посвященной охотникам и собирателям (9-13 сентября 2002 г., Эдинбург) «От способа производства к моральной экономике: *sharing* и системы родства в Четвертом мире».

Сам Р. Хант, характеризуя свою позицию, отмечает, что его «точка зрения состоит в том, что некоторые перемещения вещей не являются обменом, и мы должны признать это различие»<sup>7</sup>. За неимением другого термина Р. Хант обозначил это явление как одностороннее перемещение (дословно: односторонний экономический трансфер). Он полагает, что данное явление свойственно современным индустриальным западным обществам, в том числе традиционным, и индустриальным культурам. Таким образом, Р. Хант аргументированно обосновывает утверждение, что дар (безвозмездное перемещение вещей) есть актуальное явление для всех людей и народов, живущих на земле, или для общества в целом. При этом важнейшей чертой исследований Ханта является стремление найти общие моменты одностороннего перемещения вещей как в западных, так и в западных обществах. В этом стремлении его поддерживает другой современный исследователь экономики дара, Я. Яан, который считает необходимым поиск и последующий анализ общих моментов в экономике дара, существующих в индустриальном и традиционном мире. Он призывает, кроме всего прочего, «уделить большее внимание эмоциональной стороне дарения в ин-

дустриальном мире, так как это то, что выделяет дар от обмена товарами»<sup>8</sup>. Таким образом, бескорыстное дарение представляет интересную научную проблему, актуальную для современных и традиционных обществ.

С ней тесно связано изучение эгоизма и альтруизма. Сразу отметим, что самое существенное в этом вопросе – не противопоставление эгоизма альтруизму *как качеств* опять же *отдельных индивидов*, а необходимость реализации стереотипов сотрудничества, фундаментальных для выживания человека. Отдельный человек может быть более или менее эгоистичным, но поскольку он существует в общности, то должен взаимодействовать (сотрудничать) с людьми. Взаимопомощь, рассматриваемая как проявление альтруизма, существует в общностях человечества. Например, В.С. Автономов указывает на то, что «существуют неискоренимые проявления альтруизма, которые не могут быть представлены как замаскированный утонченный эгоизм. Это <...> нарушает презумпцию эгоизма, которая негласно все еще играет роль исходной мотивационной предпосылки экономического анализа»<sup>9</sup>. В русском языке под альтруизмом нередко подразумеваются почти экстремальные действия (типа жертвы Данко), а не просто нечто отличное от эгоизма. Вероятно, речь должна идти о сотрудничестве и безвозмездном дарении, о бескорыстном даре, об определенных действиях, а не об абстрактном качестве изолированного индивида. Именно такие характеристики действий описывают то, что происходит в экономике дара или безвозмездного дарения (*Gratis economy*).

Как уже отмечалось, основной инфраструктурой экономики дара является Интернет. Оказалось, что в современных индустриальных странах громадное количество людей готовы подарить информацию, которая принадлежит им лично, и сделать это безвозмездно. Речь может идти об информации самого различного рода, фотографиях, квалифицированном совете специалиста и т.д. Участники систем дарения получают не материальную выгоду, а уважение, престиж и репутацию. Нельзя не согласиться с М. Воскоян, что форма взаимодействия уже сама представляет «нарушение правил большой общей игры»<sup>10</sup>. Первая публикация, посвященная экономике дара в Интернете, принадлежит Р. Барбруку «Hi-tech экономика дара» (1998). Один из важнейших моментов, связанных с экономикой дара, состоит в том, что большинство пользователей объединены без участия политиков и денег, без рынка. (Правда, коммерческие структуры быстро осознали возможности и потенциал социальных сетей и используют их в своих интересах, но это не отменяет процессов безвозмездного дарения, происходящих в них.) У статьи М. Воскоян «Экономика дара: вход свободный» есть подзаголовок «Дарение вместо финансового обмена – тренд или иллюзия?» Можно согласиться в автором, что это, безусловно, тренд в обществе XXI в., правда, пока не отменяющий собственности и финансового обмена, как поспешили провозгласить некоторые авторы.

Безвозмездные дарения в Интернете, благотворительность, волонтеры – все это показывает формы реализации таких качеств человека, как стремление к сотрудничеству и взаимопомощи. Во все большей степени сотрудничество выходит на первый план в организации фирм, так как исключение внутренней конкуренции есть ресурс, способствующий высокой производительности труда (эффект кооперации), качественного выполнения работы и, соответственно, выживаемости фирмы в кризисных условиях. Все приведенные до этого положения свидетельствуют, что несмотря на тотальное внедрение в сознание определяющей роли объективных формальных правил, происходящих, в конечном счете, из модели экономического человека, люди по-прежнему во многом следуют неформальным обязательствам и стереотипам поведения, связанным с эмоциональным, человеческим отношением друг к другу. И здесь опять же нельзя не согласиться с выводами автора статьи «Изобрести себя заново» М. Восконян о том, что «отношение человек-человек по-прежнему имеет первостепенное значение» и «негласные кодексы поведения людей, связанных друг с другом на человеческом уровне, оказываются куда действеннее, чем любые корпоративные конституции»<sup>11</sup>. В то же время в практике глобализации, да и в современной экономической теории тотально вытесняются действительно человеческие отношения, которые заменяются отношением купли-продажи и рассмотрением всех взаимоотношений людей в качестве объективной рыночной сделки.

В реальной жизни развитых индустриальных стран есть многочисленные случаи взаимопомощи и бескорыстного дарения неимущим, просто никто специально не фиксирует такие формы взаимодействия людей. СМИ больше интересуются количеством миллиардеров. Приведу два случая бескорыстного дара из жизни развитых стран 2012 г. Первый связан с многочисленными пожертвованиями анонима (общая сумма достигла почти 200 тыс. евро) в немецком г. Брауншвейге. Он посылает 10 тыс. евро и более особо нуждающимся и детским домам<sup>12</sup>. Второй случай: владелец фирмы, осуществлявшей автобусные перевозки в Австралии, после почти 40 лет успешной работы продал ее за \$434 млн. Какую-то часть он оставил себе, но большую распределил среди водителей, так как считал, что именно их самоотверженная работа содействовала процветанию его бизнеса. Деньги он распределил пропорционально стажу работы (некоторые водители проработали у него более 30 лет). Минимальный размер премии – \$9 тыс. (при стаже 2-3 года), максимальный – \$110 тыс.<sup>13</sup>.

Экономика дара – это явление, существующее в самых различных типах общества – от охотников-собирателей до современных индустриальных стран. В настоящее время актуальным представляется изучение безвозмездного дарения в развитых странах. Особое значение в этом плане приобретает желание авторов (ученых, писателей, композиторов) в том, чтобы с их произведениями ознакомилось как можно больше людей. (Кстати, свободный обмен информацией между учеными – обычное явление.)

Люди, у которых есть дар создавать что-либо, с радостью делятся с другими и испытывают чувство удовлетворения от этого. Вообще люди, которые могут создать что-либо нужное и приносящее позитивное эмоциональное возбуждение (радость) другим людям, испытывают ни с чем не сравнимое наслаждение. Один из членов легендарной группы АББА, давая интервью журналистам, отмечал, что то эмоциональное состояние, которое он испытывает, выходя на сцену, когда его приветствуют 50 тыс. человек, не сравнимо ни с чем: его нельзя купить ни за какие миллиарды (фильм «АББА в Австралии»).

Основателем экономики дара считается М. Мосс. И дело здесь не только в том, что он сделал процесс дарения предметом своего анализа в историческом и в теоретическом плане, а в том, что он отстаивал идею сохранения бескорыстных отношений в современном обществе и существования безвозмездных даров. Мосс в исследовании продемонстрировал первичность, фундаментальность общения в процессах обмена.

«К счастью, – пишет М. Мосс, – не все еще оценивается исключительно в понятиях купли-продажи. Вещи обладают еще чувственной ценностью помимо продажной, если только вообще в них может существовать продажная стоимость сама по себе. У нас есть мораль не только торговцев. Остаются еще люди и классы, сохранившие прежние нравы, и мы подчиняемся им почти все, по крайней мере в определенные времена года или в определенных случаях»<sup>14</sup>. «Мы обнаружим мотивы жизни и действия, до сих пор известные многочисленным обществам и классам, – радость отдавать публично, удовольствие тратить художественно и великодушно, удовольствие принимать гостей и участвовать в личном и общественном празднике»<sup>15</sup>.

Существование экономики дара в XXI в. показывает, что возможны иные (по сравнению с экономическим человеком) варианты экономического поведения. Проблема дара в ее историческом и функциональном измерении по-прежнему актуальна для современной экономической антропологии.

## Примечания

<sup>1</sup> Yan Y. The Gift and Gift Economy // Handbook of Economic Anthropology Northampton. 2005. P. 246.

<sup>2</sup> Weiner A. Inalienable Possessions: Paradox of Keeping-while-Giving. Berkeley, 1992. P. 28-30.

<sup>3</sup> Op. cit. P. 43.

<sup>4</sup> Op. cit. P. 191.

<sup>5</sup> Op. cit. P. 63.

<sup>6</sup> Малиновский Б. Избранное. Аргонавты западной части Тихого океана. М., 2004. С. 112.

Malinovsky B. Izbrannoe. Argonavty zapadnoy chasti Tihogo okeana. M., 2004. S. 112.

<sup>7</sup> Hunt R.C. One-way Economic Transfer // Handbook of Economic Anthropology. 2005. P. 300.

<sup>8</sup> Yan Y. The Gift and Gift Economy // Handbook of Economic Anthropology. P. 259.

- <sup>9</sup> Автономов В.С. Модель человека в экономической науке. СПб., 1998. С. 139.  
*Автоматов В.С. Model cheloveka v economiccheskoj nauke. StP., 1998. S.139*
- <sup>10</sup> Воскоян М. Экономика дара: вход свободный // Однако. 2010. № 12. С. 49.  
*Voskonyan M. Economica dara : vhod svobodny // Odnako. 2010. № 12. S. 49.*
- <sup>11</sup> Воскоян М. Изобрести себя заново. // Однако. 2011. № 1-2. С. 52.  
*Voskonyan M. Izobresti sebya заново // Odnako. 2011. № 1-2. S. 52.*
- <sup>12</sup> Информация по ТВ каналу РБК. 23.30. 9.03.2012.  
*Informacia TV Canala RBC. 23.30. 9.03.2012.*
- <sup>13</sup> Информация по ТВ каналу НТВ. Сегодня. 1.02.2012.  
*Informacia TV Canala NTV. Segodnya. 1.02.2012.*
- <sup>14</sup> Мосс М. Общества, обмен, личность. М., 1996. С. 201.  
*Moss M. Obshestva, Obmen, Lichnoct'. M., 1996. S. 201.*
- <sup>15</sup> Там же. С. 200.  
*Op. cit. S. 200.*

### **ФИНАНСОВЫЕ РЕПРЕССИИ В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ**

В неиндексированной денежной экономике инфляционный риск – один из самых важных рисков, преследующих как потребителей, так и инвесторов. Участники накопительной пенсионной системы (инвесторы) мечтают о том, чтобы в «период дожития» они (уже как потребители) не страдали от инфляции. К несчастью для будущих пенсионеров, их накопления хранятся по большей части в номинальных облигациях, а инфляция – главный враг облигаций. Она незаметно съедает покупательную способность выплат по облигациям, и пенсии выплачиваются «похудевшими» от инфляции рублями. Цель данной работы – показать, что в России XXI в. инфляция используется государством наряду с административным ресурсом для финансовых репрессий против его кредиторов.

#### **«Ползучая» реструктуризация**

С тех далеких пор, как государство стало занимать деньги у собственного населения, бремя государственного внутреннего долга (ГВД), часто измеряемое отношением ГВД к ВВП, сокращалось в результате: 1) экономического роста, 2) мер по экономии бюджетных средств, 3) дефолта и реструктуризации ГВД, 4) гиперинфляции и 5) финансовых репрессий. После сильнейшей инфляции в начале 1990-х гг., когда был фактически ликвидирован ГВД на счетах населения в Сбербанке, Россия пережила драматическое сокращение государственных расходов, дефолт по государственным краткосрочным бескупонным облигациям (ГКО) в 1998 г., реструктуризацию ГВД в форме новации ГКО в 1999 г., экономический рост и финансовые репрессии в 2000-х гг. В результате бремя ГВД снизилось за 1998-2008 гг. в 6 раз (рис. 1).

Термин «финансовые репрессии» появился в 1973 г. из-под пера Эварда Шоу и Рональда МакКиннона в связи с анализом деформированной финансовой системы стран с возникающим рынком<sup>1</sup>. Финансовые репрессии активно применялись правительствами развитых стран с целью сокращения бремени ГВД в первые 30-35 лет после Второй мировой войны, когда это бремя было особенно велико. В 1980-х гг. термин был забыт из-за глобального финансового дерегулирования в ответ на жесткие ограничения, предусмотренные Бреттон-Вудским соглашением (1944 г.). Однако финансовые репрессии посредством контроля процентных ставок, кредитования государства и дозируемая инфляция все еще применяются для ослабления бремени ГВД в Китае<sup>2</sup>.

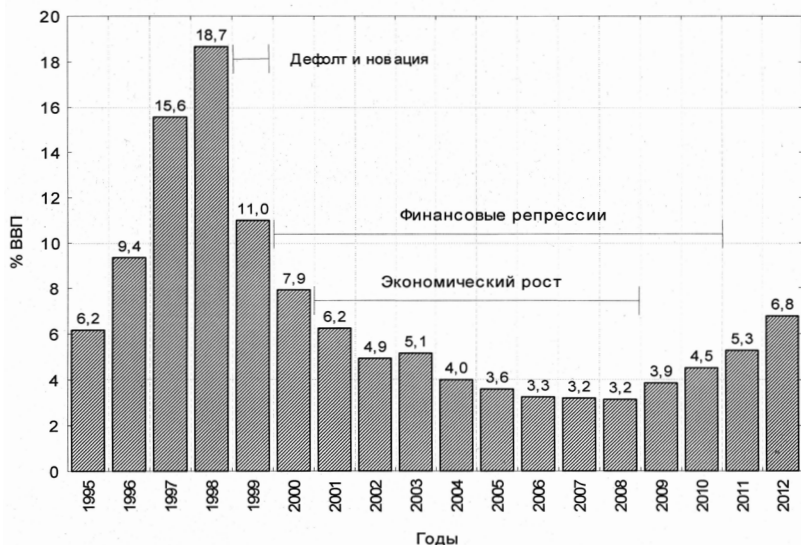


Рис. 1. Динамика изменения ГВД за 1995-2012 гг.

Источник: Минфин России

Финансовые репрессии позволяют государству присваивать фонды, которые, будь финансовый рынок свободным от государственного вмешательства, попали бы в иные руки. Финансовые репрессии – это «ползучая» реструктуризация ГВД с использованием не только административного ресурса, но и инфляции. Они включают кредитование государства покорными группами населения и организаций путем покупки номинальных ГЦБ с отрицательной реальной доходностью, явное и скрытое ограничение ставок процента по банковским вкладам, огосударствление крупнейших банков и регулирование трансграничного движения капитала.

Кармен Рейнхарт и Белен Сбрансия считают, что инфляция – особенно эффективный ликвидатор ГВД, когда номинальная доходность ГЦБ не реагирует на рост инфляции или на инфляционные ожидания. Этот иммунитет может проявиться, если:

государство управляет ценой капитала в рамках финансовых репрессий;

ГВД состоит из долгосрочных номинальных ГЦБ с фиксированной доходностью, и государство не нуждается в новых заемных средствах;

ГВД ликвидируется одним неожиданным мощным «протуберанцем» инфляции.

Если первый и третий сценарии хорошо изучены, то «второй сценарий, когда правительства имеют долгосрочный долг с фиксированной доходностью и не нуждаются в дополнительных заемных средствах (де-

фицитном финансировании), нужно еще отыскать...»<sup>3</sup>. В поисках второго сценария следует обратить внимание на современную Россию. (Советская Россия, можно сказать, не вылезала из финансовых репрессий в промежутках между послевоенными «добровольными» конверсиями, конфискационными денежными реформами и хрущевским дефолтом по сталинским облигациям.)

Второй сценарий проявляется в том, что, во-первых, ГВД состоит из номинальных облигаций с фиксированной доходностью, выпущенных не менее чем на 3 года, а бремя ГВД даже в дефолтный 1998-й не достигало 20% (см. рис. 1). Во-вторых, в 2000-2012 гг. заемные средства шли по большей части на рефинансирование, а не на увеличение ГВД, так как профицит федерального бюджета превысил его дефицит за этот период на 5 трлн руб. Что касается нечувствительности номинальной доходности ГЦБ к росту инфляции или к инфляционным ожиданиям, в 2003-2012 гг. простая корреляция номинальной доходности 320 аукционных размещений ГЦБ и инфляции равнялась лишь 0,16 ( $p < 0,05$ ).

Вывод о том, что кредиторы государства подвергаются финансовым репрессиям, обоснован, если существуют:

«ползучая» инфляция;

жертвы финансовых репрессий – население, безропотно воспринимающее потерю покупательной способности своих сбережений;

проводники финансовых репрессий – контролируемые государством финансовые институты, трансформирующие сбережения покорных граждан в ГВД;

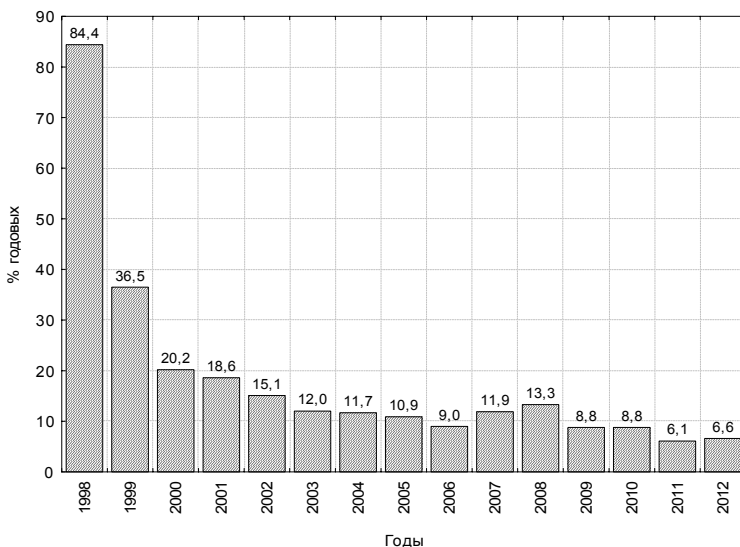
пруденциальные регуляции, обязывающие эти институты держать ГЦБ в своих портфелях;

ручное управление доходностью ГЦБ.

### **Инфляция, «молчуны» и Внешэкономбанк**

Финансовые репрессии особенно эффективны, когда они сочетаются с «ползучей» инфляцией. Жизнь дорожает на 8-10% годовых. Такая инфляция не берет сберегателей на испуг, и они продолжают хранить часть своего богатства в ценных бумагах. Реальный ГВД исчезает постепенно и без шума, совсем не так, как в 1998 г. – после дефолта и новации ГКО. В свою очередь низкое бремя ГВД не провоцирует государство на взвинчивание инфляции. В России инфляция сильно ослабла после драматической девальвации рубля в 1998-1999 гг., затем темп ослабления упал и инфляция оставалась одно-, двузначной, не будучи даже умеренной.





**Рис. 2. Инфляция в России в 1998-2012 гг.**

*Источник:* Росстат

Готовыми кандидатами в жертвы финансовых репрессий являются участники накопительной пенсионной системы (НПС). В отличие от страховых пенсионных выплат, пенсионные накопления не индексируются в зависимости от инфляции и роста заработка. В России пенсионные накопления – это средства, из которых с 2002 г. образуется накопительная часть трудовой пенсии. Они формируются у работников 1967 г. рождения и моложе за счет страховых взносов в Пенсионный фонд России (ПФР), участников Программы государственного софинансирования пенсий и тех, кто направил средства материнского капитала на формирование накопительной части трудовой пенсии.

Уточняя круг кандидатов в жертвы финансовых репрессий, выделим среди участников НПС – «молчунов». «Молчуны» (обиходное выражение, не закрепленное в законодательстве) – это граждане, которые не выбрали организацию для управления своими пенсионными накоплениями. Такой организацией может быть государственная управляющая компания (ГУК), частная управляющая компания (ЧУК) и негосударственный пенсионный фонд (НПФ). «Молчуны» считают, что лучше потерять на инфляции, будучи клиентом ГУК, чем потерять все, будучи клиентом частной лавочки.

Следующие элементы механизма финансовых репрессий – это подконтрольные государству финансовые институты и пруденциальные регуляции, обязывающие эти институты держать ГЦБ в своих портфелях. В нашем случае главным таким институтом является Внешэкономбанк (ВЭБ). ВЭБ – это одновременно ГУК, государственная корпорация и крупный

банк, выведенный из конкуренции с коммерческими банками. В качестве ГУК ВЭБ с 2003 г. инвестирует переданные ему ПФР в доверительное управление средства пенсионных накоплений «молчунов» и тех, кто осознанно доверил ГУК управлять своими накоплениями. Ежегодно ПФР получает от «молчунов» 100 млрд руб. и по умолчанию передает их ГУК.

По данным ПФР, на 31 марта 2012 г. пенсионные накопления были сформированы у 74,5 млн россиян: у 58,5 млн (79%) – в ГУК, у 0,6 млн (1%) – в 51 ЧУК и у 15,4 млн (20%) – в 116 НПФ. Соответственно львиную долю страховых взносов, идущих в НПС, получает ГУК. На 31 марта 2012 г. из ушедших туда 1644080,6 млн руб. под управлением ГУК находилось 1164431,5 млн (71%), под управлением ЧУК – 24336,9 млн (1%) и в НПФ – 455312,2 млн руб. (28%)<sup>4</sup>.

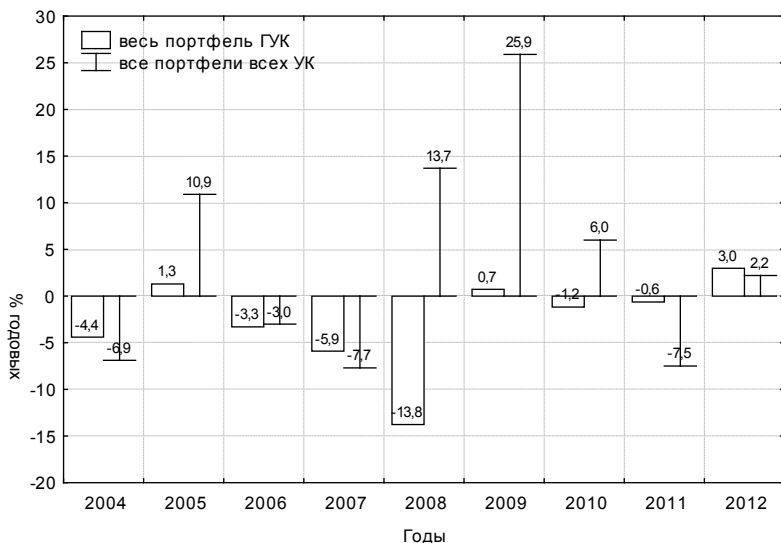
Государство решило, что «ГУК инвестирует средства пенсионных накоплений только в государственные ценные бумаги, что является менее доходным, но и менее рискованным видом управления пенсионными накоплениями». Безоговорочный приоритет рублевых ГЦБ закреплен в инвестиционной декларации ГУК положением о том, что максимальная доля этих ГЦБ в ее портфеле не устанавливается. «У Внешэкономбанка не будет возможности вкладываться в рискованные бумаги, у которых есть какая-то вероятность дефолта и высокий кредитный риск. Более того, кроме различных ограничений и требований со стороны Правительства РФ и ФСФР у Внешэкономбанка существует собственная внутренняя система управления рисками, она очень жесткая и не допускает отклонений. Если с точки зрения кредитного риска возникнут какие-то вопросы, бумага будет немедленно выведена из состава портфеля»<sup>5</sup>.

ГУК является исполнителем финансовых репрессий в том смысле, что, соблюдая правительственные ограничения и требования, вкладывает львиную долю доверенных средств в ГЦБ. В конце 2012 г. 78% всех ценных бумаг, оплаченных «пенсионными» деньгами, приходилось на ГЦБ: 34% – на облигации федерального займа (ОФЗ) и 44% – на государственные сберегательные облигации (ГСО). Те и другие – номинальные облигации с фиксированной купонной ставкой. Остальные 22% – облигации российских компаний и ипотечные облигации<sup>6</sup>.

С ноября 2009 г. ГУК формирует два инвестиционных (средне- и долгосрочных) портфеля: портфель ГЦБ и расширенный портфель (ГЦБ, плюс российские корпоративные, субфедеральные и ипотечные облигации, облигации международных финансовых организаций, депозиты в российских кредитных организациях). Средства граждан, выбравших ГУК, автоматически попадают в портфель ГЦБ, а средства «молчунов» остаются в расширенном портфеле. «Преимущественную долю расширенного портфеля, – заверяет ГУК, – по-прежнему будут составлять государственные ценные бумаги, что продиктовано необходимостью не увеличивать риски»<sup>7</sup>. Расширенный портфель больше портфеля ГЦБ в 188 раз и отличается от него лишь повышенной долей корпоративных облигаций.

ГУК имеет целью обеспечить сохранность пенсионных накоплений и минимизировать риски при их размещении на финансовых рынках. Если под сохранностью понимать сохранность пенсионных накоплений в номинальном выражении, а под минимальным риском – минимальный кредитный риск, то концентрация пенсионных накоплений в ГЦБ оправдана. Если под сохранностью понимать сохранность покупательной способности пенсионных накоплений, а под минимальным риском – минимальный инфляционный риск, то нельзя сказать, что цель достигнута.

Мерилом успеха борьбы с инфляцией может служить реальная доходность портфеля ГУК, а именно разность между номинальной доходностью ГЦБ к погашению и инфляцией. Чтобы привести доходность и инфляцию к общему временному знаменателю, мы под инфляцией понимаем прирост индекса потребительских цен (ИПЦ) за последние 12 месяцев. За все время деятельности ГУК реальная доходность была по-настоящему положительной только в 2012 г. (В 2005 и 2009 гг. положительная реальная доходность стала результатом переоценки активов ГУК.) За это время реальная доходность пенсионных накоплений была положительной в 2005, 2008, 2009, 2010 и 2012 гг. (рис. 3).



**Рис. 3. Реальная доходность всего портфеля ГУК и всех портфелей всех УК в 2004-2012 гг.**

*Источник:* Внешэкономбанк

По столбчатой диаграмме трудно понять, кто сработал лучше. Поэтому мы рассчитали некоторые показатели реальной доходности за 2004-2012 гг. Реальная доходность портфеля ГУК была в среднем отрицатель-

ной, а реальная доходность всех пенсионных накоплений – положительной. Реальная доходность портфеля ГУК отличалась меньшей волатильностью, что понятно, так как кредитный и процентный риски у ГЦБ меньше, чем у корпоративных ценных бумаг, доминирующих в портфелях ЧУП и НПФ. По минимуму и максимуму реальной доходности ЧУП и НПФ выгодно отличаются от ГУК. Верхний, 75%-й, квартиль реальной доходности в обоих случаях положителен, но у ГУК он в несколько раз меньше, чем у всех УК (табл. 1). «Молчуны» и те, кто выбрал ГУК, не потеряли бы на инфляции так много, если бы доверились ЧУК и НПФ. ЧУК и НПФ практически не вкладывают «пенсионные» деньги в ГЦБ, а некоторые из них ставят перед своими трейдерами ориентиры по инфляции (например, комбинировать активы так, чтобы доходность портфеля была как минимум на 1% выше инфляции).

*Таблица 1. Показатели описательные статистики реальной доходности пенсионных накоплений в 2004-2012 гг., %*

Показатель	Весь портфель ГУК	Все портфели всех УК
Средняя	-2,7	3,7
Стандартное отклонение	5,0	11,5
Минимум	-13,8	-7,7
Максимум	3,0	25,9
Нижний квартиль	-4,4	-6,9
Верхний квартиль	0,7	10,9

*Источник:* Внешэкономбанк

Директор Департамента доверительного управления ВЭБ Александр Попов в интервью газете «РБК daily» 29 февраля 2012 г. признал, что «переиграть инфляцию при консервативной стратегии инвестирования можно только в том случае, если реальная стоимость денег в стране положительная. Я имею в виду разницу между собственно инфляцией и доходностью среднесрочных ОФЗ... Единственный инструмент, который позволяет переигрывать инфляцию даже в случае отрицательной стоимости денег, – это акции»<sup>8</sup>. Но акций в портфеле ГУК нет.

### **Ручное управление доходностью**

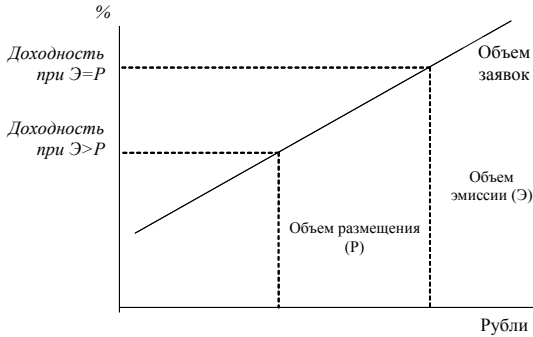
В 1942 г., после вступления США во Вторую мировую войну, Федеральная резервная система публично обещала сделать так, чтобы казначейство платило по своим векселям не более 0,375% годовых. Непублично было обещано, что доходность остальных ГЦБ не превысит 2%. Так обеспечивалось дешевое финансирование огромного бюджетного дефицита.

В СССР государственные трудовые сберегательные кассы выплачивали вкладчикам: а) по вкладам до востребования и на текущие счета отдельных граждан – 2% годовых; б) по срочным вкладам – 3% годовых; в) по выигрышным вкладам – в виде выигрышей из расчета 2% годовых. Ставки устанавливало правительство СССР.

Сейчас государство не вмешивается столь грубо и откровенно в ценообразование на кредитном рынке, даже если оно испытывает хронический дефицит бюджета. В США размещение ГЦБ доведено до автоматизма в буквальном смысле этого слова: «Аукционная система автоматически калькулирует результаты аукциона и определяет цену размещения и победителей, исходя из содержащейся в заявках информации»<sup>9</sup>. Ставка процента, указанная в заявке самого «жадного» победителя аукциона, становится равновесной ставкой, предельно очищающей рынок от товара. По словам минфиновца Стефена Вайса, «казначейство слишком велико, чтобы вести себя оппортунистически... Мы не реагируем на уровни процента... Закончив прием конкурентных заявок, мы исполняем их в порядке увеличения доходности до тех пор, пока хватает объема выпуска»<sup>10</sup>.

Но в России и многих других странах, где государство не обладает надежной инвесторской базой, оно пытается влиять на стоимость кредита, используя свой административный ресурс. Суверенный заемщик здесь действует оппортунистически, по ситуации: выставляет на аукцион один объем, а размещает другой, гораздо меньший, тем самым пренебрегая рыночным ценообразованием. Он отменяет аукционы из-за избытка денег в казне и, наоборот, проводит внеплановые аукционы, чтобы подловить рынок на ценовой аномалии. Он доразмещает в период между аукционами, тайно посещая вторичный рынок. Он поступает так в надежде сорвать сиюминутную экономию затрат на обслуживание долга, но упускает экономию долгосрочную.

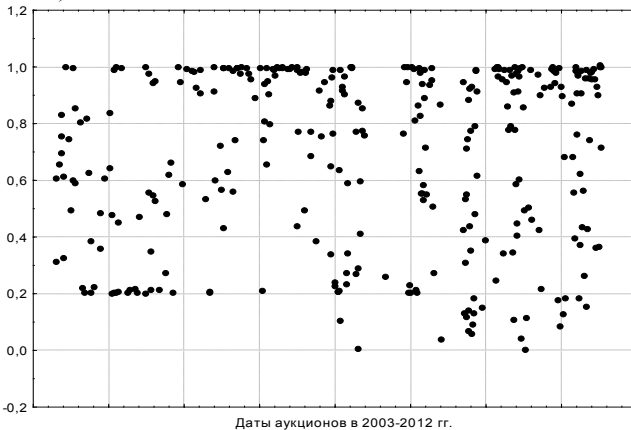
Частью оппортунистического размещения является ручное управление доходностью, обычно в сторону ее занижения. Вот простая графическая иллюстрация (рис. 4). Объем заявок на покупку – это спрос на бумагу, объем эмиссии – это предложение бумаги. Коэффициент размещения (КР) – это отношение объема размещения к объему эмиссии. Минфин может разместить весь объем эмиссии (КР=1). Тогда доходность равновесная, клиринговая (очищающая рынок от всех единиц товара). Минфин может разместить не весь объем эмиссии (КР<1), и тогда доходность неравновесная; часть товара остается нереализованной. Чем меньше размещается, тем ниже доходность и больше послеаукционные остатки, которые можно пристроить на вторичном рынке.



**Рис. 4. Зависимость доходности от предложения**

Аукционы – излюбленный торговый механизм суверенных заемщиков и основная площадка для ручного управления доходностью. В России на аукционах размещаются ОФЗ. В настоящей статье используются данные о 320 аукционах по размещению ГКО и ОФЗ, состоявшихся в 2003-2012 гг. на Московской межбанковской валютной бирже (ММВБ). (Последний аукцион по размещению ГКО состоялся в феврале 2004 г.) ГКО, также занимающие видное место в портфеле ГУК, размещаются с 2006 г. по закрытой подписке 4-6 раз в год. Закрытая подписка проводится вне ММВБ путем заключения договора купли-продажи между Минфином и инвестором. В нашей работе используются данные о 35 подписках, проведенных в 2006-2012 гг.

Удобным индикатором масштабов недоразмещения на аукционах является КР. В нашей выборке КР «скакал» от аукциона к аукциону между единицей и почти нулем (рис. 5), в среднем составив 0,680, т.е. размещено было 68% объема эмиссии. Остальные 32% ушли на вторичный рынок, где были проданы Банком России, надо полагать, по хорошей цене (с низкой доходностью).



**Рис. 5. КР на 320 аукционах по размещению ОФЗ**

Чтобы получить удобоваримую картину динамики КР, усредним КР по годам. Пик КР приходится на 2007 г., затем – кризис и рост (рис. 6). За 10-летний период тенденция к росту слабая, можно сказать, что тенденции нет.

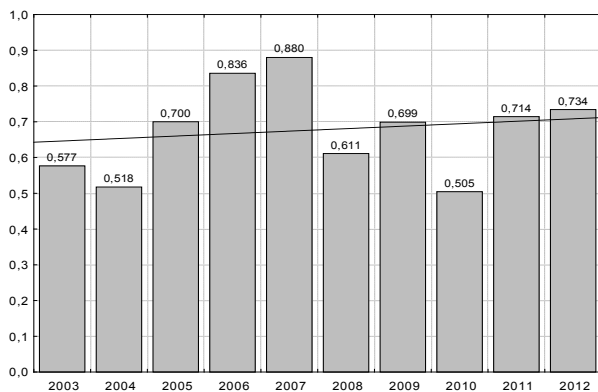


Рис. 6. КР в среднем за год на 320 аукционах по размещению ОФЗ

В нашей выборке доходность – это доходность ОФЗ к погашению, рассчитанная по цене размещения (отсечения) на аукционе, и доходность ГСО к погашению, рассчитанная по цене размещения (подписки), а реальная доходность – это разность между доходностью ОФЗ и ГСО по цене размещения (ДЦР) и ИПЦ (ДЦР-ИПЦ). В 2003-2008 гг. оба показателя пребывали в отрицательной зоне и через год снова оказались там. Лишь в 2011-2012 гг. из-за снижения инфляции и роста номинальной доходности ГЦБ, вызванного резким увеличением объема их размещения, оба показателя стали положительными (рис. 7). Рост ГВД оказался на руку участникам ПНС.

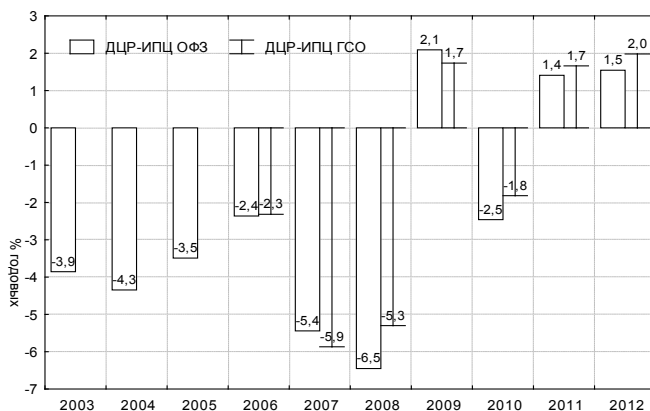


Рис. 7. ДЦР-ИПЦ ОФЗ и ДЦР-ИПЦ ГСО в 2003-2012 гг.

Источник: Минфин России

Описательные статистики ДЦР-ИПЦ ГСО и ДЦР-ИПЦ ОФЗ – средняя, стандартное отклонение, минимум и максимум - очень схожи. 67% аукционов и 77% подписок завершились с отрицательной ДЦР-ИПЦ (табл. 2).

Таблица 2. Описательные статистики ДЦР-ИПЦ, %

Показатель	ОФЗ	ГСО
Средняя	-1,9	-1,8
Стандартное отклонение	3,2	2,6
Минимум	-8,5	-7,4
Максимум	4,1	4,7
Всего наблюдений	320	35
Наблюдений с отрицательной ДЦР-ИПЦ	199	27
Наблюдений с положительной ДЦР-ИПЦ	121	8

Источник: Минфин России.

Чтобы получить удобоваримую картину совместного изменения ДЦР, ИПЦ и ДЦР-ИПЦ во времени, мы объединили даты аукционов и подписок в месяцы, а ДЦР, ИПЦ и ДЦР-ИПЦ усреднили за месяц. Месяц был выбран из-за того, что минимальный «шаг» ИПЦ – месяц. ДЦР ОФЗ имела почти нулевой тренд, а ИПЦ – понижающийся (рис. 8). Хорошо видно, что ДЦР-ИПЦ больше реагирует на ИПЦ, чем на ДЦР.

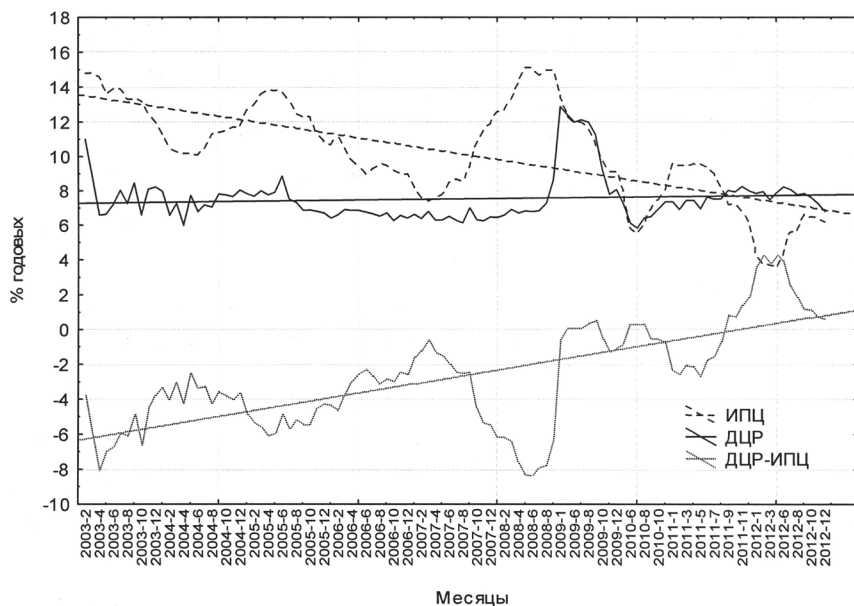


Рис. 8. ДЦР-ИПЦ ОФЗ в 2003-2012 гг.

Источник: Минфин России



То же самое с ГСО. ДЦР имела слегка повышательный тренд. Но главной причиной перехода ДЦР-ИПЦ в положительную зону осенью 2011 г. стало снижение инфляции. Со своей стороны Минфин увеличил предложение ОФЗ и ГСО, чтобы удовлетворить возросший из-за кризиса спрос государства на заемные средства, что позволило ДЦР ОФЗ и ДЦР ГСО оставаться на высоком уровне (рис. 9).

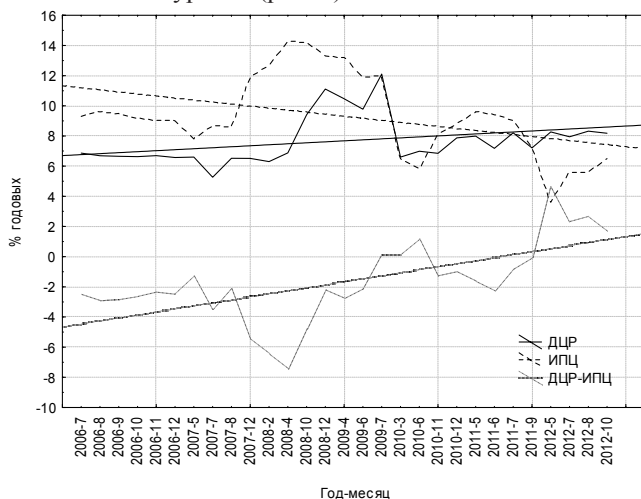


Рис. 9. ДЦР-ИПЦ ГСО в 2006-2012 гг.

Источник: Минфин России

Регрессионный анализ показал, что с ростом ИПЦ на 1% ДЦР-ИПЦ падает на 1%, а с ростом ДЦР на 1% – растет на 0,5% (табл. 3). Наша модель не страдает от избытка предикторов (мультиколлинеарности). Каждый предиктор является самостоятельным по отношению к другому на 0,962, и его исключение из модели снижает ее «объясняющую» силу. (Чем ближе этот коэффициент к нулю, тем меньше надобность в данном предикторе; его затмевают другие предикторы.)

Таблица 3. Резюме регрессии ДЦР-ИПЦ ОФЗ по ИПЦ и ДЦР ОФЗ

Число наблюдений = 106	Скорректированный $R^2=1,000$ $F(2,104)=5606E2$ $p<0,000$ Стандартная ошибка расчета: 0,029			
	Beta	Стандартная ошибка	$t(104)$	$p$
Свободный член			-0,7	0,509
ИПЦ	-0,982	0,001	-1019,5	0,000
ДЦР	0,463	0,001	480,4	0,000

Если бы Минфин продавал все, что выставляет на аукционы, как это делают его коллеги в США и некоторых других развитых странах, то реальная доходность средне- и долгосрочных ОФЗ была бы, как правило, выше инфляции. По словам директора Попова, «это нормальная ситуация: на-

пример, в США, несмотря ни на что, доходность 30-летних гособлигаций остается положительной». И не только 30-летних. В XXI в. среднесрочные ГЦБ (ноты) и долгосрочные ГЦБ (облигации) американского казначейства из года в год показывают положительную реальную доходность, оставляя кредиторам в среднем 3% для вознаграждения за другие переживания, например по поводу ликвидности ГЦБ (рис. 10). Даже реальная доходность краткосрочных ГЦБ (векселей сроком до 52 недель) 5 раз была выше текущей инфляции, выраженной разностью между доходностью номинальных бумаг и средней доходностью бумаг, защищенных от инфляции (Treasury Inflation-Protected Securities, TIPS). Но в США эра финансовых репрессий и высокой инфляции давно закончилась и власти не вмешиваются в ценообразование на аукционах.

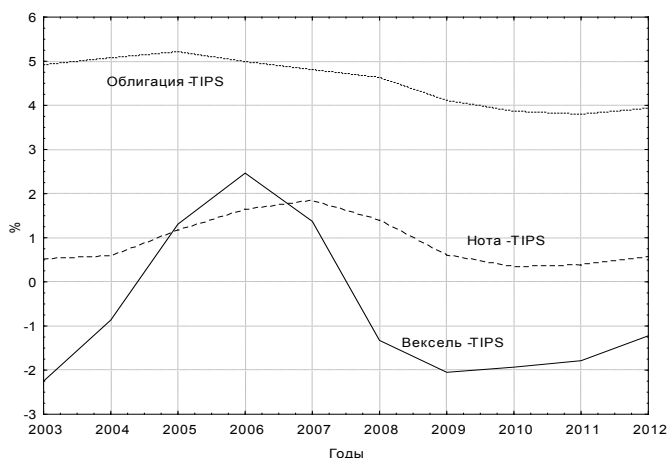


Рис. 10. Реальная доходность ГЦБ США в среднем за год в 2003-2012 гг.

Реальная доходность популярной 10-летней ноты оказалась отрицательной в ноябре 2012 г. Такое было и в прошлом, но редко и ненадолго. В предпоследний раз – в сентябре 2005 г. Самое длительное пребывание в отрицательной зоне – 26 мес. в с месячным перерывом в 1978-1980 гг., а самое длительное непрерывное пребывание в отрицательной зоне за последние 55 лет – 24 мес. в 1973-1975 гг.

Источник: TreasuryDirect Home > Institutional > Announcements, Data & Results > Announcement & Results Press Releases, <http://www.treasurydirect.gov/instit/anncceresult/press/press.htm>

### Ликвидация долга

У государства есть две важные причины занижать реальную доходность своих облигаций. *Первая* – не брать на себя инфляционный риск, то есть не подставлять бюджет под непредсказуемые колебания цен. Средне- и долгосрочные номинальные займы, преобладающие в долге российского

правительства, взваливают инфляционный риск на правительство и кредиторов из-за неопределенности в отношении инфляции. Государство лучше приспособлено к этой ноше, чем кредитующие его домохозяйства. Только государство владеет таким экзотическим антиинфляционным средством, как индексация ГВД и налоговых ставок. Но оно предпочитает, чтобы инфляционный риск целиком лежал на кредиторах.

Размещая номинальные облигации с отрицательной реальной доходностью, государство сохраняет покупательную способность (реальную стоимость) своих денег. Допустим, государство решило купить какой-нибудь товар ценой 1000 руб. Пока оно доставало кредитную карточку, цена поднялась до 1100 руб. Чтобы вернуть себе украденные инфляцией 100 руб., государство продало 5%-ю облигацию номиналом 1000 руб. за 1100 руб. и тут же погасило ее, как водится, по номиналу. Реальная доходность облигации составила около -5% ( $50 - 100 / 1100$ ). Для покупателя облигации сто рублевая премия к номиналу обернулась сто рублевым убытком при погашении или эрозией покупательной способности его 1100 руб. ( $1000 - 1100$ ), а для государства – сто рублевым прибытком.

Кто покупает такие ГЦБ? ГУК за счет «молчунов», возможно, мечтают об индексированных ГЦБ. И правда, «особый интерес для нас представляют облигации с купоном, привязанным к инфляции... Для нас это просто идеальный вариант, потому что все-таки первоочередной целью и ГУК, и НПФ является защита накоплений от инфляции»<sup>11</sup>, – признался директор Попов. Эти слова – лыко в строку нобелевского лауреата Джеймса Тобина, который поддерживал идею индексации ГЦБ еще и потому, что видел в этом способ сместить инфляционный риск от беззащитных домохозяйств, чьи сберегательные цели измеряются реальными деньгами, к государству, способному нести этот риск<sup>12</sup>. Но Минфин России заявил, что «на нынешнем этапе эмиссия ОФЗ с переменной ставкой купонного дохода, которая устанавливается в зависимости от динамики индекса потребительских цен или ключевых индикаторов денежного рынка, не относится к числу приоритетов долговой политики»<sup>13</sup>. Нежелание индексировать хотя бы небольшую часть ГВД – нормальная реакция любого минфина, но в эру финансовых репрессий оно несокрушимо. В России много чего индексируется, но не ГЦБ.

ГВД – это основной долг, плюс затраты на его обслуживание (проценты и дисконты с цены размещения ГЦБ). *Вторая* причина занижать реальную доходность ГЦБ – стремление минимизировать эти затраты. Чем ниже доходность, тем больше при прочих неизменных условиях выручка от продажи ГЦБ или, что одно и то же, меньше стоимость обслуживания ГВД. В пресс-релизе о заседании российского правительства 20 апреля 2006 г. говорится: «Успешными оказались усилия, направленные на сдерживание процентных расходов федерального бюджета на фоне увеличения государственного внутреннего долга. Наиболее наглядно это проявляется в

сохранении тенденция к уменьшению уровня доходности по государственным ценным бумагам Российской Федерации. Более того, в отчетном периоде уровень доходности был ниже уровня инфляции».

Характеризуя состояние рынка ГЦБ и эмиссионную политику Минфина тех лет, Банк России в своей весьма драматичной презентации назвал несправедливым ценообразование, допускающее отрицательную реальную доходность вдоль всей кривой. Высокий спрос и низкая доходность создавали видимость благополучия; заниженное предложение ГЦБ делало спрос избыточным, а активное доразмещение осуществлялось по несправедливым ценам (с отрицательной реальной доходностью)<sup>14</sup>.

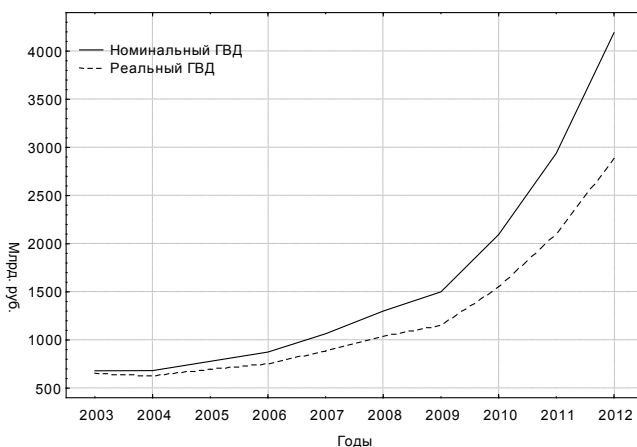
Для государства приятным следствием инфляции является сокращение реального ГВД, а ГУК, накупившей средне- и долгосрочные ГЦБ, остается выплачивать пенсии рублями, сильно похудевшими от инфляции.

Допустим, имеется номинальный ГВД на сумму  $X$  руб. с номинальной доходностью  $i$  и  $m$  годами до погашения;  $n$  – число капитализаций процентов в год, а время между капитализациями бесконечно мало, так что  $n \rightarrow \infty$ . Если инфляция –  $\pi$ , то реальный ГВД по прошествии  $m$  лет составит  $V = Xe^{i-\pi m}$  или, в дискретной версии,  $V = X\left(\frac{1+i}{1+\pi}\right)^m$  (табл. 4, рис. 10). Отсюда следует, что процентное изменение реального ГВД, связанное с 1% роста инфляции в срок до погашения ОФЗ есть  $\frac{\partial \log V}{\partial \pi} = -m$  или, в дискретной версии,  $\frac{\partial \log V}{\partial \pi} = -m/(1+\pi) \cong -m$ . Процентное изменение бремени ГВД за этот период тоже равно  $-m$ . Значит, срок до погашения ( $m$ ) имеет ключевое значение для оценки влияния инфляции на ГВД<sup>15</sup>. Крупный номинальный «длинный» ГВД побуждает государство к взвинчиванию инфляции. В России он не крупный по историческим и международным меркам, но сплошь номинальный и «длинный». К взвинчиванию инфляции он не располагает, но максимально уязвим от инфляции.

**Таблица 4. Сокращение покупательной способности номинального ГВД под влиянием инфляции в 2003-2012 гг.**

Год	$X$	$i$	$\pi$	$V$
2003	679,9	7,90	12,00	655,0
2004	682,0	5,30	11,70	633,0
2005	778,5	6,52	10,90	696,1
2006	875,4	5,58	9,00	754,1
2007	1064,9	6,16	11,90	883,7
2008	1301,2	6,41	13,30	1040,3
2009	1499,8	5,94	8,80	1155,2
2010	2094,7	5,81	8,80	1554,4
2011	2940,4	6,48	6,10	2102,0
2012	4190,6	5,83	6,60	2886,1

Источник: Минфин России



**Рис. 11. Номинальный и реальный ГВД**

*Источник:* Табл. 4

Рейнхарт и Сбрансия назвали годы отрицательной реальной доходности «годами ликвидации» ГВД, а саму эту доходность – «ставкой ликвидационного налога». Если соотнести ставку с «налоговой базой», коей является ГВД, то получится сумма ликвидационного налога. А если соотнести этот налог с ВВП (как мы обычно соотносим с ВВП доходы и расходы бюджета), то получится «масштаб ликвидации» ГВД.

Мы применили эту методологию для расчета масштаба ликвидации российского ГВД. Для большей сопоставимости с результатами Рейнхарт и Сбрансия номинальная доходность ГЦБ была получена делением расходов на обслуживание ГВД (суммы процентов и дисконтов) на ГВД в конце года, в котором эти расходы совершались (правда, без взвешивания по долям типов ГЦБ в ГВД). Затем из номинальной доходности был вычтен ИПЦ того же года, чтобы получить ставку ликвидационного налога, а ставка было умножена на налоговую базу (тот же ГВД), чтобы получить сумму налога, которая была поделена на ВВП для определения масштаба ликвидации (все в текущих ценах).

В 2003 г. впервые за несколько лет инфляция явно и надолго, до 2010 г. включительно, а затем в 2012 г. превзошла номинальную доходность. Это годы ликвидации ГВД. Ставка ликвидационного налога в России такого же порядка, что и в контрольной группе стран в те годы, когда они переживали финансовые репрессии (табл. 5). Но масштаб ликвидации в России намного меньше, чем в контрольной группе из-за того, что намного ниже инфляция и ГВД (база ликвидационного налога). А ГВД меньше, потому что в из-за бюджетного профицита он рос в России не так быстро, как в контрольной группе в военные и первые послевоенные годы.

Таблица 5. Годы и масштаб ликвидации ГВД

Страна, год ликвидации ГВД	Ставка ликвидационного налога, % годовых	Масштаб ликвидации ГВД, % ВВП
<b>Россия</b>		
2003	4,1	0,3
2004	6,4	0,3
2005	4,4	0,2
2006	3,4	0,1
2007	5,7	0,2
2008	6,9	0,2
2009	2,9	0,1
2010	3,0	0,1
В среднем за 2003-2012 гг.	4,2	0,2
<b>Контрольная группа</b>		
Австралия (1946-1968, 1971, 1976, 48%)	5,6	5,1
Аргентина (1944-1974, 97%)	15,6	3,2
Бельгия (1945-1974, 48%)	4,2	2,5
Великобритания (1945-1980, 47,8%)	3,8	3,6
Индия (1949-1980, 53%)	5,4	1,5
Ирландия (1965-1990, 62%)	4,5	2,0
Италия (1945-1970, 41%)	11,9	5,3
США (1945-1980, 25%)	3,5	3,2
Швеция (1945-1965, 1984-1990, 35,7%)	2,8	0,9
Южная Африка (1945-1970, 43%)	2,3	1,2

Средняя годовая номинальная доходность (СНД) ГЦБ в России = Годовые расходы на обслуживание ГВД (проценты и дисконты) / ГВД на конец того года, в котором произведены расходы.

Средняя взвешенная годовая номинальная доходность (СНД) ГЦБ в контрольной группе = Годовые проценты по ГЦБ / ГВД на конец того года в котором выплачены проценты.

Ставка ликвидационного налога (СЛН) в России и контрольной группе стран = Разность между СНД и ИПЦ того же года.

Налоговая база (НБ) в России и контрольной группе - ГВД.

Ликвидационный налог (ЛН) = СЛН \* НБ / 100.

Масштаб ликвидации ГВД = ЛН / ВВП \* 100.

В контрольной группе в скобках указан период наблюдения и процент тех лет, когда наблюдалась ликвидация.

Источник: Минфин России; Pocarar; Reinhart C.M and Sbrancia M.B. The Liquidation of Government Debt. NBER Working Paper 16893. March 2011. Pp. 34, 38

В литературе по экономическому росту и стандартных калибровочных упражнениях, включающих субъективные ставки предпочтения вре-

мени, «нормальной» реальной ставкой обычно являются 3% годовых. Иными словами, с 3% годовых «молчуны» оставались бы клиентами ГУК без сожаления. Повышение «нормальной» реальной доходности до 3% добавляет к годам ликвидации ГВД еще два – 2011-й (со ставкой ликвидационного налога 0,4%) и 2012-й (со ставкой ликвидационного налога 0,8%). Это снижает среднюю ставку на 0,6% и средний масштаб ликвидации на 0,01%.

## **Заключение**

Наш главный вывод: в России XXI в. налицо все то, что в совокупности именуется финансовыми репрессиями. Финансовые репрессии позволяют государству перекладывать инфляционный риск на домохозяйства через отрицательную доходность ГЦБ. Отрицательная доходность – результат не только инфляция, но и оппортунистического размещения ГЦБ. Но инфляция играет основную роль; она постепенно и без шума ликвидирует реальный ГВД. Жертвами финансовых репрессий являются участники НПС, клиенты госбанков и другие держатели активов с отрицательной доходностью. Финансовые репрессии в России не столь драматичны, как классические финансовые репрессии первых послевоенных десятилетий, поскольку бюджет российского правительства сводился с профицитом и бремя ГВД остается незначительным по историческим и международным меркам.

## **Примечания**

<sup>1</sup> *Shaw E.S.* 1973. *Financial Deepening in Economic Development*. New York: Oxford University Press; *Mc Kinnon R.I.* 1973. *Money and Capital in Economic Development*. Washington DC: Brookings Institute.

<sup>2</sup> *Reinhart C.M and Sbrancia M.B.* The Liquidation of Government Debt, NBER Working Paper 16893. March 2011. P. 3.

<sup>3</sup> *Reinhart C.M and Sbrancia M.B.* Ibidem. P. 3.

<sup>4</sup> Пенсионный фонд РФ. Годовой отчет за 2011 г. С. 46, 48.

Пенсионный фонд РФ. Годовой отчет 2011 г. С. 46, 48. [http://files.pfrf.ru/userdata/presscenter/docs/2011\\_godovojotchet.pdf](http://files.pfrf.ru/userdata/presscenter/docs/2011_godovojotchet.pdf)

<sup>5</sup> Внешэкономбанк

Vnesheconombank. <http://www.veb.ru/agent/pension/info/faq/>

<sup>6</sup> Пенсионный фонд РФ. Пенсионный фонд РФ. [http://www.pfrf.ru/uk\\_results\\_info/](http://www.pfrf.ru/uk_results_info/)

<sup>7</sup> Внешэкономбанк.

Vnesheconombank. <http://www.veb.ru/agent/pension/info/faq/>

<sup>8</sup> Внешэкономбанк.

Vnesheconombank. [http://www.veb.ru/press/publications/arch\\_publications/index.php?id\\_19=28804](http://www.veb.ru/press/publications/arch_publications/index.php?id_19=28804)

<sup>9</sup> GAO Report to the Chairman, Committee on Ways and Means, House of Representatives. Debt Management, Backup Funding Options Would Enhance Treasury's Resilience to a Financial Market Disruption. September 2006. P. 19. <http://www.gao.gov/new.items/d061007.pdf>

<sup>10</sup> *Vajs S.M.* The US Fiscal Outlook and Treasury Debt Issuance, Presentation to 10th OECD Global Bond Market Forum. April 30, 2008. P. 2. <http://www.imf.org/external/np/seminars/eng/2008/bondmkt/pdf/vajs.pdf>; Department of the Treasury Circular. Public Debt Series. No 1-93. P. 387. [http://www.treasurydirect.gov/instit/statreg/auctreg/Consolidated%20UOC%20\(CFR%20Version%202011\).pdf](http://www.treasurydirect.gov/instit/statreg/auctreg/Consolidated%20UOC%20(CFR%20Version%202011).pdf)



## **НОВАЯ МЕЖДУНАРОДНАЯ СИСТЕМА МОНЕТАРНОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ**

Проблемы, связанные с глобализацией, в настоящее время существенно усиливаются. Они затрагивают все сферы экономических и общественных отношений. Образно говоря, если до XIX в. мир представлял собой дом с отдельными квартирами, в которых проживали разные семьи (т.е. страны и народы) со своими взглядами и привычками, то в XX в. дом превратился в огромную коммунальную квартиру. Это стало происходить прежде всего по мере развития новых средств транспорта и связи, а также в связи с интернационализацией капитала и внедрением новых инструментов и информационных технологий в финансовой сфере. В XXI в. процесс усилился.

Естественно, подобная трансформация не происходит гладко и затрагивает не только экономическую и финансовую системы, но и культурную и экологическую. В каждой требуются не только определенные меры политического характера, но и серьезные институциональные преобразования, обеспечивающие, в частности, формирование межнациональных органов, осуществляющих если не реализацию общемировой, то координацию национальной политики в соответствующих сферах. Применительно к денежно-кредитной системе можно выделить несколько групп проблем и соответствующих им направлений институционального развития, реализация которых позволит сформировать условия для ее стабилизации путем:

- введения новой международной валюты;
- изменения роли международных финансовых институтов;
- регулирования операций с деривативами;
- развития системы макропруденциального надзора.

Возможно, данный перечень неполный, но он характеризует проблемы, без решения которых стабильность международной денежно-кредитной системы вряд ли можно представить. Рассмотрим каждую из них.

### **Введение новой международной валюты**

В 1945 г. Дж.М. Кейнс предлагал при создании МВФ наделить эту организацию функцией эмитента новой полноценной международной валюты – «банкора». Он понимал, что эмитент мировой валюты должен действовать вне национальных рамок. Но тогда идея не получила поддержки, и ныне действующая валюта МВФ – т.н. «специальные права заимствования» – фактически выполняет чисто учетную функцию, не имея никаких других, присущих полноценной денежной единице.

В дальнейшем идея Кейнса получила развитие в т.н. дилемме Триффина, которая была сформулирована в 1960 г. Р. Триффином. Суть ее в

следующем. Если доллар США является основной валютой для международных расчетов, то чтобы обеспечить центральные банки других стран необходимым количеством долларов для формирования национальных резервов, необходимо, чтобы в США постоянно наблюдался дефицит платежного баланса, который в то же время будет подрывать доверие к доллару и снижать его ценность в качестве резервного актива. Другими словами, эмиссия ключевой резервной валюты (доллара США) должна соответствовать золотому запасу страны-эмитента. Эмиссия, не обеспеченная золотым запасом, может подорвать обратимость ключевой валюты в золото, что вызовет кризис доверия к ней. Однако мировая валюта должна выпускаться в количествах, достаточных для того, чтобы обеспечить увеличение международной ликвидности для обслуживания международных сделок. Поэтому ее эмиссия должна происходить сверх ограниченного золотого запаса страны-эмитента. Невозможно найти удовлетворительного разрешения этой дилеммы (по крайней мере до сих пор экономистам этого сделать не удалось).

Дилемма Триффена подчеркивала противоречивость функций доллара как одновременно национальной и международной валюты и невозможность его обеспечения золотом, при том что, с другой стороны, он должен быть им обеспечен. Фактически она была направлена против золотого стандарта, который окончательно прекратил свое существование с 1976 г. Но оказалось, что отказ от него отнюдь не устраняет противоречия, составляющие суть дилеммы Триффена. И если до 1976 г. она, как многим представлялось, относилась к сфере валютного устройства, то после отмены золотого стандарта не была устранена, превратившись из валютной в макроэкономическую. Ее содержание в современной версии можно сформулировать следующим образом: совокупный спрос на доллар как основную международную валюту завышен по сравнению с тем его уровнем, который сложился бы, если бы он определялся конкурентоспособностью американской экономики и ее внутренним спросом на деньги. Это ведет к завышению курса доллара и к возникновению дефицита платежного баланса у США. Но ситуация не может сохраняться вечно, поскольку подрывает устойчивость доллара и доверие к нему как к основной резервной валюте.

Не удивительно, что сейчас все больше экономистов – как отечественных<sup>1</sup>, так и зарубежных<sup>2</sup> – поддерживают идею, высказанную еще Дж.М. Кейнсом о необходимости в новой международной, интернациональной валюте. Эмитент такой валюты должен действовать не в интересах определенной страны (пусть даже и самой мощной) или группы государств, а исходя из обеспечения стабильности международной экономики.

У этой идеи есть противники. Одним из важных оснований для ее непринятия является аргумент о том, что в нынешних политико-экономических реалиях невозможно сформировать подобную систему. Пожалуй, с этим нельзя не согласиться. Но с точки зрения научной

логики этот тезис не опровергает первоначальную идею. И даже если в краткосрочной перспективе введение новой мировой валюты нереально по организационно-политическим причинам, в долгосрочной перспективе этот вопрос не снимается. Причем, по нашему мнению, она должна основываться на золотом стандарте, возвращение к которому имеет значительное число сторонников и противников. К последним относился сам Дж.М. Кейнс, который называл его варварским пережитком патриархального прошлого. Однако Кейнс рассматривал деньги исключительно в макроэкономическом аспекте, как денежный агрегат, т.е. с точки зрения целей макроэкономической политики. Мы считаем, что эмитент мировой валюты не должен проводить макроэкономическую политику в традиционном смысле этого понятия: это дело национальных правительств и центральных банков.

Главным аргументом противников золотого стандарта является тезис о его негибкости<sup>3</sup>. По их мнению, жесткость денежного предложения будет представлять угрозу для стабильного роста национальных экономик. Этот серьезный аргумент относится скорее к проблемам национальных денежно-кредитных систем.

С другой стороны, главным аргументом для введения золотого стандарта, выдвигаемым его сторонниками<sup>4</sup>, является то, что он исключает возможность произвольной эмиссии денег. Неслучайно Алан Гринспен, выступая в конгрессе США, заявил, что «во многих случаях надлежащим образом функционирующий центральный банк будет стремиться достичь того, что золотой стандарт произвел бы сам по себе»<sup>5</sup>. Мы считаем, что это особенно важно для мировых денег, т.е. денег, служащих средством для международных расчетов и мерой стоимости ведущих торгуемых сырьевых товаров. Эмитент такой валюты не должен преследовать никаких целей, кроме одной – ее стабильности. Это значит, что такая валюта должна выпускаться только в обмен на золото – основной денежный товар. Кроме того, денежная система, основанная на золотом стандарте, является максимально простой и транспарентной, что тоже немаловажно.

Поэтому мы предлагаем **комбинированную концепцию институциональной организации монетарной системы, предполагающую введение новой международной валюты на основе золотого стандарта и сохранение на уровне национальных денежных систем фидуциарных денег**. Впрочем, любое национальное правительство вправе принять решение о введении золотого стандарта в своей стране. Мы считаем, что такая концепция обеспечивает наиболее рациональное сочетание преимуществ и нивелирование недостатков обоих денежных режимов.

### **Изменение роли международных финансовых институтов**

В мировом масштабе перед государствами возникает принципиально новая проблема – создание международного государственного института,

способного обеспечить необходимые условия для стабильного функционирования мировой денежной системы. И если в кратко- и среднесрочном плане эту задачу по организационным и другим мотивам невозможно решить на основе введения новой интернациональной валюты и организации своего рода мирового центрального банка, который взял бы на себя эти функции, то необходимо сформировать международную авторитетную организацию, осуществляющую финансовый и макроэкономический надзор.

Формально цель, подобная этой, неоднократно декларировалась на саммитах G8 и G20. Были даже предприняты шаги по созданию комитета по финансовой стабильности. Но речь идет о другом. Необходим надзор за деятельностью не только отдельных (пусть даже самых крупных) финансовых институтов, но и оценка качества макроэкономической политики, проводимой государствами (прежде всего эмитентами резервных валют) с точки зрения их возможного влияния на мировую экономику и финансовую систему. (Эта задача подобна той, которая возникает в сфере экологии, когда необходимо обеспечить качественный наднациональный экологический надзор в мировом масштабе.) Ныне действующие международные институты (включая МВФ) неспособны выполнять эту миссию по организационным и многим другим причинам.

Так, деятельность МВФ определяется ее уставом, или статьями соглашения МВФ<sup>6</sup>. Согласно ст. 1 данного документа, к одной из основных целей фонда относится проведение консультаций и других действий, направленных на то, чтобы «сокращать продолжительность нарушений равновесия внешних платежных балансов государств-членов, а также уменьшать масштаб этих нарушений»<sup>7</sup>. Но в последние десятилетия едва ли не самый масштабный и продолжительный дефицит счета текущих операций демонстрирует экономика США (табл. 1).

**Таблица 1. Динамика баланса текущих операций и сальдо государственного бюджета США в 1966-2010 гг., в среднем за год в % к ВВП**

Период	Баланс текущих операций	Сальдо государственного бюджета
1966-1970	0,2	-0,8
1971-1975	0,2	-1,8
1976-1980	-0,2	-2,7
1981-1985	-1,4	-4,5
1986-1990	-2,6	-3,6
1991-1995	-1,2	-3,9
1996-2000	-2,5	0,7
2001-2005	-4,8	-1,8
2006-2010	-4,4	-5,9

*Источник:* International Financial Statistics за разные годы

В целом за почти 30-летний период, начиная с 1983 г., суммарное отрицательное сальдо баланса текущих операций составило более 160% ВВП. Этот дефицит был связан не только с завышенностью курса доллара (фактором, не вполне поддающимся влиянию монетарных властей США, о чем говорилось выше), но и с бюджетным дефицитом Соединенных Штатов, т.е. чисто внутренним фактором. Начиная с 1971 г. лишь в период 1998-2001 гг. бюджетный дефицит сводился с положительным сальдо, во все остальные годы он был дефицитным (см. табл. 1).

В последние годы он превышает 10% ВВП. МВФ никак не реагировал и не собирается реагировать на эти дисбалансы. В общем-то, это понятно. Ведь фонд ставит условия только перед государствами, которые нуждаются в его кредитной поддержке. США же в ней не нуждаются и при этом осуществляют эмиссию доллара по своему усмотрению. Сумма долларовой денежной базы увеличилась в 1971-2007 гг. более чем в 9 раз, а за 2008-2011 гг. еще почти в 3 раза. Это свидетельствует не об организационно-методических недостатках в деятельности МВФ, а об институциональной неадекватности этой организации. Поэтому, по нашему мнению, уже в ближайшие если не годы, то на протяжении десятилетия должна быть решена задача радикального реформирования международных финансовых организаций, которые взяли бы на себя функции надзора и оценки качества проводимой финансовой политики.

Это же во многом относится к деятельности других международных организаций, например Мирового банка, ВТО. По существу эти организации исходят из принципов рыночного фундаментализма и фритрейдерства, что в мировом масштабе приводит не к сглаживанию противоречий между развитыми и развивающимися странами, а к их обострению. Но не будем подробно останавливаться на этих организациях, поскольку они не имеют прямого отношения к монетарной сфере. Отметим лишь, что подробный анализ и убедительная критика содержатся в книге Э. Райтнера «Как богатые страны стали богатыми, и почему бедные остаются бедными»<sup>8</sup>. В ней приводятся результаты обстоятельного анализа, а также критика известной теории сравнительных преимуществ Д. Риккардо и политики свободной торговли, проводимой многими международными организациями, показывая, что ее реализация ведет к тому, что богатые страны начинают специализироваться на богатстве, а бедные – на бедности.

### **Регулирование операций с деривативами**

Следующая проблема, которую необходимо решить для того, чтобы обеспечить стабильность денежно-кредитной системы, – это регулирование операций с деривативами, производными инструментами, и ограничение рычага (или леврейджа), используемого банками и другими кредитно-финансовыми учреждениями. Речь идет прежде всего о кредитных деривативах, которые возникают в результате секьюритизации. Под последней

понимается перевод долговых обязательств различного характера (по ипотечным кредитам, по кредитам на покупку автотранспорта, по кредитам по пластиковым карточкам и др.) в форму ценных бумаг для их последующей продажи инвесторам. Возникшие в результате ценные бумаги – это т.н. MBS (Mortgage Backed Securities – облигации, обеспеченные ипотекой) или ABS (Asset Backed Securities – облигации, обеспеченные другими активами). Они дают возможность кредитной организации доступ к новым заемным фондам и перенести риски по ранее выданным кредитам на инвесторов.

Проиллюстрируем сказанное примером. Пусть некий банк имеет кредитный портфель в сумме \$100 млн. Из них он может секьюритизировать, например, \$60 млн, т.е. продать созданные долговые ценные бумаги (обеспеченные пулом платежей по выданным кредитам) инвесторам и направить полученные деньги вновь на кредитование. В результате объем выданных кредитов будет составлять уже \$160 млн, из которых \$100 млн будет принадлежать банку, а \$60 млн – инвесторам, купившим эти ценные бумаги. По \$100 млн кредитов банк будет получать все платежи, а по \$60 млн – только плату за посреднические услуги. Все риски по \$60 млн будут уже нести инвесторы, а не банк.

Многие специалисты безосновательно считают, что получившие в последние десятилетия широкое распространение подобные инструменты (кроме ABS и MBS это еще и CDO, а также кредитно-дефолтные свопы<sup>9</sup>) сыграли важнейшую роль в раздувании пузыря на рынке недвижимости, после чего кризис стал практически неизбежен. Однако, на наш взгляд, существующее предложение о том, чтобы запретить применение кредитных деривативов, вряд ли продуктивно. В прошлом такие попытки были по отношению к другим производным инструментам. Так, ставшие сегодня привычными фьючерсные контракты вводили, а затем запрещали на основании того, что рынки становились спекулятивными. Тем не менее запреты со временем снимали, а фьючерсные рынки росли и развивались. Причины этого заключаются в том, что фьючерсы, как и любые другие деривативы, обладают весьма ценными свойствами для операторов финансового рынка и финансовых менеджеров. (Главное положительное свойство кредитных деривативов заключается в том, что они расширяют доступ к заемным фондам.) Это все равно что запрещать новую технику на основании того, что она оказывает негативное воздействие на природную среду.

Вместе с тем, как показывает практика, появление и распространение новых производных инструментов всегда чревато тем, что соответствующий рынок может принять чрезмерно спекулятивный характер и приобрести опасное качество гиперрефлексивности<sup>10</sup>. Оно выражается в том, что рефлексивные свойства финансового рынка<sup>11</sup>, которые обуславливают его способность сильно отклоняться от фундаментального равновесия, могут усилиться настолько, что текущие котировки торгуемых активов будут

слишком сильно отклоняться от уровней, соответствующих фундаментальному равновесию. Причем это отклонение настолько значительно, что возвращение к последнему будет сопряжено с кризисными явлениями. Это самое главное и самое парадоксальное свойство финансового рынка, приобретенного качества гиперрефлексивной системы. Проиллюстрировать его можно следующим образом.

Допустим, фундаментальная цена акции составляет 100 у.е. Но рыночные игроки, увлекшись рефлексивной игрой, довели ее до 160 у.е. Если игра на повышение осуществлялась долго, а рынок этого актива значителен, то возвращение к цене фундаментального равновесия может привести к банкротству многих субъектов, сформировавших свои балансы именно в расчете на рефлексивную цену. Среди пострадавших могут оказаться крупные банки, а это уже чревато дестабилизацией денежно-кредитной системы. Собственно, так и произошло в США в 2008 г. Здесь в качестве основного спекулятивного актива выступала недвижимость.

Для предупреждения подобных ситуаций необходимы правила, ограничивающие спекулятивный характер рынка. Универсальных правил не существует. На фьючерсных биржах они отработывались десятилетиями и включают наряду с формальными элементами неформальные (включая этику дилера, репутацию). Считаем, что применительно к кредитным деривативам необходимо ввести порядок, согласно которому инициатор выпуска этих инструментов (банк, который стремится получить доступ к дополнительным заемным фондам) должен быть одновременно их эмитентом. (В настоящее время эмитентами кредитных деривативов являются т.н. компании специального назначения (special purpose vehicle, SPV), которые во многом похожи на известную фирму «Рога и копыта».) Это позволит не допустить размывания ответственности за выданные кредиты и обеспечить информационную состоятельность кредитного рынка<sup>12</sup>.

### **Развитие системы макропруденциального надзора**

В современной денежно-кредитной системе существенно возрастает роль системного риска, который отражает связанность различных субъектов финансового рынка. В связи с этим необходимо развивать на национальном и на международном уровнях макропруденциальный подход в области банковского надзора.

В соответствии с традиционным микропруденциальным подходом риск для банковского сектора в целом оценивается, исходя из риска неплатежеспособности отдельных банков. Однако практика показала, что системный финансовый риск отнюдь не сводится к суммированию индивидуальных рисков, а является синергетическим результатом коллективного поведения кредитно-финансовых учреждений. Ключевое отличие макропруденциального надзора от традиционного заключается в том, что он принимает во внимание системный риск, которые определяется со-

стоянием денежно-кредитной системы в целом, а не только каждого из ее субъектов. В методическом плане макропруденциальный надзор имеет два принципиальных отличия от традиционной системы пруденциального надзора: во-первых, система норм и нормативов в нем динамична и дифференцирована по группам кредитно-финансовых учреждений; во-вторых, конкретные значения этих норм и нормативов зависят от ситуации в денежно-кредитной, финансовой сфере и от экономики в целом.

Инструментарий макропруденциального анализа постоянно совершенствуется, общепризнанных методов пока не существует. На основании накопленного небольшого международного опыта можно выделить основные инструменты, реально применяемые на практике:

- расчет и анализ показателей финансовой устойчивости;
- стресс-тестирование банковского сектора;
- применение систем раннего предупреждения, основанных на эконометрическом аппарате;
- расчет стресс-индексов финансовой системы.

Однако фактически экономическая наука не дает точной количественной оценки системного риска. Поэтому говорить о практическом построении системы макропруденциального надзора пока не приходится. Положительным моментом является то, что произошло признание задач новой формы банковского надзора. (В роли новатора выступил Банк Англии, который первым среди национальных центральных банков утвердил поддержание финансовой стабильности наряду с монетарной стабильностью своей конечной целью.) Вопрос об эффективности макропруденциального надзора (насколько он способствует предотвращению системных банковских кризисов) остается открытым. В любом случае целесообразность его проведения в будущем будет зависеть от качества инструментария, который в настоящее время находится в стадии разработки.

Таким образом, развитие новой международной системы монетарного регулирования предполагает ее фундаментальную трансформацию. Некоторые проблемы вряд ли будут решены в ближайшие годы. В первую очередь это относится к введению новой международной валюты взамен доллара США. Однако экономическая история знает немало примеров того, что определенные события, казавшиеся невозможными, через некоторое время все же происходили. Поэтому ученым-экономистам предстоит настойчиво пропагандировать выводы, которые следуют из научного анализа противоречий и направлений повышения устойчивости монетарной системы, не оглядываясь на тех, кто определяет порядок в денежно-кредитном мире.

## Примечания

<sup>1</sup> Тихонов А.О. , Струк Т.Г. , Перепелица В.А. , Зубкович А.А. Мировой финансово-экономический кризис: причины, факторы, особенности влияния на Республику Беларусь. Минск: Акад. упр. при Президенте Респ. Беларусь, 2011.



*Tihonov A.O., Struk T.G., Perepelica V.A., Zubkovich A.A.* Mirovoj finansovo-jekonomicheskij krizis: prichiny, faktory, osobennosti vlijaniya na Respubliku Belarus'. Minsk: Akad. upr. pri Prezidente Resp Belarus', 2011.

<sup>2</sup> *Стиглиц Дж.Е.* Крутое пике: Америка и новый экономический порядок после глобального кризиса. М.: Эксмо, 2011.

*Stiglic Dzh.E.* Krutoe pike: Amerika i novyj jekonomicheskij porjadok posle global'nogo krizisa. M.: Jeksmo, 2011.

<sup>3</sup> См.: *Хансен Э.* Денежная теория и финансовая политика. М.: Дело, 2006; *Хандруев А.А.* Деньги в экономике современного капитализма. М.: Наука, 1983.

*Hansen Je.* Denezhnaja teorija i finansovaja politika. M.: Delo, 2006; *Handruev A.A.* Den'gi v jekonomike sovremennogo kapitalizma. M.: Nauka, 1983.

<sup>4</sup> См.: *Уэрта де Сото Х.* Деньги, банковский кредит и экономические циклы. Челябинск: Социум, 2008; *Фекете А.Ф.* Настоящий стандарт – это золото. Ч. 2 // Информационно-аналитическое агентство «Rough-polished». <http://rough-polished.com/ru/expertise/41929.html>

*Ujerta de Soto, H.* Den'gi, bankovskij kredit i jekonomicheskie cikly. Cheljabinsk: Socium, 2008; *Fekete A.F.* Nastojashhij standart – jeto zoloto. Ch. 2 // Informacionno-analiticheskoe agentstvo «Rough-polished».

<sup>5</sup> *Гринспен А.* Действительно ли золотой стандарт остается эталоном монетарных систем? // Полит. Ру. <http://www.polit.ru/research/2010/05/17/white.html>

*Grinspen A.* Dejstvitel'no li zolotoj standart ostaetsja jetalonom mo-netarnyh sisten? // Polit. Ru.

<sup>6</sup> Статьи соглашения Международного валютного фонда. Вашингтон: МВФ, 1997.

Stat'i soglashenija Mezhdunarodnogo valjutnogo fonda. Vashington: MVF, 1997.

<sup>7</sup> Там же. С. 2. Ibidem. S. 2.

<sup>8</sup> *Райнерт Э.С.* Как богатые страны стали богатыми, и почему бедные остаются бедными. М.: ГУ-ВШЭ, 2011.

*Rajnert Je.S.* Kak bogatye strany stali bogatymi, i pochemu bednye ostajutsja bednymi. M.: GU-VShJe, 2011.

<sup>9</sup> *Тихонов А.О.*, *Струк Т.Г.*, *Перепелица В.А.*, *Зубкович А.А.* Мировой финансово-экономический кризис: причины, факторы, особенности влияния на Республику Беларусь. С. 55-57.

*Tihonov A.O., Struk T.G., Perepelica V.A., Zubkovich A.A.* Mirovoj finansovo-jekonomicheskij krizis: prichiny, faktory, osobennosti vlijaniya na Respubliku Belarus'. S. 55-57.

<sup>10</sup> Там же. С. 32. Ibidem. S. 32.

<sup>11</sup> *Юсим В.* Первопричина мировых кризисов // Вопросы экономики. 2009. № 1.

*Jusim V.* Pervoprichina mirovyh krizisov // Voprosy jekonomiki. 2009. Vol. 1.

<sup>12</sup> *Ясинский Ю.М., Тихонов А.О.* Информационно-поведенческая парадигма: Конец равновесной теории или ее второе дыхание? // Вопросы экономики. 2007. № 7.

*Jasinskij Ju.M., Tihonov A.O.* Informacionno-povedencheskaja paradigma: konec ravnovesnoj teorii ili ee vtoroje dyhanie? // Voprosy jekonomiki. 2007. Vol. 7.

## **ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ФАКТОРЫ ФОРМИРОВАНИЯ НАЛОГОВОЙ СИСТЕМЫ РОССИИ**

Изменение экономических условий определило формирование налоговой системы в соответствии с принципами, определяющими функционирование налоговой системы в новых условиях хозяйствования, путем создания формальных норм в законодательной сфере регулирования экономических отношений.

Значительный интерес для анализа представляет рассмотрение временного периода, который во многом предопределил теперешнее состояние и продолжающееся формирование налоговой системы, поскольку действие законов и нормативных документов, объединенных на сегодняшнем этапе развития в Налоговый кодекс РФ, во многом было предопределено сложившейся ситуацией в этой сфере. Моментом, когда изменение экономической ситуации потребовало глубоких структурных преобразований в налогообложении, принято считать обособление союзных республик, поскольку перед законодательной и исполнительной ветвями власти была поставлена задача сформировать самостоятельную налоговую систему.

Среди множества экономических рычагов, при помощи которых государство воздействует на рыночную экономику, налоги занимают особое место, поскольку в условиях рыночных отношений и в переходный к рынку период налоговая система является одним из важнейших экономических регуляторов, основой финансово-кредитного механизма государственного регулирования экономики, что подтверждает тот факт, что именно налоговая система оказывается главным предметом дискуссий о путях и методах реформирования и предметом острой критики.

От того, насколько эффективно построена система налогообложения, зависит эффективное функционирование народного хозяйства, поскольку государство использует налоговую политику в качестве регулятора воздействия на негативные процессы рынка в условиях перехода от административно-командных методов управления к экономическим.

В условиях транзитивности экономики необходимо было создать формальные нормы, задающие развитие экономических отношений в новых условиях воспроизводства.

К вновь образованным нормам, положившим начало комплексу формальных норм, регулирующих экономические взаимоотношения в новых задаваемых условиях, можно отнести постановление ВС СССР от 28 февраля 1990 г. № 1252-1 «О введении в действие Основ законодательства Союза ССР и союзных республик о земле», в настоящее время регулируемое Земельным кодексом РФ от 25 октября 2001 г.<sup>1</sup>

Основы формальных норм в налоговых взаимоотношениях в Российской Федерации практически были образованы в декабре 1991 г., когда был

принят пакет законопроектов о налоговой системе. Среди них «Об основах налоговой системы РФ» (1991 г.), который определил принципы построения налоговой системы, ее структуру, а также права, обязанности и ответственность плательщиков и налоговых органов; «О государственной налоговой службе РСФСР»<sup>2</sup>, регулирующий вопросы организации сбора налогов и контроля, а также законы о порядке исчисления и уплаты конкретных налогов.

Фундамент новой налоговой системы был заложен в результате реформы 1992 г. Смысл этих преобразований сводился к замене части действовавших налогов (характерных для административно-командной системы и фиксированных цен), к созданию равных условий деятельности для всех видов хозяйств независимо от форм собственности, превращению налогов в стимул производственной деятельности. В то же время на налоговую систему возлагалась задача препятствовать экономическим действиям, в которых общество не заинтересовано. Налоговая политика приобретала юридическое оформление, была создана налоговая инспекция, которая следила за выполнением принятых законов.

Установленные принципы взаимоотношений в сфере налогообложения во многом были основаны на опыте зарубежных стран, что в дальнейшем создало проблемы формирования формальных норм, ориентированных на экономические особенности России. К принципам, выражающимся в установлении величины налоговой ставки и определении налогооблагаемой базы, можно отнести принцип взимания подоходного налога по прогрессивной шкале и установление на высоком уровне корпоративного налога (вскоре ликвидированного).

Перенесение института налогообложения, сформировавшегося в рыночных условиях, в институциональную среду России на переходном этапе формирования было оправдано тем, что правительство, пытаясь создать условия для скорейшего перехода хозяйственной системы к рыночным условиям путем создания системы налогообложения, наиболее приближенной по своим принципам к принципам, установленным в развитых странах, что представлялось условием скорейшей интеграции в мировое экономическое сообщество.

Помимо решения задачи перехода к экономическому типу хозяйственной системы перенос института налогообложения позволял во многом сократить издержки на создание данного института. Однако созданию института налогообложения, способного структурировать финансовые отношения в новых экономических условиях с помощью введения налоговой системы, основывающейся на общепринятых экономических принципах, не содействовало решению задачи.

Выражалось это в том, что данный институт не только не способствовал развитию производительных сил, а наоборот, явился в определенной степени фактором, тормозящим структурные преобразования.

Объяснить то, что налоговая система, введенная в 1992 г., оказывала негативное влияние на развитие всей системы хозяйствования, можно тем, что заимствованный институт не обеспечивал экономию транзакционных издержек, которую способно предоставить государство, аккумулируя денежные средства и предоставляя удовлетворение общественных потребностей.

Кроме того, условием, оказывающим существенное воздействие на формирование налоговой системы, создающейся практически заново, было то, что литература по налогообложению описывала многолетний опыт по налогообложению в западных странах. Это явилось дополнительным условием, оказавшим влияние на формирование налоговой системы России. Тогда не было отечественных разработок по налогообложению с просчитанными предложениями по созданию именно собственной налоговой системы, отвечающей рыночным условиям.

Поскольку с распадом СССР были нарушены производственные отношения, обеспечивающие воспроизводственный цикл, а следовательно, экономическая система оказалась в неустойчивом состоянии, налоговая система, оправдывающая свое воздействие в условиях сложившихся производственных отношений, не была в состоянии наполнять бюджеты различных уровней и оказывала скорее негативное влияние на устойчивость национальной экономики, поскольку значительно влияла на производительные силы.

Возникла проблема мобилизовать доходы в государственный бюджет на фоне спада производства, приватизации, лишившей государство важнейших источников финансовых накоплений, роста внешней задолженности. Создавшаяся ситуация вынудила власть сделать упор в налоговой политике на достижение фискальных целей, основанных на жестком налоговом режиме.

Однако при высоких показателях коррупции и криминализации общественной жизни приобретает значение теневой сектор экономики, поскольку обозначились тенденции к массовому уклонению от уплаты налогов, сокращению налоговой базы.

Для всестороннего анализа формирования института налогообложения помимо влияния формальных норм в области налоговых отношений рассмотрим воздействие, оказываемое на институт налогообложения неформальными нормами воздействия.

Помимо того что вновь создаваемые формальные нормы в области налогообложения не в полной мере учитывали особенности воспроизводственного процесса, сложившегося при командно-административном типе хозяйствования, а следовательно, и возможности хозяйствующих субъектов в исполнении налоговых обязательств, на ситуацию налоговых взаимоотношений оказывали влияние существующие и новые неформальные нормы.

Институциональные проблемы в области неформальных норм характеризуются тем, что неприятие или нежелание следовать формальным нормам создавало нестабильность ситуации в налоговых взаимоотношениях, что в конечном результате сказывалось на финансировании бюджетов различных уровней.

На этапе создания налоговой системы на основе экономических принципов неформальными нормами, оказывающими существенное влияние на институт налогообложения, необходимо считать создание хозяйствующими субъектами различных схем ухода от налогообложения. На первом этапе создания налогообложения данный неформальный институт во многом основывался на менталитете участников отношений, регулируемых законодательством о налогах и сборах.

В дальнейшем сложилась ситуация, когда законопослушание приводит к неплатежеспособности и фирмы ищут пути отклонения от нормы. В качестве такого отклонения возьмем пример, описанный в литературе. Чтобы во вполне легальном бизнесе уйти от налогообложения, использовался неучтенный наличный оборот с фиктивными операциями. Заключался фиктивный договор на якобы подлежащие выполнению работы с фирмой-однодневкой, на ее счет перечислялись безналичные средства, которые затем возвращались в виде «черного нала», из которого выплачивалась «черная» заработная плата. «В частности, в Москве по операциям обналичивания комиссия фирм-однодневок составляла не более 2%, или 2-3 коп. на каждый рубль «черной» заработной платы, полученной на руки работниками предприятия-налогоплательщика. В то же время для осуществления официальной («белой») выплаты одного рубля зарплаты предприятие должно было уплатить не менее 99 коп. различных налогов (включая подоходный налог, отчисления на социальное страхование, налог на добавленную стоимость и т.д.)»<sup>3</sup>.

О масштабе практики ухода от выплаты налогов можно судить по информации, предоставляемой департаментом налогового контроля Министерства по налогам и сборам России.

Как показывает статистика, более половины (52%) зарегистрированных предприятий и организаций в России в 2002 г. составляли фирмы-однодневки, созданные по большей части для ухода от налогообложения<sup>4</sup>.

Помимо самого факта возможности использования «серых» схем ухода от налогообложения, когда имелся доступ к нелегальным процедурам, основными причинами, вынуждающими фирмы прибегать к такого рода услугам, было то, что, следуя правовой норме и выплачивая все полагающиеся по ней налоги, фирма становилась неконкурентной по сравнению с конкурентами, использующими механизмы ухода от налогов.

Таким образом, неконкурентоспособность, убытки, потеря платежеспособности были следствием выполнения закона в полном объеме. Поведение такого рода становилось неэффективным, более того, аномалией

в сравнении с возникающими новыми нормами поведения большой совокупности экономических субъектов. Здесь можно говорить о взаимопревращении норм и аномалий, когда «аномалия превращается в норму и низводит ранее принятые нормы до положения аномалий»<sup>5</sup>.

«Возникает своего рода порочный круг: рост теневого сектора приводит к сокращению легального. Однако при сохранении уровня общественных расходов это означает необходимость увеличения налогов на легальный бизнес, что обуславливает растущую привлекательность теневого сектора и т.д. Налоги на легальную деятельность распространяются на крупный и крупнейший легальный бизнес. Для них скрыть деятельность от налоговой инспекции государства невозможно. Однако, поскольку этот сектор является основным источником доходов государства, он, используя политическое лоббирование, стремится уменьшить налоговое бремя, добиться для себя различных экономических привилегий и налоговых льгот. Если эта тактика приводит к успеху, то происходит ограничение конкуренции и создается искусственная среда для функционирования легального сектора. Таким образом, увеличение налогов ведет к снижению эффективности легального сектора и еще больше увеличивает разрыв между ним и конкурентной теневой экономикой»<sup>6</sup>.

Раскол хозяйственной системы на легальный и нелегальный секторы «оказывает негативное воздействие на экономику в целом, выражающееся в снижении производительности, сокращении инвестиций, неэффективности налоговой системы, удорожании коммунальных услуг, замедлении технического прогресса и в многочисленных трудностях по формулированию макроэкономической политики»<sup>7</sup> и, как отмечает Р. Нуреев, отнюдь не освобождает общество от необходимости совершенствовать институциональную структуру<sup>8</sup>.

В связи с быстро меняющейся ситуацией в российской экономике функционирование института налогообложения сопровождалось формированием обширного пакета нормативных документов.

Создание нормативной базы, заключавшееся в принятии налоговых законов и других нормативных актов, призванное обеспечить условия для формирования оптимальных налоговых отношений и при этом отвечавшее реальной экономической ситуации, часто являлось запоздалой мерой. Ее применение не было во многом целесообразным в новых условиях, что требовало разработки новых законов, соответствующих действительному положению. В силу этих причин создание нормативной базы по налогообложению велось путем создания многочисленных подзаконных актов.

Отметим, что на регулирование существующих налоговых отношений оказывало негативное воздействие недостаточная четкость и ясность положений нормативных документов по налогообложению, многочисленность, запутанность и противоречивость нормативной базы, сложность и

неопределенность некоторых налоговых процедур, имевшие место противоречия между положениями бухгалтерского учета, устанавливаемыми Минфином РФ, и инструктивными указаниями государственной налоговой службы.

В результате созданная на тот момент правовая база, регулировавшая налоговые отношения, оказалась перегружена нормообразующими актами, что создало условия для разночтений терминов и понятий, используемых в Гражданском кодексе РФ и специальных нормах; налоговое законодательство утратило рациональность, поскольку функционирование данного института требовало значительных затрат со стороны как государства, так и хозяйствующих субъектов.

Помимо того что формальные нормы препятствовали приданию роли и значения налогам как регуляторам рыночной экономики в поощрении и развитии приоритетных отраслей народного хозяйства, а также проведения государством через налогообложение энергичной политики в отношении развития наукоемких производств, создаваемый формальный институт предопределил условия для хозяйствующих субъектов по уходу от налогообложения. Данные действия при создании правовой базы налогообложения, на наш взгляд, явились следствием того, что наряду с необходимостью быстрого реагирования на изменения в экономической ситуации не было учтено условие рассмотрения налогов как экономической категории не только в настоящем, но и в будущем.

На общую ситуацию взаимоотношений в институте налогообложения оказывал воздействие и принцип федерализма, предполагающий некоторую передачу прав и обязанностей от центра на региональный и местный уровень.

Временной период, отмеченный созданием обширного перечня формальных норм на федеральном уровне, характеризовался созданием законодательных норм на региональном и местном уровнях. Налоговая система приобрела такой недостаток, как явно наметившаяся тенденция к ослаблению роли Федерации в налоговой области. Передача прав по установлению региональных и местных налогов региональным и местным властям во многих случаях демонстрировала неподготовленность к этому органов власти соответствующих уровней. Например, вводились налоги, нарушавшие единое экономическое пространство и приводившие к дискриминации плательщиков из других регионов и «экспорту» налогов внутри страны. Часто такие налоги вводились законом, имеющим обратную силу, и без увязки с реальными возможностями предприятий по их уплате, что являлось продолжением тенденции федерального законодательства.

Влияние неформальных норм на рассматриваемом этапе развития заключалось в том, что хозяйствующие субъекты в производственной сфере были вынуждены выстраивать различные схемы налогообложения. Данный неформальный институт явился следствием того, что следование фор-

мальным нормам было чревато созданием ситуации, невыгодной для хозяйствующего субъекта как в плане конкуренции, так и финансовом плане.

Таким образом, создававшаяся ситуация предопределила необходимость стабильной налоговой системы в границах России, развитием налогового федерализма при обеспечении доходов федерального, региональных и местных бюджетов путем создания Налогового кодекса РФ. Целью изменений налоговой системы стало не сведение всех существующих законов и подзаконных актов в единый пакет, а структурное изменение правовой системы, регулирующей налоговые отношения.

Налоговая система, обозначенная в Налоговом кодексе РФ, призвана обеспечить сбалансированность общегосударственных и частных интересов, поскольку в законодательстве существует четкое определение понятий, определен порядок установления действующих на территории налогов и сборов различных уровней, а также определены права и обязанности всех участвующих в налоговых отношениях сторон, поскольку детально и подробно описаны содержание налоговых нарушений и налоговых преступлений, процедурные вопросы, что является условием для стабильности налоговой системы.

## Примечания

<sup>1</sup> Земельный кодекс РФ от 25 октября 2001 г. № 136-ФЗ // Собрание законодательства РФ. М.: Юридическая литература, 2001. № 44, ст. 4147.

Zemel'nyj kodeks RF ot 25.10.2001. № 136-FZ // Sbranie zakonodatel'stva RF. M.: Juridicheskaja literatura, 2001. № 44, st. 4147.

<sup>2</sup> Закон РСФСР от 21 марта 1991 г. № 943-1 «О государственной налоговой службе. РСФСР».

Zakon RSFSR ot 21 marta 1991 g. № 943-1 «O gosudarstvennoj nalogovoj sluzhbe RSFSR».

<sup>3</sup> Яковлев А. Почему в России возможен безрисковый уход от налогов? // Вопросы экономики. 2000. № 11.

Jakovlev A. Pochemu v Rossii vozmozhen bezriskovyj uhod ot nalogov? // Voprosy jekonomiki. 2000. № 11.

<sup>4</sup> Колодина И. Налоговые «слабости» и как с ними бороться // Российская бизнес-газета. 26.03.2002. № 12.

Kolodina I. Nalogovye «slabosti» i kak s nimi borot'sja // Rossijskaja Biznes gazeta. 26.03.2002. № 12.

<sup>5</sup> Гибало Н.П., Скаржинский М.И., Скаржинская Е.М., Чекарнев В.В. Проблемы институционализации экономики России. Кострома: КГУ им. Н.А. Некрасова, 2002. С. 37. Gibalo N.P., Skarzhinskij M.I., Skarzhinskaja E.M., Chekmarev V.V. Problemy institucionalizacii jekonomiki Rossii. Kostroma: KGU im. N.A. Nekrasova, 2002. S.37.

<sup>6</sup> Нуреев Р. Теории развития: институциональные концепции становления рыночной экономики // Вопросы экономики. 2002. № 6. С.143.

Nureev R. Teorii razvitija: institucional'nye koncepcii stanovlenija rynochnoj jekonomiki // Voprosy jekonomiki. 2002. № 6. S. 143.



<sup>7</sup> *De Soto* Э. Иной путь. С. 196. Цит. по: *Нуреев Р.* Теории развития: институциональные концепции становления рыночной экономики. С. 143.

*De Soto* Je. Inoj put'. S. 196. Cit. po: *Nureev R.* Teorii razvitija: institucional'nye koncepcii stanovlenija rynočnoj jekonomiki. S.143.

<sup>8</sup> *Нуреев Р.* Теории развития: институциональные концепции становления рыночной экономики. С. 143.

*Nureev R.* Teorii razvitija: institucional'nye koncepcii stanovlenija rynočnoj jekonomiki. S. 143.

## **КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ РОССИИ В МИРОВОЙ НЕФТЕПЕРЕРАБАТЫВАЮЩЕЙ ОТРАСЛИ**

В условиях набирающего обороты мирового кризиса, снижающегося спроса населения и экономической активности бизнеса на повестке дня правительств различных стран ключевой становится проблема обеспечения конкурентоспособности предприятий, отраслей и регионов.

Повышение конкурентоспособности национальной промышленности является основным приоритетом развития российской экономики, что постоянно отмечается в выступлениях президента и членов правительства. Но текущие результаты в данной сфере оставляют желать лучшего. В международном рейтинге конкурентоспособности ВЭФ в 2011 г. Россия заняла 66-е место, при этом ее позиции после финансового кризиса ухудшились (51-е место в 2008 г.)

Без существенного повышения конкурентоспособности отраслей и регионов невозможно обеспечить высокие и стабильные темпы экономического роста национальной экономики.

Ключевой отраслью российской экономики с точки зрения величины создаваемой валовой добавленной стоимости и уплачиваемых в бюджет налогов является нефтеперерабатывающая, эффективное развитие которой одновременно становится необходимым условием политической стабильности. От цен на моторные топлива, керосин, СУГи, битум и другие нефтепродукты зависит благосостояние населения и развитие ведущих отраслей экономики. Занятость населения на предприятиях нефтегазовой отрасли доходит до 16% всего экономически активного населения, что в очередной раз подчеркивает важность данной отрасли для экономики страны.

Одной из важнейших задач для правительства на ближайшие 10 лет является усиление конкурентоспособности нефтепереработки на внутреннем и мировом рынке. Данная отрасль должна эффективно развиваться, чтобы обеспечивать развитие других отраслей, поддерживать благосостояние населения и максимизировать налоговые поступления в бюджет.

В чем же заключается конкурентоспособность нефтеперерабатывающей отрасли? Конкурентоспособная нефтепереработка характеризуется высокой глубиной переработки, высоким уровнем операционного дохода и возврата на инвестиции, а также отсутствием субсидирования отрасли со стороны государства. Именно на данных характеристиках мы и сосредоточимся, чтобы оценить место России в системе глобальной нефтепереработки.

Для целей управления конкурентоспособностью отрасли недостаточно проанализировать ее конкурентоспособность в сравнении с конкурен-

тами. Ключевым является выявление факторов преуспевания и отставания с целью дальнейшего принятия управленческих решений. Для начала проанализируем конкурентоспособность нефтепереработки, элиминируя различные фискальные стимулирующие механизмы, но выделяя ключевые факторы конкурентоспособности. Далее проанализируем фискальную политику различных стран и определим роль субсидирования в становлении конкурентоспособности нефтепереработки отдельных стран.

Что является ключевыми составляющими конкурентоспособности нефтеперерабатывающих заводов (НПЗ) в рыночной экономике, в которой отсутствуют протекционизм и различные формы субсидирования? Ключевыми факторами, от которых зависит эффективность деятельности НПЗ, являются:

- конфигурация, или набор, конверсионных технологических установок, позволяющих производить корзину нефтепродуктов определенной структуры и, соответственно, стоимости;
- качество сырья и нефтепродуктов, включая содержание светлых фракций в нефти, уровень серы, металлов и т.п. в нефтепродуктах;
- географическое положение (оценка логистических затрат поставок нефти и сбыта нефтепродуктов).

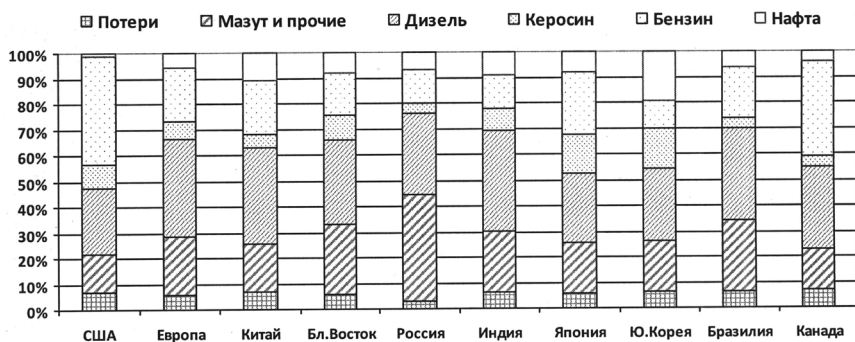
Нельзя сказать, что какой-либо из этих факторов имеет значительное преимущество перед другими, и то, что часто НПЗ сравнивают исключительно по индексу Нельсона или глубине переработки, является в корне ошибочным. Неэффективность логистического положения может сделать нерентабельным даже самый технологически продвинутый НПЗ, а выгодно расположенный НПЗ может быть убыточным при низкой глубине переработки. Также часто сверхприбыль может обеспечить удачный выбор специализации на переработке нефти определенного качества.

Ситуация на различных рынках нефтепереработки в текущий момент сильно различается: многие рынки находятся в депрессии в связи с избыточным количеством мощностей, регионы быстро растут, эффективно монетизируя дефицитные развивающиеся рынки.

Итак, какова же текущая конкурентоспособность нефтеперерабатывающих отраслей в различных регионах мира? Для анализа возьмем 10 стран (регионов), имеющих наибольший объем нефтепереработки – США, Европу, Китай, Ближний Восток, Россию, Индию, Японию, Южную Корею, Бразилию и Канаду.

Основу конкурентоспособности формирует технологическая сложность конфигурации НПЗ, определяющая структуру корзины нефтепродуктов. Как видно из рис. 1, наиболее ценную корзину нефтепродуктов имеют США, Китай, Япония, Южная Корея, Европа и Канада. От них отстают по показателю выхода светлых нефтепродуктов страны – ведущие производители нефти: Ближний Восток и Россия. При этом доля выхода мазута в

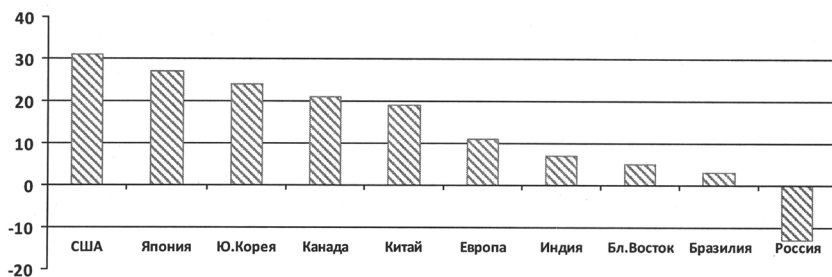
России значительно выше, чем в других странах. Помимо общей разницы в выходе светлых нефтепродуктов между регионами имеются различия в структуре их выхода. США и Канада являются лидерами по выходу бензина в силу преобладания бензиновых двигателей на местном рынке. Европа же в силу дизельной направленности развития автотранспорта исторически имеет повышенный выход дизельного топлива. Но при этом нельзя заключить, что США и Канада имеют лучшие корзины в сравнении с Европой, так как спреда внутри группы светлых нефтепродуктов не столь велики. Разница же в котировках мазута и светлых продуктов значительна.



**Рис. 1. Структура производства нефтепродуктов по регионам мира (ТОП-10 регионов мира по объему производства), %**

Наиболее объективным подходом к оценке фактора конфигурации является оценка маржи переработки на НПЗ региона, которая определяется как разность между стоимостью корзины нефтепродуктов и стоимостью перерабатываемой нефти. Чтобы не смешивать факторы конфигурации, логистики и качества, рассчитаем валовую разницу в стоимости исходящей корзины нефтепродуктов НПЗ региона и входящей нефти.

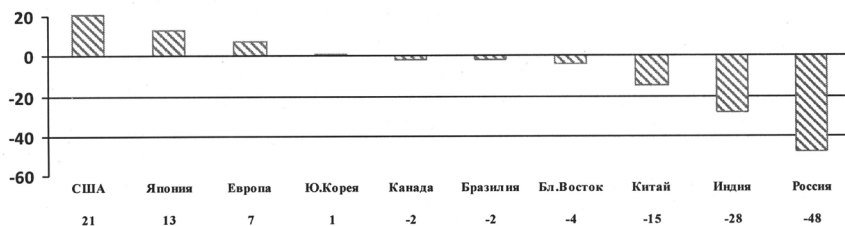
На рис. 2 видно, что наибольшей конкурентоспособностью с точки зрения уровня сложности нефтеперерабатывающих мощностей обладают НПЗ США, Японии, Южной Кореи, Канады и Китая. Действительно, если мы обратимся к статистике по установленным мощностям глубокой переработки вакуумного газойля (гидрокрекинг ВГО, каталитический крекинг ВГО) и гудрона (коксование, гидрокрекинг и каталитический крекинг остатков), то увидим, что именно в этих странах отношение этих мощностей к объему первичной переработки является наибольшим (от 30 до 60%). Наименьший уровень аналогичного покрытия характерен для России (14%) и стран Ближнего Востока (15%).



**Рис.2. Разница в цене корзины нефтепродуктов НПЗ и входящей нефти (без учета логистики и качества продуктов, фактор конфигурации), \$/т**

Единственной страной с отрицательным значением фактора конфигурации остается, как ни печально, Россия. И действительно, в нашей стране велики мощности первичной переработки, не покрытые эффективными мощностями глубокой переработки, что приводит к низкой стоимости корзины продуктов. Причина этого – устаревшие мощности отечественных НПЗ, построенных преимущественно до 1970 г. при практически полном отсутствии инвестиций в углубление переработки в течение последних 20 лет. При этом объем первичной переработки в России очень высок, что приводит к наличию значительного объема нефтепродуктов нетоварного качества (бензин, дизельное топливо ниже Евро-3) либо просто не востребованных на внутреннем рынке (например, мазут, ВГО).

На оценке фактора конфигурации оценка относительной эффективности НПЗ не заканчивается: нефть необходимого качества на НПЗ еще нужно купить и доставить, а нефтепродукты адаптировать под требования качества локальных рынков и доставить потребителю. В силу методологии оценки факторы логистики и качества сложно разделить, поэтому оценим их совместно. Фактор логистики и качества включает: логистические затраты на доставку нефти на НПЗ, локальную премию / дисконт за качество нефти, логистические затраты нефтепродуктов на рынок и премию / дисконт за их качество.

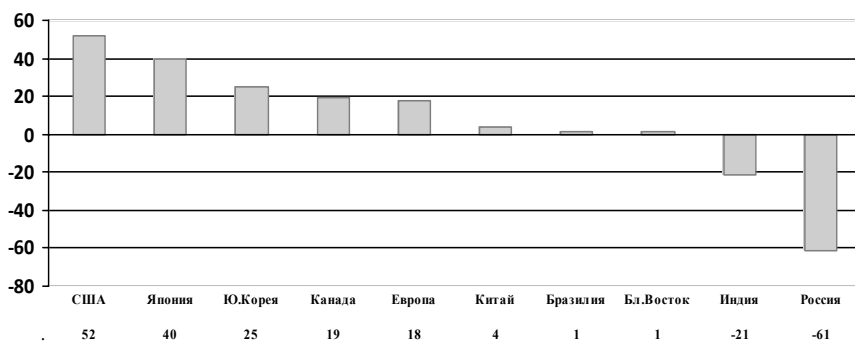


**Рис. 3. Эффект логистики и качества на маржу нефтепереработки НПЗ, \$/т**

Как можно увидеть из рис. 3, эффект фактора логистики и качества для различных стран является разнонаправленным. Наименьшую стоимость нефти с учетом логистики имеют США, Канада, Бразилия, Россия и Ближний Восток. На НПЗ данных стран преимущественно перерабатываются тяжелые сернистые нефти (Urals в России, Мауа в Бразилии и США, тяжелые нефти канадских битуминозных песков в Канаде и США, Dubai на Ближнем Востоке), продающиеся с дисконтом к мировому бенчмарку легкой нефти Brent. Адаптация НПЗ под особенности качества тяжелой нефти в условиях ее локальных профицитов создает значительные преимущества данным странам (от 17 до 33 \$/т в плюс к марже переработки). Потребляющие более легкие сорта нефти страны (Европа – Brent, Китай – Arab light, Bonny light, Япония и Корея – легкие азиатские нефти) подобного преимущества лишены.

Помимо стоимости входящей нефти значение анализируемого фактора определяется логистикой продуктов до рынков сбыта. Особенно сильно данный фактор бьет по регионам, являющимся нетто-экспортерами нефтепродуктов и удаленным от мировых центров торговли. Так, НПЗ России, Канады, Бразилии и Индии, ценообразование на продукты которых ведется от экспортного паритета, имеют негативное влияние данного фактора на маржу переработки (от -30 до -80 \$/т). В этом случае преимущества получают рынки, являющиеся нетто-импортерами продуктов, ценообразование на которых ведется от импортного паритета, а логистика с НПЗ на рынок не столь обременительна.

Таким образом, если объединить факторы конфигурации, логистики и качества, можно вычислить полную маржу переработки, являющуюся отражением их конкурентоспособности в условиях рыночной экономики.



**Рис. 4. Маржа нефтепереработки на НПЗ различных регионов мира (без учета фискальной субсидии), \$/т**

Итак, на основе полученной количественной оценки конкурентоспособности нефтепереработки различных регионов мира можно заключить:

1. Наибольшей конкурентоспособностью обладают страны, имеющие технологически сложные, комплексные НПЗ (США, Япония, Южная Корея, Канада, Европа, Китай). В рамках данной группы лишь США и Канада являются крупными добытчиками сырой нефти, все страны хотя бы частично, но импортируют нефть. Данные страны являются крупнейшими рынками нефтепродуктов, ценообразование на которых преимущественно ведется по импортному паритету, а экспортные поставки логистически приближены к центрам международной торговли (США, Сингапур, Япония).

2. Отстающими игроками (Ближний Восток, Россия, Бразилия, Индия) по конкурентоспособности являются профицитные по большинству продуктов страны, географически удаленные от центров потребления их экспортных поставок. Второй общей чертой является относительно низкий уровень глубины переработки на НПЗ данных регионов.

Встает вопрос: как могут продолжать функционировать отрасли, имеющие отрицательный финансовый результат? Казалось бы, такие предприятия должны быть закрыты. Но было бы сложно и даже невозможно представить себе такие страны, как Россия, без собственной переработки. Правда заключается в том, что данные отрасли не только не прекращают свою деятельность, но, наоборот, наращивают производство и привлекают все больше частного капитала без изменения технологий. Так, в России объем первичной переработки вырос с 220 млн т (2006 г.) до 264 (2012 г.), при этом количество независимых мини-НПЗ выросло в несколько раз. В чем же секрет этой, казалось бы, нелогичной ситуации?

Ответ на этот вопрос прост и лежит в области налогового регулирования отрасли. Нефтепереработка – важная отрасль для национальной экономики любой страны. Собственная переработка – это, как правило, большая доступность нефтепродуктов для населения и бизнеса, независимость от сторонних, часто весьма нелояльных поставщиков. Поэтому государства идут на протекционистские меры, чтобы поддерживать необходимый уровень рентабельности отрасли, сохраняя уровень производства и мотивируя бизнес к инвестициям.

Так или иначе данные протекционистские меры сводятся к субсидированию отрасли в явном или завуалированном виде. Рассмотрим ключевые возможные варианты поддержки отрасли:

1) **прямые субсидии НПЗ.** Данный термин в данном контексте обязательно подразумевает прямые денежные переводы. Во многих нефтедобывающих странах НПЗ принадлежат государственным вертикально интегрированным компаниям, которые фактически субсидируют его за счет бизнеса добычи нефти;

2) **фискальная, или налоговая, субсидия НПЗ.** Государство за счет управления ставками различных налогов и пошлин создает в отрасли экономические стимулы для сохранения или развития производства. При этом можно выделить два ключевых варианта:

**а. дифференцированное налогообложение экспорта нефти и нефтепродуктов** с пониженной ставкой для нефтепродуктов. Каждая переработанная на НПЗ тонна нефти получает не только маржу переработки, но создает экономию на экспортной пошлине. Государство отказывается от дополнительных налоговых доходов в пользу поддержания отрасли. Данный механизм работает при наличии избыточных мощностей переработки в стране, так как в этом случае ценообразование на внутреннем рынке проводится от экспортной альтернативы. Такой механизм применяется в России;

**б. введение импортных пошлин на нефтепродукты.** Дополнительная прибыль для НПЗ создается за счет роста цен на продукты на внутреннем рынке. Государство перекладывает субсидии на плечи собственных граждан и бизнеса. Данный механизм работает, в отличие от предыдущего, при недостаточности производства для покрытия внутреннего спроса, так как ценообразование ведется от импортного паритета. Подобный метод регулирования активно применяется многими странами, в особенности имеющими проблемы с балансом бюджетных доходов и расходов.

Если проанализировать налоговую политику в области нефтепереработки стран, рассматриваемых нами в анализе конкурентоспособности, то можно выявить следующие факты.

Европа, Канада и Ближний Восток являются открытыми экономиками, не ограничивая движение товаров ни импортными, ни экспортными пошлинами. Нефтепереработка развивается полностью в рыночных условиях, фискальная субсидия отсутствует.

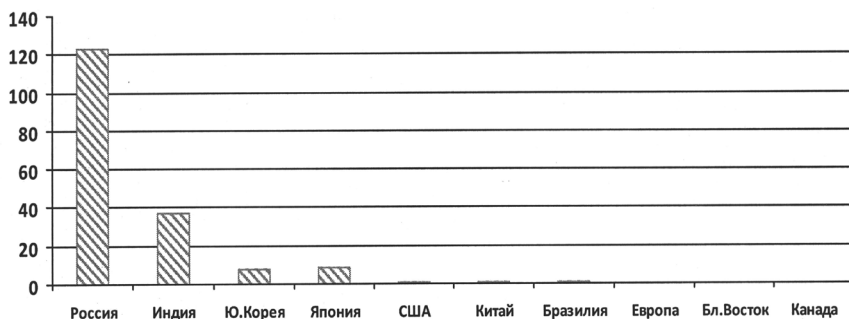
Минимальные протекционистские меры по отношению к своей нефтепереработке имеются в США, Китае, Японии, Бразилии и Южной Корее. Действуют импортные пошлины на некоторые нефтепродукты (фискальную субсидию создают только те, которые регулируют дефицитные на внутреннем рынке продукты), а в США также на нефть. Фискальная субсидия переработки фактически перекладывается на потребителей нефтепродуктов.

Более явно фискальная субсидия выражена в Индии, где импорт всех нефтепродуктов облагается импортной пошлиной 10%, а нефти – 5%. Дифференцированные пошлины на нефть и продукты создают фискальную субсидию 37 \$/т, которая помогает местным НПЗ держаться на плаву. При этом фискальная субсидия не является фундаментальной, так как внутренний рынок Индии находится на грани насыщения собственным ресурсом, что может впоследствии свести влияние данных пошлин на ценообразование к нулю.

Особняком в этом ряду стоит Россия, где субсидирование нефтепереработки ложится не на потребителей, а на государство. Механизм дифференцированных экспортных пошлин на нефть и продукты ее переработ-



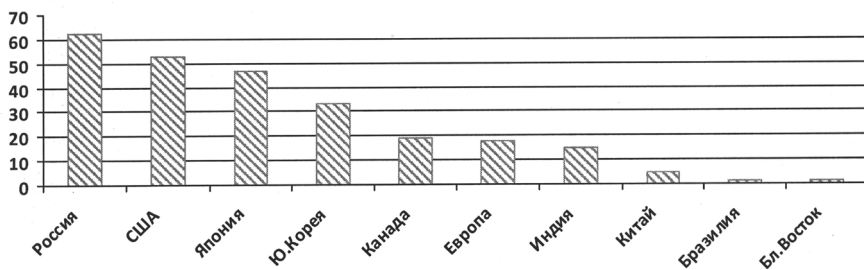
ки подразумевает, что экспортная пошлина на продукты устанавливается ниже пошлины на нефть. При помощи данного механизма реализуется стимул для переработки нефти и экономии на экспортной пошлине. Так, в России с октября 2011 г. пошлина на экспорт основных нефтепродуктов установлена на уровне 66% пошлины на нефть, на бензин – 90% пошлины на нефть. Государство теряет часть налоговых поступлений от экспорта нефти, но балансирует внутренний рынок нефтепродуктов по ценам значительно ниже, например, европейских.



**Рис. 5. Фискальная субсидия нефтепереработки в различных странах, \$/т**

Наибольшая фискальная субсидия нефтепереработки в России объясняется ее неэффективностью с точки зрения конфигурации, экспортной логистики и несоответствием стандартам качества Евро. Только при помощи значительной фискальной субсидии можно поддерживать отрасль в рабочем состоянии, причем величина субсидии со значительным излишком перекрывает отрицательную маржу переработки на российских НПЗ. Это объясняется тем, что величина субсидии должна быть достаточной для поддержания не среднего российского НПЗ, который фактически является предметом анализа, а маржинального (замыкающего, последнего из необходимых экономике) НПЗ. Действительно, для поддержки, например, НПЗ Восточной Сибири требуется большая фискальная субсидия, чем для НПЗ Поволжья, которые ближе всего к среднему российскому НПЗ.

Если учесть рассчитанную нами налоговую субсидию в марже нефтепереработки различных регионов мира, то можно увидеть, насколько кардинально изменилась картина. Россия, находившаяся в хвосте мировой отрасли, вырвалась в мировые лидеры, а Индия значительно поправила свои позиции.



**Рис. 6. Маржа нефтепереработки на НПЗ различных регионов мира с учетом фискальной субсидии, \$/т**

Является ли такая конкурентоспособность устойчивой для отрасли и необходимой для государства? Ответ будет скорее отрицательным. Меняется макроэкономическая ситуация в мире, меняются приоритеты государства в экономике. Мировой кризис может привести к значительному ограничению возможностей государства субсидировать национальную экономику. Результатом сокращения субсидии будет полная или частичная остановка отрасли со всеми вытекающими последствиями: импортом ключевых нефтепродуктов по повышенным ценам, снижением добычи нефти. Это приведет к значительному сокращению налоговых поступлений в бюджет, росту безработицы, недовольству населения значительным удорожанием жизни. Поэтому высокая конкурентоспособность отрасли, достигаемая при использовании субсидии, не может рассматриваться как фундаментальная и требует мероприятий по снижению зависимости от поддержки государства.

Может ли государство управлять конкурентоспособностью отрасли, состоящей преимущественно из частных компаний, чьи интересы лежат в плоскости максимизации стоимости собственного бизнеса? Директивное управление и регулирование – последний выход, который любое государство, хотя бы декларирующее свободу частной собственности, может применить для решения проблемы. Приемлемым вариантом для государства будет создание и дальнейшее управление стимулами для инвестиций в повышение конкурентоспособности отрасли. Создать такие стимулы позволяет управление фискальной субсидией нефтепереработки.

Факторами конкурентоспособности, которые могут быть улучшены, являются только конфигурация и качество нефтепродуктов, так как логистическую позицию по нефти и нефтепродуктам улучшить практически невозможно. Таким образом, целью государства является постепенное замещение фискальной субсидии растущей прибылью переработки. Маржа переработки может расти с улучшением корзины нефтепродуктов НПЗ путем замещения дешевого мазута на дорогие и востребованные светлые продукты (бензин, керосин и дизель), а также замещения низко-

качественных топлив стандарта Евро-2 на топлива Евро-5. Возможности управления качеством нефти в России значительно ограничены в силу наличия системы «Транснефть».

Вопрос качества нефтепродуктов решается на уровне технического регулирования в комбинации с дифференцированными ставками акцизов на топливо разных стандартов и в целом не вызывает вопросов. Улучшение самой корзины нефтепродуктов возможно в результате реализации сложных и весьма дорогих инвестиционных проектов конверсии ВГО (гидрокрекинг и FCC) и переработки гудрона (коксование, гидрокрекинг гудрона). Стоимость данных проектов для НПЗ составляет \$1-2 млрд, а окупаемость часто оставляет желать лучшего ( $IRR < 12-15\%$ ).

В текущих условиях высокой фискальной субсидии НПЗ имеют значительный положительный денежный поток, оставаясь сверхприбыльным бизнесом для собственников. Но текущая налоговая политика не создает стимулов для инвестиций в конфигурацию: очень дорогие проекты с непонятной окупаемостью и высоким риском проигрывают другим инвестиционным опциям в нефтегазовом секторе и выводу излишней прибыли через дивиденды.

Решением проблемы может стать дифференцированная система ставок экспортных пошлины на светлые и темные продукты. Российское правительство осознает, что данный механизм в наибольшей степени отвечает данной задаче. Поэтому, вводя налоговый режим «60-66» в октябре 2011 г., государство огласило свое намерение повысить экспортную пошлину на мазут в 2015 г. до 100% пошлины на нефть. Данное решение в случае сохранения текущей конфигурации приведет к сокращению налоговой субсидии на 45 \$/т. Инвестиции же в проекты конверсии ВГО и остатков позволят данную субсидию сохранить.

Казалось бы, государство правильно оценило ситуацию и через 3,5 года после решения могло бы получить сильное сокращение фискальной субсидии без ущерба для баланса ключевых нефтепродуктов на внутреннем рынке. Но российские нефтяные компании несколько не ускорились в своей реализации данных проектов. Связано это с тем, что после первых же проведенных анализов стало понятно, что за 3,5 года невозможно реализовать столь тяжелые проекты (срок от начала инвестиционного анализа опции до сдачи в эксплуатацию 4-5 лет). А если к 2015 г. не будут введены новые мощности, то корзина нефтепродуктов НПЗ не улучшится. Соответственно, пошлина 100% не будет введена, так как иначе она сделает отрицательной экономику многих маржинальных НПЗ в хвосте отрасли. Это в свою очередь приведет к импортному паритету по бензину и снижению добычи в связи с сокращением каналов монетизации нефти.

Получается, что российские ВИНК не поверили в намерения государства и притормозили собственные проекты. Пока не будет понятно, когда точно будет введена повышенная пошлина на темные нефтепродук-

ты (**исключительно** она может сделать проекты гидрокрекинга, FCC и коксования по-настоящему инвестиционно привлекательными), нефтяные компании не готовы начинать модернизацию.

Решение может быть получено в результате адекватного и полного анализа отрасли с принятием во внимание организационных ограничений управления тяжелыми проектами в нефтяных компаниях. НПЗ сложно вести более одного масштабного проекта глубокой конверсии одновременно, а в текущий момент все НПЗ дополнительно загружены проектами повышения качества моторных топлив до стандарта Евро-5. Отраслевые эксперты и представители ВИНК сейчас сходятся во мнении, что раньше 2018-2020 гг. пошлина 100% не может быть введена.

Тем не менее мы считаем, что выбранное направление верно, дело лишь в деталях – сроках ввода пошлины, особенностях ввода (постепенный рост или разовое ужесточение с определенного года). Единственной значительной ошибкой государства является ввод 90% пошлины на бензин и нефть. Данное решение привело к резкой переоценке относительной привлекательности проекта гидрокрекинга (целевой продукт – дизельное топливо) и FCC (целевой продукт – бензин) в пользу первого. Фактически на текущий момент свои изначальные планы по строительству FCC сохранили только заводы государственной «Роснефти». Причина понятна: гидрокрекинг приводит к замещению в корзине нефтепродуктов мазута, который будет облагаться пошлиной 100%, на дизель, облагаемый пошлиной 66%; FCC же дает замену на бензин, облагаемый пошлиной 90%.

Исходя из этого, мы видим следующие задачи, стоящие перед государством, по реформированию налогового режима в отрасли для достижения целей модернизации отрасли:

- 1) отказ от пошлины 90% (на нефть) на бензин;
- 2) переоценка текущей необходимой фискальной субсидии и ее корректировка в случае избыточности;
- 3) корректировка сроков ввода повышенных пошлин на темные нефтепродукты после переоценки реалистичности сроков ввода новых проектов конверсии ВГО и остатков;
- 4) анализ возможности и рисков постепенного ужесточения налогового режима в отрасли (постепенный рост пошлины на темные продукты);
- 5) анализ возможности и рисков фиксирования налоговой субсидии или сокращения ее зависимости от макроэкономики (например, определение пошлины на продукты не как процента от пошлины на нефть, а как разности пошлины на нефть и необходимой субсидии в \$/т).

Решение данных задач позволит оптимизировать фискальную суб-

сидию, ускорить и направить модернизацию по предпочтительному для государства пути, сбалансировать внутренний рынок ключевых нефтепродуктов. Результатом будет создание фундаментально конкурентоспособной нефтеперерабатывающей отрасли в России, не зависимой от помощи государства.

## ПЕРСПЕКТИВЫ ДОЛГОВОГО КРИЗИСА В США

Одним из основных проявлений мирового финансово-экономического кризиса 2007-2012 гг. является кризис государственного долга, затронувший США, Японию и страны еврозоны. Долговой кризис стал следствием развития глобальных диспропорций, сложившихся в мировой экономике к началу XXI в., а также агрессивной бюджетной политики, проводимой правительствами ведущих стран в условиях предшествовавшего кризису бурного экономического роста. Очевидно, что развитие долговой ситуации в мире будет зависеть от того, какие шаги будут сделаны американским правительством для сокращения бюджетного дефицита, уровня государственного долга и для обеспечения экономического роста. В данном исследовании используются прогнозы аналитиков по поводу перспектив долгового кризиса в США, а также рассмотрены меры, которые могут быть реализованы руководством страны в сложившихся условиях.

### Национальный долг

Под государственным долгом США подразумеваются суммы, которые федеральное правительство должно своим кредиторам. К государственному долгу не относятся долги отдельных штатов, корпораций или физических лиц, даже гарантированные государством, а также деньги, принадлежащие получателям социальной помощи в будущем.

По состоянию на 28 декабря 2012 г. общий объем национального долга страны составил \$16,336 трлн<sup>1</sup>. Существенная часть госдолга (\$4,8 трлн) приходится на внутрисредствозаемствования – по большей части это средства пенсионного фонда Social Security, который законодательно обязан вкладывать весь свой излишек средств (разность оценок будущих активов и будущих обязательств фонда) в казначейские облигации США.



Рис. 1. Динамика изменения государственного долга США за 2007-2012 гг.  
Источник: <http://www.treasurydirect.gov>

Американский государственный долг составляет около 103% ВВП страны. Обращает на себя внимание значительный рост национального долга за последние 5 лет (рис. 1).

С августа 2007 г., то есть с момента начала финансового кризиса, по декабрь 2012 г. государственный долг страны вырос более чем в 1,8 раза.

Величина государственного долга США законодательно ограничивается сверху. Конечно, данное ограничение носит скорее формальный характер, учитывая, что с 1940 г. верхняя планка долга страны поднималась около 100 раз. С другой стороны, противоречия между законодателями о повышении лимита государственного долга способны оказать неблагоприятное психологическое воздействие на инвесторов во всем мире и привести к усилению волатильности на мировых рынках. Так, результатом длительных переговоров между демократами и республиканцами в конгрессе США о повышении потолка национального долга, продолжавшихся с 16 мая 2011 г. по 1 августа 2011 г., стало снижение кредитного рейтинга США агентством Standard&Poors и, как следствие, обострение долгового кризиса в мире. Последнее повышение потолка американского государственного долга произошло 30 января 2012 г., когда верхний лимит был увеличен до нового максимума — \$16,394 трлн.

Принимая во внимание, что в декабре 2012 г. национальный долг страны вплотную приблизился к законодательно установленному пределу, дальнейшее повышение его планки представляется неизбежным. При этом для предотвращения технического дефолта в январе-феврале 2013 г. правительство было вынуждено принять чрезвычайные меры. В частности, приостановлен выпуск новых государственных ценных бумаг и принято решение об отсрочке вложения средств в правительственный пенсионный фонд. В совокупности они должны были приостановить рост государственного долга, обеспечив зазор между существующим уровнем и верхним пределом примерно \$200 млрд<sup>2</sup>.

Говоря о структуре госдолга, отметим, что по состоянию на декабрь 2012 г. более 30% приходилось на иностранные государства. По данным Федеральной резервной системы (ФРС), основными иностранными держателями американского долга являются Китай и Япония (по \$1,1 трлн). Россия в этом списке занимает 6-е место (\$170 млрд). Перечень иностранных держателей госдолга США представлен в табл. 1.

К концу 2012 г. на внутригосударственные заимствования приходилось \$4,8 трлн, в собственности ФРС находилось \$1,9 трлн. Держатели оставшихся \$4,1 трлн – резиденты США: страховые и пенсионные фонды, банки, финансовые корпорации, домохозяйства<sup>3</sup>.

*Таблица 1. Страны-держатели госдолга США в 2011-2012 финансовом году, \$ млрд*

<b>Страна</b>	<b>Октябрь 2012</b>	<b>Июль 2012</b>	<b>Апрель 2012</b>	<b>Январь 2012</b>	<b>Октябрь 2011</b>
Китай	1161,5	1160,0	1164,4	1166,2	1256,0
Япония	1134,7	1121,8	1090,2	1083,2	1006,1
Нефтеэкспортирующие страны Персидского залива	266,2	266,3	259,9	267,6	248,4
Страны Карибского бассейна	258,5	247,6	238,5	224,6	212,1
Бразилия	255,2	256,5	245,9	228,2	229,4
Тайвань	201,6	194,4	187,3	178,4	167,4
Швейцария	194,4	184,8	150,3	146,5	143,9
Россия	165,4	156,2	155,4	145,7	147,5
Люксембург	139,4	135,5	130	140	126,5
Гонгконг	137,2	137,1	145	134,3	113,3
Бельгия	133,3	141,3	132,3	131,5	132,4
Соединенное Королевство	117,3	135,4	136,9	116,2	106,5

*Источник:* <http://www.treasury.gov>

### **Фискальный обрыв**

В настоящее время размер госдолга относительно ВВП стремительно приближается к историческому рекорду 109%, зафиксированному в 1946 г., сразу после окончания Второй мировой войны.<sup>4</sup>

Между тем в военные годы столь бурный рост государственного долга был связан в первую очередь с резко увеличившимися военными расходами, а также с подготовкой к реализации знаменитого плана Маршала для послевоенного восстановления Европы. Поэтому высокий уровень американского госдолга в тот период носил временный характер и был во многом оправдан с экономической точки зрения. Об этом свидетельствует и тот факт, что в последующие годы уровень долга США постепенно снижался и к 1970 г. составлял менее 40% ВВП<sup>5</sup>.

Высокий уровень долга объясняется довольно высокими социальными расходами, сокращение которых может оказаться политически болезненным при туманных экономических перспективах. В этой связи существенное снижение долговой нагрузки США в кратко- и среднесрочной перспективе представляется маловероятным.

В 2011-2012 финансовом году дефицит федерального бюджета США составил почти \$1,089 трлн и снизился на 16% по сравнению 2010-2011 финансовым годом<sup>6</sup>. Снижению дефицита способствовали сокращение расходных статей бюджета и увеличение выручки.

По прогнозу аналитиков, представленному на сайте [www.usgovernmentdebt.us](http://www.usgovernmentdebt.us), государственный долг страны в среднем будет расти на \$1 трлн



в год, в результате чего к концу 2017 г. он превысит отметку \$20 трлн. При этом за период 2013-2017 гг. ожидается стабилизация показателя отношения долга к ВВП страны на уровне 104-107%, что может быть достигнуто за счет роста номинального ВВП США в среднем на 5,5% в ближайшие 5 лет. В то же время предполагается снизить дефицит государственного бюджета до \$600 млрд к 2017 г. (или к уровню 3% ВВП). Таким образом, с учетом текущих сложностей в экономике США, а также неминуемого снижения государственных расходов, которое окажет дополнительное понижающее давление на экономический рост, столь высокие темпы роста ВВП страны могут быть достигнуты только за счет инфляционной составляющей.

Развитие долговой ситуации в США во многом зависит от того, каким образом будет разрешена проблема так называемого фискального обрыва. Дело в том, что 1 января 2013 г. истек срок действия налоговых послаблений, установленных в период президентства Дж. Буша-младшего. В результате секвестр (существенное сокращение расходных статей) и повышение налогов в США должны были произойти автоматически в начале 2013 г. в случае провала переговоров между демократами и республиканцами по урегулированию бюджетного кризиса. С одной стороны, фискальный обрыв приведет к полномасштабному снижению дефицита федерального бюджета (на \$500 млрд в 2012-2013 финансовом году). С другой стороны, это окажет значительный негативный эффект на экономический рост в стране и может привести к новой рецессии.

31 декабря 2012 г. между американскими законодателями было достигнуто соглашение, позволившее предотвратить фискальный обрыв на 2 месяца. Соглашение предусматривало баланс между снижением государственных расходов и повышением налогов, благодаря чему автоматический секвестр бюджета был отсрочен. Решили, что половина сокращений госрасходов будет проведена в оборонной сфере, а другая половина – из расходов в гражданской сфере<sup>7</sup>. Американские законодатели поддержали повышение налогов для граждан США, чей годовой доход превышает \$400 тыс.<sup>8</sup>

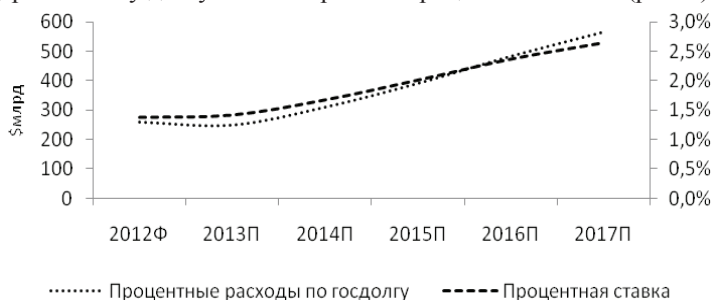
В августе 2012 г. бюджетное управление конгресса опубликовало два сценария развития ситуации для американской экономики в случае реализации фискального обрыва (базовый сценарий) и его предотвращения (альтернативный сценарий). По мнению аналитиков конгресса США, фискальный обрыв, несмотря на негативные последствия для американской экономики в краткосрочной перспективе (снижение ВВП страны в 2013 г. на 0,5% и рост безработицы свыше 9%), позволил бы сократить дефицит бюджета до 4% ВВП к 2013 г. и до 0,4% ВВП к 2018 г. При этом уровень публичной части государственного долга (то есть долга без учета внутригосударственных заимствований) сократился бы с 77% ВВП в 2014 г. до 54% ВВП к 2022 г. Альтернативный сценарий, который и реализуется на практике, предполагает сохранить высокий уровень бюджетного дефицита

(на уровне \$1 трлн, или на 2,5% ВВП выше, чем при фискальном обрыве) и рост публичного государственного долга до 90% ВВП к 2022 г.<sup>9</sup>

Таким образом, основываясь на прогнозах аналитиков, а также на фактическом развитии ситуации по проблеме фискального обрыва можно предположить, что высокий уровень государственного долга не понизится или даже возрастет.

### Устойчивость госдолга

Устойчивость долга определяется тем, насколько дорого обходятся стране траты на его содержание. В 2011-2012 финансовом году расходы федерального бюджета на выплату процентов по государственному долгу составили почти \$258 млрд. Это 5-я по размеру статья бюджетных расходов правительства (после расходов на оборону – \$925 млрд, здравоохранение – \$866 млрд, пенсионное обеспечение – \$806 млрд и социальные выплаты – \$432 млрд). Благодаря низким ставкам на выплату процентов по государственному долгу (на уровне 1,37% в 2012 финансовом году) эффект от значительного роста объема государственного долга был в значительной степени нивелирован и выплаты по государственному долгу не были столь обременительными для бюджета страны. В то же время процентные расходы составляют примерно 3% ВВП страны, что является довольно высоким показателем<sup>10</sup>. Аналитики ожидают роста расходов на выплату процентов по государственному долгу в связи с ростом процентных ставок (рис. 2).

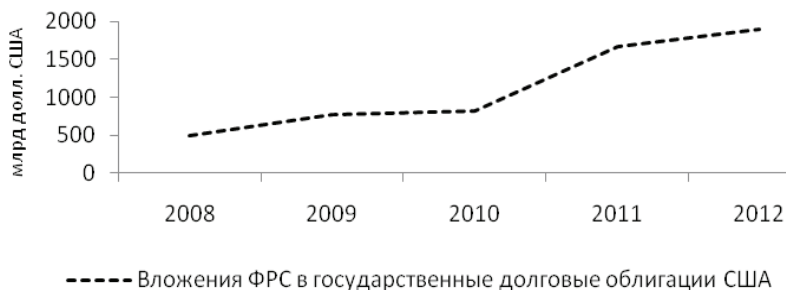


**Рис. 2. Прогноз расходов на выплату процентов по государственному долгу и процентной ставки на 2013-2017 гг.**

Источник: <http://www.usgovernmentdebt.us>

В условиях прогнозируемого увеличения государственного долга ключевой вопрос состоит в том, кто будет покупателем нового долга страны. По данным Казначейства США, иностранные инвесторы продолжают охотно инвестировать свои резервы в американские государственные облигации. Более того, за период с октября 2011 г. по октябрь 2012 г. объем иностранных вложений в госдолг США увеличился с \$4,9 до \$5,5 млрд. Однако обращает на себя внимание тот факт, что такой крупнейший держатель

американского внешнего долга, как Китай, снизил вложения на \$100 млрд. Прирост иностранного спроса на казначейские облигации США за рассматриваемый период был достигнут за счет дополнительных вложений Японии (плюс \$100 млрд) и прочих государств, прежде всего стран еврозоны. Одновременно происходил значительный рост вложений ФРС в долговые облигации правительства США, произошедший за период с 2008 г. по 2012 г. (рис. 3).



**Рис. 3. Динамика вложений ФРС в государственные долговые облигации США за 2008-2012 гг.**

Источник: <http://www.usgovernmentdebt.us>

Фактически в 2011 г. ФРС сменил Китай в качестве крупнейшего кредитора правительства США. По прогнозу аналитиков, объем госдолга, находящегося в собственности ФРС, возрастет к 2017 г. до \$2,6 трлн<sup>11</sup>.

### **Способы смягчения долгового кризиса**

В условиях долгового кризиса представляется весьма вероятным сценарий, при котором правительство США будет вынуждено использовать инфляционный механизм для смягчения долговых проблем, то есть запустить печатный станок. На практике это будет означать, что ФРС будет приобретать основной объем нового американского государственного долга и превратится в ключевого кредитора правительства, что наблюдается в настоящий момент. Данная политика приведет к снижению курса доллара относительно основных мировых валют: во-первых, к сохранению процентных ставок по госдолгу на текущих низких уровнях, во-вторых, к существенному росту американского экспорта и экономики страны в целом, что позволит не допустить повышения долгового бремени.

Запуск инфляционных механизмов по обесценению реальной стоимости долга может привести к резкому снижению вложений иностранных инвесторов в казначейские облигации США и к уходу иностранцев из долларовой сферы. Иностранных покупателей госдолга в этом случае заменит ФРС.

Использование инфляционного механизма правительством США безусловно натолкнется на ограничения, главным из которых станет высо-

кая доля «короткого» сегмента в структуре госдолга. Выгода от реального обесценения будет не так велика, а стоимость новых заимствований (для продления нынешнего сегмента) возрастет существенно. Поэтому перед правительством США будет стоять задача оперативно перевести как можно большую долю «короткого» сегмента в долгосрочный по текущим низким ставкам, что, в частности, может быть обеспечено путем расширения программ ФРС по покупке долгосрочных ценных бумаг.

Для сдерживания роста стоимости заимствований могут использоваться другие инструменты, маскирующие долговые проблемы, например договоры США со странами, испытывающими аналогичные проблемы, о взаимном владении долгом друг друга. Нельзя исключать манипуляции с подсчетом официальных цифр инфляции путем пересмотра методик.

В любом случае для сокращения долга до приемлемых уровней в среднесрочной перспективе руководство США должно придерживаться консервативной бюджетно-налоговой политики. Меры, которые были приняты правительством США для предотвращения фискального обрыва (отсрочка по секвестру бюджета до марта 2013 г.), способны лишь усугубить ситуацию и отложить решение проблем на неопределенный срок.

## Примечания

<sup>1</sup> The Debt to the Penny and Who Holds it // Treasury Direct. <http://www.treasurydirect.gov>

<sup>2</sup> США упрутся в потолок госдолга 31 декабря // Агентство РБК. <http://top.rbc.ru/>. 27 декабря 2012 г.

The USA will rest in the U.S. debt ceiling December 31 // RBK agency. <http://top.rbc.ru/27December2012>.

<sup>3</sup> Federal Debt: US Government Debt. <http://www.usgovernmentdebt.us>

<sup>4</sup> Historical Tables. Budget of the U.S. Government. Fiscal Year 2011 // US White House. <http://www.whitehouse.gov>

<sup>5</sup> Historical Tables. Budget of the U.S. Government. Fiscal Year 2011 // US White House. <http://www.whitehouse.gov>

<sup>6</sup> Дефицит федерального бюджета США превысил \$1 трлн // Агентство РБК. <http://top.rbc.ru/>. 13 октября 2012 г.

U.S. federal budget deficit exceeded \$ 1 trillion // RBK agency. <http://top.rbc.ru/>. 13 October 2012.

<sup>7</sup> «Фискальный обрыв» в США временно предотвращен // Агентство РБК. <http://top.rbc.ru/>. 1 января 2013 г.

Fiscal cliff in the U.S. temporarily prevented // RBK agency. <http://top.rbc.ru/>. 1 January 2013.

<sup>8</sup> Избежать «фискального обрыва». Сенат США поддержал повышение налогов // Агентство РБК. <http://top.rbc.ru/>. 1 января 2013 г.

Avoid fiscal cliff: The U.S. Senate endorsed a tax increase // RBK agency. <http://top.rbc.ru/>. 1 January 2013.

<sup>9</sup> Бюджетный кризис в США: Новое цунами для мировой экономики // Агентство Финмаркет. <http://www.finmarket.ru/>. 9 августа 2012 г.

The fiscal crisis in the United States: A new tsunami on the global economy // Finmarket agency. <http://www.finmarket.ru/>. 9 August 2012.

<sup>10</sup> Government Spending // US Government Debt. <http://www.usgovernmentdebt.us>

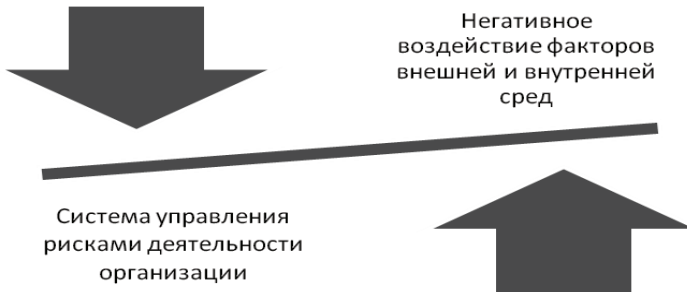
<sup>11</sup> Government Spending // US Government Debt. <http://www.usgovernmentdebt.us>

## СИСТЕМА УПРАВЛЕНИЯ РИСКАМИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ

(на примере сферы закупок)

Неотъемлемым элементом современного менеджмента являются методы управления рисками, направленные на снижение негативного воздействия факторов внешней и внутренней среды, а следовательно, повышение эффективности деятельности организации.

Первоначальной структурной основой применения методов минимизации рисков является система управления рисками, позволяющая выделить критерии и показатели оценки рисков, определить возможности минимизации рисков.



**Рис. 1. Противопоставление системы управления рисками негативному воздействию внешних и внутренних факторов**

В системном анализе используются различные определения понятия «система». В частности, под системой Л. Берталанти рассматривает «комплекс элементов, находящихся во взаимодействии»<sup>1</sup>. По мнению Р. Эшби, система – это «нечто такое, что может изменяться с течением времени», «любая совокупность переменных, свойственных реальной логике»<sup>2</sup>. В.Н. Спицнадель обращает внимание на неоднозначность понятия «система»: с одной стороны, системой называется физическая реальность, по отношению к которой необходимо принять решение (любые естественные и искусственные объекты); с другой стороны, в процессе системного анализа создается абстрактная, концептуальная система, описываемая с помощью символов или других средств, которая представляет определенное структурно-логическое устройство, цель которого – служить инструментом для понимания, описания и возможно более полной оптимизации поведения связей и отношений элементов реальной физи-

ческой системы<sup>3</sup>. Существует множество других определений понятия «система», используемых в зависимости от контекста, области знаний и целей исследования.

Единое определение категории «система» отсутствует, но в рамках представленных подходов можно выделить отдельные общие составляющие рассматриваемой дефиниции. Система – это совокупность функциональных элементов и отношений между ними, выделенное из среды в рамках определенного временного интервала в соответствии с определенной целью; как правило, это оптимизация элементов и их связей. Система может включать как реальные, так и абстрактные объекты.

Среди свойств системы выделяют свойства, связанные с целями и функциями, структурой, ресурсами и особенностями взаимодействия со средой<sup>4</sup>.

Как показывает практика, реализация системного подхода повышает эффективность реализации коммерческой и некоммерческой деятельности. Одним из рискованных направлений деятельности организации является сфера закупок, в том числе государственных. Например, для бюджетных организаций сохраняются проблемы, связанные с качеством поставок, особенно относительно высокосложных товаров. Принцип минимизации цены не может соответствовать необходимому качеству объекта закупок. Проблемы также возникают из-за того, что заказчики не могут четко сформулировать свои требования к качеству товаров, работ, услуг и т.д.<sup>5</sup>.

Рассмотрим формирование системы рисков в сфере закупок. Первоначально определим ранги системы управления рисками закупок. Структура системы управления рисками в сфере закупок включает несколько подсистем, являющихся частью другой системы и способных выполнять относительно независимые функции, имеющие подцели, направленные на достижение общей цели системы.

В качестве основных подсистем, как правило, рассматриваются:

- 1) вид риска (в соответствии с классификацией по направлениям воздействия риска);
- 2) факторы воздействия риска (в целом характеризуют обстоятельства внешней и внутренней среды);
- 3) причины воздействия риска (отражают конкретные действия);
- 4) сведения, необходимые для снижения воздействия риска (в том числе нормативные и законодательные документы, конъюнктура рынка);
- 5) меры по снижению негативного воздействия риска (с учетом возможностей обусловленных законодательством и современным аппаратом риск-менеджмента организации).

Отметим, что надсистемой, т.е. более крупной системой, частью которой является рассматриваемая система, выступает общая система управления организацией.

Формирование системы управления рисками деятельности организации осуществляется в несколько этапов.

1. Определение перечня рисков, характерных для определенной сферы деятельности.

2. Изучение, формирование информационного обеспечения и обоснование для реализации действий по снижению негативного воздействия рисков<sup>6</sup>.

3. Определение и реализация методов минимизации рисков.

Определение перечня рисков осуществляется на основе установления логической цепочки: факторы – причины – риск (рис. 2).

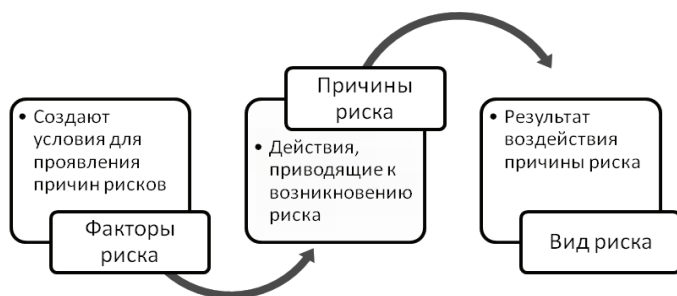


Рис. 2. Схема определения перечня рисков

Формирование системы управления рисками деятельности организации имеет циклический характер, что отражено на рис. 3.



Рис. 3. Формирование системы управления рисками деятельности организации

По характеру связей параметров системы с окружающей средой данная система относится к открытой, т.е. свободно обменивающейся информацией с окружающей средой. В открытых системах могут происходить явления самоорганизации, усложнения или спонтанного возникновения порядка.

В соответствии с законом Эшби при создании проблеморазрешающей системы необходимо, чтобы она имела большее разнообразие, чем решаемая проблема, или была способна создать такое разнообразие. Система должна изменять свое состояние в ответ на возможное возмущение; разнообразие возмущений требует соответствующего ему разнообразия возможных состояний, иначе такая система не сможет отвечать задачам управления, выдвигаемым внешней средой, и будет малоэффективной. Отсутствие или недостаточность разнообразия может свидетельствовать о нарушении целостности подсистем, составляющих данную систему, т.е. рассматриваемая система не может рассматриваться как стационарный объект, она должна иметь динамичный характер и изменять содержание необходимых элементов в соответствии с изменениями внешней среды. Так, предлагаемая система управления рисками в рамках государственных закупок будет находиться в постоянной зависимости от изменений законодательной и нормативной базы в рассматриваемой сфере деятельности. Это в свою очередь может приводить к изменениям не только отдельных элементов системы, например (мер по снижению негативного воздействия рисков), но и самих видов рисков.

Качественная система ориентирована на использование логически обоснованного, заранее разработанного алгоритма принятия решения, развития событий. Схема поведения строится на детальном изучении законодательной базы. Так, в сфере закупок основными федеральными законами являются:

- 1) № 94-ФЗ «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд»;
- 2) № 223-ФЗ «О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц».

Качественная система управления рисками сферы закупок включает несколько основных элементов. К ним относятся факторы, причины, виды риска, законодательное обоснование данного вопроса и т.д. Рассмотрим пример построения качественной системы управления рисками нарушения условий контракта<sup>7</sup>.

### **1. Риск изменения цены контракта**

*Факторы:* изменение уровня конкуренции в отрасли, конъюнктуры и инфраструктуры рынка, в том числе в результате воздействия факторов экономического кризиса; ошибки в разработке финансовой стратегии орга-



низации (поставщика); нарушение партнерами организации (поставщика) договорных обязательств и т.д.

*Причины:* принятие решения руководителем организации (поставщика) о повышении уровня цен в соответствии с изменением конъюнктуры рынка, в том числе рост транспортных расходов, увеличение цен на сырье, материалы и другие ресурсы; изменение финансового положения организации (поставщика), в результате чего одним из вариантов является переработка ценовой политики организации.

*Сведения, необходимые для снижения воздействия риска:* условия, при которых могут быть рассмотрены возможности корректировки цены (ст. 9 п. 6, 6.2, 6.3, ст. 31 п. 2 № 94-ФЗ).

*Меры по снижению негативного воздействия риска:* анализ конъюнктуры и инфраструктуры рынка; разработка и указание в контракте штрафных санкций, которые могут возникать при определенных нарушениях договорных условий; диверсификация договоров поставок, в том числе по регионам, сферам деятельности и т.д.; хеджирование; составление контракта в четком соответствии с нормативной и законодательной базой.

## **2. Риск экономической необоснованности начальной цены контракта**

*Факторы:* отсутствие алгоритма, схемы или методики определения начальной цены контракта; отсутствие у заказчика необходимой информации о ценовом спектре на определенные виды продукции, услуг, работ.

*Причины:* установление цены контракта, не соответствующей рыночным параметрам.

*Сведения, необходимые для снижения воздействия риска:* источники информации и процедура установления начальной цены контракта в соответствии с действующим законодательством (ст. 19.1, ст. 9 п. 7 № 94-ФЗ).

*Меры по снижению негативного воздействия риска:* получение полной информации о механизме и структуре ценообразования в соответствии с действующим законодательством (ст. 22 п. 4, ст. 43 № 94-ФЗ); мониторинг региональных рынков соответствующих товаров, работ, услуг; разработка и использование на практике алгоритма, схемы или методики определения цены; хеджирование.

## **3. Риск неисполнения заказчиком своих обязательств по договору**

*Факторы:* отсутствие у заказчика алгоритма, методических разработок, регламентирующих и контролирующих выполнение условий контракта и системы их исполнения; недостаточная информированность члена конкурсной, аукционной или котировочной комиссии о положениях законодательства РФ и (или) иных нормативных правовых актов РФ, регламентирующих процедуру размещения заказов.

*Причины:* нарушение заказчиком, уполномоченным органом либо конкурсной, аукционной или котировочной комиссией договорных усло-

вий, законодательства РФ и (или) иных нормативных правовых актов РФ о размещении заказов.

*Сведения, необходимые для снижения воздействия риска:* основные нормативные и законодательные акты, регулирующие отношения, связанные с размещением заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд (№ 94-ФЗ и др.).

*Меры по снижению негативного воздействия риска:* аутсорсинг (передача части функций специальной организации); внедрение и реализация мониторинга исполнения условий контракта; повышение квалификации сотрудников, членов конкурсной, аукционной или котировочной комиссий, в том числе в сфере законодательства.

#### **4. Риск неисполнения поставщиком (исполнителем, подрядчиком)/ победителем конкурса/ аукциона своих обязательств**

*Факторы:* отсутствие у заказчика или другого уполномоченного органа разработанных процедур, методик, методологических подходов к оценке рисков, связанных с выполнением обязательств поставщиком (исполнителем, подрядчиком).

*Причины:* нарушение поставщиком (исполнителем, подрядчиком) сроков, объемов и других условий контракта.

*Сведения, необходимые для снижения воздействия риска:* требования к поставщику и товару (ст. 11 п. 22, ст. 18, ст. 19, ст. 22 п. 2, 3, 21, ст. 34 п. 2, 3, 21 № 94-ФЗ).

*Меры по снижению негативного воздействия риска:* соблюдение соответствия требованиям и установление дополнительных требований к участникам размещения заказа (ст. 11 п. 2, п. 3, ст. 12, ст. 20 п. 4, ст. 32 п. 5 № 94-ФЗ); диверсификация поставок по различным каналам поставки, участникам, регионам; диссипация поставок за счет системы страхования, в том числе грузов, ответственности и т.д.; лимитирование объемов, сроков поставок и т.д.; хеджирование, в том числе использование деривативов при заключении контрактов.

#### **5. Риск допуска к участию в торгах участника, не соответствующего законодательным требованиям и условиям**

*Факторы:* неполная, недостаточная информация об участниках торгов; невозможность запроса дополнительной информации; отсутствие, недостаточная организация заказчиком процедуры допуска к участию в торгах; отсутствие системы взаимодействия с другими заказчиками, в том числе одноименных товаров, работ, услуг.

*Причина:* допуск к участию в торгах участников, не соответствующих законодательно установленным требованиям и условиям.

*Сведения, необходимые для снижения воздействия риска:* требования к участникам размещения заказа (ст. 11 п. 1, 2, 3 № 94-ФЗ); условия

допуска к участию в торгах (ст. 12 п. 1, 3, ст. 34 п. 3, ст. 45 п. 2 № 94-ФЗ).

*Меры по снижению негативного воздействия риска:* жесткий контроль допуска к участию в торгах юридических лиц и индивидуальных предпринимателей; ведение собственного реестра недобросовестных поставщиков и сопоставление полученной информации об участниках торгов с данным реестром; разграничение функций по определению допуска к участию в торгах и системный контроль за данными функциями; лимитирование – допуск по отдельным параметрам.

#### **6. Риск нарушения положений о размещении заказа**

*Факторы:* незнание отдельных положений о размещении заказа, отсутствие или неполная информация об устанавливаемом правительством РФ перечне товаров, работ, услуг, размещение заказов на поставки, выполнение, оказание которых осуществляются путем аукциона.

*Причина:* неверное определение способа размещения заказа, нарушение порядка размещения заказов, ведения (подготовки) конкурсной документации/ документации об аукционе, процедуры заключения государственного или муниципального контракта.

*Сведения, необходимые для снижения воздействия риска:* процедура и особенности размещения заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг (ст. 10, ст. 26 п. 9, ст. 27 п. 1, ст. 31, ст. 36 п. 2, ст. 37 п. 4, 5, 6, 9, ст. 42 п. 2, 3, 5 № 94-ФЗ).

*Меры по снижению негативного воздействия риска:* учет особенностей и возможностей изменения процедуры размещения заказа (ст. 10, п. 5, ст. 21 п. 4.1, п. 4, п. 31 ст. 33 № 94-ФЗ).

#### **7. Риск получения товаров, работ/выполнения услуг, не соответствующих характеристикам и свойствам, необходимым заказчику**

*Факторы:* невозможность установить законодательно обоснованные требования к качеству, техническим характеристикам товара, работ, услуг, требования к их безопасности, функциональным характеристикам. Недостаточная информированность (компетентность) сотрудников о наиболее важных свойствах, характеристиках закупаемого товара, работ, услуг.

*Причина:* минимальное, неполное, недостаточное описание в конкурсной документации, документации об аукционе, запросе котировок требований к качеству, функциональным характеристикам товаров, работ, услуг.

*Сведения, необходимые для снижения воздействия риска:* требования, установленные заказчиком, уполномоченным органом, к качеству, техническим характеристикам товара, работ, услуг; требования к их безопасности, к функциональным характеристикам (потребительским свойствам) товара; требования к размерам, упаковке, отгрузке товара; требования к результатам работ и иные показатели, связанные с определением соответ-

ствия поставляемого товара, выполняемых работ, оказываемых услуг потребностям заказчика (ст. 22, ст. 34, ст. 35 п. 2, 3, ст. 43 № 94-ФЗ).

*Меры по снижению негативного воздействия риска:* составление спецификации, подробной характеристики товаров, работ, услуг (ст. 20 п. 5, ст. 22 п. 2, 4 № 94-ФЗ).

#### **8. Риск признания конкурса или аукциона несостоявшимся, контракта – недействительным**

*Факторы:* неполное изучение всех основных нормативных и законодательных положений, регулирующих процесс создания и заключение контракта.

*Причина:* нарушения условий заключения и реализации контракта, приводящие к принятию решений о признании конкурса или аукциона несостоявшимся, контракта – недействительным.

*Сведения, необходимые для снижения воздействия риска:* извещение и проведение торгов (ст. 20 п. 6, ст. 21 п. 1, 3, ст. 25 п. 11, 12, ст. 27 п. 4, ст. 35 п. 11, 12, ст. 36 п. 5, ст. 42 п. 3, 4, ст. 45 п. 1 № 94-ФЗ).

*Меры по снижению негативного воздействия риска:* действия заказчика, уполномоченного органа при признании торгов несостоявшимися (ст. 42 п. 2, ст. 46 п. 6, 7, 8 № 94-ФЗ).

В целом представленная система управления рисками закупок отвечает основным требованиям, предъявляемым в рамках системного анализа.

В качестве характеристик данной системы можно отметить структурированность, иерархичность, коммуникативность и адаптивность, в том числе на основе взаимодействия и взаимозависимости системы и внешней среды. Наличие вариантного развития отдельных составляющих системы обеспечивает ее альтернативность.

Представленная система за счет выделения отдельных взаимосвязанных элементов упорядочена, интегративна и надежна.

Система управления рисками обладает возможностями развития и самоорганизации. Это в свою очередь обеспечивается ее взаимодействием с отдельными подсистемами и ориентированностью на факторы внешней среды.

Синергичность системы обеспечивает максимальный эффект ее деятельности, который достигается только в случае совместного функционирования ее элементов для достижения общей цели.

Реализация системы управления рисками в процессе закупок позволяет оптимизировать расходование средств коммерческих и бюджетных организаций.

## **Приложения**

<sup>1</sup> Бертуланфи Л. Общая теория систем: критический обзор // Исследования по общей теории систем. М.: Прогресс, 1969.

*Bertalanfi L.* Obshhaja teorija sistem: kriticheskij obzor // Issledovanija po obshhej teorii sistem. M.: Progress, 1969.

<sup>2</sup> *Эйби У.Р.* Введение в кибернетику. М.: Изд-во иностранной литературы, 1959.

*Jeshbi U.R.* Vvedenie v kibernetiku. M.: Izd-vo inostranoj literatury, 1959.

<sup>3</sup> *Спицнадель В.Н.* Основы системного анализа. СПб.: Бизнес-пресса, 2000.

*Spicnadef' V.N.* Osnovy sistemnogo analiza. SPb.: Biznes-ppressa, 2000.

<sup>4</sup> *Качала В.В.* Основы теории систем и системного анализа. М.: Горячая линия – Телеком, 2007.

*Kachala V.V.* Osnovy teorii sistem i sistemnogo analiza. M.: Gorjachaja linija – Telekom, 2007.

<sup>5</sup> *Доронин С.Н., Рыхтикова Н.А., Васильев А.О.* Госзакупки: законодательная основа, механизмы реализации, риск-ориентированная технология управления. М.: Форум, 2012.

*Doronin S.N., Ryhtikova N.A., Vasil'ev A.O.* Goszakupki: zakonodatel'naja osnova, mehanizmy realizacii, risk-orientirovannaja tehnologija upravljenja. M.: Forum, 2012.

<sup>6</sup> Данный этап наиболее существенен при формировании системы рисков в сфере закупок.

Dannuj jetap naibolee sushhestvenen pri formirovanii sistemy riskov v sfere zakupok.

<sup>7</sup> Представленная качественная система рисков корректируется с учетом специфики деятельности организации и изменений отдельных положений законодательства.

Predstavlennaja kachestvennaja sistema riskov korrektiruetsja s uchjotom specifiky dejatel'nosti organizacii i izmenenij otdel'nyh polozhenij zakonodatel'stva.

## **ЛИЗИНГ ДЛЯ МАЛОГО БИЗНЕСА**

Восстанавливаясь после кризиса 2009 г., лизинг в России рос быстрее других секторов финансового рынка. Темпы прироста по объему новых сделок 130% за 2010 г. и 80% за 2011 г. не могут не впечатлять. Даже ожидаемое экспертами замедление прироста в 2012 г. до 20% было перекрыто уже в I полугодии — 34%. Между тем руководители лизинговых компаний, помня об уроках кризиса, акцент в стратегии 2012 г. сделали на повышение эффективности системы управления бизнесом и диверсификацию портфеля. Ключевой тенденцией рынка стал поворот лизинговых компаний в сторону малых и средних предприятий, в силу чего обострилась конкуренция в сегменте автолизинга и были значительно расширены продуктовые линейки.

В ст. 2 закона «О финансовой аренде (лизинге)» (ФЗ-164 от 1998 г.) и ст. 1 Конвенции УНИДРУА о международном финансовом лизинге (ФЗ-16 от 1998 г.) лизинг определяется как «вид инвестиционной деятельности по приобретению имущества и передаче его на основании договора лизинга физическим или юридическим лицам за определенную плату, на определенный срок и на определенных условиях, обусловленных договором, с правом выкупа имущества лизингополучателем».

В экономически развитых странах, где лизинг как форма финансовой аренды активно развивается с 1960-х гг., его доля в объеме инвестиций в основной капитал составляет 20-30% (в России менее 15%), доля лизинга в ВВП — 6% (в России в 2012 г. — 2,8%).

### **Плата за риск**

Все чаще после сравнения эффективности лизинга, кредита и прямой покупки бизнес выбирает лизинг. Финансовая аренда основных фондов в отсутствие длинных финансовых ресурсов (на 3-7 лет) занимает собственную нишу в линейке финансовых инструментов. Правда, по оценке экспертов, к лизингу в России прибегают в 3 раза реже, чем к кредиту.

Вместе с тем лизинг пользуется большим спросом у малых и средних предприятий (МСП), т.е. у тех, кто не рассчитывает на получение кредита, не имеет свободных средств на покупку оборудования или обременен высокой кредитной нагрузкой. Потребность же у них, как и у частных предпринимателей, в грузовом и пассажирском автотранспорте, оборудовании по производству стройматериалов, переработке сельхозпродукции, в специальной строительной технике, полиграфическом оборудовании, офисной технике и пр. с оживлением экономики многократно возросла.

Что же готовы в 2012 г. лизинговые компании предложить МСП, чтобы сделать лизинг комфортным и доступным? Конечно, основным для

малого бизнеса остается низкий порог входа на рынок и «дешевые» деньги. Поэтому лизинговая компания Arval, как говорит генеральный директор Сергей Дианин, в этом году представляет лизинговые схемы сделки на условиях простых и быстрых процедур получения одобрения, приемлемых цен, в сжатые сроки получения предмета лизинга.

Владимир Добровольский, директор по развитию бизнеса ГТЛК, считает, что рынок в сделках с малым бизнесом должен позаботиться в первую очередь о снижении ставок и размера авансовых платежей.

Госпрограмма поддержки МСП, по словам Алексея Акиндинова, председателя подкомитета ТПП РФ по лизингу, в 2012 г. нацелена прежде всего на поддержку субъектов, ведущих инновационную деятельность и выпускающих высокотехнологичную продукцию на основе собственных запатентованных научных разработок. Такие клиенты могут получить долгосрочное финансирование, используя принадлежащий им патент в качестве обеспечения. Это, по оценке экспертов, весьма перспективное направление.

«Сбербанк Лизинг», как рассказал Кирилл Царев, и.о. генерального директора, запустил стандартизированную линейку розничного бизнеса, представленную 11 продуктами в сегментах легкового и грузового транспорта, а также спецтехники. Компания также планирует совместно с крупнейшими производителями и поставщиками автотехники запуск сервисных программ.

Преимущества лизинга, по отзывам предпринимателей, касаются времени принятия решения; оно в несколько раз меньше, чем по кредиту. По словам Кирилла Царева, максимальный срок принятия решения в «Сбербанк Лизинге» для конвейерного продукта малого бизнеса — 10 часов, рекорд пока 6. Меньше для лизинга и количество процедур, требуемых сведений и соответственно число отказов (по статистике, 40% удовлетворенных заявок). В случае форс-мажорных обстоятельств имущество может быть возвращено лизингодателю.

Алексей Акиндинов подчеркивает, что устойчивые, прочные связи лизинговых компаний с ведущими производителями и поставщиками оборудования и автотранспорта помогают максимально точно подобрать оборудование для клиента.

Между тем для малого бизнеса лизинг остается дороже кредита — ставка размещения по лизингу несколько выше ставки по кредиту. И это понятно: плата за риск. Однако финансовая система приветствует, когда малые предприятия начинают свою кредитную историю именно с лизинга.

## **Круги роста**

В 2011 г. рост совокупного портфеля лизинговых компаний (1,86 трлн руб.) происходил на фоне значительного снижения доли просроченных платежей — ниже 1% (0,77% портфеля). Эксперты связывают его с общим

увеличением объемов сделок и урегулированием проблемных договоров, а также с ростом спроса МСП, чьи предметы лизинга обладают меньшей стоимостью и большей скоростью списывания. Владимир Добровольский говорит, что «скачок спроса, например, по дорожно-строительной технике был настолько гигантским, что его невозможно объяснить просто нашими маркетинговыми усилиями и сезонностью рынка». Конечно, в рекордных объемах нового бизнеса в 2011 г. большую роль сыграли крупные игроки. Так, сумма новых сделок у «ВЭБ-лизинга» выросла в 3,4 раза, у «ВТБ Лизинга» — в 3,7, у «Сбербанк Лизинга» — в 1,6.

Восстановив объемы, в 2011 г. крупные игроки стали уделять больше внимания сбалансированности и устойчивости портфеля, заботясь о повышении прибыльности и снижении рисков, разрабатывая наряду с корпоративными конвейерные (розничные) продукты. Вследствие этого в 2011-2012 гг. лидеры один за другим объявили о пересмотре стратегий развития, встав на путь широкой региональной экспансии и присутствия во всех рыночных сегментах. Связано это с большей востребованностью, но меньшей доступностью лизинга в регионах из-за проблем с фондированием. Между тем в 2011 г. география лизинговых услуг продолжала концентрироваться (см. табл. 2) вокруг Москвы и Питера, которые оттягивают на себя почти половину новых сделок — 48,9% (2010 г. — 50,8%). Но если Питер несколько снизил долю, то Москва, напротив, подняла на 3,7%. Более половины сделок совершено в Центральном ФО, включая Москву (51,4%). Среди существенных изменений — двойной рост в Уральском ФО — с 9 до 18,3%.

Чтобы преодолеть региональные пустоты, в 2011 г. лизинговые компании нарастили число филиалов с 390 до 510. Наиболее активно расширялись «ВЭБ-лизинг» (+43 филиала), «Сбербанк Лизинг» (+23) и «Cascade Лизинг» (+19). Для присутствия во всех рыночных сегментах лидеры начали разрабатывать линейки розничных программ. «ВЭБ-лизинг», например, увеличил розничное направление в 4 раза, тогда как корпоративное — лишь в 2. Конечно, программу работы с МСП компания только разворачивает, опираясь на 87 представительств в 70 городах страны. Для «ВЭБ-лизинга» 15 млрд руб. в сегменте автолизинга — весьма незначительная сумма, но это лишь начало. Кстати в этом сегменте ожидается рост после завершения антикризисной программы льготного автокредитования, а также в связи с госпрограммой финансирования инноваций и модернизации для МСП.

«Сбербанк Лизинг», по словам Кирилла Царева, ставит целью «обеспечить необходимым оборудованием — от компьютера и автомобиля до самолета и парохода — весь бизнес страны». В ближайшее время компания планирует увеличить до 15-20% долю сделок с малым и средним бизнесом, запустив совместно с одним из территориальных банков пилотный проект по продаже конвейерных продуктов через его сеть, а также через сеть «Сбербанка». Конечно, это потребовало «изменений в организацион-



ной структуре, вызванных вектором развития и вызовами рынка». Сейчас «Сбербанк Лизинг» завершает модернизацию риск-менеджмента, андеррайтинга и кредитного управления по стандартам «Сбербанка», а также управления; введены измеримые процессные показатели, грейды, индивидуальные планы. Пересмотр технологий работы сопряжен с переходом к агрессивной линии в стратегии, в т.ч. в розничном направлении. Об этом свидетельствует то, что если сейчас «Сбербанк Лизинг» получает ежедневно 100 заявок, то к концу 2012 г. рассчитывает на 400.

## Игра в лизинг

Ужесточение конкуренции в розничном секторе лизинга сопряжено с переходом к клиентоориентированной модели бизнеса. Введение оценки качества услуг и удовлетворенности клиентов подхватили независимые игроки. И вот уже пошла перестройка технологий работы с клиентом, правил игры, а значит, и институтов рынка. Неслучайно Кирилл Царев видит конкуренцию именно в развитии внутренних процессов управления: «Кто делает эффективнее процесс, тот вырывается вперед».

На изменения правил игры на рынке указывают и результаты первого в России исследования условий лизинга и качества работы лизинговых компаний в 2011 г., проведенного компанией «Новые маркетинговые решения» по технологии mystery shopping — «тайный клиент», широко используемой в мировой практике.

После создания полноценного прототипа компании-лизингополучателя с отчетностью, подробной легендой о направлениях деятельности и детально проработанным запросом на автотранспорт, специальное оборудование и недвижимость «клиент» обратился в 41 ведущую российскую лизинговую компанию с наибольшими портфелями по сделкам (крупнейшие игроки не рассматривались). «Клиент», по легенде, был представлен группой подмосковных компаний, включая два ООО и ИП, имеющих отличные финансовые показатели. Как результат, все лизингодатели предварительно были готовы профинансировать проект. Общение велось по телефону и электронной почте.

**Запрос:** *производственная линия от зарубежного изготовителя, имеющего представителя в России, под строительные материалы стоимостью 7,15 млн руб., срок изготовления линии — 3 месяца. Поставщик требует аванс 50%. Желаемые условия лизинга: срок — 4 года, аванс, оплачиваемый лизингополучателем, — 25%, платежи равные. Клиент указал на возможность существенного расширения производства. Под развитие проекта надо подобрать производственное помещение в Подмоскowie стоимостью 25 млн руб., срок — 7 лет, аванс — 25%, платежи равные. Кроме того, нужен коммерческий автомобиль стоимостью 1 млн руб. определенной марки. Желаемые условия лизинга: срок — 3 года, аванс — 20%, платежи равные.*

Коммерческие предложения под оборудование прислала 31 компания. Минимальные расчетные процентные ставки предложили «РБ Лизинг» (ЛК «БСЖВ Лизинг») — 15,94%, «Юниаструм Лизинг» — 16% (международная группа Банка Кипра) и «Юникредит Лизинг» — 16,06%. Все они связаны с иностранными банками и имеют наиболее благоприятные условия для фондирования. Наивысшая ставка оказалась у компании «Система Лизинг 24» (банк ВТБ 24) — 28,15%, которая работает в сегменте МСП. Средняя расчетная процентная ставка для лизинга оборудования получилась 20,68%.

Многие компании были готовы изменить условия сделки после информации о получении более привлекательных предложений от других компаний. Предложили улучшить условия «РЕСО-Лизинг», «Бизнес-Альянс» и «РМБ-Лизинг». В последней были готовы к изменению условий почти на 1 млн руб.

В автолизинге минимальная расчетная процентная ставка оказалась все у тех же лидеров: «Юникредит Лизинг» — 12,8%, «РБ Лизинг» — 14,3% и «Кредит Европа Лизинг» (вошла в пятерку лидеров по сегменту оборудования) — 16,7%. Среди компаний, связанных с автопроизводителями — ЛК «Скания Лизинг», «Бизнес Кар Лизинг» («Тойота»), «ВФС Лизинг» («Вольво»), «Афин Лизинг Восток» («Ивеко»), «КАМАЗ ЛИЗИНГ», — ставки оказались ниже средней. Последние позиции заняли ЛК «Столичный лизинг» со ставкой 33,05%, ориентирующаяся на малый бизнес, и «Элемент Лизинг» (28,32%), где клиентам, по оценке экспертов, получить одобрение на лизинг проще. Помимо снижения ставки сектор автолизинга предложил снизить стоимость машины, что также весьма интересно.

Наиболее низкие ставки показали компании с более жесткими требованиями к лизингополучателям. Но это не касалось других условий сделок — сроков, размера аванса, графика платежей, требований к финансовому состоянию и дополнительному обеспечению.

С недвижимостью ситуация оказалась проще: из 41 компании на запрос откликнулись только пять: Europlan, «ЭКСПО-лизинг», «Индустриальный лизинг», «Юникредит Лизинг» и «Юниаструм Лизинг». Если «Юниаструм Лизинг» и «Юникредит Лизинг» предложили ставку 16,0% и 16,9%, финансирование на срок до 10 лет с авансом 25-30%, то условия остальных оказались по всем позициям менее привлекательными. Неожиданностью оказалось то, что хотя большинство компаний предлагает услуги по лизингу недвижимости, реально в секторе работает лишь 10-12 компаний. Между тем спрос на недвижимость есть, особенно в сегменте уникальных крупных проектов. Так, «Сбербанк Лизинг» в 2011 г. провел две весьма сложные сделки: в Уфе по покупке ТЦ «Центральный» (3 млрд руб., сроком на 10 лет) и в Москве — здание б. банка «Империал» на Б. Якиманке для «Уралвагонзавода». Сдерживает развитие сегмента весьма большой объем оформления документов и пробелы в законодательстве.

Клиентоориентированность оценивалась (по 5-балльной системе) по 5 критериям:

- легкость дозвона до нужного сотрудника;
- быстрота предоставления коммерческого предложения;
- общее впечатление от общения с менеджером (внимательность, корректность общения);
- компетентность по ключевым вопросам сделки;
- заинтересованность в клиенте (встречные звонки, предложения по улучшению условий и т.д.).

На их основе рассчитывали рейтинги по двум секторам и интегральный рейтинг компании.

В секторе автолизинга практически все компании показали оценки не менее 4 баллов. По сектору оборудования разброс оценок шире: некоторые компании не поднялись выше 3 баллов, т.е. общий уровень клиентоориентированности можно оценить как удовлетворительный, но невысокий. Понижение балльности связано с неаккуратностью предоставления предложения, некомпетентностью в специальных вопросах. Из 34 компаний 4 набрали менее 4 баллов. По интегральной оценке высшие позиции (с 5 баллами) заняли ЛК «Медведь» и «ФБ-Лизинг», которые в рейтинге «Эксперт РА» по данным, например, за 2011 г., занимали места в четвертом десятке. Еще 7 компаний показали близкие к ним результаты (4,8 балла). 4,6 балла набрали 8 компаний. Уровень клиентоориентированности у половины компаний — 17 из 34 — можно оценить как отличный и очень хороший, что отрадно.

Как видим, рост клиентоориентированности рынка сопряжен с усилением борьбы за платежеспособного клиента не только в крупном и среднем сегментах, но и в секторе конвейерных продуктов, что, естественно, понижает рентабельность бизнеса. Выход Максим Агаджанов, генеральный директор «Газпромбанк Лизинг», видит во включении в лизинговую сделку широкого спектра дополнительных услуг.

### **Общими усилиями**

По словам Владимира Добровольского, с появлением государственных лизинговых программ, включая программы «ГТЛК», «ВЭБ Лизинг», «Росагролизинг» и других госкомпаний, ставки по лизингу для МСП стали существенно ниже ставок по кредиту в коммерческих банках. Олег Литовкин, генеральный директор ЛК «Уралсиб», уверен, что госпрограмма позволит объединить усилия и создать эффективную инфраструктуру по финансированию предприятий МСБ через механизм лизинга, поддерживая предпринимательскую активность бизнеса в регионах.

Руководители региональных лизинговых компаний полагают, что рост спроса на лизинг в 2011-2012 гг. во многом стимулировали федеральная программа и программы областных фондов поддержки малого предпринимательства. Так, генеральный директор компании «Ураллизинг»

Андрей Истомина считает, что поддержка малого и среднего бизнеса и субсидирование первых взносов стали дополнительным стимулом для оформления имущества в лизинг в 2011 г.

В программу господдержки малого и среднего бизнеса входят кредитные продукты, часть которых разработана для начинающих бизнес, часть — для состоявшихся, что помогает учесть их специфику и потребности в обновлении основных фондов. Поддержка через федеральные и региональные программы предусматривает субсидирование первых взносов, части затрат, связанных с уплатой процентов по договорам лизинга, а также выделение начинающим целевых грантов. Но подходы в регионах различаются.

В Новосибирской области, например, сумма бюджетной поддержки по лизинговым платежам определена в объеме 25% от договора лизинга и 25% оставшихся после уплаты аванса лизинговых платежей, но не выше сумм платежей в областной бюджет, оплаченных предприятием-получателем поддержки.

В Челябинской области малым и средним предприятиям одновременно предоставляются субсидии в размере 2/3 суммы уплаченного лизингового процента как разницы между лизинговым платежом и его частью, предназначенной для возмещения затрат лизинговой компании по приобретению имущества.

В Приморском крае действует программа по возмещению 50% документально подтвержденных затрат по лизинговым платежам, привлеченным не ранее 1 января 2005 г. на срок не более 5 лет. Общий объем субсидий не превышает 500 тыс. руб.

Свердловский областной фонд поддержки малого предпринимательства предусматривает субсидии до 1 млн руб. на возмещение затрат на уплату авансового платежа по договорам лизинга для субъектов МСП, действующих в сфере промышленного производства и внесших авансовый платеж не ранее 15 ноября 2009 г. Субсидии субъекту не должны превышать 80% авансового платежа и 30% общей суммы договора лизинга.

В 2012 г. «Росагролизинг», как заявил генеральный директор Валерий Назаров, планирует выделить 9,5 млрд руб. на поставку техники фермерам по льготным лизинговым схемам.

## **Вызовы рынка**

Важнейшие угрозы для лизингового бизнеса в 2012-2013 гг. компании видят в нехватке заемного финансирования и длинных денег. Анатолий Аксаков, президент Ассоциации региональных банков России, «обеспокоен появившимися предложениями по ужесточению условий работы лизинговых компаний, в частности предложением отменить амортизационные льготы, плюс к тому пора решить вопрос с регистрацией залога движимого имущества». С ним согласен Максим Агаджанов, считая также ключевой угрозой рынку отрицательную судебную практику по защите имущественных прав лизингодателей.

С ростом напряженности в Еврзоне и усилением банковского регулирования Андрей Коноплев, генеральный директор компании «ВТБ Лизинг», связывает повышение на 1-2% ставки на межбанковском валютном рынке с 1 июля 2011 г. по 1 июля 2012 г. По опросу «Эксперт РА», 73% компании отметили удорожание заемных средств в 2012 г. Компании попадают в ножницы: ужесточение требований ЦБ вынуждает банки повышать дисконты по залогам, а конкуренция на рынке — снижать размер аванса. В результате лизинговые компании вкладывают все больше собственных средств в реализуемые сделки, что, по словам Владимира Добровольского, активно снижает маржу лизинговых компаний. Уже последовала реакция кредитных организаций, поднявших стоимость займов и предложивших пересмотреть ставки по ранее выданным кредитам, в т.ч. лизинговым компаниям. Лизинговым компаниям здесь может помочь получение рейтинга кредитоспособности.

Неслучайно 62% руководителей лизингового бизнеса, опрошенных «Эксперт РА» в конце 2011 г., заявили, что ожидают замедление темпов прироста рынка до 20% и что объем нового бизнеса не превысит 1,5 трлн руб.

Однако результаты I полугодия 2012 г. превзошли ожидания почти вдвое: 34% прироста, объем новых контрактов заключен на 712 млрд руб. — на уровне всего 2010 г. (правда, без «ВЭБ-лизинга» общий прирост ниже — 10,3%), темп прироста новых лизинговых сделок по всем сегментам без учета ж/д техники (55%) — 30%. Но это тоже настораживает. Владимир Добровольский считает, что 20-30% роста вполне достаточно для стабильного развития рынка, «иначе управленческая структура перестает успевать за бизнесом, нарастает волна ошибок, что в конечном итоге достигает критической точки и провоцирует глубокие проблемы».

Подводя итоги, отметим, что эксперты рассматривают в качестве наиболее значимой тенденции на лизинговом рынке поворот к малому бизнесу: с ним связывают новое качество роста.

**Таблица 1. Структура собственников на российском лизинговом рынке по объему сделок в 2010-2011 гг., %**

<b>Собственник</b>	<b>2010</b>	<b>2011</b>
Государственный институт	47,7	52,0
Российский частный банк	14,1	8,9
Российский производитель оборудования	1,6	1,3
Прочие российские собственники	23,4	25,3
Иностранный банк	2,4	2,3
Иностранный фонд прямых инвестиций	4,4	4,4
Иностранный производитель оборудования	2,0	1,0
Иностранные частные собственники	4,5	4,8

Источник: «Эксперт РА» по результатам анкетирования ЛК

Таблица 2. География новых лизинговых сделок в 2010-2011 гг., %

Регион	2010	2011	Сегмент МСБ, 2011
Москва	38,4	42,1	20,0
Центральный ФО без Москвы	12,7	9,3	18,8
С.-Петербург	12,4	6,6	6,5
Северо-Западный ФО без С.-Петербурга	2,3	1,8	3,3
Приволжский ФО	8,4	8,8	18,6
Северо-Кавказский ФО	0,3	0,4	1,0
Южный ФО	3,3	2,4	5,7
Уральский ФО	9,0	18,3	10,7
Сибирский ФО	8,4	6,0	10,4
Дальневосточный ФО	2,7	2,6	2,4
Новый бизнес за пределами России	2,2	1,7	2,7

Источник: «Эксперт РА» по результатам анкетирования ЛК

Таблица 3. Условия финансирования субъектов МСП по программам МСП Банка

Лизингополучатель	МСП со сроком регистрации не менее 1 года
Авансовый платеж	не менее 30%
Срок лизинга	не менее срока полной амортизации (окупаемости) предмета лизинга, но не более 5 лет
Предмет лизинга	новое оборудование, транспорт, спецтехника
Стоимость предмета лизинга	не менее 500 тыс. руб.
Поставщик предмета лизинга	юридическое лицо (с НДС), резидент РФ
Срок поставки предмета лизинга (включая период монтажа и ввода в эксплуатацию)	не более 90 дней
Страхование предмета лизинга	обязательное на срок действия договора лизинга
Учет предмета лизинга	на балансе лизинговой компании

Таблица 4. Рынок лизинга по объему нового бизнеса

Показатели	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012*
Объем нового бизнеса, млрд руб.	399,6	997,5	720,0	315,0	725,0	1300,0	712,0
Темп прироста, %	83,8	149,6	-27,8	-56,2	130,2	79,3	34,
Средняя сумма сделки, млн руб.	-	-	-	8,1	10,6	12,1	11,2

\* Первое полугодие

Источник: «Эксперт РА» по результатам анкетирования ЛК

**Таблица 5. Рынок лизинга по совокупному портфелю лизинговых компаний, млрд руб.**

<b>Показатели</b>	<b>2006</b>	<b>2007</b>	<b>2008</b>	<b>2009</b>	<b>2010</b>	<b>2011</b>	<b>2012*</b>
Совокупный портфель лизинговых компаний, млрд руб.	530,0	1202,0	1390,0	960,0	1180,0	1860,0	2100,0
Темп прироста, %	-	126,8	15,6	-31,0	23,0	57,6	12,9

\*Первое полугодие

Источник: «Эксперт РА» по результатам анкетирования ЛК

## **ВЛИЯНИЕ ОТРАСЛЕВОЙ СТРУКТУРЫ ЭКОНОМИКИ НА ЭФФЕКТИВНОСТЬ**

В феврале 2013 г. Д.А. Медведев представил В.В. Путину «Основные направления деятельности правительства на период до 2018 г.», назвав план пятилетней эффективного развития. Немаловажное значение в этом документе придается структурной перестройке. В разрезе этого плана С.Ю. Глазьев в докладе Российской академии наук утверждал следующее: «В настоящее время смена технологических укладов открывает окно экономического роста, которое закроется после перехода ведущих стран мира к новому технологическому укладу. После этого отстающим странам придется довольствоваться ролью сырьевого придатка государственных лидеров»<sup>1</sup>. Технологический уклад – это целостный комплекс сопряженных производств, который, будучи ядром отраслевой структуры экономики (ОСЭ), переводит ее на новый качественный уровень и способствует резкому экономическому росту. В этом контексте представляется актуальным исследовать закономерности формирования и трансформации ОСЭ и оценить ее влияние на эффективность функционирования экономики.

В экономической литературе имеется несколько примеров, отражающих данное явление. Так, в послевоенной Японии сворачивались отдельные отрасли экономики и возникали новые. Это произошло с угольной промышленностью. Когда возросли издержки на заработную плату в текстильной промышленности, в Японии была принята программа сокращения отрасли (1970-е гг.). Свертывалось судостроение. Из-за роста цен на энергоносители стала малорентабельной алюминиевая промышленность. В то же время в 1980-е гг. ускоренно развивалось автомобилестроение, электронная промышленность, производство синтетических материалов. Основным показателем, критерием регулирования отраслевой структуры оставался уровень рентабельности<sup>2</sup>. В Китае в 1970-х гг. проводилась политика «большого скачка» под лозунгом «Догнать и перегнать Америку по выплавке чугуна и стали». В отраслевой структуре преобладала тяжелая промышленность. Чугун плавил даже во дворах в самодельных доменных печах. Экономический анализ показал, что экономика Китая перенапряжена тяжелой промышленностью: высокая капиталоемкость, низкая занятость, низкая добавленная стоимость. Была осуществлена переориентация отраслей. Приоритетными стали легкая промышленность, пищевая и другие, обладающие большим уровнем занятости. Занятость, приносящая большую добавленную стоимость, в условиях Китая имеет решающее значение<sup>3</sup>.

Другим примером эффективности ОСЭ являются отраслевые структуры развитых стран. Они однотипны и в определенной степени опти-



мальны<sup>4</sup>. С использованием методов многомерного анализа была выявлена незначительность отклонений отраслевых структур развитых стран и предложено взять ее за стандарт для структурной перестройки в России. Это доказывает, что эффективная экономика развитых стран является в определенной степени следствием оптимальной отраслевой структуры. В развитых странах ОСЭ достигает оптимума за счет пропорциональности долевого соотношения отраслей, развитой инфраструктуры, здравоохранения, образования, причем в разумных пределах и на высоком технологическом уровне. Немаловажное значение имеет институциональная структура, менталитет, выработанные в течение столетий. Можно предположить, что ОСЭ развитых стран является исходной позицией для формирования нового технологического уклада: реализованы все возможности и экономика ждет нового прорыва в технологии.

Эти примеры описаны в экономической литературе. В то же время имеет смысл отразить возникновение эффекта трансформации ОСЭ с чисто теоретических позиций. *Отраслевая структура экономики* есть результат разделения труда, которое повышает его производительность. Эту особенность разделения труда отмечал Д. Рикардо в законе сравнительных издержек. Л. Мизес придавал этому закону кардинальное значение в развитии общества, приводя следующий пример.

«Если  $A$  более эффективен, чем  $B$ , и ему для производства одной единицы продукта  $p$  требуется 3 ч против 5 ч, требующихся для  $B$ , а для производства товара  $q$  ему требуется 2 ч против 4, требующихся для  $B$ , то оба они выиграют, если  $A$  ограничится производством  $q$  и оставит  $B$  производить  $p$ . Если каждый из них выделяет 60 ч для производства  $p$  и 60 ч для производства  $q$ , то результатом труда  $A$  будет  $20p+30q$ ; результатом труда  $B - 12p+15q$ ; а для  $A+B - 32p+45q$ .

Однако если  $A$  ограничится только производством  $q$ , за 120 ч он произведет  $60q$ , тогда  $B$ , ограничившись производством  $p$ , произведет за этот промежуток времени  $24p$ . Результатом их деятельности станет  $24p+60q$ , который при коэффициенте замещения  $3/2 q$  для  $A$  и  $5/4 p$  для  $B$  выше объема производства  $32p + 45q$ <sup>5</sup>.

Понимание этого закона позволяет выявить тенденцию формирования ОСЭ. На практике закон проявляется, например, при возникновении малых фирм вокруг крупных предприятий, когда отдельные виды продукции выгоднее производить на малых фирмах. Другой эффектообразующей тенденцией ОСЭ является так называемый структурный эффект. Он возникает в процессе трансформации ОСЭ. Это происходит ввиду того, что экономические показатели у разных отраслей имеют разное значение. В случае изменения долевого соотношения отраслей возможно увеличение или уменьшение значения того или иного показателя в целом по экономике. В этом смысле экономическая теория сформулировала понятие «структурный эффект», который отражает связь между индексом

изменения отраслевой структуры и ростом экономических показателей экономики.

Индекс изменений отраслевой структуры  $K$  определяется по формуле

$$K = \frac{Ia_1 \cdot I + Ia_2 \cdot I + Ia_3 \cdot I + \dots + Ia_i \cdot I + \dots + Ia_n \cdot I}{n}$$

где  $a_i$  – абсолютное значение изменения доли (удельного веса)  $i$ -го элемента отраслевой структуры экономики,  $i = 1 - n$ ;

$n$  – число отраслей<sup>6</sup>.

Экономический эффект вследствие изменения, структуризации отраслевой структуры ( $\mathcal{E}_{\text{ф стр отр}}$ ) определяется по формуле

$$\mathcal{E}_{\text{ф стр отр}} = K\Pi_i$$

где  $K$  – индекс изменения отраслевой структуры экономики;

$\Pi_i$  – изменение величины экономического показателя;

$i$  – наименование показателя.

Экономический показатель эффективности структуризации отраслей ( $\mathcal{E}_{\text{стр.отр.}}$ ) определяется по формуле

$$\mathcal{E}_{\text{стр. отр.}} = \frac{\mathcal{E}_{\text{ф стр. отр.}}}{\mathcal{Z}_{\text{стр. отр.}}} = \frac{\mathcal{E}_{\text{ф стр. отр.}}}{\mathcal{Z}_{\text{пот}} + \mathcal{Z}_{\text{упр}} + \mathcal{Z}_{\text{эк}}}$$

где  $\mathcal{Z}_{\text{стр. отр}}$  – затраты на структуризацию отраслей экономики;

$\mathcal{Z}_{\text{пот}}$  – затраты на возмещение потерь предпринимателям и сотрудникам закрываемых предприятий;

$\mathcal{Z}_{\text{упр.}}$  – затраты на управление структуризацией;

$\mathcal{Z}_{\text{эк}}$  – затраты на возмещение экологических потерь.

Структуризация экономики затрагивает различные стороны экономической деятельности. Аналогичные расчеты годятся для разных показателей. Таким образом, структурный эффект может носить многокритериальный характер, когда одновременно оптимизируется несколько экономических показателей. Критериями оптимизации могут быть прибыль, добавленная стоимость, занятость, экологическая безопасность. Разработаны методы многокритериальной оптимизации и пакетов прикладных программ. Заслуживает внимания метод анализа иерархий (МАИ), предложенный Томасом Саати.

Эффективность ОСЭ проявляется также в процессе размещения производительных сил по территории страны. «Единый хозяйственный комплекс России представлен отраслевой и территориальными структурами. Отраслевая структура – это совокупность отраслей, характеризующихся определенными пропорциями и взаимосвязями. Под территориальной структурой понимается деление системы народного хозяйства по терри-

ториальным образованиям – зонам, районам разного уровня, промышленным центрам, узлам»<sup>7</sup>.

Наиболее значимым районообразующим территориальным образованием в России является регион, совокупность которых образует единое экономическое пространство. В этом смысле можно выделить несколько эффектообразующих направлений, возникающих в процессе взаимосвязи отраслевой и территориальной структур. Одним из таких направлений является ОСЭ как единое сопряженное целое в зависимости от территориального расположения региона. Эффективность топливно-энергетического комплекса зависит от его разброса по территории. Классическим примером был план ГОЭЛРО, который обеспечивал низкую себестоимость одного киловатт-часа. Оптимизация ОСЭ на территории страны требует вмешательства государства. В экономической литературе существуют разные точки зрения на это счет. «В настоящее время меняются критерии специализации регионов. Вместо критерия общегосударственного эффекта на первое место выходят критерии удовлетворения спроса и конкурентоспособности регионов»<sup>8</sup>. Однако авторы исходят из интересов региона, не учитывая интересов страны, а именно на этом уровне начинает работать принцип эмерджентности. Данный принцип имеет место во всех системах, например суданы в Японии. Более значимые критерии эффективной деятельности государства необходимо учитывать наряду с региональными критериями.

Другим эффектообразующим направлением в территориальном аспекте является выделение в рамках ОСЭ отраслей и подотраслей. Это объективный процесс связан с научно-техническим прогрессом. Эффект возникает ввиду реализации закона сравнительных издержек Рикардо, когда наиболее эффективным считается создание новых видов производств, исходя из потенциала региона (уровня развития человеческого капитала, инфраструктуры и др.).

Немаловажное значение в территориальном размещении производительных сил имеет многокритериальность ОСЭ. Основным критерием оптимизации считается рентабельность, хотя в регионах востребованы и другие критерии (добавленная стоимость, занятость, экология и др.), т.е. оптимизация ОСЭ может подтянуть и другие экономические показатели. Так, многие регионы испытывают дефицит рабочих мест. В 2012 г. безработица достигла в Ингушетии 47%, в Чечне – 31, в Республике Тыва – 19, в Дагестане – 12, в Забайкальском крае и Республике Алтай – 11%. Кроме того, среди молодых людей (15-24 лет) уровень безработицы почти в 3 раза выше среднего – 14,2%<sup>9</sup>. В пятилетней программе, предложенной правительством, предполагается к 2020 г. создать 25 млн современных рабочих мест. В первом варианте предполагалось решить проблему путем новой индустриализации, создания современных частных технологических производств, инфраструктуры, отраслей новой экономики; во втором ва-

рианте – за счет как модернизации уже действующих производств, так и создания новых площадок<sup>10</sup>.

В то же время дополнительные рабочие места можно получить за счет многокритериальной оптимизации ОСЭ, когда наряду с рентабельностью будет оптимизироваться и показатель занятости. В Китае занятость обеспечили легкая и пищевая промышленность, которые выдвинули его на передовые позиции в мире. Примером многокритериального подхода могут стать транспортные издержки<sup>11</sup>. В основе размещения производительных сил лежат идеи фон Тюнена<sup>12</sup>.

Между тем в условиях современной институциональной трансформации в России, когда возникшие хозяйствующие субъекты выдвигают свои требования, подобный подход, на наш взгляд, является ограниченным. Необходим многокритериальный подход.

## Примечания

<sup>1</sup> *Глазьев С.Ю.* Научный доклад «О целях, проблемах и мерах государственной политики развития и интеграции» в Российской академии наук. М., 2013. [www.glazev.ru](http://www.glazev.ru)

*Glaz'ev S.Ju.* Nauchnyj doklad «O celjah, problemah i merah gosudarstvennoj politiki razvitiija i integracii» v Rossijskoj akademii nauk. М., 2013.

<sup>2</sup> Экономика / под ред. А.С. Булатова. М.: БЕК, 1995. С. 42.

<sup>3</sup> *Jekonomika* / pod red. A.S. Bulatova. М.: БЕК, 1995. С. 42.

Структура экономики Китая. М.: Прогресс, 1984.

<sup>4</sup> *Struktura jekonomiki Kitaja.* М.: Progress, 1984.

Структура экономики России. М.: Институт экономики РАН, 1995.

*Struktura jekonomiki Rossii.* М.: Institut jekonomiki RAN, 1995.

<sup>5</sup> *Мизес Л.* Человеческая деятельность. Трактат по экономической теории. М.: Экономика, 2000. С. 150.

*Mizes L.* Chelovecheskaja dejatel'nost'. Traktat po jekonomicheskoj teorii. М.: Jekonomika, 2000. S. 150.

<sup>6</sup> Экономика / под ред. А.С. Булатова. С. 322.

*Jekonomika* / pod red. A.S. Bulatova. S. 322.

<sup>7</sup> *Морозова Т.Г.* Региональная экономика. М.: ЮНИТИ, 2001. С. 101.

*Morozova T.G.* Regional'naja jekonomika. М.: JuNITI, 2001. S. 101.

<sup>8</sup> *Андреев А.В., Борисова Л.М., Плучевская Э.В.* Региональная экономика. М.: Питер, 2012. С. 51.

*Andreev A.V., Borisova L.M., Pluchevskaja Je.V.* Regional'naja jekonomika. М.: Piter, 2012. S. 51.

<sup>9</sup> *Ивантер И., Обухова Е.* За работу, товарищи! // Эксперт. 2013. № 5. С. 15.

*Ivanter I., Obuhova E.* Za rabotu, tovarishhi! // Jekspert. 2013. № 5. S.15.

То же. С.17. Ibidem. S.17.

<sup>11</sup> *Сафуллин А.Р., Гатауллина Л.Р.* Метод центра тяжести как инструмент структурной политики // Экономический вестник РТ. 2011. № 2.

*Safullin A.R., Gataullina L.R.* Metod centra tjazhesti kak instrument strukturnoj politiki // Jekonomicheskij vestnik RT. 2011. № 2.

То же. С. 58. Ibidem. S. 58.

## **ФОРМЫ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА В ИНФРАСТРУКТУРЕ ГОРОДА**

Необходимость долгосрочного взаимовыгодного сотрудничества государства и бизнеса для решения общественно значимых задач привела в XX в. к рождению такой формы экономического взаимодействия государства и бизнеса, как государственно-частное партнерство (ГЧП).

Впервые идея ГЧП появилась в Великобритании в начале 1990-х гг. Тогда правительство решило привлечь бизнес к строительству автодорог, что традиционно входило в круг ответственности государства. В последующие годы модель ГЧП была подхвачена многими странами.

Вначале государства использовали ГЧП главным образом для развития транспортной инфраструктуры. Затем сфера его применения охватила строительство и эксплуатацию объектов электроэнергетики, тепло- и водоснабжения, здравоохранения, образования, культуры, оздоровительных и спортивных объектов и других социально значимых объектов. ГЧП стало альтернативой полностью государственному обеспечению населения базовыми социальными услугами и особенно востребовано и эффективно в условиях недостатка бюджетных средств. При этом если в середине 1990-х гг. ГЧП использовалось лишь несколькими странами, то сегодня применяется практически на всех континентах.

Эффективность использования механизма государственно-частного партнерства в каждой стране в значительной мере определяется уровнем развития экономики и особенностями национального законодательства по ее регулированию. В разных странах существует различный подход к регулированию ГЧП. Так, в Южной Корее, считающейся одним из пионеров, закон о ГЧП был принят в 1994 г. Государство управляет процессами в рамках ГЧП через Министерство планирования и бюджета. Право на заключение контрактов ГЧП имеют Министерство коммерции, промышленности и энергетики, Министерство по морским делам и рыболовству, Министерство строительства и транспорта и другие министерства, а также органы местного самоуправления. Активная позиция государства способствовала росту объема частных капиталовложений: за 1996-2007 гг. доля частных инвестиций в инфраструктуру по отношению к государственным выросла с 1,2 до 17,4%.

В Турции закон о ГЧП отсутствует, нет единого государственного органа, ответственного за него. ГЧП в Турции регулируется отдельными кодексами и отраслевыми законами, а право на заключение ГЧП контрактов имеет практически каждый муниципальный орган, министерство и государственное учреждение. Отсутствие единого регулирования не препятствует развитию ГЧП. Только за последние 10 лет общая стоимость ГЧП

контрактов в области транспортной инфраструктуры составила 60 млрд турецких лир.

В Казахстане ГЧП осуществляется на основе закона о концессиях. В июле 2008 г. правительство Казахстана учредило центр ГЧП, среди функций которого, в частности, оценка концессионных проектов, предоставление рекомендаций государственным органам по вопросам ГЧП и мониторинг проектов. В настоящее время с помощью центра в Казахстане реализуются 5 ГЧП проектов в сфере строительства железнодорожной инфраструктуры, терминала одного из аэропортов, линии электропередач и электростанции. Готовятся еще 14 проектов, в том числе по реконструкции автомобильных дорог, строительству детских садов и рекреационных комплексов.

Большой интерес для России представляет опыт применения государственно-частного партнерства в Испании, являющейся одним из крупнейших мировых инвесторов и страной с 5-й по размеру ВВП экономикой в ЕС. Испанский опыт интересен не только своей 35-летней историей развития концессионных форм ГЧП. Испания, как и Россия, – страна с федеративным устройством государства. Она имеет 17 автономных областей и развитую систему органов местного самоуправления.

Основным законодательным актом для развития государственно-частного партнерства в Испании является Закон 30/2007 от 31 октября 2007 г. «О государственных контрактах» (вступил в силу 1 мая 2008 г.). Данный закон внес изменения в уже существовавшее национальное законодательство по регулированию государственно-частного партнерства в Испании, основы которого были заложены значительно раньше – в отраслевых законах «О строительстве, содержании и эксплуатации автодорог в режиме концессии» (1982), «О береговых зонах» (1998), «О порядке заключения договоров в сфере водо- и энергообеспечения, транспорта и телекоммуникаций» (1998), «О воде» (2001), «О железнодорожной отрасли» (2003), а также в межотраслевых законах «О контрактах, заключаемых органами государственной власти» (2000) и «О концессионных соглашениях на государственные объекты» (2003). Отметим, что Закон 30/2007 предусматривает две формы ГЧП – институциональную (создание предприятия со смешанным капиталом для оказания социально значимых услуг) и контрактную (заключение соглашения о выполнении работ по концессии, по государственному объекту, об управлении общественными услугами, о снабжении, об оказании услуг, о ГЧП)<sup>1</sup>. Кроме того, в автономных областях развитие ГЧП регулируется Королевским декретом о закупках на региональном уровне (1986), а в муниципальных образованиях – Положением об услугах местных органов власти (1955)<sup>2</sup>. В Испании всю работу по инициированию и организации ГЧП ведут аппарат госсекретаря правительства, федеральные и региональные отраслевые министерства. В некоторых случаях при подготовке крупных контрактов для заключения

соглашения о государственно-частном партнерстве требуется разрешение правительства страны. Для развития ГЧП в области транспортной инфраструктуры Испании в 2008 г. было создано агентство – Sociedad Estatal de Infraestructuras del Transporte Terrestre – SEITT, цель которого – координация работ в данной сфере.

Представляют интерес некоторые другие внутрииспанские проекты: развитие и совершенствование инфраструктуры Андалузии, логистический план развития автономного сообщества Мадрид, развитие государственной медицины, а также крупные проекты по строительству авто- и скоростных железнодорожных магистралей в Наварре, Валенсии и Мурсии. В апреле 2010 г. принято решение об инвестировании в транспортную инфраструктуру страны 17 млрд евро в течение 2 лет. Предполагалось, что 11 млрд из этой суммы будет выделено на строительство автомобильных дорог и развитие железнодорожной отрасли, а 7,7 млрд – на обслуживание уже существующих магистралей, причем на финансирование проектов будут привлечены не только бюджетные средства, но и вложения частных кредитных организаций. Среди основных инвесторов были названы ICO, Испанская банковская ассоциация, к которой подключится Конфедерация сбербанков Испании, а также крупные частные компании. В финансировании проектов испанского правительства предполагалось участие Европейского инвестиционного банка.

По оценкам специалистов, в Испании каждый евро, вложенный в высокоскоростные магистрали по модели ГЧП, возвращается в 2,5-кратном размере в течение всей жизни проекта – от стадии строительства до окончания срока договора. По словам президента испанской компании – оператора инфраструктуры ADIF Энрике Пуига, все высокоскоростные линии, созданные с участием этой компании, являются прибыльными для предприятий, управляющих железнодорожной инфраструктурой. Это оказывает благоприятное воздействие на экономику региона и всей страны, на рост благосостояния населения.

Интересный пример использования ГЧП – строительство транспортных магистралей в Израиле, хотя здесь нет отдельного закона, регулирующего ГЧП. Основой для его реализации является общегражданское законодательство.

Правительство Израиля приняло долгосрочный план инвестиций в дорожное строительство. В Израиле осуществляются инфраструктурные проекты с привлечением частного сектора в объеме \$7 млрд. При этом доля транспортных проектов составляет 90% всех инвестиций (доля транспортных проектов в Израиле сопоставима с показателем общемировой доли транспортных проектов, которые осуществляются на условиях ГЧП).

Проект строительства трансираильского шоссе (шоссе № 6), будучи наиболее важным среди проектов ГЧП, в то же время является одним из крупнейших и важнейших транспортных проектов за всю историю госу-

дарства. Автомагистраль № 6 протяженностью 140 км проходит по восточной части Израиля от Беэр-Шевы до Галилеи на севере. Центральный участок шоссе длиной 86 км (от г. Хадера до г. Гедера) соединяет северные и южные регионы страны. Автомагистраль № 6 соединяет центральный, северный и южный регионы страны и служит альтернативой существующим автодорогам № 4 (Geha Road) и № 2 (the Coastal Road). Автомагистраль № 6 также представляет собой центральную развилку, разгружающую интенсивное движение автотранспорта в центральном регионе страны и обеспечивающую минимальное загрязнение воздуха в районе Тель-Авива. Трансизраильское шоссе – это первое платное шоссе в Израиле. Сбор за проезд проводится с помощью самых современных электронных систем управления и контроля. Общая протяженность шоссе составляет 140 км. Первый этап включает 90 км платной дороги вдоль региона Тель-Авива, 14 развязок, 94 моста, 2 туннеля, а также 100 км подъездных и 44 км объездных дорог. Автомагистраль располагает центром контроля и управления. В реализации проекта заняты 1700 производственных и 10000 вспомогательных рабочих.

Официальное открытие первой стадии проекта состоялось в январе 2004 г. при участии премьер-министра А. Шарона с более чем четырехмесячным опережением графика.

Первая фаза проекта – это 30-летний концессионный контракт по схеме BOT (build – operate – transfer, «строительство – эксплуатация – передача»). Финансовые характеристики проекта: стоимость первого этапа составляет \$1,3 млрд. Финансовое закрытие проекта состоялось в 1999 г., первые две стадии стартовали в 2002 г. Финансирование проекта осуществлялось по схеме: 90% заемного и 10% собственного капитала. Заемные средства предоставлены банком Naroalim – в виде синдицированного займа в новых израильских шекелях (на 28 лет под 6,5% годовых с погашением 29% основного займа через 20-21 год), эквивалентного \$850 млн, и Tuso Group – в виде векселей на сумму \$250 млн. Синдицированный заем был осуществлен национальными банками и Пенсионным фондом Израиля. Доля собственных средств (10% проектной сметы), предоставленных спонсорами проекта, с учетом текущей себестоимости строительства были внесены при заключении сделки в размере \$120 млн в виде спонсорских аккредитивов. В результате соблюдения разнообразных требований, в том числе 10-летнего периода ограничений, накладываемых на дивиденды, собственный капитал компаний, участвующих в проекте, был полностью восстановлен. Кроме того, участники проекта приняли на себя обязательства по поддержке компании «Дерех Эрец» (оператор проекта) в рамках концессионного соглашения.

Финансовое закрытие проекта интернациональным консорциумом спонсоров и заемщиков было важным достижением проектной команды,



примером для других крупномасштабных инфраструктурных проектов в Израиле.

Государственная поддержка, грамотное распределение рисков между правительством, концессионером и заемщиками – все это стало стержнем концессионного соглашения. Две важные государственные задачи заключаются в предоставлении частичной гарантии выручки и в разработке механизма приведения тарифа оплаты в соответствие с финансовой обстановкой. Государство обязалось выплачивать оператору проекта компенсацию, если фактическое использование шоссе будет меньше прогнозного. Если же использование шоссе будет выше прогнозного, государство будет участвовать в прибылях. Раз в 6 месяцев происходит индексация тарифов в соответствии с изменениями курса доллара и индексом потребительских цен.

Имеющиеся результаты управления проектом показывают, что транз-израильское шоссе приносит стабильные доходы. Компания «Дерех Эрец» получает прибыль. Число пользователей шоссе составляет сегодня 100 тыс. машин в день. Применение развязок и дополнительных (подъездных) дорог расширяет объем использования шоссе, что позволяет и государству получать прибыль от шоссе. По оценкам специалистов, владельцам шоссе удастся взыскать деньги с 95% своих клиентов, что является беспрецедентно высоким показателем в практике платных дорог. Несмотря на увеличение прибылей, государство оплачивает компании 20-30 млн шекелей за сеть безопасности, созданную для этого проекта. «Дерех Эрец» подписала в 2007 г. договор на постройку северного участка дороги № 6 (участок 18), протяженностью 17 км. Форма проекта – BOT, строительство и обслуживание проекта за счет концессии, проезд платный. Эта секция считается как отдельная платная секция. Продолжительность строительства – менее 3 лет, открытие состоялось в 2009 г. Открытие нового участка, стоимость строительства которого составила 1,25 млрд шекелей, значительно разгрузило северные дороги страны.

Другим крупномасштабным проектом, который реализуется в Израиле по модели ГЧП, является проект скоростного трамвая («красная линия» и «зеленая линия»).

Проект скоростного трамвая в Тель-Авиве стоимостью \$1,5 млрд стал крупнейшим транспортным проектом Израиля по многим параметрам. Большой Тель-Авив (площадь – 1519 кв. км, население – 2,8 млн чел., или 44% населения Израиля) является самым крупным коммерческим и социально-культурным центром в Израиле. В течение многих лет население региона из года в год растет. Серьезные заторы, характерные для агломерации, причиняют немалый ущерб хозяйству Израиля и объясняются огромной разницей между годовыми темпами роста численности населения и темпами роста дорожной сети, низким уровнем инвестиций и ограниченными возможностями для развития дорог. Как ожидается, чис-

ленность населения будет расти высокими темпами. В результате – хаос на дорогах, потерянное рабочее время, рост эксплуатационных расходов. Многие жители вынуждены покидать этот регион из-за роста частоты и количества дорожно-транспортных происшествий, ухудшения качества окружающей среды, усиления негативных воздействий на качество жизни. Вместе с населением из района уйдут и коммерческие предприятия, что в свою очередь приведет к простаиванию уже существующей инфраструктуры. Возможный конечный результат – неэффективное использование земельных ресурсов и ослабление контроля за развитием городов.

Проект скоростного трамвая, как и проект строительства шоссе № 6, осуществляется по схеме BOT. Еще в ноябре 2003 г. государство разослало приглашение на участие в тендере 4 консорциумам, которые прошли предквалификационный отбор на 32-летнюю концессию на финансирование, проектирование, строительство и обслуживание «красной линии» с передачей ее государству по завершению контракта. Тендер на строительство трамвая в Тель-Авиве выиграла международная группа MTS (Metro Transportation Solution). В нее входят Africa Israel, кооператив «Эгед», китайская компания CCECC, португальская Souras da Costa, немецкая Siemens и голландская HTM.

Общая стоимость проекта – 11,5 млрд шекелей, из которых 8,2 млрд предоставляет государство в качестве субсидии. Кроме того, затраты государства включают 500 млн шекелей на планирование и контроль за осуществлением работ и 1 млрд шекелей на перенос существующей инфраструктуры и выплаты компенсаций владельцам участков, по которым пройдет трамвайная линия. В свою очередь группа MTS мобилизует для финансирования проекта 1,7 млрд шекелей, что, впрочем, не представляет проблемы в свете значительной заинтересованности, проявляемой к проекту израильскими и крупными иностранными банками.

Реализация этого проекта значительно задержалась по сравнению с первоначальными планами. Финансовое закрытие проекта «красной линии» планировалось на 2006 г., строительство – на 2007-2012 гг., открытие – на 2012 г. Однако жизнь внесла коррективы: в январе 2012 г. в Израиле был опубликован международный тендер на строительство тоннелей, где будут проложены линии тель-авивского трамвая. Этот крупномасштабный транспортный проект включает создание двух тоннелей «красной линии» трамвая протяженностью 11 км и 2 тоннелей «зеленой ветки» длиной 4,5 км. Общий километраж «красного маршрута» составит 22 км, а длина «зеленого маршрута» – 35 км. По оценке министра транспорта Израиля И. Каца, Минтранс впервые опубликовал столь крупномасштабный международный тендер, финансируемый государством Израиль, на проектирование и создание транспортной системы для массовых пассажирских перевозок. По предварительным расчетам, только на линии «красного маршрута», который будет открыт в конце 2017-начале 2018 г., ожидается 240 тыс. пас-

сажиров в день (70 млн пассажиров в год). Завершить «зеленую ветку» предполагается в 2020 г.

В западных странах практически все дорожные контракты включают и создание проектно-сметной документации и строительство. Этот тип контрактов ГЧП называется DB (design-build, ПСД-строительство). Каждый допущенный конкурсант вынужден создавать свою проектную документацию, которая стоит значительных вложений. В связи с этим была придумана альтернатива. Так, проектно-сметная документация разбивается на 2 уровня: первый – приблизительная документация, достаточная для проведения тендера, второй – детальная документация, которая должна разрабатываться после выигрыша в тендере. В большинстве случаев задолго до тендера западный заказчик проводит предварительную оценку, в результате которой остается несколько основных претендентов на участие в тендере. Конкурсанты разрабатывают проектно-сметную документацию первого уровня, что значительно дешевле детальной документации. После проведения тендера проигравшим участникам компенсируют часть затрат на проектирование. Итак, совмещая фазы проектирования и строительства, государство получает гораздо больше и в достаточном объеме компенсирует затраты на создание предварительной документации нескольким проигравшим претендентам.

Принципиально новой схемой ГЧП стал весьма популярный в последние годы контракт жизненного цикла (КЖЦ) –. Эффективность КЖЦ доказана 20-летней мировой практикой стран Евросоюза, США, Канады, Австралии особенно в транспортном строительстве, в том числе при возведении высокоскоростных магистралей. За последние 20 лет только в Европе было заключено 1400 КЖЦ на общую сумму 260 млрд евро. Эти контракты позволили странам сэкономить 40% средств и ввести в эксплуатацию ВСМ в 2 раза быстрее.

Суть КЖЦ в том, что подрядчик проектирует и строит объект за собственные средства, а государство начинает ему платить только с момента сдачи объекта в эксплуатацию. Однако оплата идет в течение срока жизни объекта – от 20 до 40 лет. Важно, что государственный заказчик платит не за сам объект, а за его бесперебойное функционирование, следуя условию «нет сервиса – нет оплаты». То есть предметом контракта является не сам объект, а предоставление сервиса на протяжении срока жизни объекта. По мнению участников КЖЦ, эта форма ГЧП способствует развитию долговременных и плодотворных отношений между сторонами, ведет к снижению издержек.

Опыт использования КЖЦ показал их преимущества как для заказчика (государства), так и подрядчика (частного инвестора). Так как государство начинает платежи только после ввода объекта в эксплуатацию, стоимость объекта и его обслуживания снижается на 30-40% за счет объединения всех затрат на объект в единый комплекс, технологические и про-

ектные риски переносятся на подрядчика, общая финансовая нагрузка на бюджет облегчается. Очень важно для государства и то, что подрядчик получает правильную мотивацию – быстро вводить объект в эксплуатацию, качественно выполнять работы (ремонт объекта ложится на подрядчика), использовать высокие технологии и инновации для сокращения издержек строительства.

Для подрядчика важна надежность возврата вложенного капитала – гарантия долгосрочного (20-40 лет) получения финансовых средств от государства в качестве компенсации за пользование объектом, возможно получение и дополнительных средств от пользователей объектов (например, при строительстве платных автодорог). Таким образом, предсказуемость будущих денежных потоков, свобода выбора технологических решений, методов строительства, возможность повысить прибыльность бизнеса за счет оправдавших себя инновационных подходов делает привлекательным КЖЦ для частного бизнеса.

Яркие примеры преимуществ использования КЖЦ перед другими формами ГЧП демонстрирует Финляндия. Перед администрацией дорог Финляндии в 2001 г. была поставлена задача построить участок автомагистрали E18 «Муурла-Лохья». Участок представлял сложную местность (озера, реки, болота, сопки), строительство автомагистрали включало 47 мостов и 7 туннелей протяженностью 5,2 км каждый. Ориентировочная стоимость – 350 млн евро, срок реализации – 5-6 лет по стандартной схеме строительства. В это время в бюджете существовала острая нехватка средств по причине кризиса NASDAQ. Кабинет министров принял решение использовать механизм КЖЦ.

Подготовка и проведение международного тендера продолжались около 2 лет. В результате дорога была построена за 3 года и обошлась в 330 млн евро, то есть почти в 2 раза быстрее и примерно на 8% дешевле запланированного. После такого ошеломляющего успеха Министерство транспорта Финляндии приняло решение в дальнейшем все крупнейшие объекты строить с использованием механизма КЖЦ.

Для сравнения можно привести пример использования концессии при строительстве автомагистрали «Москва – Санкт-Петербург» протяженностью 50 км. Данный проект обошелся государству в \$60 млрд, то есть около 1,4 млрд евро, что в 5 раз дороже участка финской дороги с мостами и тоннелями. При этом нет уверенности, что дорога будет качественной, поскольку проектно-сметная декларация была подготовлена не подрядчиком. Ответственность за нее несет государство.

Другим, не менее успешным примером применения КЖЦ при строительстве дорог стала Великобритания. Здесь КЖЦ реализуются, как правило, на основе модели частной финансовой инициативы<sup>3</sup>, которая по существу представляет более распространенную в других странах схему «проектирование – строительство – финансирование – эксплуатация»<sup>4</sup>. Самым

значимым и крупномасштабным здесь является проект создания высокоскоростной железной дороги между Лондоном и туннелем под проливом Ла-Манш. Согласно условиям проектного соглашения, частный партнер осуществлял проектирование, строительство, финансирование, эксплуатацию, ремонт и техническое обслуживание железнодорожной магистрали. Министерство транспорта Великобритании в свою очередь приняло на себя обязательство по финансированию проекта посредством предоставления денежных грантов, а также необходимых прав в отношении земельных участков. Помимо этого после начала реализации проекта существенная часть финансирования была обеспечена гарантией правительства. Отметим, что Великобритания имеет наибольший опыт применения КЖЦ: ежегодно заключается до 900 контрактов (имеются в виду любые объекты инфраструктуры – дороги, больницы, аэропорты, школы и т.п.), а это 90% всех заключаемых контрактов по принципу ГЧП. В стране накоплен огромный положительный опыт.

Еще один пример использования механизма КЖЦ – Нидерланды. Первым проектом в сфере высокоскоростных железнодорожных магистралей стало строительство железной дороги HSL – Zuid между городами Амстердамом, Брюсселем и Парижем. Стоимость проекта составила \$2,6 млрд. Для его реализации была создана проектная компания HSL, осуществляющая управление консорциумом компаний, представляющих частного партнера по проекту КЖЦ. В число этих компаний вошли организации, ведущие строительство (консорциум Infrarail), выполняющие функции инфраструктурного провайдера (консорциум Infrasppeed) и отвечающие за управление движением транспорта по магистрали (консорциум High Speed Alliance). Государственным партнером выступило Министерство транспорта, общественных работ и управления водными ресурсами Нидерландов.

Согласно КЖЦ, правительство Нидерландов перечисляло провайдеру ежегодный платеж за обеспечение доступности инфраструктуры железнодорожной магистрали HSL, что позволило провайдеру инфраструктуры компенсировать свои расходы на содержание объекта и обеспечить возврат инвестиций. Отметим, что в данном случае размер предусмотренного платежа за доступность инфраструктуры находится в непосредственной зависимости от фактической доступности объекта.

Португалия также активно использует механизма КЖЦ при создании общеевропейской сети высокоскоростных железнодорожных магистралей. Сегодня приоритетными являются линии «Лиссабон – Порто», «Лиссабон – Мадрид», «Порто – Виго», проектирование, строительство и эксплуатацию которых предполагается осуществить на основе механизма КЖЦ сроком на 40 лет.

Со стороны государственного партнера выступает публичная компания «РАВЕ – Сеть высокоскоростных железных дорог» (RAVE – Rede

Ferrovária de Alta Velocidade, S.A.), 60% в капитале которой принадлежит правительству Португалии, 40% – национальной организации «РЕФЕР – национальная сеть железных дорог» (REFER – Rede Ferroviária Nacional), регулирующей государственную сеть железных дорог. Во всех проектах стратегические функции управления распределением загрузки транспортом на стадии эксплуатации сохраняются у организации «РЕФЕР – национальная сеть железных дорог».

Инвестиции в создание железнодорожной магистрали «Лиссабон – Мадрид» составляют 2,4 млрд евро, железнодорожной магистрали «Лиссабон – Порто» – 4,5 млрд евро, железнодорожной магистрали «Порто – Виго» – 845 млн евро. Эксплуатация первых участков магистрали планируется не ранее 2014 г.

Зарубежный опыт использования ГЧП, в том числе в форме КЖЦ, показывает, что при возведении новых и реконструкции старых инфраструктурных объектов наряду с прямым государственным бюджетным финансированием привлечение частных инвестиционных ресурсов значительно повышает эффективность проектов.

### **Примечания**

<sup>1</sup> См.: *Дьячков Д.* О механизмах государственно-частного партнерства в Испании. Посольство России в Испании. Мадрид, 2009.

Sm.: *Diachkov D.* O mekhanizme GCHP v Ispanii. Posolstvo Rossii v Ispanii. Madrid, 2009.

<sup>2</sup> International Comparative Legal Guide Series. Spain, 2009.

<sup>3</sup> PFI – Private Finance Initiative

<sup>4</sup> DBFO – Design, Build, Finance and Operate

## **ЭКОНОМИКА ЗДОРОВЬЯ И ЭКОЛОГИЗАЦИЯ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО ПОВЕДЕНИЯ ДОМОХОЗЯЙСТВ**

В российской экономической науке слабо изучен феномен экологизации потребительского поведения населения. Важно выяснить, как усиление спроса городских потребителей на накопление капитала здоровья и повышение требований к уровню экологической защищенности товаров оказывают воздействие на изменение покупательских практик городских домохозяйств, зарождение и развитие инновационных социально-экономических процессов на микроуровне.

Авторами было проведено маркетинговое исследование. Эмпирическая база – данные 16 глубинных интервью с женщинами в возрасте 30-50 лет со средним уровнем дохода, имеющими семью и детей. Интервью проводились в январе 2013 г. в Москве. В качестве теоретико-методологической базы использовались труды по потребительскому поведению домохозяйств и экономике здоровья. Потребительскому поведению домохозяйств посвящены работы Г. Беккера, Г. Бивенса, К. Брайант, Р. Лукаса, М. Мерфи, Дж. Харви, Дж. Херша. Домохозяйства как экономические субъекты в постсоветской России рассмотрены в работах Л.Л. Ахмеджанова, А.В. Бутова, А.Х. Махмутова.

Экономика здоровья как часть экономической теории появилась относительно недавно, в конце XX в.<sup>1</sup> Она выделилась в отдельный раздел, потому что вопросы, возникающие при изучении спроса потребителей на капитал здоровья и медицинские услуги, обладают спецификой, требующей видоизменения стандартных исследовательских методов, которые используются в экономических дисциплинах. Под капиталом здоровья понимают инвестиции в человека, необходимые для формирования, поддержания и совершенствования его здоровья и работоспособности<sup>2</sup>. Потребители, вкладывая ресурсы в медицинские услуги, лекарственную терапию, экологически чистые продукты питания, а также отказываясь от табака и алкоголя, тем самым инвестируют в капитал здоровья, накапливая его. Термин «капитал здоровья» был введен в экономическую теорию М. Гроссманом<sup>3</sup> в 1978 г., который в качестве методологической основы использовал теорию человеческого капитала Т. Шульца<sup>4</sup> и Г. Беккера<sup>5</sup>.

Инвестирование в здоровье и накопление капитала здоровья происходит в рамках экономики домохозяйства, поскольку одной из функций домохозяйства является восстановительная, заключающаяся в поддержании и продуцировании здоровья ее членов. Под домохозяйством понимаются все обитатели одной единицы жилья, совместно проживающие, имеющие общий бюджет, ведущие общее хозяйство, совместно принимающие экономические решения и стремящиеся к максимальному удовлетворению потребностей. Домохозяйство является активным субъектом микроэкономики, обеспечивая необходимый уровень потребительского спроса и прони-

кая во все социально-экономические отношения. Оно выступает наиболее устойчивым и способным к адаптации экономическим субъектом, активно реализующим защитные механизмы и являющимся одним из главных элементов в создании национального продукта.

При такой постановке вопроса представляется важным исследовать расходы и потребительские предпочтения городских домохозяйств, их опосредованное влияние на инновационные социально-экономические процессы на микроуровне (компания-фирма).

В рамках экономической теории в качестве важнейшей закономерности потребительского поведения домохозяйств необходимо иметь в виду принцип максимизации потребности. Однако данный принцип подвержен воздействию экологического императива, вызванного усилением спроса потребителей на накопление капитала здоровья, и как следствие повышению требований к экологической защищенности товаров<sup>6</sup>.

Потребность в физической безопасности и поддержании хорошего здоровья является одной из фундаментальных потребностей человека. Неблагоприятное состояние окружающей среды и активная химизация сельского хозяйства осознаются потребителями как проблема, снижающая инвестиции в здоровье. В результате население предъявляет повышенный спрос на экологически защищенные продукты питания. Так, опрошенные респонденты заявляли, что в обычных магазинах часто продают бесполезные для здоровья продукты, так как фрукты и овощи выращиваются на гидропонике вместо почвы или с применением «химии» для того, чтобы они быстрее созревали и на них не действовали вредители, а также применяются консервирующие составы для долгого хранения урожая, а в йогурты добавляют стабилизаторы, удлиняющие срок годности. Более половины респондентов отметили, что сейчас покупают меньше вредной пищи, чем несколько лет назад.

Производство продуктов питания с высокими характеристиками экологической защищенности активно развивается. Так, рынок органических продуктов в США вырос с \$1 млрд в 1990 г. до \$26 млрд в 2010 г., причем в 2010 г. рынок органических продуктов питания вырос по сравнению с 2009 г. на 7, 7%<sup>7</sup>. В 2010 г. 2-е место (после США) занимает органический рынок Германии, 3-е – Франции<sup>8</sup>. Сегодня в Европе на каждый миллион жителей приходится 150 супермаркетов. Органическое питание в зарубежных странах – неотъемлемая часть социокультурного и гастрономического ландшафта<sup>9</sup>.

Прежде всего требуется уточнить понятие «продукты питания с высокими характеристиками экологической защищенности». Его часто отождествляют с органическими продуктами питания, экологически чистыми продуктами, биопродуктами, экопродуктами, натуральными фермерскими продуктами. Англоязычный термин «organic food», который часто переводят как «органические продукты», «экопродукты» или «биопродукты», применяется к продуктам питания, произведенным в соответствии с нормативами Общеввропейского соглашения по органическому производству сельскохозяйственной продукции от 24 июня 1991 г.



Если конечная продукция имеет маркировку органического продукта, экопродукта или биопродукта, она прошла путь от фермерского хозяйства до прилавка магазина с жестким соблюдением целого ряда основных технологических параметров, это органические методы земледелия и животноводства, органическое сырье, технологический процесс<sup>10</sup>.

По мнению некоторых респондентов, в России термины «экологически чистый», «био», «органик», «органический», «натуральный» можно встретить на упаковке пищевых продуктов. Однако они не всегда означают, что продукция прошла строгий экологический контроль. Например, на сайте фермерского хозяйства «Владимирская Мещера» сельхозпродукция рекламируется как «экологически чистая» и «натуральная», но нет информации об ее официальной сертификации в соответствии с органическими правилами земледелия и животноводства. «Фермерское хозяйство «Владимирская Мещера» производит натуральные продукты, их называют деревенские продукты – продукты без содержания ГМО, химии и других вредных элементов, т.е. совершенно чистых, а значит очень полезных! Вы спросите: почему экологически чистые продукты, деревенские и натуральные? Да потому, что наше хозяйство находится вдалеке от экологически загрязненных районов в живописном месте, где полностью отсутствуют неблагоприятные факторы – автомобильные и железные дороги, промышленные предприятия и заводы, свалки и т.п. Мы растим поголовье на натуральных кормах, которые готовим из чистейших природных ингредиентов. Зерно нам поставляют соседние колхозы»<sup>11</sup>. Из текста не ясно, используют ли для лечения животных антибиотики, вносят ли минеральные удобрения сами фермеры. То, что они покупают зерно у соседних колхозов, еще ничего не говорит о том, какие химикалии и минеральные удобрения использовались при выращивании этого зерна.

Из приведенного рекламного текста видно, что для производителя термины «натуральный», «экологически чистый», «деревенский», «фермерский» – синонимы. Однако, по мнению большинства респондентов, термин «деревенский» или «фермерский» продукт несколько отличается от терминов «экологически чистый», «био», «органический» продукт. Основное отличие в том, что деревенские или фермерские продукты – это качественные свежие натуральные продукты, выращенные не в колхозах, а в личных подсобных или фермерских хозяйствах без использования химикатов, переработанные ручным или механическим способом. Деревенские или фермерские продукты потребителями прочно ассоциируются со свежестью, высокими вкусовыми качествами, коротким сроком годности (по словам респондентки, «натуральное молоко быстро скисает, в отличие от пакетированного, и вкус у него совсем другой»), натуральностью и полезностью для здоровья. Фермерские продукты очень вкусные, натуральные, позволяют «вспомнить давно забытый вкус парного молока, густой бабушкиной сметаны, когда ложка в банке стоит, сварить настоящий бульон из деревенской курицы», помогают «контролировать вес, быстро восстанавливаться от перегрузок».

Описание экологически чистых продуктов с точки зрения респондентов приведено в табл. 1.

*Таблица 1. Отдельные параметры органических и деревенских продуктов*

Параметр	Органические или экологически чистые продукты	Деревенские или фермерские продукты
Определение	Означает четкое следование органическим технологиям земледелия и животноводства. Могут выращиваться в сельскохозяйственных кооперативах	Это натуральные свежие продукты высокого качества, выращенные в фермерских хозяйствах. Не синтезированы
Стандарты	Четко определенные стандарты в каждом звене технологической цепочки производства органической продукции	Нет четких стандартов
Сертификационный орган	Многие страны имеют сертифицирующие органы. Например, в США этим занимается Департамент сельского хозяйства (USDA)	Нет сертификационных органов. Международная ассоциация производителей натуральной продукции (IANPP) пытается выработать определение натуральной продукции
Торговая марка	Торговые марки официально зарегистрированы. В брендинге активно используется маркировка «био», «эко», «органический», «экологически чистый»	Нет зарегистрированных торговых марок. Неофициально активно используется маркировка «натуральный», «фермерский», «экологически чистый»
Потребительский спрос	В крупных городах активнее спрос на экологически чистые продукты, чем на фермерские или натуральные продукты	Спрос растет, но сдерживается в крупных городах ввиду высоких цен. Фермерские продукты воспринимаются как элитные
Польза для здоровья	Потребители убеждены, что органическая продукция полезнее для организма, чем обычные продукты, особенно для детей, беременных женщин и больных людей	Потребители верят, что фермерская продукция вкуснее и полезнее для организма, чем обычная, поскольку питательнее, безвреднее

Цена	Несколько выше, чем на обычные продукты питания	Значительно выше, чем на обычные продукты питания. Так, курица весом 1,5 кг стоит 660 руб. в интернет-магазине ЛавкаЛавка <sup>12</sup>
Наличие на полках супермаркетов	Более распространены на полках супермаркетов, чем фермерские или натуральные продукты питания	Менее широко представлены на полках супермаркетов. Более распространены в онлайн-магазинах и на рынках
Физическая доступность	Обязательное наличие в супермаркетах категории «премиум» и «супер-премиум». Встречается часто в сегменте «масс-маркет». Появляются продуктовые бутики и он-лайн магазины с данной специализацией	Обязательное наличие в супермаркетах категории «супер-премиум» и на рынках. Появляются продуктовые бутики и он-лайн магазины с данной специализацией

Формирование экологически ориентированного стиля потребления подразумевает и сокращение потребления в целом, и потребление экологически безопасных продуктов, изготовленных с применением безвредных и безотходных производств. Согласно данным, собранным во время 21 Ежегодного исследования компании Observatoire Cetelem<sup>13</sup> (2010 г., 12 стран: Германия, Бельгия, Испания, Франция, Италия, Португалия, Великобритания, Венгрия, Польша, Чехия, Словакия, Россия), выделены признаки, свидетельствующие об экологически ответственном поведении:

1. Использование пригодной для сдачи в макулатуру бумаги.
2. Использование в домашнем хозяйстве экологического оборудования для экономии воды или энергии.
3. Покупка биопродуктов.
4. Покупка местных товаров с целью минимизации расходов на топливо.
5. Отказ от поездок или изменение типа используемого транспорта (поезда вместо самолета или автомобиля).
6. Приобретение экологичных автомобилей.

Результаты исследования Observatoire Cetelem показали, что все больше покупок совершается с учетом экологических факторов. Более подробно остановимся на потреблении биопродуктов. Биопродукты покупают в среднем 38% опрошенных респондентов по всем странам, в России этот показатель ниже (табл. 2).

**Таблица 2. Распределение респондентов по странам по ответу на вопрос о покупке биопродуктов<sup>14</sup>, в % к числу опрошенных**

Показатель	DE	BE	ES	FR	IT	PT	UK	HU	PL	CZ	SK	RU
Покупка биопродуктов	45	35	46	37	39	47	38	39	47	22	36	30

DE - Германия; BE - Бельгия; ES - Испания; FR - Франция; IT - Италия; PT - Португалия; UK - Соединенное Королевство Великобритании и Северной Ирландии; HU - Венгрия; PL - Польша; CZ - Чехия; SK - Словакия; RU - Россия

Товары местного производства покупают в среднем по Европе 37% населения. Для России этот показатель равен 45%. Конечно, признак «покупка местных товаров с целью минимизации расходов на топливо» для россиян не настолько актуален при выборе товаров местного производства. В данном случае можно предположить, что велика вероятность «потребления по привычке», т.е. местным производителям, которые поставляли свою продукцию на рынок десятки лет, потребители доверяют. Потребители отметили, например, короткий срок хранения молочной продукции у местных фермеров, что свидетельствует о высоком качестве продуктов.

Исследования компании Observatoire Cetelem<sup>15</sup> (данные 2011 г.) показывают, что в Европе растет популярность потребления биопродуктов. При этом потребители готовы платить больше за экологически чистые товары (табл. 3).

**Таблица 3. Распределение респондентов по ответу вопрос «Готовы ли вы немного переплатить за экологически и этически безопасные товары?»<sup>16</sup>, в % к числу опрошенных**

Группа потребителей	DE	BE	ES	FR	IT	PT	GB	HU	PL	CZ	SK	RU	В среднем по 12 странам
Младше 30 лет	59	59	64	50	56	58	58	71	69	59	74	64	62
Старше 50 лет	49	59	58	57	56	63	50	75	70	54	71	76	63

Исследования отражают готовность потребителей платить больше за экологически чистые продукты (в среднем по 12 странам 62% потребителей младше 30 лет и 63% потребителей старше 50 лет). Отметим, что показатели России выше средних по Европе: соответственно 64% опрошенных младше 30 лет и 76% опрошенных старше 50 лет.

Результаты проведенных глубинных интервью показывают, что актуален вопрос о необходимости питаться так, чтобы оставаться здоровым, энергичным и продлить годы жизни. В России тематика, связанная с особенностями промышленного производства продуктов питания, их качества, натуральности состава, калорийности, потенциальной вредности или

безопасности для здоровья, постоянно обсуждается в СМИ, а также в частных разговорах. Все большее число городских жителей хотят видеть на своем столе полезные для здоровья продукты питания. Так, Яндекс на запрос «здоровое питание» выдает 22 млн ответов, на запрос «экологически чистые продукты» – 19 млн, «органические продукты» – 6 млн ответов<sup>17</sup>.

Популярно социальное движение за потребление продуктов питания с высокими характеристиками экологической защищенности. В крупных городах сформировался значительный общественный запрос на локальные экологически чистые продукты. Например, Яндекс на запрос «органические продукты, купить» выдает 3 млн ответов, «фермерские продукты купить» – 2 млн. В социальных сетях появилось множество групп и сообществ, посвященных здоровому питанию и потреблению экологически чистых органических или фермерских продуктов. Если набрать в поисковую строку популярной социальной сети «ВКонтакте» словосочетание «здоровое питание», получим 2334 группы, посвященные здоровому образу жизни. В этих сообществах говорится о различных диетах, правильном питании и экологически чистых продуктах (без которых здоровое питание не может существовать).

На этой волне популярности стали появляться команды людей, объединенных идеей выращивания и доставки жителям мегаполисов свежих фермерских продуктов: «жители мегаполисов могут и должны потреблять свежие, натуральные российские продукты с коротким (естественным) сроком годности, полезные для поддержания здорового образа жизни детей и взрослых»<sup>18</sup>. Сейчас активно развивают он-лайн магазины по продаже фермерских или деревенских продуктов, например фермерский кооператив LavkaLavka, ORGANICA ЭКО товары, Фермерские продукты с доставкой, Фермерское хозяйство, Зелена ферма. Данные интернет-магазины доставляют фермерские продукты от производителя к покупателю без посредников в кратчайший срок максимально свежими и сохранившими вкусовые свойства. Фермерские хозяйства и интернет-магазины по продаже деревенской еды следующим образом характеризуют свою целевую аудиторию: «это те, кто предпочитает натуральное здоровое питание, заботится о долгосрочном сохранении своего здоровья и здоровья своих близких естественным образом, тем, кто выбирает лучшее для своих детей»<sup>19</sup>.

Например, в Facebook на странице сообщества интернет-магазина из Санкт-Петербурга «ORGANICA ЭКО товары / Фермерские продукты с доставкой» 1651 пользователь поставил «лайки», отметив, что им очень нравится этот интернет-магазин<sup>20</sup>.

Ассортимент фермерских интернет-магазинов довольно широк: мясо, птица, рыба, яйца, мед, молочные продукты, зерно, сухофрукты. Представлена также готовая продукция и полуфабрикаты: хлебобулочные и макаронные изделия, осетинские пироги, колбасы, наборы для шашлыка, пельмени, вареники, котлеты, травяные чаи. Однако данная продукция оказалась не по карману для постоянного питания большинству респон-

дентов, представляющих домохозяйства москвичей со – средним и средним нижшим уровнем дохода (\$ 600-850 на человека в семье в месяц). Например, 1 кг пельменей с говядиной стоит 950 руб., 1 кг говяжьего антрекота – 1590 руб., 1 кг сливочного масла – 1200 руб., 1 кг творога (в зависимости от жирности) – от 510 до 770 руб., 1 л молока – 140 руб.<sup>21</sup>.

Однако поскольку среди домохозяйств москвичей с таким уровнем дохода запрос на продукты с высокими характеристиками экологической защищенности уже сформирован, потребители стараются чаще покупать в супермаркетах продукты с отметкой «натуральный», «экологически чистый», «био». Они стоят дороже, чем обычные продукты, но дешевле, чем фермерские продукты. Потребители указали, что они готовы покупать продукцию с высокими характеристиками экологической защищенности за цену на 10-25% выше, чем обычные продукты. Многие указали, что в их микрорайонах периодически проходят ярмарки выходного дня и мобильные ярмарки товаров белорусского производства, где можно купить натуральную продукцию, которой они доверяют. Одна респондентка сообщила об инновационной социальной практике коллективных покупок: жильцы их дома объединяются и раз в неделю оптом покупают молочную продукцию из Белоруссии<sup>22</sup>. Причем цены на эту продукцию не выше, чем на обычные продукты из супермаркетов, а качество значительно выше.

Большинство потребителей экологически чистых продуктов питания во время покупки тщательно изучают информацию на этикетках и других информационных материалах, хотя не всегда доверяют ей.

Женщины отмечают, что они предпочитают подвергать экологически чистые продукты минимальной тепловой обработке, чтобы не разрушать полезные вещества и витамины, например, они чаще стали пользоваться пароваркой и духовкой. Также респонденты указали, что за последние 5 лет рацион их семей немного изменился: меньше стали потреблять майонеза, колбасы, сахаросодержащих изделий; больше – полезных йогуртов, рыбы, овощей и фруктов («у нас ваза с фруктами всегда стоит на столе»).

Источники, из которых потребители узнают о полезности продуктов с высокими показателями экологической защищенности и о новых брендах:

- информационные передачи и реклама в СМИ;
- реклама, промостатьи и обсуждения в Интернете и социальных сетях;
- рекомендации родных и знакомых;
- рекомендации врачей.

50% респондентов указали на то, что выращивают экологически чистые овощи и фрукты на своих дачных участках, тем самым обеспечивая свои семьи полезными для здоровья продуктами питания.

Итак, экологизация потребительского поведения – процесс сложный, длительный и противоречивый. Типичный потребитель не желает отка-

зываются от комфорта, от сложившегося образа жизни, но одновременно предъявляет повышенный спрос на товары с высокими характеристиками экологической защищенности, требуя от государства и местных властей мер по защите среды его собственного обитания. Установка на здоровый образ жизни вследствие приобретения экологически чистых товаров и проживания в экологически благополучных районах имеет ощутимые экономические и социальные последствия.

## Примечания

<sup>1</sup> *Folland S., Goodman A., Stank M.* The Economics of Health and Health Care. Boston: Pearson, 2010.

<sup>2</sup> *Ильиченко И., Арустамян Г.* Значимость человеческого капитала в укреплении здоровья и профилактике заболеваний // Профилактическая медицина. 2009. № 2.

*Il'ichenko I., Arustamjan G.* Znachimost' chelovecheskogo kapitala v ukreplenii zdorov'jai profilaktike zabolevanij // Profilakticheskaja medicina. 2009. № 2.

<sup>3</sup> *Grossman M.* On the Concept of Health Capital and the Demand for Health // Journal of Political Economy. 1972. Vol. 80. No 2.

<sup>4</sup> *Shultz T.* Investment in Human Capital. N.Y.- London, 1971.

<sup>5</sup> *Becker G.S.* Human Capital. N.Y.: Columbia University Press, 1964.

<sup>6</sup> *Lockie S., Lyons K., Lawrence G., Grice, J.* Choosing organics: A path analysis of factors underlying the selection of organic food among Australian consumers // Appetite. 2004. 43 (2).

<sup>7</sup> Organic Trade Association's 2011. Organic Industry Survey. <http://www.ota.com/organic/mt/business.html>

<sup>8</sup> *Wilner F.* The European Market for Organic Food. 2012. <http://www.organic-world.net/fileadmin/documents/yearbook/2012/2012-02-16/willer-2012-02-16-session-global-market.pdf>

<sup>9</sup> *Tobler C., Visschers V., Siegrist M.* Eating green. Consumers' willingness to adopt ecological food consumption behaviors // Appetite. 57. 2011.

<sup>10</sup> Сайт интернет-магазина «Натуральные продукты». <http://www.natprod.ru/articles/chto-takoe-ekologicheskii-chistye-produkty/>

Сайт интернет-магазина «Natural'nye produkty».

<sup>11</sup> Сайт фермерского интернет-магазина «Свежие продукты со своей фермы». <http://svinopas-ru.ru/>

Сайт фермерского интернет-магазина «Svezhie produkty so svoej fermy».

<sup>12</sup> Сайт интернет-магазина ЛавкаЛавка. <http://lavkalavka.com/catalog/optica/kurica>

Сайт интернет-магазина ЛавкаЛавка

<sup>13</sup> Пресс-релиз 21 Ежегодного исследования Observatoire Cetelem. [http://www.cetelem.ru/data/file/OBSVR\\_2010\\_press-release\\_RUS.pdf](http://www.cetelem.ru/data/file/OBSVR_2010_press-release_RUS.pdf)

Press-reliz 21 Ezhegodnoe issledovanie Observatoire Cetelem.

<sup>14</sup> Там же.

Ibidem.

<sup>15</sup> Пресс-релиз 22 Ежегодного исследования Observatoire Cetelem.

<http://observatoirecetelem.com/identite>

Press-reliz 22 Ezhegodnoe issledovanie Observatoire Cetelem.

<sup>16</sup> Там же.

Ibidem.

<sup>17</sup> Данные на 8.02.2013 г. Dannye na 8.02.2013 g.

<sup>18</sup> Сайт компании «Прямо с фермы». <http://www.sferm.ru/o-kompanii.html>

Сajt kompanii «Prjamo s fermu».

<sup>19</sup> Там же.

Ibidem.

<sup>20</sup> Данные на 08.02.2013 г. Данные на 8.02.2013 г.

<sup>21</sup> Сайт интернет-магазина ЛавкаЛавка. <http://lavkalavka.com/catalog/myaso/govyadina-ot-aleksandra-brodovskogo>

Сajt internet-magazina LavkaLavka.

<sup>22</sup> Сайт интернет-магазина молока и белорусских молочных продуктов «Молоко на дом». <http://www.molokonadom.com>

Сajt internet-magazina moloka i belorusskih molochnyh produktov «Moloko na dom».



## **РОССИЯ И ТУРЦИЯ: ПУТИ РАЗВИТИЯ**

История экономических и политических отношений России и Турции насчитывает более 500 лет, на протяжении которых интересы соседних стран неоднократно сталкивались и расходились, переживали непростые времена. Несмотря на серьезные отличия в духовной, политической и экономической сферах, история двух государств имеет общие этапы развития. В разные исторические сроки обе империи рухнули и на их обломках возникли демократические государства с некоторыми ограничениями прав граждан. В Советском Союзе таким ограничителем выступала коммунистическая партия с ее идеологией, а в Турции – военная верхушка.

Эти периоды развития отличались авторитарностью власти и господством государства в экономике. Последний этап развития обеих стран характеризуется переходом к демократии западного образца, когда судьба страны решается свободным волеизъявлением ее граждан. Такой путь развития в 1980-е гг. выбрала Турция. Россия сделала свой исторический шаг к демократии в 1991 г., совместив его с развалом советской империи. Вступление на новый путь развития в обеих странах ознаменовалось проведением крупных экономических реформ, связанных с масштабной приватизацией в основных отраслях экономики. Для обеих стран 1990-е гг. сопровождались галолирующей инфляцией и девальвацией валют. Однако из этой ситуации страны вышли с разными результатами.

Приватизация в Турецкой республике отпустила производительные силы, повлекла радикальные структурные изменения, способствующие быстрому продвижению экономики от преимущественно аграрной к современной промышленно развитой модели государства с диверсифицированным хозяйством. Получили развитие как новые отрасли на современном технологическом уровне, так и традиционные отрасли промышленности – легкая и текстильная.

В России, напротив, крупномасштабная приватизация привела к разрушению мощного промышленного потенциала, правда, ориентированного в основном на производство вооружений. Власть не смогла использовать потенциал для конвертации его в производство товаров гражданского назначения, а наиболее прибыльные отрасли энергетического комплекса оказались в руках приватизаторов. Число нефтяных гигантов в стране не превышает и десятка, а их деятельность развивается по законам монопольных хозяйствующих субъектов, между которыми на внутреннем рынке фактически отсутствует конкуренция за счет разделения сфер влияния.

Такое положение вещей помимо значительного социального расслоения способствовало сосредоточению огромных финансовых ресурсов в руках нескольких десятков долларовых миллиардеров, которые в силу прибыльности нефтедобычи не заинтересованы в переходе к сложным ви-

дам производств из-за рисков, связанных с модернизацией промышленности на базе отечественных и импортных технологий.

Между тем в Турции государство, согласно провозглашенной экспорто-ориентированной модели, приняло беспрецедентные меры по мотивации импорта и экспорта товаров и услуг и по упрощению таможенных процедур (отмена виз для туристов и пр.), создало благоприятные условия для малого и среднего бизнеса, особенно в легкой и текстильной промышленности.

В России же малый и средний бизнес находится под постоянным бюрократическим прессом неадекватной налоговой политики. Широкое распространение в этих отраслях экономики приняло «серое» производство, когда подпольно привлекается дешевый труд мигрантов из стран Азии. Не последнюю роль в сдерживании малого и среднего бизнеса в России играет коррупция, которая приобрела масштабы национального бедствия.

За короткий исторический период Турция, практически не располагая сколь-нибудь значимыми естественными сырьевыми ресурсами и финансами, сумела привлечь зарубежные инвестиции и за счет ввоза сырья и современного оборудования стала производить конкурентоспособную продукцию машиностроения, которую экспортирует во многие страны мира, в том числе в Европу, США, Россию и азиатские страны.

Если Россия не смогла в полной мере извлечь выгоду из преимуществ в природных ресурсах (многомиллиардные финансовые поступления от продажи углеводородов; огромные территории, пригодные для земледелия и животноводства, транспортный коридор между Европой и Азией и пр.), то Турция максимально использовала уникальные природные условия для превращения страны в процветающую зону туризма мирового масштаба. Так, доходы от туристического бизнеса сегодня превосходят доходы от деятельности ведущих отраслей экономики (25%) и формируют вместе с другими видами деятельности в сфере услуг почти две трети ВВП страны<sup>1</sup>. Импорт Турции превышает экспорт благодаря поставкам на турецкий рынок товаров из Китая, США, Франции и Италии.

В России, несмотря на громадный туристический потенциал как для выездного, так и въездного туризма, доля доходов от оказания туристических услуг в ВВП составляет менее 4%, хотя с учетом мультипликативного эффекта доля туризма в ВВП России увеличилась до 7%<sup>2</sup>. Подавляющая часть российского экспорта состоит из минерального сырья, а импорт – из готовой продукции практически по всем отраслям народного хозяйства (машиностроение, техника, продукты питания, продукция легпрома, включая одежду)<sup>3</sup>.

Низкий уровень НИОКР и собственных технологических разработок, а также отсутствие природного сырья для различных отраслей промышленности делают экономику Турции уязвимой ввиду зависимости от экономик европейских стран и США – поставщиков современного оборудования и технологий, конъюнктуры цен на сырье для промышленности и энергоносители, а также глобального характера взаимовлияния ведущих

экономик мира. При этом, несмотря на эти две ахиллесовы пяты, Турция имеет весьма внушительные успехи в модернизации экономики и в последние годы стала одной из наиболее динамично развивающейся стран мира. Так, в 2002-2011 гг. ВВП страны вырос на 234% и достиг \$772 млрд, среднегодовой темп прироста ВВП составил 5,2%, а в 2011 г. достиг 7,8%, отстав только от крупнейшего мирового лидера Китая<sup>4</sup>.

Для обеих стран-соседей серьезные проблемы создают демографическая ситуация и положение с трудовыми ресурсами. В России наблюдается низкая рождаемость при низкой (по европейским меркам) продолжительности жизни, в результате чего в последние десятилетия население страны сокращалось впечатляющими темпами (1 млн человек в год). При этом имеет место уменьшение доли трудоспособного населения, что уже сегодня привело к нехватке рабочей силы. Правительство, осознавая возможные катастрофические последствия такого сценария, приняло меры по стимулированию рождаемости. Успех реализации этих мер позволил впервые зафиксировать прирост населения в 2012 г., однако до достижения благополучной картины еще далеко.

В силу сложившихся обстоятельств Россия вынуждена использовать в широких масштабах труд мигрантов, преимущественно выходцев из Средней Азии. Однако дешевая рабочая сила в сочетании с низкой квалификацией работников не способствует повышению производительности труда и внедрению современных технологий в промышленное производство. Ручной труд гастарбайтеров находит применение в сфере услуг и строительном производстве. В стране растет спрос на инженеров и квалифицированных рабочих, но ни правительство, ни предприниматели не прилагают усилий к решению вопроса, сдерживающего освоение технологических новшеств на предприятиях машиностроения (автомобилестроение, станкостроение, авиастроение), в электротехнической и химической промышленности. Технологическое отставание, сопровождающееся низкой производительностью труда, приводит к низкой эффективности отечественных предприятий, а следовательно к низкой оплате труда рабочих и инженерно-технических работников. Последнее обстоятельство способствует вымыванию квалифицированных специалистов из сферы промышленного производства, ухудшению качества продукции, снижению престижа и привлекательности жизненно важных для народного хозяйства профессий. В конечном итоге все эти факторы ослабляют конкурентоспособность отечественных товаров, что в условиях ВТО может привести к банкротству большого числа отечественных предприятий.

Во многом ситуация в Турции зеркально противоположна, соответственно, перед ней стоят проблемы другого характера. Ежегодный прирост населения составляет 1 млн человек, что само по себе ставит задачу обеспечения ежегодно такого количества людей рабочими местами<sup>5</sup>. Правительство страны уделяет большое внимание подготовке, обучению и переподготовке рабочих в первую очередь для новых отраслей – машиностроения, химической и металлургической промышленности, строительной индустрии.

Согласно данным агентства занятости Турции, публикующего отчеты о затратах на обучение безработных, в 2003 г. была запущена государственная программа по подготовке специалистов в областях, где существует наиболее высокий спрос на квалифицированную рабочую силу. Финансирование программы к 2012 г. составило 2035 млн турецких лир. Можно допустить вывод об успешности программы: за период 2003-2012 гг. в ней приняли участие 1,148 млн человек. Более того, программа продолжает функционировать: в 2012 г. было начато преподавание по 15 новым специальностям<sup>6</sup>. Конечно, она способствовала снижению безработицы до 9,2 % в 2012 г.<sup>7</sup>, что является наиболее низким уровнем безработицы с 2003 г.<sup>8</sup>

Таким образом, перед Турцией стоит в большей степени социальная, чем экономическая, проблема, решать которую необходимо в будущем путем увеличения числа рабочих мест. Ввиду экспорто-ориентированности экономики, исключая, разумеется, сферу услуг, Турции придется расширять объемы экспорта в страны, являющиеся традиционными партнерами, и интенсифицировать поиск новых потребителей своих товаров, совмещая экспортно-импортные операции с вывозом капитала, осуществляемого в соседние страны. Турция с 1995 г. является членом ВТО и уже давно адаптирует свою экономику к ее требованиям. России этот болезненный этап встраивания внешнеэкономических отношений только предстоит пройти.

На фоне затяжного кризиса в еврозоне и стагнации, наблюдающейся в экономиках ведущих стран мира, исключая Китай, экономические успехи России в большой степени будут зависеть от мировых цен на энергоносители, которые имеют тенденцию к снижению не только вследствие мирового кризиса, но благодаря, например, «сланцевой революции» – добыче нефти и газа из сланцевых пластов. На мировую арену производителей сланцевого сырья выходит США, традиционно являющиеся крупнейшими импортерами углеводородного сырья. Если несколько лет назад Россия обеспечивала около 70% потребности Европы в газе, то на сегодня эта доля снизилась до 30%. Только в 2012 г. объем поставок снизился на 25%<sup>9</sup>.

Более того, хронически возникают сложности со странами-транзитерами российского газа, а последние события, связанные с разночтением заключенных договоренностей между Россией и Украиной по условиям поставки газа, могут привести к существенному уменьшению поставок в Европу. Таким образом, традиционные и основные статьи-наполнители бюджета страны (доходы от экспорта нефти и газа) могут значительно сократиться в долговременной перспективе и при оживлении мировой экономики в силу усиления конкуренции между поставщиками углеводородного сырья, что не только собьет цену на него, но и сократит объемы поставок. Альтернативой основному донору российского бюджета могут стать традиционные источники – дополнительные налоговые поступления от промышленных предприятий, сферы услуг, аграрного сектора, населения и пр. при нынешних темпах ежегодного прироста ВВП страны и присущему в последние годы его замедлению (по данным Всемирного банка, темп прироста в 2011 г. составил 4,3%, в 2012 – 3,4, а прогноз на 2013 г. – 3,3%)<sup>10</sup>.

Директор Всемирного банка по России Михаил Рутковски отмечает, что «России необходимо ускорить структурные реформы для повышения потенциала экономического роста. Для оживления роста необходимо в том числе сократить участие государства в экономике и улучшить инвестиционный климат, решить проблемы, связанные со старением и сокращением населения, а также усовершенствовать систему государственного управления за счет повышения прозрачности, оптимизации регулирования и эффективной борьбы с коррупцией»<sup>11</sup>. Речь идет о повышении эффективности макроэкономической политики на фоне неблагоприятной международной конъюнктуры на нефтяном рынке, которая должна обеспечить в ближайшие годы полноценную замену источников наполнения бюджета на момент уменьшения доли энергоносителей в бюджете страны. Если не будут приняты меры в среднесрочной перспективе, согласно ожидаемой международной конъюнктуре на углеводородное сырье при сохранении нынешнего состояния дел, то удержание даже средних темпов прироста ВВП, достигнутых в последние годы, представляется весьма проблематичным.

Определенные надежды на рост промышленного потенциала связаны с перспективами резкого увеличения финансирования военно-промышленного комплекса страны. Россия планирует за счет многомиллиардных вливаний модернизировать Вооруженные силы, на основе конверсии осуществить внедрение новейших технологий в машиностроение, что могло бы способствовать технологическому прорыву в отраслях гражданского назначения. Однако без радикальных структурных преобразований и импорта уже апробированных западных технологий такой сценарий выхода из создавшегося положения в ближайшей перспективе представляется маловероятным ввиду наличия длительного времени на передачу и использование новых, еще не апробированных инновационных разработок в серийное производство. В этой связи форсирование развития промышленности на основе современных технологий становится единственной возможностью закрепить позиций страны на мировой арене в качестве одной из крупнейших экономик мира. Грядущие изменения в мировой экономике, связанные с прогнозируемым снижением цен на энергоносители и ужесточением конкуренции со стороны Китая и других динамично развивающихся стран, в том числе Турции, требуют повышения темпов диверсификации и модернизации экономики страны, поскольку в глобализированной мировой экономике Россия растеряла привилегии в международном разделении труда.

Перспективы развития экономики Турции представляются более предпочтительными в связи с ожидаемой благоприятной для страны конъюнктурой цен на энергоносители, привлекательностью инвестиционного климата в стране, продолжающейся модернизацией основных отраслей промышленности, достаточностью трудовых ресурсов, высокой конкурентоспособностью экспортируемых товаров. Укреплению турецкой экономики будут способствовать и политические события в арабских странах – основ-

ных конкурентах в главной сфере экономики – туристическом бизнесе. Приход к власти исламистов (особенно в Египте) может привести к увеличению потока туристов в страны с более близкими европейцам нормам морали и поведения.

Подводя итог особенностям развития экономик России и Турции за послереформенный период, можно отметить, что определенные исторические события в двух странах происходили по однородному сценарию, однако результаты их имеют заметные отличия.

Благодаря более эффективной (по сравнению с Россией) государственной политике в приватизации основных отраслей экономики, стимулированию модернизации и обновлению промышленной базы, а также максимальному использованию уникальных природно-климатических условий в развитии туристического бизнеса Турция стала одной из самых динамично развивающихся стран мира и за короткий исторический период вошла в двадцатку передовых мировых экономик.

Не удачно проведенная приватизация основных отраслей экономики, сокращение промышленного потенциала, использование устаревших технологий и оборудования, сосредоточение основных богатств в руках небольшой части населения, неблагоприятный инвестиционный климат, обусловленный несовершенством законов и коррупцией чиновников, полная зависимость от экспорта энергоносителей не позволили России использовать шанс на модернизацию экономики, развитие малого и среднего бизнеса. Конечно, многомиллиардные финансовые поступления от продажи углеводородов при их сбалансированном включении в процессы модернизации экономики могут изменить ситуацию.

Перспективы развития экономик двух стран на этапе завершения мирового кризиса обусловлены экономической политикой правительств, стратегиями модернизации и создания благоприятного инвестиционного климата. Для Турции это будет означать дальнейшее углубление и продолжение начатых реформ, для России – пересмотр приоритетов в структуре промышленности, уход от углеводородной зависимости и резкое снижение коррупционной составляющей экономики.

## Примечания

<sup>1</sup> Агентство по поддержке и привлечению инвестиций при премьер-министре Турции (ISPAT). <http://www.invest.gov.tr/ru-RU/investmentguide/investorsguide/Pages/MacroEconomicIndicators.aspx>

Agentstvo po podderzhke i privlecheniju investicij pri prem'er-ministre Turcii (ISPAT).

<sup>2</sup> *Сирченко А.А.* О перспективах развития событийного туризма в РФ. Ростов-н/Д., 2012.

*Sirchenko A.A.* O perspektivah razvitiya sobytijnogo turizma v RF. Rostov-n/D., 2012.

<sup>3</sup> ФТС России. <http://www.customs.ru/>

Federal'naja tamozhennaja sluzhba Rossii.

<sup>4</sup> Там же: <http://www.invest.gov.tr/ru- RU/investmentguide/investorsguide/Pages/MacroEconomicIndicators.aspx>

Ibidem.

<sup>5</sup> Информационно-аналитический портал «Турция». <http://www.turtsia.ru/Comment/14861/Население+Турции+продолжает+расти>

Informacionno-analiticheskij portal «Turcija».

<sup>6</sup> Информационно-аналитический портал «РусОриент». <http://rusorient.ru/page.php?vru b=rm&vparid=15&vid=5887&lang=rus>

Informacionno-analiticheskij portal «RusOrient».

<sup>7</sup> Служба государственной статистики Турции. <http://www.turkstat.gov.tr/Gosterge.do?id =3536&metod=IlgiliGosterge>

Sluzhba gosudarstvennoj statistiki Turcii.

<sup>8</sup> The Statistics Portal. <http://www.statista.com/statistics/17330/unemployment-rate-in-turkey/>

<sup>9</sup> Проект холдинга «Финам». <http://finam.info/news/eksport- gaza- iz- rf- v- evropu- sokratilsya- pochti- na- 25/>

Proekt holdinga «Finam».

<sup>10</sup> Королева А. Рост замедляется // «Expert Online». 27.02. 2013. <http://expert. ru/2013/02/27/rost- zamedljaetsja/?n=663>.

Koroleva A. Rost zamedljaetsja // «Expert Online» . 27.02. 2013.

<sup>11</sup> Всемирный банк. 26.02.2013

<http://www.worldbank.org/ru/news/press- release/2013/02/26/russian- economic- report- 29>  
Vsemirnyj bank. 26.02.2013.

### ИНВЕСТИРОВАНИЕ В ПРЕДМЕТЫ ИСКУССТВА

На российском финансовом рынке инвестирование в предметы искусства является сравнительно новым, но весьма перспективным направлением, в отличие от западных стран, где оно уже работает в полную силу, принося высокие доходы.

Инвестиции в предметы искусства (или альтернативные инвестиции, как их еще называют) нацелены на сохранение и приумножение вложенного капитала. По данным различных аналитических исследований, доходность от такого рода инвестиций может составить от 15 до 1000%. Конечно, приведенные цифры являются крайними границами. Реальная доходность, по мнению экспертов ARTinvestment.ru, составляет 20-50%. Для получения таких показателей следует учитывать множество факторов, два из которых наиболее важны; это провенанс (история произведения искусства) и возраст инвестиционного объекта. Так как вложения в предметы искусства являются долгосрочным видом инвестирования, то мода, как еще один фактор, также играет немаловажную роль. Например, в 1990-е гг. был популярен модерн, сейчас же спрос на него низкий, в отличие от предметов ар-деко, которые находятся на пике популярности.

По разным оценкам, годовой оборот мирового арт-рынка колеблется от \$25 до 30 млрд. Эксперты оценивают потенциальную емкость российского арт-рынка в \$4 млрд, что включает условную оценку стоимости только открытых коллекций произведений искусства. Так как 90% произведений искусства находятся в фондах государства, а на открытом рынке обращается не более 10%, можно говорить о том, что государство обладает большим объемом предметов искусства, который простаивает в подсобных фондах музеев, вместо того чтобы работать на экономику страны. Конечно, в России есть весьма ценные предметы искусства, которые как достояние страны, не должны ее покидать. Но есть предметы, которые после списания уничтожаются, хотя могли бы попасть на арт-рынок. Это касается фотографий, которые на сегодня остаются одним из перспективных направлений инвестирования в предметы искусства. Оборот, включая теневой, российского антикварного рынка до начала глобального кризиса составлял, по экспертным оценкам, \$2,5-3 млрд в год.

Рост спроса на русское искусство подтверждала докризисная статистика продаж на крупнейших площадках мировых аукционных домов. В 2003-2007 гг. оборот Русского отдела аукционного дома Sotheby's увели-



чился почти вчетверо (с \$50 до 180 млн), а аукционного дома Christies — почти в 7 раз (с \$24 до 144 млн). Общий оборот аукционного дома Sotheby's в 2008 г. составил \$4,86 млрд, а Christies — 5,1 млрд<sup>1</sup>.

Мировой глобальный кризис затронул и рынок культурных ценностей, что привело к падению покупательной способности в общемировом масштабе. Начиная со второй половины 2008 г. произошло снижение оборотов рынка искусства, что отразилось на общих показателях года. Однако результаты продаж в январе-феврале 2009 г. свидетельствуют о возобновлении доверия покупателей к арт-рынку. Инвестирование в предметы искусства постепенно нарастает. Число проданных лотов по ведущим сегментам аукционных торгов превысило в среднем 75%, при этом более половины реализованных работ ушло по стоимости, превышающей верхнюю границу эстимейта (оценки)<sup>2</sup>.

Сегодня, по мнению Екатерины Макдугалл, директора и владелицы аукционного дома MacDougall's, русский рынок очень силен и собиратели готовы платить любые деньги за произведения национального искусства. Она отмечает огромный спрос на русские иконы, 90% которых были проданы во время последней аукционной недели в Лондоне<sup>3</sup>.

Однако несмотря на такую оценку, существуют проблемы, которые не позволяют развиваться инвестированию в предметы искусства в нашей стране, из-за чего большая часть предметов продается за границей, не попадая в Россию. Большинство экспертов на первое место ставят проблему подделки. Особенно часто это происходит в секторе нумизматики. Общий процент подделок во всех сегментах искусства достигает 85%. Такая тенденция вызывает потребность в услугах специалистов, которые смогут дать предмету экспертную оценку. Отсюда вытекает вторая проблема — небольшое количество грамотных специалистов, способных отличить высококачественные подделки от подлинных вещей. Третьей проблемой является несовершенство законодательной базы РФ, касающейся инвестиций в искусство. Закона, регулирующего данную сферу, нет. Правда, есть законодательство, отчасти регулирующее инвестирование в предметы искусства, но в нем есть немало спорных вопросов. Например, Федеральный закон № 4804-1 от 1993 г. «О вывозе и ввозе культурных ценностей» запрещает вывоз из страны культурных ценностей старше 100 лет. Исключение делается для проведения выставок. Предметы, созданные раньше 1913 г., невозможно продать, а именно предметы искусства дореволюционной России и начала эпохи ар-деко сейчас пользуются наибольшим спросом. Например, на недавно прошедших зимних (2013 г.) торгах в аукционном доме Отель-де-вант (Женева) предметы русского искусства уходили по цене выше выставленного эстимейта.

В России нет и закона о меценатстве, хотя эта сфера не выгодна для государства с экономической точки зрения, так как снижает отчисления в налоговую казну, хотя данное направление является неотъемлемой частью развитого государства.

Возможно, названные проблемы остаются важнейшими причинами, из-за которых все международные аукционные торги проходят в других

странах. Рынок предметов искусств за рубежом существует давно. В качестве основных индикаторов динамики цен на предметы искусства были разработаны индексы, которые используются до сих пор. Одним из самых популярных семейств индексов является Mei Moses, рассчитываемое с 1953 г. Эти индексы рассчитываются на основании данных, полученных в ходе аукционных торгов предметами искусства, проходящих преимущественно в Нью-Йорке и Лондоне.

В России существуют индексы, разработанные специалистами проекта ARTinvestment.ru по просьбе Международной конфедерации антикваров и арт-дилеров, являющейся членом Московской торгово-промышленной палаты РФ. Это индексы семейства ARTIMX, рассчитываемые с 2001 г. и отражающие динамику цен как в целом, так и по отдельным сегментам рынка. Например, отдельно представлены индексы для русского искусства: ARTIMX-RUS, ARTIMX-RUS Painting и ARTIMX-RUS Graphics. При расчете индексов по русскому арт-рынку используются также данные о результатах торгов на российских аукционах<sup>4</sup>.

**Таблица 1. График динамики спроса на предметы русского и зарубежного искусства за 2011-2012 гг.<sup>5</sup>**

Направление тренда	Индекс	Дата	Значение	Изменение
▲	ARTIMX	25/01/13	1639.89	+0.16% (24/01)
▼	ARTIMX-RUS	22/12/12	3242.31	-0.36% (19/12)
▲	ARTIMX Painting	25/01/13	1582.74	+0.20% (24/01)
▼	ARTIMX-RUS Painting	22/12/12	2923.70	-0.57% (19/12)
▲	ARTIMX-RUS Graphics	19/12/12	4595.82	+1.00% (12/12)

Проанализировав изменения данных индексов за последний год, отметим, что спрос на русские предметы искусства (ARTIMX-RUS) значительно превышает спрос на зарубежные (ARTIMX) даже несмотря на некоторый его спад в конце 2012-начале 2013 г. Кроме того, отмечается резкий скачок в спросе на русскую графику (ARTIMX-RUS Graphics), что также свидетельствует о большом интересе к русскому рынку искусства.

В мировой практике существует несколько вариантов вложения в арт-рынок. Инвестор может осуществлять вложения самостоятельно, приобретая отдельные произведения или формируя тематическую коллекцию;

принять участие в создании частного арт-фонда; приобрести акции компаний или паи инвестиционных фондов, работающих на рынке предметов искусства. Любой из этих вариантов доступен отечественным частным инвесторам, однако связан со значительными временными и финансовыми издержками. Например, на российских биржах не торгуются акции компаний, работающих на арт-рынке, а специальных паевых инвестиционных фондов (в нашей стране они называются фондами художественных ценностей), по данным Investfunds, в России зарегистрировано всего два — «Атланта Арт» и «Собрание.ФотоЭффект».

Фонд «Атланта Арт» был создан в ноябре 2010 г. (его основными активами являются итальянские зарисовки художника К. Брюллова), а фонд «Собрание.ФотоЭффект», сформированный в феврале 2011 г. и являющийся одним из крупнейших в мире (стоимость его чистых активов превышает 14,5 млрд руб.), специализируется на вложениях в фотографии (около 300 тыс. фотографий, в том числе редкие дагеротипы).

Что же касается частных арт-фондов, то в России они не получили распространения: состоятельные инвесторы предпочитают самостоятельно формировать коллекции произведений искусства<sup>6</sup>.

Специалисты проекта ARTinvestment.RU в ближайшие 5 лет определяют направления развития инвестирования в предметы искусства. Идет изменение потребительского спроса на качественное искусство в нижнем и среднем ценовых диапазонах, что обусловлено неспособностью клиентов оплачивать дорогостоящие произведения искусства. Это продемонстрировал 2011 г., когда экспозиции галерей и аукционов были вынуждены смещаться в сторону реального платежеспособного спроса<sup>7</sup>. Поэтому уже сейчас можно видеть рост потребления и предложения тиражного искусства – графики, фото, видео, скульптуры. Особой популярностью пользуются нумизматика и книги.

Итак, в России четко прослеживается, опираясь на зарубежный опыт, тенденция к развитию арт-рынка и успешному его функционированию. Однако инвестирование в предметы искусства – это сложный механизм, в котором каждый элемент должен быть отработан, для чего необходимо устранить многие пробелы и недостатки в первую очередь на законодательном уровне. Благодаря отлаженной работе всех звеньев инвестиционной системы увеличится оборот капиталовложений и налоговых отчислений, что положительно скажется на росте ВВП.

## Примечания

<sup>1</sup> [http://www.art-finance.ru/analytic/investicii\\_v\\_art\\_obekty/](http://www.art-finance.ru/analytic/investicii_v_art_obekty/)

<sup>2</sup> [http://www.art-finance.ru/analytic/investicii\\_v\\_art\\_obekty/](http://www.art-finance.ru/analytic/investicii_v_art_obekty/)

<sup>3</sup> *Осипова И.* Галереи – это вымирающий вид // Эксперт. 2012. № 48. С. 75.

*Osipova I.* Galerei – eto vimiraushij vid // Expert. № 48. 2012. S. 75.

<sup>4</sup> [http://artinvestment.ru/indices/artimx/?ffc1=/charts/1\\_1\\_0\\_0\\_1\\_1\\_1\\_0\\_0\\_0&ffc2=/charts/6\\_1\\_0\\_0\\_0\\_0\\_0\\_0\\_0\\_0](http://artinvestment.ru/indices/artimx/?ffc1=/charts/1_1_0_0_1_1_1_0_0_0&ffc2=/charts/6_1_0_0_0_0_0_0_0_0)

<sup>5</sup> [http://artinvestment.ru/indices/artimx/?ffc1=/charts/1\\_1\\_0\\_0\\_1\\_1\\_1\\_0\\_0\\_0&ffc2=/charts/6\\_1\\_0\\_0\\_0\\_0\\_0\\_0\\_0\\_0](http://artinvestment.ru/indices/artimx/?ffc1=/charts/1_1_0_0_1_1_1_0_0_0&ffc2=/charts/6_1_0_0_0_0_0_0_0_0)

<sup>6</sup> <http://vip.1-du.ru/news/439643>

<sup>7</sup> [http://artinvestment.ru/invest/analytics/20120125\\_art\\_future.html](http://artinvestment.ru/invest/analytics/20120125_art_future.html)

## МОДЕЛИ ФИНАНСИРОВАНИЯ КУЛЬТУРЫ

В условиях рыночной экономики учреждениям культуры сложно находить финансовые средства для существования. Они не могут перейти к полной самоокупаемости. Поднятие стоимости входных билетов в целях получения стабильно высокого дохода учреждениями культуры приведет к нарушению гл. II ст. 12 ФЗ «Основы законодательства РФ о культуре» (1992). Государство гарантирует каждому право на пользование организациями культуры, доступ к культурным ценностям<sup>1</sup>. Поэтому для успешной работы нужны финансовые субсидии и гарантии государства. Очевидно, что в такой огромной стране, как Россия, государственной поддержки не хватит на все культурные институты.

В мировой практике распространен способ финансирования организаций культуры и культурных проектов из разных источников. Его суть заключается в интеграции финансовых потоков, которые могут состоять из средств спонсоров, благотворителей, меценатов, фандрайзинга и государства. Рассмотрим модели взаимодействия разных источников финансирования учреждений культуры за рубежом.

Многообразие моделей финансирования культуры можно свести к трем основным направлениям культурной политики. В рамках этих направлений модели взаимодействия культуры и государства можно представить как европейскую, британскую и американскую. Главное их сходство заключается в том, что в основе экономического, политического, социального развития государства лежат либеральные ценности, и прежде всего свобода. Отличительные черты этих моделей сводятся к особенностям взаимодействия культуры и государства в условиях конкретной страны.

*Европейская* модель традиционно характеризовалась до последнего времени внушительной государственной поддержкой культурных институтов. Суть данной модели заключается в том, что государство берет на себя основное финансирование национальной культуры<sup>2</sup>.

Распределение средств из государственного бюджета осуществляется по нескольким каналам: в форме прямого финансирования, при помощи общих и целевых трансфертов субнациональным бюджетам, на основе совместного участия органов власти разного уровня в финансировании, через независимые посреднические структуры, а также с использованием механизмов партнерства на основе смешанного государственно-частного финансирования.

Прямое финансирование организаций культуры осуществляется через специальные целевые трансферты и в виде грантов.

Специальные целевые трансферты обычно используются при реализации национальных программ развития культуры. Так, во Франции в первой половине 1980-х гг. в рамках программы перестройки и модерни-

зации коммерческих отраслей культуры Министерство культуры создало бюджетную линию для финансирования производства короткометражных фильмов, танцевального и циркового искусства, изобразительного искусства, промышленного дизайна, фотографий.

Самой распространенной формой прямой государственной поддержки являются гранты. Они выплачиваются организациям и отдельным работникам культуры. Грант не имеет отношения к расходам организаций на оплату труда и к численности штатов, которые определяются учреждениями самостоятельно, однако гарантирует некий уровень занятости в отраслях культуры в регионе. Например, в Швеции гранты призваны обеспечить экономическую безопасность духовного творчества. К ним относятся бессрочные почетные гранты выдающимся деятелям культуры, гранты в форме гарантированного дохода, присуждаемые выдающимся писателям, пятилетние гранты молодым писателям, гранты, дающие авторам право на получение дохода за пользование их произведениями в публичных библиотеках<sup>3</sup>. Подобный тип культурной политики реализован в Италии, Испании, Австрии.

Во Франции государство поддерживает национальную культуру с XVI в. По данным Европейского совета и экспертным оценкам, в 2005 г. государственные культурные учреждения Франции финансировались из бюджета государства на 100%, что составляло 80% бюджета на культуру вообще. Такое положение дел объективно характеризует Францию как страну, считающую культуру своим национальным достоянием и берущую на себя ответственность за ее развитие. Но с наступлением кризиса бюджет на культуру стал сокращаться. Большой вес приобрело спонсорство, которое давно стало основной формой финансирования культуры во многих странах. В 2003 г. во Франции был принят закон «О меценатстве»<sup>4</sup>. Он дает возможность привлекать в сферу культуры новые финансовые средства. Согласно закону, все, кто вкладывает средства в культуру, получают уникальные налоговые льготы. Меценаты имеют право на снижение налогов на 66%, сумма которых при этом не должна превышать 20% облагаемых налогом доходов, а также на перенос излишков на 5 ближайших лет. Таким образом, реальные выплаты мецената составляют лишь треть от начальной суммы. Существуют и другие возможности поддержать культурное наследие. Здание, например, которое считается историческим памятником, или здание, которое является частью национального наследия в силу своего исторического и художественного значения, не облагается земельным налогом. Также налоговые льготы предоставляются владельцам произведений искусства – скульптур, картин, мебели. Произведения искусства полностью освобождены от налога на имущество и легко передаются по наследству. Их повторная продажа облагается налогом в размере 5% их общей стоимости или же в размере прибавочной стоимости, сниженной на 10% начиная со второго года обладания. После 12 лет обладания произведением искусства их владельцы освобождаются от всех налогов<sup>5</sup>.

Во Франции сложилась весьма благоприятная обстановка для сотрудничества культуры и бизнеса. Это обусловлено тем, что налоговые льготы распространяются на юридических лиц и на отдельных граждан. Финансовые средства аккумулируются различными фондами, которые затем адресно перераспределяются<sup>6</sup>.

Центр, регионы и территории ежегодно заключают трехсторонние контракты для совместного финансирования культуры. Один из наиболее распространенных и эффективных методов государственного финансирования культуры – распределение субсидий через посреднические негосударственные организации (благотворительные фонды, общественные институты культуры, ассоциации творческих работников). Французская статистика весьма красноречива: до 2003 г. в стране было 120 подобных фондов, в 2003-2005 гг. число фондов увеличилось до 153<sup>7</sup>.

*В британской модели современного взаимоотношения культуры и государства с точки зрения финансирования изначально заложен принцип смешанного многоканального финансирования культуры. Финансирование осуществляется из двух основных источников – государства и бизнеса. Возникновение и реализация модели связана в Великобритании с Маргарет Тэтчер, которая подвергла ревизии существовавшую культурную политику государства и в результате значительно урезала сумму средств, выделяемых из бюджета на культуру<sup>8</sup>.*

Подобные действия стали причиной развития менеджмента в этой области, а также стремления организаций культуры получать собственный доход, активно развивать спонсорство и фандрайзинг (привлечение дополнительных средств), в недавнем прошлом нехарактерных для Великобритании.

В 1984 г. был введен план стимулирования корпоративного спонсорства, предусматривающего совместные проекты финансирования из центрального бюджета и спонсорских средств в соотношении 1:1 для первого проекта (при этом спонсорский взнос не должен быть менее 1 тыс. ф.с.) и 1:3 для последующих проектов при минимальном взносе в 3 тыс. ф.с. В этих случаях государственная дотация не превышает 25 тыс. ф.с. на один проект<sup>9</sup>.

Корпоративное спонсорство стало для Великобритании важным механизмом финансирования культуры. В стране созданы посреднические агентства, которые аккумулируют денежные средства для культуры и искусства. Их миссия заключается в привлечении финансовых средств из бизнес-сектора экономики. Главный идеологический аргумент подобных агентств: «Поддержка культуры может быть выгодна».

Стратегия британского корпоративного спонсорства строится на том, что оно при профессиональной реализации со стороны как бизнеса, так и государства может стать важным маркетинговым ресурсом. В британской модели финансирования культура и бизнес являются как бы двумя сторонами одной медали. Решение о корпоративном спонсорстве принимается,

как правило, руководителями корпораций, исходя из интересов бизнеса. В Великобритании к настоящему моменту сложилось три типа взаимодействия культуры и бизнеса: на уровне крупного бизнеса для поддержки крупных проектов, на уровне среднего бизнеса как партнерство с целью развития территорий, на уровне малого бизнеса<sup>10</sup>.

В странах Европы сфера культуры и искусства традиционно пользовалась значительными налоговыми преференциями. Это объясняется спецификой творческого труда и особой общественной значимостью создаваемого продукта. Налоговые методы стимулирования культуры стали применяться шире, когда резкое увеличение дефицита бюджета в большинстве стран привело к переориентации государственной политики от использования прямых инструментов регулирования экономики к косвенным. Система налоговых льгот обычно распространяется как на производителей товаров и услуг культурного назначения, так и на финансовых доноров культуры. Налоговые льготы призваны стимулировать рост производства и обеспечивать разнообразие товаров и услуг, поддерживать стабильность цен в этой сфере и содействовать притоку в нее негосударственных финансовых ресурсов. Для частных доноров также действуют налоговые стимулы. Вклады благотворительных организаций в сферу культуры традиционно не облагаются налогом. В Великобритании эта льгота оговаривается обязательством в течение ряда лет передавать реципиенту определенную сумму. В 1980 г. правительство Великобритании сократило минимальный период с 7 до 4 лет, а с 1986 г. отменило ограничения на максимальный размер годового гранта (ранее составлявший 10 тыс. ф.с.). Такая мера позволила привлечь значительные средства на ремонт и модернизацию театров и художественных галерей<sup>11</sup>.

*Американская* модель финансирования культуры характерна тем, что государственная поддержка ее минимальна. Собственные доходы (выручка от продажи билетов, рекламы, от взносов членов профессиональных ассоциаций и др.) на 55% обеспечивают американские организации культуры необходимыми средствами. Еще 25% их бюджетов формируется за счет грантов частных и корпоративных фондов, пожертвований частных лиц и компаний. 12% приносят инвестиции в ценные бумаги и 8% расходов покрывается из государственного сектора. Государство осуществляет поддержку преимущественно в виде грантов, а не в форме субсидий. Именно такое положение вещей стало основным стимулом развития спонсорства по-американски<sup>12</sup>.

Предпринимательское спонсорство отличается от собственно благотворительной (меценатской) деятельности тем, что оно непосредственно связано с рыночной политикой корпораций и служит рекламным целям. Национальные налоговые законодательства обычно не предусматривают



специальные льготы для спонсорства, но содержат широкие возможности сокращать налогооблагаемый доход компаний путем вычета расходов на рекламу и другие маркетинговые операции. Этим пользуются компании, включая в соответствующие статьи расходов спонсорские затраты. Тем самым государство фактически субсидирует спонсорство.

С развитием коммерческой деятельности организаций культуры все более заметную роль в их финансировании играет банковский кредит и кредитные льготы. Государство содействует им в получении банковских ссуд, предоставляя гарантии по кредитам<sup>13</sup>.

США считается родиной фандрейзинга. Культура и бизнес тесно и успешно сотрудничают, а государство создало для этого взаимодействия соответствующие условия. Другие страны адаптировали опыт США и его технологии к своим условиям жизни.

В России нет равноправных партнерских отношений между культурой, бизнесом и государством. Для перехода к результативным процессам сотрудничества бизнеса и культуры необходимо решить некоторые проблемы. Отмеченные бизнесмены не всегда видят выгоды, которые можно получить от вложений в сферу культуры. Проблема в том, что в учреждениях культуры нет профессионалов фандрайзеров, которые могли бы успешно заниматься поиском спонсоров. Ситуации подобного рода характерны для всех уровней власти. В настоящее время для многих организаций культуры средства бизнес-сектора являются преобладающим и едва ли не единственным источником внебюджетного финансирования. Поскольку в России нет сложившегося среднего класса, готового заниматься благотворительностью, не сформированы традиции такой благотворительности, поддержка культуры и искусства индивидами не может стать решающим фактором. Большинство российских благотворительных фондов ориентировано на решение социальных проблем, и лишь единицы готовы поддерживать проекты в области культуры<sup>14</sup>. При недостаточном государственном финансировании корпоративное спонсорство остается едва ли не единственно возможным дополнительным источником доходов для учреждений культуры.

В России спонсорство не имеет широкого распространения. Так как спонсорство и благотворительность не являются первоочередными задачами в коммерческих компаниях, в период нестабильной экономической ситуации сокращается именно эта деятельность. Поэтому нельзя говорить о долгосрочных проектах.

Другой важный фактор – неэффективная государственная политика в области сотрудничества бизнеса и культуры. При грамотной государственной поддержке благотворительная деятельность в рамках культурных проектов могла бы играть главную роль. Необходимо создать условия, при которых благотворительность станет одной из приоритетных задач компа-

ний, – выработать профессиональные навыки и освоить формы сотрудничества, применимые в реалиях российского экономического пространства. Не имеет смысла копировать западный опыт сотрудничества культуры и бизнеса. Это вряд ли принесет желаемые результаты. Для решения вопроса необходимо взаимодействие и совместная работа коммерческого сектора, культуры и – самое главное – поддержка государства.

В крупных государственных учреждениях культуры в той или иной форме налажена профессиональная фандрайзинговая деятельность. В Большом театре, Мариинке, Эрмитаже, Третьяковской галерее, музеях Кремля работают попечительские советы, образованы специальные фонды.

В российских регионах во многих государственных организациях ситуация близка к стагнации. Там, где организации работают по-старинке, они обычно находятся на грани выживания<sup>15</sup>. В подобной ситуации культурные проекты могут выступать в роли брендов региона для привлечения инвесторов и потоков заинтересованных туристов. Это может принести немалые финансовые выгоды. Но, к сожалению, не всегда адекватно оценивается роль привлекательности культурных объектов.

Перед Россией стоит задача сохранить и развивать культуру и искусство в условиях вхождения в рынок и адаптации к нему с минимальными издержками<sup>16</sup>. При решении проблем, связанных с источниками финансирования, конечно, следует использовать зарубежный опыт. Но прежде всего нужны законы, определяющие правовое поле.

## Примечания

<sup>1</sup> ФЗ № 3612-1 от 9 октября 1992 г. «Основы законодательства РФ о культуре».

Zakon RF № 3612-1 от 9 oktyabrja 1992 g. «Osnovy zakonodatel'stva RF o kul'ture».

<sup>2</sup> Фонд научных исследований «Прагматика культуры».

Fond nauchnyh issledovanij «Pragmatika kul'tury». <http://artpragmatica.ru/projects/?uid=2290>

<sup>3</sup> Отечественные записки. 2005. № 4.

Otechestvennye zapiski. <http://www.strana-oz.ru/2005/4/finansirovanie-kultury-v-evropejskih-stranah-obzor-podhodov-i-metodov> 2005. № 4.

<sup>4</sup> Французско-российский журнал «Tete-a-tete».

Francuzsko-russkij zhurnal «Tete-a-tete». <http://www.tete-a-tete-magazine.fr/ru/biznes/579-nalogovie-lgoti-vo-francii-mezenatstvo/>

<sup>5</sup> Там же. Ibidem.

<sup>6</sup> Фонд научных исследований «Прагматика культуры».

Fond nauchnyh issledovanij «Pragmatika kul'tury». <http://artpragmatica.ru/projects/?uid=2290>

<sup>7</sup> Там же. Ibidem.

<sup>8</sup> Там же. Ibidem.

<sup>9</sup> Отечественные записки. 2005. № 4.

Otechestvennye zapiski. 2005. № 4. <http://www.strana-oz.ru/2005/4/finansirovanie-kultury-v-evropejskih-stranah-obzor-podhodov-i-metodov>

<sup>10</sup> Фонд научных исследований «Прагматика культуры».  
Fond nauchnyh issledovanij «Pragmatika kul'tury». <http://artpragmatica.ru/projects/?uid=2290>

<sup>11</sup> Отечественные записки. 2005. № 4.  
Otechestvennye zapiski. 2005. № 4. <http://www.strana-oz.ru/2005/4/finansirovanie-kultury-v-evropeyskih-stranah-obzor-podhodov-i-metodov>

<sup>12</sup> Там же. Ibidem.

<sup>13</sup> Там же. Ibidem.

<sup>14</sup> Институт культурной политики.

Institut kul'turnoj politiki. <http://www.cpolicy.ru/issledovania.html/zolotova.html>

<sup>15</sup> Там же. Ibidem.

<sup>16</sup> Фонд знаний «Ломоносов».

Fond znaniij «Lomonosov». <http://www.epistemeana.ru/enc/ru/encyclopedia:0129325>

## АВТОРЫ НОМЕРА И АННОТАЦИИ СТАТЕЙ

### **Смирнов А.С. Настоящие длинные циклы индустриальной и постиндустриальной эпох (XIX-XXI вв.)**

**Смирнов** Александр Сергеевич – ст. преподаватель экономико-правового колледжа, эксперт по инвестициям  
asmenf@yandex.ua

*Автор отрицает существование циклов и волн Н. Кондратьева, показывая, что суть длинных циклов невозможно понять вне их теснейшей связи с 7-11-летними циклами Жюгляра. Смена именно этих циклов определяет эволюцию глобальной экономики, тогда как длинные 21-30-летние циклы состоят из 3-х циклов Жюгляра.*

Циклы Жюгляра, циклы роста, циклы инноваций, циклы сдвига; инновации базисные и улучшающие; периодические кризисы технологий, кризисы пространства, кризисы спроса

### **Базанкова Д.Н., Исаев Н.В. Цикличность экономической динамики инноваций**

**Базанкова** Дарья Николаевна – аспирант филиала РГГУ в Костроме  
**Исаев** Николай Викторович – доктор экон. наук, профессор филиала РГГУ в Костроме  
econ@ksu.edu.ru

*В статье рассмотрены вопросы, связанные с цикличностью экономической динамики инноваций. Исследование базируется на методологии экономической динамики, изложенной в работах отечественных и зарубежных ученых.*

Инновации, экономическая динамика, экономические циклы, длинноволновая динамика, экономическое развитие.

### **Белик А.А. Экономическая антропология в конце XX-начале XXI в.: экономика дара**

**Белик** Андрей Александрович – доктор истор. наук, профессор РГГУ и МГППУ, ведущий научный сотрудник Института этнологии и антропологии  
belik2004@list.ru

*Новое направление исследований – экономика дара – быстро распространяется в обществе благодаря Интернету. Автор сравнивает роль безвозмездного дарения в традиционном и современном обществах, анализирует проблему дарения в целом, ее связь с эмоциональными отношениями меж-*

ду людьми. Показана фундаментальность проблемы для функционирования индустриального общества.

Бескорыстие, безвозмездное дарение, генерализированная реципрокность, sharing, моральная экономика, М. Салинз, М. Мосс

### **Алехин Б.И. Финансовые репрессии в современной России**

**Алехин** Борис Иванович – доктор экон. наук, профессор кафедры финансов и кредита ИЭУП РГГУ

fik242@yandex.ru

*Российские пенсионеры вкладывают свои накопления преимущественно в номинальные государственные облигации. Однако в последнее десятилетие доходность этих облигаций отрицательна. Автор документально подтверждает, что эрозию покупательной способности пенсионных накоплений следует рассматривать как результат финансовых репрессий государства против кредиторов.*

Финансовые репрессии, инфляция, пенсионные накопления, государственные облигации, реальная доходность

### **Тихонов А.О. Новая международная система монетарного регулирования**

**Тихонов** Анатолий Олегович – доктор экон. наук, профессор кафедры теории и практики государственного управления Академии управления при Президенте Республики Беларусь

at64@rambler.ru

*В качестве направлений развития международной денежно-кредитной системы рассматриваются введение новой международной валюты, изменение роли международных финансовых институтов, регулирование операций с деривативами, укрепление системы макропруденциального надзора. Автор приходит к выводу, что новая международная валюта должна быть основана на золотом стандарте.*

Монетарная система, монетарное регулирование, международная валюта, кредитные деривативы, международные финансовые организации, макропруденциальный надзор

### **Смирнова О.А., Барышев Д.А. Институциональные факторы формирования налоговой системы России**

**Смирнова** Ольга Александровна – канд. экон. наук, доцент кафедры филиала РГГУ в Костроме

100lga@mail.ru

**Барышев** Денис Александрович – канд. экон. наук, доцент кафедры КГУ

*Период 1990-1998 гг. во многом предопределил текущее состояние и изменение налоговой системы. Цель – структурно изменить правовую систему, регулирующую налоговые отношения. Налоговая система, отраженная в Налоговом кодексе РФ, призвана обеспечить сбалансированность общегосударственных и частных интересов, поскольку в законодательстве существует четкое определение понятий, терминов и т.п. Определен порядок установления перечня действующих на территории налогов и сборов различных уровней, что является условием стабильности налоговой системы.*

Налогообложение, налоговые реформы, институционализация налогообложения

**Мухортов Е.М. Конкуренентоспособность России в мировой нефтеперерабатывающей отрасли**

**Мухортов** Егор Михайлович – аспирант кафедры финансов и кредита ИЭУП РГГУ  
egor.mukhortov@gmail.com

*В статье затронута одна из важнейших проблем – конкурентоспособность промышленного сектора. Анализируется конкурентное положение в системе глобальной нефтепереработки как российской нефтеперерабатывающей отрасли, так и других стран, определяется роль государственного регулирования в управлении конкурентоспособностью отрасли.*

Конкуренентоспособность, нефтеперерабатывающая отрасль, нефтепродукты, налоговый режим, налоговая субсидия

**Маркарян А.М. Перспективы долгового кризиса в США**

**Маркарян** Артур Маратович – аспирант кафедры политической экономии МГУ им. М.В. Ломоносова, менеджер компании Ernst & Young  
markaryan.artur@mail.ru

*В связи с перерастанием мирового экономического кризиса в кризис суверенных долгов повышается актуальность проблемы американского внешнего долга. Автор анализирует перспективы выхода из кризиса государственного долга США, а также оценивает меры, которыми правительство может смягчить последствия долговых проблем. Сделан вывод о том, что наиболее действенной мерой американского руководства может стать использование инфляционного механизма путем приобретения Федеральной резервной системой объемов нового государственного долга.*

Государственный долг, долговой кризис, Федеральная резервная система, фискальный обрыв

**Рыхтикова Н.А., Погудаева М.Ю. Система управления рисками деятельности организации**

**Рыхтикова** Наталья Александровна – канд. экон. наук, доцент кафедры экономических теорий ИЭУП РГГУ

nar.prof@yandex.ru

**Погудаева** Марина Юрьевна – доктор экон. наук, профессор, и.о. зав. кафедры экономических теорий ИЭУП РГГУ

*В статье рассматривается системный подход к управлению рисками. Проведенный анализ показал, что систему управления рисками, нацеленную на минимизацию затрат, следует рассматривать с учетом видов, причин, факторов риска и методов снижения риска.*

Системный анализ, закупки, риск-менеджмент, виды, причины, факторы риска и методы снижения риска

**Дмитриева О.А. Лизинг для малого бизнеса**

**Дмитриева** Ольга Александровна – канд. экон. наук, доцент кафедры экономических теорий ИЭУП РГГУ

kafedra.373@yandex.ru

*Руководители российских лизинговых компаний, помня об уроках кризиса, акцент в стратегии 2012 г. сделали на повышение эффективности управления бизнесом и диверсификацию портфеля. Ключевой тенденцией рынка стал поворот лизинговых компаний в сторону малых и средних предприятий, в силу чего обострилась конкуренция в сегменте автолизинга и значительно расширены продуктовые линейки. С поворотом к малому бизнесу эксперты связывают новое качество роста лизингового рынка.*

Бюджетная поддержка по лизинговым платежам, лизинговый процент, лизинговая маржа, совокупный лизинговый портфель, автолизинг

**Ишмуратов Р.Р., Мальганова И.Г. Влияние отраслевой структуры экономики на эффективность**

**Ишмуратов** Рафаил Ризаевич – канд. экон. наук, доцент кафедры территориальной экономики КФУ

Rofol@rambler.ru

**Мальганова** Ирина Григорьевна – канд. геогр. наук, доцент кафедры территориальной экономики КФУ

*Рассматривается влияние трансформации отраслевой структуры экономики на ее эффективность и территориальное размещение производительных сил на основе многокритериального подхода.*

Отраслевая структура экономики, эффективность отраслевой структуры, разделение труда, территориальная структура экономики

**Матевосян А.В. Формы государственно-частного партнерства в инфраструктуре города**

**Матевосян** Александр Вачаганович – аспирант экономического факультета ИЭУП РГГУ

2fast4you89@mail.ru

*Автор анализирует опыт зарубежных стран по применению контракта жизненного цикла и механизма государственно-частного партнерства в рамках развития городской инфраструктуры, включая строительство стратегических инфраструктурных объектов. Эффективность реализованных проектов позволяет использовать международный опыт в России.*

Государственно-частное партнерство, контракт жизненного цикла, концессии, общественные услуги, городская инфраструктура, государственная политика, институциональные механизмы

**Тарасенко Е.А., Рыжкова Т.Б. Экономика здоровья и экологизация потребительского поведения домохозяйств**

**Тарасенко** Елена Анатольевна – канд. социол. наук, доцент кафедры управления и экономики здравоохранения НИУ ВШЭ

**Рыжкова** Татьяна Борисовна – канд. экон. наук, доцент кафедры маркетинга и рекламы РГГУ

tbr@rggu.ru

*Авторы исследовали взаимосвязь между спросом городских потребителей и накоплением капитала здоровья. Интерес определенных групп населения к здоровому питанию оказывает влияние на изменение покупательских практик городских домохозяйств, определяя зарождение и развитие в России инновационных социально-экономических процессов на микроуровне.*

Экономика здоровья, экологизация потребительского поведения городских домохозяйств, здоровое питание, продукты питания с высокими характеристиками экологической безопасности



### **Тахтамышева М.Х. Россия и Турция: пути развития**

**Тахтамышева** Мадина Хизировна – канд. экон. наук, ассистент кафедры макроэкономики Финансового университета при Правительстве РФ  
madina28@yahoo.com

*Автор оценивает различия в последствиях влияния одних и тех же факторов на экономику России и Турции. Рассмотрены общие проблемы и предложенные способы их разрешения, выделены приоритеты для обеих стран, обозначены предпосылки для успешного развития экономик.*

Трансформация экономической системы, теневой бизнес, ресурсный потенциал, рынок труда в Турции и России

### **Васина Т.В. Инвестирование в предметы искусства**

**Васина** Татьяна Васильевна – магистрант кафедры музеологии факультета истории искусств РГГУ  
tatvas88@mail.ru

*В статье рассматриваются особенности арт-рынка и связанные с ними проблемы инвестирования в предметы искусства, обозначены барьеры, препятствующие эффективному инвестированию в арт-объекты и перспективы развития данного рынка.*

Арт-рынок, инвестирование в предметы искусства, аукционы, инвестиционные фонды, инвестиционный объект, меценатство, ар-деко

### **Жохова М.А. Модели финансирования культуры**

**Жохова** Мария Александровна – магистрант кафедры музеологии факультета истории искусств РГГУ  
m.zhokhova@mail.ru

*На основе анализа моделей финансирования культуры в Европе и США автор делает вывод о том, как можно увеличить финансирование российской культуры, привлекая частных спонсоров и меценатов.*

Культура, государственная политика финансирования культуры, частный бизнес, фандрайзинг, спонсорство, меценатство, налоговые льготы

## AUTHORS & SUMMARIES

### **Smirnov A.S. Genuine long cycles of the Industrial and post-Industrial Ages (19<sup>th</sup>-21<sup>st</sup> centuries)**

**Smirnov** Aleksandr S. – Senior Lecturer, College of Economics and Law, Investment Expert  
*asmensf@yandex.ua*

*The author questions the existence of N. Kondratiev's supercycles and waves by showing that the essence of the long cycles cannot be understood without their strong connection with 7-11 year Juglar cycles. It is the interchange of these cycles that defines the evolution of global economy, while the long 21-30-year cycles in fact consist of three Juglar cycles.*

Juglar Cycles, growth cycles, innovation cycles, shift cycles; basic and improving innovations; periodical crises of technology, space crises, demand crises

### **Bazankova D.N., Isayev N.V. The cyclicity of the economic dynamics of innovations**

**Bazankova** Darya N. – postgraduate student, Kostroma RSUH branch  
**Isayev** Nikolay V. – Doctor of Economics, Full Professor, Kostroma RSUH branch  
*econ@ksu.edu.ru*

The article considers the issues of the cyclicity of innovations economic dynamics. This research is based on the methodology of economic dynamics expounded in various works of Russian and foreign academics.

Innovations, economic dynamics, economic cycles, long-wave dynamics, economic development

### **Belik A.A. The economic anthropology in the late 20<sup>th</sup> and early 21<sup>st</sup> centuries: the economics of gift**

**Belik** Andrey A. – Doctor of History, Full Professor, RSUH and Moscow State University of Psychology and Education, Leading Researcher at the Institute for Ethnology and Anthropology  
*belik2004@list.ru*

*The new line of research – the economics of gift – spreads quickly in the society thanks to the Internet. The author compares the role of disinterested gift-giving*

*in the traditional and modern-day societies and analyses the problem of gift-giving as a whole and its relation with the emotional relationships between people. The article emphasises the fundamental importance of the issue for industrial society to function.*

Disinterestedness, disinterested gift-giving, generalised reciprocity, sharing, moral economy, M. Sahlins, M. Mauss

### **Alekhin B.I. Financial repression in modern Russia**

**Alekhin** Boris I. – Doctor of Economics, Full Professor, Department of Finances and Credit, Faculty of Economics, Institute of Economics, Management and Law, RSUH

*fik242@yandex.ru*

*Russian pensioners invest their savings in nominal government bonds. However, during the last decade, the profitability of these bonds has been negative. The author proves with the help of documents that the erosion of the purchasing power of retired people's savings should be regarded as the result of the state's financial repressions against creditors.*

Financial repressions, inflation, retirement savings, government bonds, real return

### **Tikhonov A.O. The new international system of monetary regulation**

**Tikhonov** Anatoly O. – Doctor of Economics, Full Professor, Department of the Theory and Practice of Public Administration, The Academy of Public Administration under the aegis of the President of the Republic of Belarus

*at64@rambler.ru*

*The article considers some new trends of development of the international monetary and credit system: introduction of a new international currency, shift in the roles of international financial institutions, regulation of operations with derivatives, strengthening of the macroprudential control system. The author arrives at the conclusion that the new international currency should be based on the gold standard*

Monetary system, monetary regulation, international currency, credit derivatives, international financial organisations, macroprudential control

**Smirnova O.A., Baryshev D.A. The institutional factors of forming the fiscal system in Russia**

**Smirnova** Olga A. – Candidate of Economics, Associate Professor, Kostroma RSUH branch

*100lga@mail.ru*

**Baryshev** Denis A. – Candidate of Economics, Associate Professor, Kostroma State University

*The period between 1990 and 1998 largely determined the current state and change of the fiscal system. The goal is a structural change of the legal framework regulating fiscal relations. According to Russia's Tax Code, the fiscal system's goal is to achieve an equilibrium of state and private interests, since the legislation includes clear definitions of the principal concepts and terms etc. The Tax Code defines the order of determining the inventory of current taxes and duties of different levels, which is a required condition for the fiscal system to be stable.*

Taxation, fiscal reforms, institutionalisation of taxation

**Mukhortov Ye.M. Russia's competitiveness in the global petroleum refining industry sector**

**Mukhortov** Yegor M. – postgraduate student, Department of Finances and Credit, Faculty of Economics, Institute of Economics, Management and Law, RSUH  
*egor.mukhortov@gmail.com*

*The article concerns one of the most important problems – the competitiveness of the industrial sector. It analyses the competitive positions of the Russian petroleum refining industry and the same sectors of other countries in the system of the global petroleum refining industry and determines the role of state regulation in the management of the industry competitiveness*

Competitiveness, petroleum refining industry sector, petroleum products, tax regime, tax subsidy

**Markaryan A.M. The prospects of the US debt crisis**

**Markaryan** Artur M. – postgraduate student, Department of Political Economy, M.V. Lomonosov Moscow State University, manager at Ernst & Young  
*markaryan.artur@mail.ru*

*As the global economic crisis turns into the crisis of national debts, the importance of the problem of American foreign debt grows. The author analyses the prospects of overcoming the crisis of the US national debt and evaluates*

*measures which the government can use to mitigate the effects of debt problems. The conclusion is that the most effective measure might be through the use of inflation mechanism which would mean that the Federal Reserve System would purchase volumes of new national debt.*

National debt, debt crisis, Federal Reserve System, fiscal cliff

**Rykhtikova N.A., Pogudayeva M.Yu. The system of risk management in an organisation**

**Rykhtikova** Natalya A. – Candidate of Economics, Associate Professor, Department of Finances and Credit, Faculty of Economics, Institute of Economics, Management and Law, RSUH  
*nar.prof@yandex.ru*

**Pogudayeva** Marina Yu. – Doctor of Economics, Full Professor, Acting Head of Department of Finances and Credit, Faculty of Economics, Institute of Economics, Management and Law, RSUH

*The article examines the systemic approach to risk management. The analysis conducted by the authors shows that risk management system which seeks to minimise expenses should be worked out only taking into consideration all kinds, causes and factors of risks and the methods of minimising risks.*

Systemic analysis, acquisitions, risk management, kinds, causes and factors of risks, methods of minimising risks

**Dmitrieva O.A. Leasing for small business**

**Dmitrieva** Olga A. – Candidate of Economics, Associate Professor, Department of Finances and Credit, Faculty of Economics, Institute of Economics, Management and Law, RSUH  
*kafedra.373@yandex.ru*

*Keeping in mind what the economic crisis taught them, the directors of Russian leasing companies in their 2012 strategy put a special emphasis on increasing the effectiveness of business management and on diversifying their portfolios. The key market tendency was that leasing companies turned towards small and medium-sized companies which led to the intensification of competition in automobile leasing segment and a considerable increase of product ranges. This turn to small businesses has, in experts' opinion, produced a new quality of leasing market growth.*

Budget support of leasing payments, leasing interest, leasing margin, aggregate leasing portfolio, automobile leasing

**Ishmuratov R.R., Malganova I.G. The influence of an economic sector structure on its efficiency**

**Ishmuratov** Rafail R. – Candidate of Economics, Associate Professor, Department of Territorial Economics, Kazan Federal University

*Rofol@rambler.ru*

**Malganova** Irina G. – Candidate of Economics, Associate Professor, Department of Territorial Economics, Kazan Federal University

*The article examines the impact of a transformation of a sector structure on its efficiency and on the territorial location of productive power on the basis of a multi-criterion approach.*

Economic sector structure, sector structure efficiency, specialisation of labour, territorial structure of economy

**Matevosyan A.V. Forms of public and private partnership in urban infrastructure**

**Matevosyan** Aleksandr V. – postgraduate student, Faculty of Economics, Institute of Economics, Management and Law, RSUH

*2fast4you89@mail.ru*

*The author analyses the practices existing in other countries of how the life cycle contracts and mechanisms of public and private partnership are used to improve urban infrastructures, including construction of strategic infrastructure objects. The efficiency of implemented projects gives grounds for using these international practices in Russia*

Public and private partnership, life cycle contract, concessions, community services, urban infrastructure, national policies, institutional mechanisms

**Tarasenko E.A., Ryzhkova T.B. The health economy and ecologisation of household consumer behaviour**

**Tarasenko** Elena A. – Candidate of Sociology, Associate Professor, Department of Management and Economy of Health Care, Moscow Higher School for Economic

**Ryzhkova** Tatyana B. – Candidate of Economics, Associate Professor, Department of Marketing and Advertising, RSUH

*tbr@rggu.ru*

*The authors study the correlation between urban consumer demand and the accumulation of health capital. The interest certain groups of population shows in healthy food has its impact on shopping practices of urban households, thus causing the emergence and development of innovative social and economic processes on a micro-level.*

Health economy, ecologisation of consumer behaviour of urban households, healthy diet, ecologically safe food

**Takhtamysheva M.Kh. Russia and Turkey: commonality and differences of economic development**

**Takhtamysheva** Madina Kh. – Candidate of Economics, Assistant Lecturer, Department of Macroeconomics  
*madina28@yahoo.com*

*The author assesses how the consequences of the impact of the same factors on national economies differ in Russia and Turkey. The article considers major problems and suggests ways of solving them, defines priorities for both countries and points out prerequisite conditions for successful development of their economies*

Transformation of economic system, illegal business, resource potential, labour markets in Turkey and Russia

**Vasina T.V. Investing in art objects**

**Vasina** Tatyana V. – Master's student, Department of Museology, Faculty of Art History, RSUH  
*tatvas88@mail.ru*

*The article considers the peculiarities of art market and the related problems of investing into art objects and defines the obstacles hampering effective investment into art objects and the prospects of developing this market.*

Art market, investing into art objects, auctions, investment funds, investment objects, Art-Deco

**Zhokhova M.A. The models of financing culture**

**Zhokhova** Maria A. – Master's student, Department of Museology, Faculty of Art History, RSUH  
*m.zhokhova@mail.ru*

*On the basis of an analysis of the models of financing culture in Europe and the US, the author comes to conclusions how funding Russian cultural institutions might be increased through attracting private sponsors and patrons.*

Culture, national policies of funding culture, private business, fund-raising, sponsorship, art patronage, tax benefits

*Научное издание*

## **Экономический журнал**

**№ 1 (29)**

Компьютерная верстка В.В. Машко

Корректор Л.И. Трифонова

Лицензия ИД №00843 от 25.01.2000

Свидетельство о регистрации СМИ №77-7347 от 19 февраля 2001 г.

Подписано в печать 27.03.2013

Формат 60x90/16

Гарнитура Times New Roman

Печать офсетная. Усл. печ. л. 11,0

Тираж 1500 экз.

Издательство «Каллиграф»

117042, Москва, ул. Скобелевская, 23

Телефон (495) 970-72-63

E-mail [nivestnik@yandex.ru](mailto:nivestnik@yandex.ru)