

МИР НОВОЙ ЭКОНОМИКИ

ЖУРНАЛ НАУЧНЫХ ГИПОТЕЗ И УСПЕШНЫХ БИЗНЕС-РЕШЕНИЙ

Дорогие друзья!



С.Н. Сильвестров,

*главный редактор, д-р экон. наук,
проф., действительный член (академик)
Российской академии естественных
наук, директор Института
экономической политики и проблем
экономической безопасности*

Первый в этом году номер задает вектор для освещения проблем в соответствии с профилем и тематикой журнала.

Открывает номер статья Ф.А. Смирнова и А.В. Головкова, показывающая различные аспекты экологических проблем, с которыми человечество столкнулось в настоящее время.

Заместитель директора Российской венчурной компании Е.Б. Кузнецов в своей статье описывает особенности перехода на инновационную модель экономики, уделяя при этом особое внимание возможности национальной технологической инициативы.

Интерес читателей вызовет статья Л.М. Куприяновой. По ее мнению, развитие внутреннего производства может стать новой траекторией экономического роста.

Профессор Т.Г. Философова анализирует особенности интеграционных процессов в рамках создаваемого Транстихоокеанского партнерства.

О роли новых международных региональных банков и о том, как Россия может использовать их возможности в своих интересах, пишет старший научный сотрудник Центра Азии и Ближнего Востока В.Л. Сведенцов.

В разделе «Финансовая аналитика» публикуется статья А.А. Солуянова об использовании электронных денег в международных расчетах и статья Цзя Суна «Банковская система КНР в условиях мировых финансовых кризисов».

О том, как развивалась теория контрактов, за разработку которой были присуждены Нобелевские премии по экономике, в том числе в 2016 г. – в статье новосибирского ученого Ю.П. Воронова.

В разделе «Экспертный доклад» публикуется статья Ю.Ю. Щеголькова и П.В. Метелкиной о необходимости развития туризма в малых городах России, что в перспективе будет способствовать созданию не только новых рабочих мест, но и их возрождению.

МЕЖДУНАРОДНЫЙ ИЗДАТЕЛЬСКИЙ СОВЕТ:

Леочи П., д-р, профессор Университета Саленто г. Лечче (Италия);

Мазараки А., ректор Киевского национального торгово-экономического университета (Украина);

Симон Г., д-р, профессор, председатель правления «Саймон, Кухер энд партнерс стрэтэджи энд маркетинг консалтенс» (Германия)

Хан С., д-р, профессор, руководитель Департамента экономики Блумсбургского университета, (США);

Хирш-Крайсен Х., д-р, профессор Дортмундского технологического университета (Германия).

РЕДАКЦИОННЫЙ СОВЕТ:

Порфирьев Б.Н., д-р экон. наук, профессор, академик РАН, зам. директора Института народнохозяйственного прогнозирования РАН;

Агеев А.И., д-р экон. наук, проф., директор Института экономических стратегий (ИНЭС);

Балацкий Е.В., д-р экон. наук, профессор, директор Центра макроэкономических исследований Финансового университета;

Герасименко В.В., д-р экон. наук, проф., заведующий кафедрой «Маркетинг» МГУ;

Головнин М.Ю., д-р экон. наук, член-корреспондент РАН, первый заместитель директора по научной работе Института экономики РАН;

Ершов М.В., д-р экон. наук, проф. Финуниверситета, главный директор по финансовым исследованиям Института энергетики и финансов;

Иванов В.В., канд. техн. наук, д-р экон. наук, заместитель президента РАН;

Миркин Я.М., д-р экон. наук, проф., заведующий отделом международных рынков капитала ИМЭМО РАН;

Могилевский Л.М., д-р техн. наук, проф., генеральный директор РОАО «Москва златоглавая»;

Нуреев Р.М., д-р экон. наук, проф., научный руководитель Департамента экономической теории Финансового университета;

Сорокин Д.Е., д-р экон. наук, проф., член-корр. РАН, научный руководитель Финансового университета.

РЕДАКЦИОННАЯ КОЛЛЕГИЯ:

Сильвестров С.Н., главный редактор, д-р экон. наук, проф., действительный член (академик) Российской академии естественных наук, директор Института экономической политики и проблем экономической безопасности;

Казанцев С.В., заместитель главного редактора, д-р экон. наук, проф., заместитель директора Института экономики и организации промышленного производства СО РАН;

Подвойский Г.Л., заместитель главного редактора, канд. экон. наук, ведущий научный сотрудник Центра макроэкономических исследований Финансового университета;

Юданов А.Ю., заместитель главного редактора, д-р экон. наук, проф. Департамента экономической теории Финансового университета;

Варнавский В.Г., д-р экон. наук, проф., заведующий сектором Института мировой экономики и международных отношений имени Е.М. Примакова РАН;

Звонова Е.А., д-р экон. наук, проф., руководитель Департамента мировой экономики и мировых финансов Финансового университета;

Куприянова Л.М., канд. экон. наук, заместитель заведующего кафедрой «Экономика интеллектуальной собственности» Финансового университета;

Медведева М.Б., канд. экон. наук, проф. Департамента мировой экономики и мировых финансов Финансового университета;

Сумароков В.Н., д-р экон. наук, проф., советник при ректорате Финансового университета;

Рубцов Б.Б., д-р экон. наук, проф., заместитель руководителя департамента по НИР Финансового университета;

Толкачев С.А., д-р экон. наук, проф., руководитель Департамента экономической теории Финансового университета.

Журнал входит в Перечень периодических научных изданий, рекомендуемых ВАК для публикации основных результатов диссертаций на соискание ученых степеней кандидата и доктора наук

INTERNATIONAL PUBLISHING COUNCIL

Leoci P., Doctor, Professor of the University of Salento, Lecce (Italy);

Mazaraki A., Rector of Kyiv National University of Trade and Economics (Ukraine);

Simon G., Doctor, Professor, President of "Simon, Kucher & Partners Strategy & Marketing Consultancy" (Germany);

Khan S., Doctor, Professor, Head of Economics Department of Bloomsburg University (USA);

Hirsch-Kreisen H., Doctor, Professor of Dortmund Technical University (Germany).

EDITORIAL COUNCIL

Porfiriev B.N., Doctor of Economics, Chairman of the Editorial Board, Professor, Academician of RAS, Deputy Director of the Institute of Economics Forecasting of RAS;

Ageev A.I., Doctor of Economics, Professor, Director of the Institute for Economic Strategies (INES);

Balackij E.V., Doctor of Economics, Professor, Director of the Center of macroeconomic researches of the Financial University;

Gerasimenko V.V., Doctor of Economics, Professor, Head of the Chair "Marketing", Lomonosov Moscow State University;

Golovnin M.Yu., Doctor of Economics, Corresponding member of RAS, First Deputy Director of scientific work of the Institute of Economics of RAS;

Yershov M.V., Doctor of Economics, Professor of the Financial University, Major Director of Financial Research of the Institute of Energy and Finance;

Ivanov V.V., PhD. (Tech. Sciences), Doctor of Economics, Vice-President of the Russian Academy of Sciences;

Ya.M. Mirkin, Doctor of Economics, Professor, Head of International Capital Markets Department IMEMO;

Mogilevskiy L.M., Doctor of Technical Sciences, Professor, CEO of Russian public company "Moscow of Golden Domes";

Nureev R.M., Doctor of Economics, Professor, Science and Research Coordinator of the Economic Theory Chair of the Financial University;

Sorokin D.E., Doctor of Economics, Professor, Corresponding member of RAS, Science and Research Coordinator of the Financial University.

EDITORIAL BOARD

Silvestrov S.N., Editor-in-Chief, Doctor of Economics, Professor, full member (academician) of the Russian Academy of Natural Sciences, Director of the Economic Policy Institute and the problems of economic security;

Kazantsev S.V., Deputy editor-in-chief, Doctor of Economics, Professor, Deputy Director of The Institute of Economics and Industrial Engineering (Siberian Branch of RAS);

Podvoiskiy G.L., Deputy editor-in-chief, PhD in Economics, Leading Researcher of the Center of macroeconomic researches of the Financial University;

Yudanov A.Yu., Deputy editor-in-chief, Doctor of Economics, Professor of the Economic Theory Chair of the Financial University;

Varnavskiy V.G., Doctor of Economics, Professor, Head of the Primakov Institute of World Economy and International Relations of the Russian Academy of Sciences;

Zvonova E.A., Doctor of Economics, Professor, Head of the Global Finance Chair of the Financial University;

Kupriyanova L.M., PhD in Economics, the assistant manager of the Economy of Intellectual Property Chair of the Financial University;

Medvedeva M.B., PhD in Economics, Professor of the Global Finance Chair of the Financial University;

Sumarokov V.N., Doctor of Economics, Professor, Adviser at administration of the Financial University;

Rubtsov B.B., Doctor of Economics, Professor, the deputy head of Chair on NIR of the Financial University;

Tolkachev S.A., Doctor of Economics, Professor, Head of the Economic Theory Chair of the Financial University.

The journal is included into the list of periodicals recommended for publishing doctoral research results by the Higher Attestation Commission

© Журнал
«МИР НОВОЙ ЭКОНОМИКИ».
Свидетельство
ПИ № ФС77-67300
от 30 сентября 2016 г.
Издается с 2007 г.
Усл. печ. л. 11,86
Учредитель: ФГБОУ ВО
«Финансовый университет
при Правительстве
Российской Федерации»

Учредитель журнала
и главный редактор с 2007
по 2015 год д-р экон. наук,
профессор Н.Н. Думная

Главный редактор
С.Н. Сильвестров

Заведующий редакцией
научных журналов
В.А. Шадрин

Выпускающий редактор
Ю.М. Анютина

Корректор
С.Ф. Михайлова

Переводчик
О.Н. Ефимова

Верстка
Н.А. Гурская, С.М. Ветров

Оформление подписки
в редакции
по тел.: (499) 943-94-31,
e-mail: NAGurskaya@fa.ru;
Гурская Н.А.

Адрес редакции:
123995, ГСП-5, Москва,
Ленинградский пр-т,
д. 53, к. 5.6
Тел.: 8 (499) 943-98-02.
E-mail: julia.an@mail.ru;
http://www.fa.ru.

Мнение редакции и членов
редколлегии может
не совпадать с мнением
авторов.
Перепечатка материалов
только с письменного
разрешения редакции.
Ссылка на журнал
обязательна.
Подписано в печать:
09.03.2017
Формат 60 × 84 1/8
Заказ № 188
Отпечатано:
в ОПП Издательства
Финансового университета
(Ленинградский пр-т, 49)

ЭКОНОМИКА XXI ВЕКА

Ф.А. Смирнов, А.В. Головкин

Забота об экологии Земли – стратегия будущего России и мира6

Е.Б. Кузнецов

Проблемы перехода на инновационную модель экономики 15

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА

Л.М. Куприянова

**Развитие внутреннего производства –
новая траектория экономического роста 29**

А.М. Масалимова

Формирование бюджета собственных ресурсов в МЕРКОСУР.....37

МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА

Т.Г. Философова

**Транстихоокеанское партнерство:
экономика интеграционных процессов 46**

В.Л. Сведенцов

**Новые международные региональные банки развития
и интересы России 55**

ФИНАНСОВАЯ АНАЛИТИКА

А.А. Солюянов

**Использование электронных денег
в международных расчетах и контроль со стороны государств 60**

Цзя Сун

Банковская система КНР в условиях мировых финансовых кризисов 64

МЕНЕДЖМЕНТ

Д.С. Пащенко

**Влияние модели бизнеса софтверной компании на модель
ее производственных процессов на примере региона Центральной
и Восточной Европы 70**

Е.А. Разомасова

**Тенденции развития сферы потребительских услуг
в крупном городе с учетом фактических
предпринимательских рисков 78**

ЭКСПЕРТНЫЙ ДОКЛАД

Ю.Ю. Щегольков, П.В. Метелкина

Развитие туризма в малых городах России 86

ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ АСПЕКТ

Ю.П. Воронов

О теории контрактов (о Нобелевских премиях по экономике) 92



THE ECONOMY OF THE XXI CENTURY

Smirnov F.A.

**Caring for the Earth's Environment – the Strategy
of the Future of Russia and the World6**

Kuznetsov E.B.

Problems of Transition to an Innovation Model of Economy 15

ECONOMIC POLICY

Kupriyanova L.M.

**The Development of Domestic Production
as a New Economic Growth Path 29**

Massalimova A.M.

The Formation of the Budget of Own Resources in the MERCOSUR.....37

WORLD ECONOMY

Filosofova T.G.

Trans-Pacific Partnership: Integration Economics 46

Svedentsov V.L.

**New International Development Banks
and the Interests of Russia..... 55**

FINANCIAL ANALYTICS

Soluyanov A. A.

**The Use of Electronic Money in International Settlements
and the Governmental Supervision..... 60**

Jia Song

China's Banking System in the World Financial Crisis..... 64

MANAGEMENT

Paschenko D. S.

**How Business Model of Software Company Influence
on its Production Processes on the Example of the Region
of Central and Eastern Europe 70**

Razomasova E.A.

**Tendencies of Consumer Services Sphere Development
in the Large City Taking Into Account the Actual
Entrepreneurial Risks 78**

EXPERT REPORT

Shchegol'kov Yu.Yu., Metelkina P.V.

Development of Tourism in Small Towns of Russia 86

THEORETICAL ASPECT

Voronov Ju.P.

About the Contract Theory (about Nobel Prizes on Economy)..... 92

© "WORLD OF NEW
ECONOMY" Journal
Certificate
ПИ № ФС77-67300.
of September, 30, 2016
Issued since 2007.
Relative printer's sheet 11,86
Founders: Financial
University Under The
Government Of The
Russian Federation

Founder and editor of the
magazine from 2007 to
2015 Doctor of Economics,
Professor N.N. Dumnyaya

Editor-in-chief
S.N. Silvestrov

*Science journal editorship
manager*
V.A. Shadrin

Publishing editor
Yu.M. Anyutina

Proofreader
S.F. Mihaylova

Translator
O.N. Efimova

Makeup
N.A. Gurskaya, S.M. Vetrov

Editorial office address:
123995, GSP-5, Moscow,
Leningradskiy prospekt,
53, room 5.6
Tel.: 8 (499) 943-98-02.
E-mail: julia.an@maul.ru;
<http://www.fa.ru>.

Editorial board opinion may
differ from authors' opinion.
To republish content explicit
written permission must be
obtained from the editorial
board.

Link to the journal is
mandatory.

Signed off to printing:
09.03.2017

Format 60 × 84 1/8

Order № 188

OPP Publishing

house of Financial University
(Leningradskiy prospekt, 49)



УДК 332.142.6

Забота об экологии Земли – стратегия будущего России и мира

СМИРНОВ ФЕДОР АЛЕКСАНДРОВИЧ,

канд. экон. наук, финансовый аналитик, директор Центра мир-системных исследований (аналитический центр), Москва, Россия
atlz_05@mail.ru

ГОЛОВКОВ АНАТОЛИЙ ВАСИЛЬЕВИЧ,

канд. геол.-минерал. наук, эксперт Аналитического центра при Правительстве Российской Федерации, ответственный за сопровождение государственной программы «Экономическое развитие и инновационная экономика», заведующий лабораторией синтезирования высоких технологий Центра мир-системных исследований, Москва, Россия
sibia@yandex.ru

Аннотация. В статье анализируются основные угрозы от развития экологического кризиса; показаны несовершенства и отклонения движения «зеленых», деятельности профильных международных организаций и соглашений. Особый акцент сделан на развитии высоких природоподобных технологических принципов – в работе впервые противопоставлены два фундаментальных образа технологических укладов развития NBIC (нано-, био-, инфо- и когнитивные технологии) и NBICS (нано-, био-, инфо-, когнитивные и социотехнологии). Ставится задача и акцентируется необходимость выработки концепции полноценного международного экологического движения по сохранению биосферы и ноосферы Земли как единого живого организма. Материал состоит из двух публикаций. Первая обозначает геоэкономические аспекты, включая высокие технологии возможного экологического движения по преобразованию отношения мира людей к миру Природы (имеется ввиду переосмысление мировых тенденций в этой области и придание новому вектору движения обновленного смысла). Во второй – авторы рассматривают Планету как живой организм через призму биосферного и ноосферного подходов, а также анализируют риски экономики техносферы, влияющие на нашу жизнь.

Ключевые слова: экологическое движение; биосфера; ноосфера; глобальный кризис; перенаселение; движение «зеленых»; зеленые технологии; NBIC-технологии; NBICS-технологии.

Caring for the Earth's Environment – the Strategy of the Future of Russia and the World

SMIRNOV F.A.,

PhD in Economics, Financial Analyst, Director of World-System Analysis Center (think tank) Moscow, Russia
atlz_05@mail.ru

GOLOVKOVA V.,

PhD in Geological and Mineralogical Sciences, expert of the Analytical Center for the Government of the Russian Federation, responsible for the maintenance of the state program “Economic development and innovative economy”, Head of the Laboratory for synthesizing high technologies of World-System Analysis Center
sibia@yandex.ru



Abstract. The article analyzes the main threats from the development of the environmental crisis; shows imperfections and deviations of the Green party movement, activities of relevant international organizations and agreements. Particular emphasis is placed on the development of bionics technologies – two fundamental technological structures of NBIC (nano-, bio-, info- and cogno) and NBICS (nano-, bio-, info-, cogno-, and socio) technologies are opposed to each other. The task is to develop the concept of a full-fledged international environmental movement to protect the Biosphere and the Noosphere of the Earth as a single living organism.

The material consists of two publications. The first represents geoeconomic aspects (including high technologies) of the possible environmental movement to transform the relations of people's world to the Nature (meaning the rethinking of global trends in this area and to give a new vector of the renewed sense of movement). In the second – the authors consider the planet as a living organism through the prism of the Biosphere and Noosphere approaches and analyze the risks of the technosphere economy which is affecting our lives.

Keywords: environmental movement; Biosphere; Noosphere; the global crisis; overpopulation; Green party; green technologies; NBIC-technologies; NBICS-technologies.

Динамика кризиса

Обычно все более-менее серьезные исследования концентрируются исключительно на кризисной составляющей современного глобального развития. При этом зачастую авторы настолько увлекаются глубоким анализом кризиса и всех его производных, что совершенно забывают предложить хоть что-то, что могло бы помочь справиться с бедствием и пойти дальше по пути развития. Тема кризиса извечна и ее пониманию посвящено достаточно много научной и публицистической литературы [1–4]. Именно поэтому интерес представляет фиксация кризисных процессов, выраженных в абсолютных величинах.

Важнейшим здесь выступает тот общеизвестный, но часто упускаемый из виду факт, что природные ресурсы конечны. После их исчерпания мир будет трансформирован парадигмально и качественно.

Несмотря на форсирование развития зеленых технологий, предполагающих задействование энергии солнца, воды, ветра и биомассы, мировая экономика все еще преимущественно построена на углеводородных видах топлива. Хотя, конечно, это нужно учитывать с большим числом оговорок, главной из которых выступает фактор так называемой бумажной нефти. Например, в 2014 г. в общем объеме сделок по нефти на международных рынках сделки с реальной нефтью составляли 5–7%. Еще примерно столько же приходилось на фьючерсные сделки, имеющие прямое отношение к реальной нефти. То есть рынок реальных поста-

вок составлял 10–15% от общего объема сделок с нефтью на мировом рынке. Остальные 85–90% – это «бумажная нефть» [5, с. 244–245], т.е. операции с деривативами. Нефтяные деривативы – это фьючерсы на фьючерсы, ценные бумаги – производные ценные бумаги от изменения индекса цен на сырую нефть, нефтепродукты, акции нефтяных компаний и т.д.

И если «бумажная нефть» касается, прежде всего, вопроса ценообразования на углеводород, то реальное мировое потребление нефти имеет практически прямую зависимость от роста численности населения (*рис. 1*).

С 1984 г. темпы добычи нефти превышают темпы разведки ее новых месторождений. Следовательно, исчерпаемость данного природного ресурса будет оказывать давление на ускорение процесса разработки и внедрения зеленой энергетики (*рис. 2*).

Определенные значимые риски также связаны с истощением запасов пресной воды. Дело в том, что основная часть всей воды на планете (97,5%) является соленой и пока в своем естественном природном состоянии не может быть включена в хозяйственный оборот. В свою очередь, запасы пресной воды не превышают 2,5% всего объема мировых запасов воды.

Численность населения Земли также демонстрирует опережающие темпы роста. По состоянию на конец ноября 2016 г., она составляет порядка 7,433 млрд человек [7]. На *рис. 3* изображены прогнозные расчеты и возможные сценарии развития ситуации.



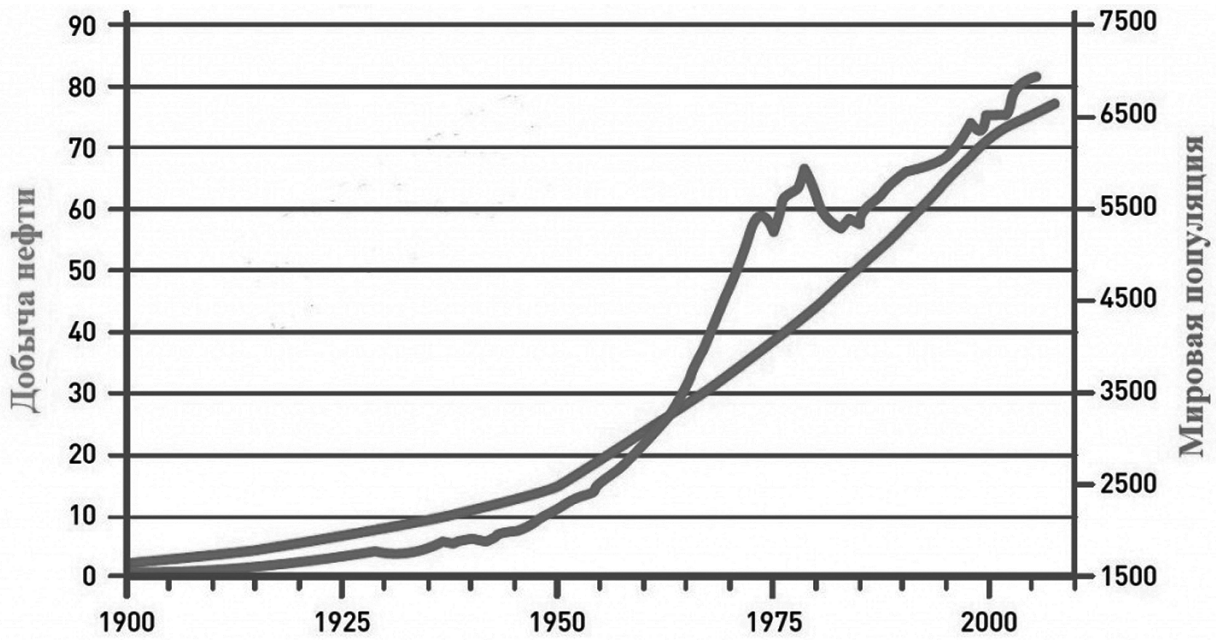


Рис. 1. График корреляции роста населения и потребления нефти [6, с. 10]



Рис. 2. Расхождение между добычей и разведкой новых природных месторождений нефти (1930–2050 гг.) [6, с. 10]

С.П. Капица в своей работе «Парадоксы роста. Законы глобального развития человечества» (2013 г.) приводит цифру в 9 млрд человек к 2050 г. [8], т.е. фиксирует резкое замедление роста по сравнению с предыдущим столетием.

Интерес представляет и ставшее классическим исследование Римского клуба «Пределы роста», которое проводится с 1972 г. В частности, в нем отмечается, что за 50 лет, с 1950 по 2000 г., годовое потребление человечеством ископаемых энерго-



ресурсов выросло примерно в 10 раз (нефти — в 7, а природного газа — в 14 раз), при том, что население планеты за этот же период выросло всего в 2,5 раза [9].

При норме потребления углеводородных энергоресурсов, которая наблюдается в последние десять лет, при обозначенных выше темпах прироста населения мира в краткосрочной перспективе возможно наступление полномасштабного энергетического кризиса. На это накладывается и принцип, по которому следует развитие системы капитализма, когда крупнейшие транснациональные корпорации и банки (ТНК и ТНБ) переходят в состояние системного кризиса из-за нехватки темпов прироста спроса на их продукцию. Но так было всегда. Исторически капитализм развивался путем захвата территорий, что, например, было описано еще в 1931 г. Розой Люксембург в работе «Введение в политическую экономию».

Однако важно отметить нехватку именно платежеспособного спроса. Желающих купить еще много, но у них нет денег. Бедность — такое же проявление кризиса, как результат сложившихся диспропорций. Развивающиеся страны, вышедшие в лидеры экономического роста, и лидеры по размеру экономик — Китай и Индия — обладают самым большим населением, которое в

массе своей бедное и не способно приобрести ту продукцию, которую производят ведущие ТНК. Для преодоления бедности населения в этих странах требуется интенсивное экономическое развитие и вовлечение малообеспеченных граждан в производство. Но интенсивное индустриальное развитие самых густонаселенных стран приводит к возрастающей антропогенной нагрузке на окружающую среду.

Ключевым государством, испытывающим природу на прочность, сегодня является Китай. Именно он создал такую систему, когда для устойчивого развития экономики необходимо поддержание темпов прироста ВВП — не менее 6% в год [10]. Если темпы экономического развития будут ниже, это чревато масштабными потрясениями. То есть и здесь проявляется кризис нарастания дисбалансов, опасный для всей планеты. Для того чтобы избежать подобного сценария, КНР задействует весь спектр финансово-экономических и политических рычагов, помогающих продвигать китайскую экспансию по всем направлениям и таким образом поддерживать норму прироста своей экономики [11].

Все эти факторы в совокупности создают все возрастающую антропогенную нагрузку на окружающую среду.



Рис. 3. Численность населения в мире, а также вероятные прогнозы дальнейшего направления

Источник: расчеты С.Я. Шербова.



Движение «зеленых» — как проявление кризиса

Первую серьезную попытку сохранения природы предпринял президент США Теодор Рузвельт (1901–1909 гг.). Охрана природных богатств страны была возведена при нем в степень национальной проблемы, чему сопутствовало принятие нескольких законов о сохранении окружающей среды. Он добился прекращения хищнической добычи полезных ископаемых, вырубке лесов; проводил работы по озеленению, орошению засушливых земель и т.п. Именно в результате такой политики Рузвельт был признан одним из самых успешных президентов в истории США.

Забота о защите природы привела к созданию движения «зеленых». Начиная с 1960-х гг. борцы за сохранение природы стали организовывать политические партии. Первая партия была создана в Великобритании в 1973 г. Сегодня только в Европе больше 30 таких партий, многие из которых имеют представительства в парламентах и входят в состав правительств. Однако впоследствии это движение трансформировалось в совершенно иные, имеющие мало общего с сохранением нашей планеты. Их рассматривает в своей книге «Психиатрия. Анализ общественно-политических движений» психиатр, профессор О.Г. Виленский [12].

Прежде всего, к ним принадлежит Гринпис (Greenpeace). Внимание членов этого движения привлекают абсолютно все явления окружающей жизни и буквально во всем они готовы усматривать нарушение баланса в природе и ущерб для людей. Любые сообщения в печати, любая научно-популярная статья, содержащая такие (зачастую непроверенные) факты, немедленно становится для «зеленых» догмой и руководством к действию.

Когда впервые — более 40 лет назад — появились сообщения об озоновых дырах, одним из объяснений этому было повышенное содержание фреона в атмосфере вследствие его массового выделения из пришедших в негодность холодильных агрегатов. Потом выяснилось, что даже однократное извержение вулкана дает выброс фреона несравнимо больший, чем все холодильники на земле вместе взятые. Тем не менее отчаянная борьба членов «Гринпис» против фреона не утихает и сегодня. Кстати, дыры в озоновом слое были обнаружены над Антарктидой, где вообще

отсутствует какая-либо негативная человеческая деятельность.

Это движение приобрело международные масштабы и превратилось в огромное транснациональное сообщество людей, объединенных во многие организации. Они получают деньги (пожертвования, налоговые льготы и т.п.) и широко их тратят, причем нередко на экзотические цели (митинги, полеты на вертолетах, раскраску тюленей, закупку наручников для самоприковывания и т.п.). Зачастую все это используется для достижения совершенно иных целей, например подрыв конкурирующих отраслей промышленности внутри страны или на международных рынках. В России это движение настойчиво требует полной ликвидации атомной энергетики, тем самым сознательно добиваясь резкого ослабления страны в экономическом и оборонном отношении.

Другим движением, выступающим за сохранение планеты, является вегетарианство. Вот цитата, говорящая сама за себя:

Новость от 18 апреля 2003 г.: «В Швеции спасены 102 курицы». 14 апреля 102 курицы были спасены с птицефермы в Гётеборге. Все куры жили в клетках. Спасенные куры теперь начали новую жизнь в безопасности, у людей, которые защитят их и будут любить. Теперь они будут жить настоящими куриными жизнями. Например, они смогут побарахтаться в песке, расправить свои крылья, скрести землю и видеть свет солнца. Акция освобождения была выполнена Майей Карлсон и Ливом Линдером. Однако тысячи, миллионы все еще находятся в клетках!

Международные организации — разговор не о том

Другой пример разрушительной практики для экологии Земли — деятельность международных организаций. Наиболее показательной здесь является **Межправительственная группа экспертов по изменению климата (IPCC — The Intergovernmental Panel on Climate Change)**, фактически лоббирующая и отстаивающая справедливость доминанты человеческого фактора в глобальном потеплении за счет эмиссии CO₂ [13]. Причем такая позиция, имеющая ярко выраженный идеологический окрас, отстаивается, несмотря на доводы достаточно большого количества авторитетных ученых в отношении

совершенно иной концепции, включая, например, динамику солнечной активности (на основе исторических данных более чем за столетний период) либо анализ температурной динамики на планете за более чем 10 000-летний период на основе данных по кернам, извлеченным из вечной мерзлоты в Антарктиде (станция Восток) [8].

Действие **Парижского соглашения по климату** рассчитано на период после 2020 г., после окончания действия Киотского протокола, вообще подразумевающего возможность торговли квотами на выброс парниковых газов. Это соглашение провозглашает принцип добровольности вклада каждой страны в решение глобальной проблемы климата, предполагает сохранение возможности торговли квотами на выброс парниковых газов между странами-участниками и при этом закладывает принудительное глобальное распределение квот на выбросы в соответствии с количеством населения в каждой из стран, пренебрегая их национальными приоритетами и возможностями. Учитывая непрерывный рост населения планеты, такой принцип не предотвращает наступление экологического коллапса, но может провоцировать развязывание войн и распространение эпидемий, направленных на сокращение населения, что и происходит уже сейчас. Следует признать, что в конечном итоге международные инициативы этого соглашения направлены не на заботу о нашей планете, а имеют целью исключительно получение прибыли. На повестке дня стоит вопрос многомиллиардного рынка зеленых технологий.

Заключение Парижского соглашения о климате открывает дополнительные возможности для реализации экономических интересов стран и корпораций, лидирующих в разработке и производстве экологических товаров, технологий и услуг.

Экологические товары и услуги признаны составной частью перехода к зеленой экономике, а инвестиции на их разработку и внедрение постоянно растут. Объем мирового рынка экологических товаров составляет около 1 трлн долл. США и, по существующим оценкам, возрастет до 1,9 трлн долл. США в 2020 г. [14].

Прикладной финансовый аспект зеленых технологий

Бурное развитие зеленых технологий и зеленой экономики в целом, следуя законам логики миро-

вой финансовой системы и финансовых рынков, способно привести к формированию на рынке акций очередного финансового пузыря уже в этой области. Тематика экологии все активнее внедряется в сознание массового инвестора и становится неотъемлемой частью гонки за прибылью среди мировых компаний.

Так, в рамках семейства индексов S&P (Standard and Poor's) в 2003 г. появился S&P Global Eco Index, включающий показатели 40 компаний, работающих на экологическом направлении [15]. С 2009 г. по настоящее время показатели доходности S&P Global Eco находятся на сравнительно высоком уровне. Наряду с ним стоят индексы:

- S&P Global Water Index (входит 50 компаний по всему миру, занимающихся бизнесом, связанным с природной водой);
- S&P 500 Carbon Efficient Select Index (максимально приближен к S&P 500, однако ориентирован на компании, которые нацелены на снижение выбросов CO₂);
- S&P 500 Environmental & Socially Responsible Index (окружающая среда и ответственность перед обществом);
- S&P International Environmental & Socially Responsible Index (международный);
- S&P Latin America 40 Fossil Fuel Free Carbon Efficient Select Index (40 компаний из Латинской Америки).

Начиная с 2011 г. фондовая биржа NASDAQ вводит семейство зеленых индексов — NASDAQ OMX Green Economy Family, отражающее финансовые показатели 395 экологически ориентированных компаний. В него входят такие направления, как Green IT, Advanced Materials, Green Economy Asia USD, Bio/Clean Fuels (зеленые информационные технологии, высокотехнологичные материалы, зеленая экономика в Азии — долларовое исчисление, биотопливо и чистая энергия), а также такие индексы, как Nasdaq OMX Solar, Nasdaq OMX Global Water, Nasdaq OMX U.S. Water, Nasdaq OMX Wind, Nasdaq OMX Green Economy (Nasdaq солнечная энергия, мировая вода, вода в США, энергия ветра, зеленая экономика).

Высокие технологии – спасение Земли? «NBIC против NBICS»

Наиболее знаковым «водоразделом» при разграничении кризисной динамики глобального эко-

логического или зеленого тренда развития мира и тем движением, которое по существу было бы способно сохранить биосферу нашей планеты, выступает сфера критических технологий или высоких технологических принципов группы NBIC.

Ведущие высокотехнологичные западные страны сегодня делают основной упор на шестую волну технологического уклада, к ключевым разработкам которой относятся технологии группы NBIC: нанотехнологии, биоинженерия; информационные и телекоммуникационные, а также когнитивные технологии и создание на их основе искусственного интеллекта.

Общая мировая тенденция формирования нового технологического уклада такова, что при совершенствовании новых технологий создаются системы, которые при производстве товаров и услуг, необходимых и достаточных для успешной деятельности правящего класса, исключают присутствие в них человека. Там, где он пока необходим, его подключают к электронным системам внешнего управления. Далее предполагается заменить человека роботами с искусственным интеллектом и через это создать более управляемую экономическую систему. По ряду имеющихся оценок, уже к 2024 г. элементы компьютерного интеллекта станут обязательными в автомобилях, а людям запретят садиться за руль автомобиля, не оборудованного такими компьютерными помощниками. Соответственно, потеря ценности человека как субъекта экономики будущего провоцирует ведение войн и любых других явлений, сопровождающихся снижением роста численности населения планеты.

Примечательно, что в 2009 г. в целях подготовки соответствующих кадров — потенциальных лидеров, содействующих продвижению «технологий для решения глобальных проблем человечества», был создан Университет Сингулярности [16] (Singularity University), расположившийся в Кремниевой долине в Исследовательском центре NASA.

Компьютерная сингулярность — это точка во времени, с которой машины начинают совершенствоваться сами себя, без помощи кого-либо (предполагается к 2045 г.). На это накладывается фактор беспрецедентного роста скорости мировых экономических процессов, в том числе, за счет того, что

предельная пропускная способность Интернета к 2041 г. станет в 500 млн раз больше, чем сегодня. К 2039 г. наномашинки будут имплантироваться прямо в мозг и осуществлять произвольный ввод и вывод сигналов из клеток мозга. Это приведет к виртуальной реальности «полного погружения», которая не потребует никакого дополнительного оборудования.

В настоящее время команда Рэя Курцвейла, одного из основателей Университета сингулярности, работает над созданием компьютера, который сможет воспроизводить нервную систему человека. Для этого компьютер «обучают» понимать естественный язык и семантический текст. Поскольку для производства новой машины необходимы данные о каждом из 2 млрд интернет-пользователей, компания Google, выступающая соучредителем Университета сингулярности, оказалась для этого идеальным партнером.

Предполагается, что в результате таких экспериментов система будет знать на семантически глубоком уровне все, чем интересуется современный потребитель, а не только основные темы его интересов. В итоге произойдет такое сращивание человека с компьютером, при котором незаметно инициатива перейдет от пользователя к компьютеру, который под видом «угадывания» будет формировать и направлять интересы человека.

Таким образом, на основе анализа только интеллектуального фрагмента технологий группы NBIC можно предположить, что они, являясь по содержанию закрывающими технологиями, будут во многом определять контуры дальнейшей эволюции всего человечества. Причем речь идет не только об образе жизни, коммуникации, скорости обмена информацией и принятии решений, но о более глубоком уровне, предполагающем трансформацию коллективного сознания современного городского человека. Сами по себе эти технологии могут сильно исказить и природу человека, в частности за счет искусственного продления жизни или различных экспериментов с самоорганизующейся живой материей.

«Человек бионический» — это, с одной стороны, роботизация самого человека, т.е. внедрение в тело и мозг искусственных имплантатов или чипов, в результате чего получают люди-киборги, а, с другой стороны — создание человекоподобных роботов-андроидов. Достижение

бессмертия возможно за счет применения биотехнологий (стволовые клетки, клонирование, крионика) и информационных и нанотехнологий («загрузка сознания»), что подразумевает полное копирование человеческого мозга на компьютере. Идея заключается в том, чтобы после сканирования структур мозга с помощью электроники реализовать те же вычисления, которые происходят в нейронной сети мозга [17].

Российские ученые Национального исследовательского центра «Курчатовский институт», в котором под руководством профессора, член-корреспондента РАН Михаила Валентиновича Ковальчука ведутся разработки технологий нового технологического уклада, дополнительно включают в их перечень социальные технологии (NBICS). В отличие от общемировой тенденции, в России создание нового технологического уклада направлено на развитие социума, а значит, на развитие каждого человека. А потому в основу создания всех технологий закладывается принцип воспроизводства природоподобных систем, обеспечивающих сохранение естественной высокоэкологичной среды обитания для человека и самого человека. Именно об этом заявил Президент РФ В.В. Путин с трибуны Генеральной Ассамблеи ООН в сентябре 2015 г., когда призвал международное сообщество к созданию природоподобных технологий для предотвращения экологических проблем, связанных с глобальным изменением климата на Земле.

Таким образом, кардинально меняется смысловая семантика группы технологий — с NBIC на NBICS, т.е. с тенденции на технологизацию человеческого пространства со всей палитрой обозначенных выше рисков — на умный антропогенный и социально ориентированный

подход. Реализация такого намерения в рамках развития экологической компоненты способна скорректировать мировое развитие, направив его в русло заботы о традиционных человеческих ценностях, приостановив разрушение Земли и восстановив роль естественных природных процессов в сохранении экосистемы нашей планеты и самого человека в его естественном состоянии.

В зависимости от результата реализации этих групп технологий ожидаются совершенно разные технологические уклады жизни общества.

Биосфера и ноосфера – это живой организм

Чтобы высокие технологии работали не на разрушение Земли и искажение человеческого коллективного сознания, которое трансформируется под воздействием, в том числе, технологий виртуальной реальности игровых и социальных сетей, важны не только привязка к их социальному назначению и весьма жесткий контроль, но и глубокое понимание смысла биологической жизни нашей планеты как полноценного сложнейшего и целостного живого организма, способного к самоорганизации. Этому будет посвящена наша вторая публикация.

Человеческая цивилизация достигла такого состояния, что неизбежна трансформация вектора развития мира во Всенародное экологическое движение. Оно востребовано в качестве движущей силы, направленной на корректирование процессов развития человечества таким образом, чтобы ноосфера как сфера жизнедеятельности человека развивалась в полной гармонии с биосферой и другими сферами Земли, а человек сохранил себя, осознал и исполнил свое предназначение в будущем.

Литература

1. Делягин М. Драйв человечества. Глобализация и мировой кризис. М.: Вече, 2008. 528 с.
2. Адлер Ю., Шпер В. Кризис сквозь призму глубинных знаний // Менеджмент качества. 2010. № 1.
3. Сорос Д. Мировой экономический кризис и его значение. Новая парадигма финансовых рынков. М.: Манн, Иванов и Фербер, 2010. 272 с.
4. Стиглиц Д. Крутое пике: Америка и новый экономический порядок после глобального кризиса. М.: Эксмо, 2011. 512 с.
5. Ларина Е. Умножающиеся скорбь. Как выжить в эпоху войны элит. М.: Книжный мир, 2016. 320 с.
6. Анпилогов А. Мир на пике — Мир в пике. М.: Селадо, 2015. 392 с.
7. Население Земли превысило 7,4 млрд человек. Интерфакс, 01.12.2016 [Электронный ресурс]. URL: <http://www.interfax.ru/world/539500>.

8. Капица С. Парадоксы роста. Законы глобального развития человечества. М.: Альпина нон-фикшн, 2013.
9. Медоуз Д., Рандерс Й., Медоуз Д.Л. Пределы роста: 30 лет спустя. М.: БИНОМ. Лаборатория знаний, 2012. 358 с.
10. Бергер Я. Экономическая стратегия Китая. М.: ИД «ФОРУМ», 2009. 560 с.
11. Наварро П. Грядущие войны Китая. Поле битвы и цена победы. М.: Вершина, 2007. 272 с.
12. Виленский О.Г. Психиатрия. Анализ общественно-политических движений. М.: Вузовская книга, 2007. 292 с.
13. The Great Global Warming Swindle. Available at: https://www.youtube.com/watch?v=52Mx0_8YEtg.
14. Рогинко С.А. Парижское климатическое соглашение и углеродная энергетика [Электронный ресурс]. URL: <http://neftianka.ru/parizhskoe-klimaticheskoe-soglashenie-i-uglerodnaya-energetika>.
15. Климатические инвестиции: источник «экологически чистого» финансирования. Компания ЕВРОФИНАНСЫ. [Электронный ресурс] URL: <http://www.eufn.ru/download/analytics/main/climate.pdf>.
16. Singularity University. Available at: <http://singularityu.org>.
17. Moravec H. Mind Children: The Future of Robot and Human Intelligence, 1988.

References

1. Delyagin M. Drive of Humanity. Globalization and the World Crisis [Drive chelovechestva. Globalizatsia i mirovoj krisis]. Moscow, Veche, 2008, 528 p. (in Russian).
2. Adler J., Shper B. The crisis through the prism of the deep knowledge [Krisis skvoz' prizmu glubinnih znaniij]. *Menedzhment kachestva — Quality Management*, 2010, no. 1 (in Russian).
3. Soros D. The global economic crisis and its implications. New Paradigm for Financial Markets [Mirovoj ekonomicheskij krisis i ego znachenie. Novajya paradigma finansovih rinkov]. Moscow, Mann, Ivanov and Ferber, 2010, 272 p. (in Russian).
4. Stiglitz J. Freefall: America, free markets, and the sinking of the world economy [Krutoe pike: Amerika i novij ekonomicheskij poryadok posle global'nogo krisisa]. Moscow, Eksmo, 2011, 512 p. (in Russian).
5. Larina E. Increase sorrow. How to survive in the era of elite war [Umnogaushie skorb'. Kak vigit' v epohy vojni mirovih elit]. Moscow, Book World, 2016, 320 p. (in Russian).
6. Anpilogov A. The World at the peak — at the peak of the World [Mir na pike — mir v pike]. Moscow, Celado, 2015, 392 p. (in Russian).
7. Interfax. The population of Earth has exceeded 7,4 billion people [Naselenie Zemli prevysilo 7,4 mlrd chelovek]. Available at: <http://www.interfax.ru/world/539500>.
8. Kapitsa S. Paradoxes of the growth. The laws of the global development of mankind [Paradoksi rosta. Zakoni global'nogo razvitiya chelovechestva]. Moscow, Alpina non-fiction, 2013 (in Russian).
9. Meadows D., Randers Y., Medouz D.L. The Limits to Growth: 30 Years Later [Predeli rosta: 30 let spustya]. Moscow, Binom. Knowledge Laboratory, 2012, 358 p. (in Russian).
10. Berger J. China's economic strategy [Economicheskaya strategiya Kitaya]. Moscow, Publishing House "FORUM", 2009, 560 p. (in Russian).
11. Navarro P. The future Chinese wars. Battlefield and the price of victory [Gryadushchie vojni Kitaya. Pole bitvi i zchena pobedi]. Moscow, Vertex, 2007, 272 p. (in Russian).
12. Vilenskij O.G. Psychiatry. Analysis of socio-political movements [Psihiatriya. Analiz obschestvenno-politicheskikh dvigenij]. Moscow, High school book, 2007, 292 p. (in Russian).
13. The Great Global Warming Swindle. Available at: https://www.youtube.com/watch?v=52Mx0_8YEtg.
14. Roginko S.A. Paris climate agreement and carbon energy [Parizhskoe klimaticheskoe soglashenie i uglerodnaya ekonomika]. Available at: <http://neftianka.ru/parizhskoe-klimaticheskoe-soglashenie-i-uglerodnaya-energetika> (in Russian).
15. Climatic investments: source of "environmentally friendly" financing [Klimaticheskie investicii: istochnik "jekologicheskii chistogo" finansirovaniya]. Evrofinansy. Available at: <http://www.eufn.ru/download/analytics/main/climate.pdf> (in Russian).
16. Singularity University. Available at: <http://singularityu.org>.
17. Moravec H. Mind Children: The Future of Robot and Human Intelligence, 1988.



УДК 331.101.52

Проблемы перехода на инновационную модель экономики

КУЗНЕЦОВ ЕВГЕНИЙ БОРИСОВИЧ,

заместитель генерального директора – программный директор АО «Российская венчурная компания»,
Москва, Россия
info@rusventure.ru

Аннотация. В статье говорится о проблеме технологического отставания России и путях его преодоления. Автор оценивает сложившуюся в стране инновационную среду, проводит сравнительный анализ России и ведущих инновационных стран, описывает систему создания и распределения «умных государственных денег» через институты развития, в частности через Российскую венчурную компанию (РВК) — государственный фонд фондов и институт развития Российской Федерации, один из ключевых инструментов государства в деле построения национальной инновационной системы.

Для оценки состояния инновационной среды в РВК разработана двумерная матрица. На основе сравнительного анализа делается вывод о том, что структура российской науки, как и ее продуктивность для инноваций и технологий, значительно отстает от передовой мировой науки. Автор считает, что России следует делать ставку на прорывные технологии, а не на модернизацию существующих. Он видит проблему в том, что слишком мало крупных компаний в России занимаются инновационной деятельностью, поэтому РВК активизирует работу с корпоративным сектором. Рассматривая инструменты господдержки, автор предлагает использовать Национальную технологическую инициативу (НТИ) для того, чтобы собрать их в один понятный пул, встроенный в процесс поддержки принятия инвестиционных решений. В статье подробно рассматривается роль корпоративной науки и университетов как источников инноваций; приводятся основные итоги деятельности РВК в 2016 г. и планы на нынешний год. На пути инноваций в России все еще сохраняется множество барьеров, которые необходимо устранить для успешного технологического развития. Автор подчеркивает, что инновации появляются только в благоприятном предпринимательском климате, где есть свобода творчества.

Ключевые слова: Гайдаровский форум — 2017; Российская венчурная компания (РВК); «умные государственные деньги»; Национальная технологическая инициатива (НТИ); венчурные фонды; стартап; акселератор GenerationS; университет 3.0; корпоративная наука.

Problems of Transition to an Innovation Model of Economy

KUZNETSOV E.B.,

Deputy Director General – Program Director of JSC “Russian Venture Company”, Moscow, Russia
info@rusventure.ru

Abstract. Abstract. The article refers to the problem of technological backwardness of Russia and ways to overcome it. The author assesses the situation in the country innovation environment, conducts benchmarking of Russia and leading innovative countries, describes a system for creating and distributing “smart public money” through development institutions, in particular through the Russian Venture Company (RVC) — State fund and a development institute of the Russian Federation, one of the key tools in building its own national innovation system. To assess the state of the environment in innovation RVC developed a two-dimensional matrix. Based on a comparative analysis, it is concluded that the Russian science structure, as well as its productivity to



innovation and technology, is far behind the advanced world science. The author believes that Russia should focus on breakthrough technologies, rather than on the modernization of existing ones. He sees the problem in that too few large companies in Russia are engaged in innovative activity, therefore RVC gives boost to working with the corporate sector. Considering the instruments of state support, the author proposes to use the National Technology Initiative (NTI) in order to collect them in a clear pool, built in the investment decision-making process support. The article details the role of corporate science and universities as sources of innovation. Presented are the principal results of the RVC activities in 2016 and plans for the current year. There are still a lot of barriers on the way of innovation in Russia that need to be addressed for the successful technological development. The author emphasizes that innovation only appear in a favorable business climate, where there is freedom of creativity.

Keywords: Gaidar Forum — 2017; Russian Venture Company (RVC); “smart public money”; National Technology Initiative (NTI); venture capital funds; startup; GenerationS accelerator; University 3.0; corporate science.

Вопросы технологического развития и перехода к инновационной модели экономики признаны ключевыми для будущего нашей страны. На VIII Гайдаровском форуме «Россия и мир: выбор приоритетов» в январе этого года председатель Правительства РФ Дмитрий Медведев заявил: «Считаю, что риск нарастания технологического отставания в нашей стране является одним из наиболее серьезных вызовов, может быть, самым серьезным, который стоит перед нашей экономикой» [1, 2].

Глава Центра стратегических разработок Алексей Кудрин вслед за премьер-министром развил эту мысль: «Мы встали перед проблемой технологического отставания России от мира. Причем это самый серьезный, на мой взгляд, вызов, который перед нами стоит в ближайшие 10–15 лет. Это означает сжатие нашего технологического потенциала и снижение уровня жизни граждан, потому что мы будем терять рынки» [3].

Второй национальный доклад «Об инновациях в России», опубликованный в январе этого года, дает достаточно полную картину сложившейся в нашей стране инновационной среды, предлагает набор инструментов государственной политики и рекомендации по приоритетным направлениям технологического развития. Поэтому в рамках данной статьи рассматриваются лишь основные проблемы и меры инновационной политики [4, 5].

Классический путь появления новых технологических разработок и инноваций начинается с научных исследований, некоторые из них реализуются в новых технологических решениях, затем

патентуются и переходят в стадию коммерциализации в виде продукта — товара или услуги.

В данной статье автор понимает инновацию как технологию, доведенную до рынка в виде продукта, а технологию — как интеллектуальную собственность, которая может быть использована для создания продукта.

Суть венчурного (рискового) предпринимательства состоит в том, чтобы инвестировать в научные достижения или технологические новшества в обмен на часть пакета акций, который инвестор в случае успеха продает за более высокую цену.

Безвозвратное (грантовое) финансирование венчуров может быть эффективным в основном на ранней (посевной) стадии научной и технологической деятельности, но не защищает от мошенников в лице изобретателей-имитаторов.

Кредитное финансирование стартапов используется крайне редко, поскольку невозможно точно определить срок, в течение которого деньги вернутся кредитору, а рисковая природа инноваций не гарантирует возвратность займа в отсутствие залогового обеспечения.

Поэтому инновации во всем мире обычно развиваются на средства инвесторов, получающих долю в компании. Принимая решение о капиталовложении в стартап, венчурный инвестор делает ставку на то, что стоимость этой компании существенно увеличится в будущем.

В последние 30–40 лет в мире происходит ускоренное создание венчурной индустрии, т.е. специальных фондов, способных инвестировать в технологии и быстро создавать компании с нуля до гигантских масштабов.

Глобальный бум венчурных фондов пришелся на 90-е гг. XX в., когда множество консервативных инвесторов поверили в то, что эта бизнес-модель дает высокую прибыль и большие возможности. В тот период в венчурный бизнес пришли люди из других направлений прямых инвестиций. Именно этот приток неопытных инвесторов в венчурную сферу и стал одной из причин возникновения «пузыря интернет-компаний» в 1999–2000 гг. и последовавшего за этим краха.

Венчурные фонды, пережившие кризис 2000–2002 гг., действительно занимались развитием своих портфельных компаний и помогали им в расширении бизнеса и совершенствовании продукта. В этом рисковом бизнесе работает принцип портфеля. Из 10 команд венчурного фонда три разорятся, три выйдут в ноль, три дадут небольшую прибыль и только одна станет крупной инвестиционной удачей и окупит убытки остальных.

Портфельный принцип 3+3+3+1 распространяется на всю технологическую деятельность, в том числе и в России. Для более ранних инвестиций, так называемых посевных, где преобладают индивидуальные инвесторы, рискующие своими деньгами, эта пропорция гораздо менее для них благоприятная.

На рынке венчурных инвестиций в мире сегодня доминируют США, за ними следуют Китай, Израиль и Европа. Именно в американских венчурных фондах чаще всего реализуется модель «умных денег», когда стартап помимо инвестиций получает также и огромный набор компетенций, связей, опыта и возможностей, предоставляемых управляющими партнерами фонда.

В России сложно использовать чужие стратегии, поэтому нам приходится самостоятельно решать задачу создания венчурной отрасли как важнейшего катализатора развития новых компаний на перспективных глобальных рынках, на которых Россия сможет конкурировать. Стратегия РВК в первую очередь направлена на формирование и распределение «умных государственных денег» через институты развития.

Суть «умных денег» в том, что изначально сильные технологические компетенции молодых компаний должны быть дополнены сильными бизнес-компетенциями инвесторов. Долгое время в России считалось, что задача государственных денег состоит лишь в том, чтобы соинвестировать, давать «плечо» частному инвестору. Это модель

справедлива, если на рынке уже много опытных инвесторов и низкие барьеры для роста их компаний.

В России пока не достигнут такой уровень развития: нет ни критической массы стартапов и инвесторов, ни благоприятной среды, ни потребителей инноваций. А потому государственные деньги становятся, скорее, «токсичными» — поскольку, не давая большой пользы для развития бизнеса, влекут за собой проблемы избыточного госконтроля и проверок. Этот барьер можно преодолеть, если предоставить частным инвесторам и технологическим компаниям нефинансовую поддержку, которая снизит риски и увеличит отдачу от инвестиций.

Превращение государственных средств в «умные государственные деньги» в России требует трех типов сервисов. Первый тип занимается развитием бизнес-компетенций в стартапах. Во всем мире эта задача решается акселерационными программами, сочетающими посевное финансирование и механизмы интенсивного развития компаний. В России уже есть несколько программ такого рода, включая Фонд развития интернет-инициатив (ФРИИ), но они не покрывают весь рынок.

В 2013 г. РВК создала всероссийский мультиотраслевой акселератор *GenerationS*, крупнейший в России и Восточной Европе. Сегодня он охватывает восемь отраслей, отвечающих запросам и потребностям двух десятков крупных корпораций. В 2015 г. несколько сотен проектных команд, отобранных более чем из 2,5 тыс. поданных на конкурс заявок, получили развитие в формате совместной работы с бизнес-ангелами, потенциальными заказчиками, менторами и инвесторами. В 2016 г. было уже 4200 заявок, на 60% больше по сравнению с предыдущим годом.

Для начинающих предпринимателей в рамках *GenerationS* стартовал Предакселератор — федеральная программа по развитию стартапов ранних стадий. Зрелые проекты после прохождения экспертизы были отобраны партнерами для участия в корпоративных акселераторах. После их завершения проекты будут представлены инвестиционным комитетам партнеров, где примут решение о дальнейшей работе с каждым из них.

За четыре года вокруг *GenerationS* выросла собственная экосистема из корпораций, экспертов, менторов, технологических брокеров и других

участников рынка. Сегодня в партнерскую сеть *GenerationS* входят более 250 государственных организаций и коммерческих компаний. Объем инвестиций в выпускников акселератора составляет 1,13 млрд руб., суммарная оценка бизнеса — 2,2 млрд руб.

Акселератор *GenerationS* уже стал эффективным инструментом «бизнес-прокачки» стартапов. Осталось сделать еще один шаг — обеспечить большую глубину и продолжительность стадии акселерации и поддерживать деньгами всех, кто в нее вошел.

Другая часть сервисов строится путем развития бизнес-компетенций на базе университетов. Ведущие мировые образовательные центры переходят на модель «предпринимательского университета», которая создана в США и успешно воспроизведена в Британии, Южной Корее, Сингапуре и Китае. Практически все мировые университеты, входящие в топ-50, делают ставку на развитие инноваций и технологий. В России пока делаются первые шаги в этом направлении. Поэтому мы сформировали программу поддержки университетов, которые готовы развиваться по предпринимательской модели, создавать в своих стенах сервисную инфраструктуру, предпринимательскую экосистему, посевные венчурные фонды. Это позволит снять барьер с взаимного перетока компетенций из бизнеса в науку.

Третий блок сервисов направлен на развитие спроса на инновации. Эта работа включает в себя, в том числе, и обучение крупных компаний тому, как стать заказчиками и потребителями инновационных решений. Большая часть технологических разработок не требует создания «под них» стартапа. Если такие разработки будут вовремя лицензированы и сертифицированы, их легче встроить в существующие производственные цепочки крупного бизнеса. В этом случае, получив деньги за лицензию, разработчик сможет без труда начать следующий проект. Этот инструмент, или «открытые инновации», переживает в мире стадию бурного роста. К примеру, в США корпоративные венчурные фонды составляют 25% рынка инвестиций как по количеству сделок, так и по количеству денег.

Акселерация, университеты и корпоративные программы — это три инструмента, при помощи которых бизнес-компетенции приходят в науку. Без них научная среда испытывает острый дефи-

цит притока частных денег, которые сегодня составляют основу развития науки в наиболее динамично и успешно развивающихся странах.

После того, как стартапы приобретают бизнес-компетенции, им требуется доступ на рынок. Особую роль в этом играет государственная стратегия в области инноваций. В России уже сформированы многочисленные госпрограммы, которые влияют на развитие рынков, и каждая из них представляет огромное количество возможностей.

Например, портфельные компании биофондов, созданных при участии капитала РВК, получили от программы «Фарма-2020» больше денег, нежели от самих фондов. Если компании умеют пользоваться доступными инструментами, то они приобретают мощный импульс для выхода на рынок. И ключевая задача РВК состоит в том, чтобы стартовавший в России мегапроект по формированию новых рынков — Национальная технологическая инициатива (НТИ) — обладал понятным интерфейсом для стартапов и инвесторов [6, 7].

Инструменты господдержки многочисленны, но пока раскоординированы. НТИ позволит собрать их в один понятный пул, встроенный в процесс поддержки принятия инвестиционных решений. В этом случае фондам РВК станет легко наполнять новые портфели, и российский венчурный рынок начнет расти по экспоненте.

Мировой опыт перехода на инновационную модель экономики позволяет однозначно утверждать, что механизмы венчурного инвестирования являются наиболее эффективными и результативными в качестве инструмента финансовой поддержки инновационного развития. Но этот рынок важно правильно настроить, не полагаясь исключительно на «невидимую руку». Создав «умные государственные деньги», мы дадим российской экономике возможность для смены уклада и технологического рывка.

Для оценки состояния инновационной среды в РВК разработана «панель управления инновациями» в виде двумерной матрицы, которая включает в себя 75 сравнительных статистических и рейтинговых показателей, характеризующих прогресс страны в этой сфере.

По горизонтали показатели расположены вдоль «воронки инновационного процесса»: количество и качество изобретений, уровень коммерциализации, внедрения и масштабирования изобретений (т.е. собственно инновации). По вертикали пока-



затели выстроены по слоям «пирамиды инноваций»: обеспечение инновационной среды, финансирование и стимулирование спроса («факторы инноваций»), текущая инновационная активность, результаты инновационной активности.

Матрица наглядно показывает, на каких этапах инновационного процесса и в какой степени Россия отстает от ведущих стран, в каком генеральном направлении нужно двигаться для расширения узких мест и т.д. В целом наша страна отстает по большинству показателей, хотя есть позитивная динамика, о чем будет сказано ниже.

В том, что касается генерации инноваций, Россия находится на хорошем уровне по количеству занятых в науке и НИОКР, а также по уровню бюджетных расходов на науку. По другим параметрам, например по расходам частного сектора на НИОКР или по международной патентной активности, отставание достаточно серьезное.

Российская наука как инновационный фундамент по своей структуре мало изменилась с советских времен и сильно отличается от западных стран. На карте взаимного цитирования областей науки в России (сайт Scimago на основе данных базы Scopus) видно, что российские ученые в основном занимаются естественнонаучными изысканиями — физикой и астрономией, математикой, материаловедением, химией, наукой о Земле — и очень мало уделяют внимания медицине и науке о жизни (life science).

В Германии также занимаются физикой и астрономией, но гораздо больше исследований посвящено медицине и науке о жизни. Такая же структура науки, нацеленной на повышение качества жизни людей, сложилась в США, Японии и других странах, лидирующих в инновационном развитии. Российская наука по своей структуре отстает на 30–40 лет, если не больше.

При этом необходимо обратить внимание на тот факт, что в Англии, Германии и Японии науки о жизни и о человеке через сегмент мультидисциплинарных исследований стыкуются с науками о материи и о Земле. Биология и медицина занимают большое место в научных исследованиях всех европейских стран. Если пять лет назад даже радикальное продление жизни считалось слишком экзотической темой для инновационного фонда, то сейчас, наоборот, если в портфеле нет технологии долгожительства (longevity), то фонд не считается современным.

В США этот кластер life science напрямую стыкуется с кластером наук о материи и о природе через инжиниринг. То есть инжиниринг становится связующим инструментом между life science и науками о неживой материи. Это очень важный момент, потому что такая структура науки в США сложилась в 2008–2009 гг. по результатам реализации проекта «Геном человека».

Прорывная технология точного редактирования генома CRISPR/Cas9 способна не только устранять саму причину возникновения наследственных болезней, но и создать в будущем совершенного человека. Это революционно изменит всю медицину, медицинскую промышленность и все сельскохозяйственное производство.

В России насчитывается пять центров, которые воспроизводят технологию CRISPR/Cas9, а в Китае, США, Великобритании — сотни. Если в ближайшие пять лет в области геномной коррекции ситуация в России кардинально не изменится, то российская медицина останется в прошлом веке.

Структура науки быстро меняется, возникшая связь life science и инжиниринга, прежде всего цифровых систем (компьютеринга, медицинской техники и т.д.), обеспечила наибольший прорыв в области инновационных и технологических решений. Следствием прямой конвергенции цифровых и живых систем стало появление новой медицины, основанной на предиктивной диагностике, геномной диагностике и коррекции.

Появилось новое направление — доказательная и персонализированная медицина, в которой диагностика проводится для конкретного пациента с учетом его возраста, состояния, ситуации, стадии болезни, лекарств и т.д. Этот бурный прогресс связан с обработкой огромного объема данных, с которой искусственный интеллект справляется гораздо быстрее, в результате чего выдает более эффективные рекомендации, например по онкологической терапии, нежели обычный врач. Необходимо признать, что Россия отстает от США на два порядка по объему данных, производимых в медицине.

Если посмотреть на другие важные показатели продуктивности нашей науки, то по общему количеству статей за 20 лет с 1996 по 2015 г. Россия отстает на два порядка от США и на порядок от Китая. По индексу цитирования в пять раз отстаем от Китая и на два порядка от США. По индексу Хирша отставание российской науки выглядит не



столь драматично (по данным Scimago, на основе анализа Scopus).

На основе этих и других данных можно сделать грустный вывод о том, что наша наука — как фундамент для производства инноваций и технологий — по своей продуктивности значительно отстает от мировой.

Однако не во всех случаях развитие науки определяет уровень технологического и инновационного развития. В целом ряде стран практикуется такой подход, когда своя национальная наука выполняет не ключевую, а в лучшем случае адаптационную, инструментальную и развивающую роль, а фундаментальные знания берутся из глобальных резервуаров.

Например, в Финляндии и Швейцарии, очень сильных в сфере инноваций странах, работает много ученых, которые занимаются в основном исследованиями и разработками (R&D), т.е. НИОКР (научно-исследовательскими и опытно-конструкторскими работами), а фундаментальной науки мирового уровня у них практически нет. Показателен пример Кореи, где самая высокая в мире доля затрат в ВВП на науку (4,29% в 2015 г.), ученые которой никогда не выдвигались на Нобелевскую премию.

Один из главных источников инноваций — деятельность по созданию интеллектуальной собственности, в частности в виде патентов, когда разработанная технология адаптирована для потребления экономикой. К сожалению, наша страна значительно отстает от стран — лидеров инноваций по количеству международных патентов при высоких государственных затратах на НИОКР при сопоставимом с лидерами количестве исследователей.

«Поставщиками» патентов выступают компании и корпорации, НИИ и университеты, индивидуальные и «гаражные» изобретатели. Если проанализировать топ-1000 патентов по качеству на основе VCG Quality Index, выданных в мире в 2011–2014 гг., то мы увидим, что в России вклад корпоративного сектора очень сильно отстает от среднемирового уровня.

В России наука, бизнес и частные изобретатели производят равное количество патентов — по 33–34%. Патентопроизводители в мире распределены таким образом: 80–96% приходится на компании, 3–18% на индивидуальных изобретателей и 1–5% на НИИ и университеты. Исключение составляет

Китай, где 32% патентов дают НИИ и университеты, которые стали фабриками инноваций.

Однако вклад этих источников инноваций, с точки зрения качества патентов, выглядит совершенно иначе. Дело в том, что большая часть патентов, производимых компаниями, — это «закрывающие» патенты для защиты от воспроизводства продукта конкурентами. В этом случае в маркетинговых целях патентуются несущественные детали продукта, например угол округления смартфона и т.д.

Тогда как «создающие» патенты, защищающие качественно новые прорывные технологии и инновации, создаются университетами. В частности, упомянутая выше революционная технология CRISPR/Cas9 разработана в одном из университетов. В США последние десять лет растет объем их коммерческой полезности, как и доходы от патентного лицензирования.

Сравнительный анализ расходов крупнейших в мире компаний показывает, что затраты на исследование и разработки (R&D) не всегда коррелируют с их технологической эффективностью. То есть объемы затрат на производство новых патентов напрямую не связаны с качеством этих патентов.

Россия при этом по количеству ученых на 10 тыс. населения мало отличается от Германии и Кореи и почти в два раза превосходит Китай из-за его непропорционально большого количества жителей. Однако по числу патентных заявок, поданных национальными заявителями в своей стране и за рубежом на 10 тыс. населения, наша страна отстает почти катастрофически.

Необходимо отметить одно важное противоречие. Например, сейчас поставлена задача усиленного стимулирования научных публикаций. На первый взгляд, это позитивная цель, но перед ученым может встать выбор: либо заниматься патентованием своей интеллектуальной собственности и вкладываться в стартап, либо написать статью в научный журнал, получить за это премию и не заниматься коммерциализацией своей идеи, поскольку публикация в научном журнале (избыточное раскрытие информации) зачастую ведет к потере прав на изобретение.

В то же время в науке действуют принципы увеличения капитала. Если у ученого растет цитируемость, то его научная ценность повышается. Значит, инвестор будет с ним разговаривать на более гибких условиях, и его стартап станет развиваться быстрее. Это непростой выбор.

РВК готова помогать ученым и обучать их, чтобы в процессе научной деятельности люди четко понимали: они могут публиковать только часть своих идей, а другую часть оставлять для коммерциализации и патентовать. Если не настроим этот процесс, стартапов будет меньше, чем могло бы быть.

Сейчас готовится большая программа по возврату наших специалистов, уехавших работать в другие страны, она называется «Возврат 15 тысяч талантов» и предусматривает создание в России условий, чтобы тем, кто работает на Западе, было куда вернуться, а те, кто сейчас считает, что уехать — это единственный шанс, остались здесь. Это должна быть долгосрочная программа, рассчитанная на 10 лет. И это, конечно, программа не только РВК, а широкой коалиции партнеров.

Многие наши молодые ребята уехали и быстро стали учеными мирового уровня. Но у них возник потолок карьерного роста, потому что для такого количества российских ученых не хватает профессорских ставок. Человеку исполнилось 35–40 лет, а перспектив на Западе у него уже нет, уходить в бизнес поздно. На этом «снятии сливок» работает экономика США, которые принимают «дешевых» и умных русских, индусов и китайцев, «выжимают» их, а потом они становятся ненужными. Эти российские ученые обладают отличными компетенциями, знают, как работает наука, имеют значимые публикации. Им самое время вернуться на родину.

Для того чтобы сфокусироваться на наиболее важных элементах системы инновационного развития, т.е. там, где необходимо наибольшее внимание государства, с точки зрения ускорения динамики и сокращения разрыва со странами — лидерами инноваций, РВК предлагает концепцию «критического пути». Это последовательность «узких мест» инновационной системы, наиболее сильно сдерживающих ее развитие.

Так, по общему количеству патентов со сравнимыми странами (это не лидеры, а 15 стран, отобранных как релевантные) мы отстаем в 37 раз, по количеству заявок на патенты — в 29, по количеству стартапов — в 7, по объему венчурных инвестиций — в 8, по отношению частного и государственного капитала в венчурном бизнесе — в 11.

Все это приводит к тому, что по экспорту инновационной продукции мы отстаем в 5 раз (в процентах от ВВП) от сопоставимых с нами стран-лидеров.

Если говорить о коммерциализации инноваций, здесь традиционно выделяются два потока: чисто предпринимательский, когда инновация создается в гараже и превращается в конкурентоспособный продукт, и корпоративный, когда компания или корпорация сама заказывает R&D и сама производит продукт.

Сейчас общий тренд в мире меняется: основной поток инноваций уже не идет из корпораций, которые сами выращивают новые технологии на ранних стадиях в ходе своих исследований. Например, *Bell Laboratories*, из которой вышло больше нобелевских лауреатов, нежели из многих стран, сейчас от этого пути отказалась.

Сегодня идет поглощение корпорациями индивидуальных или гаражных изобретений посредством венчуров, которые играют роль охотников, ищущих и продающих им стартапы. При этом 98% стартапов, которые получили венчурное инвестирование, поглощаются корпорациями, и только 2% сами доходят до IPO. История Facebook, который самостоятельно вырос из «гаража», — это исключение, лишь подтверждающее правило.

Часто возникает вопрос: на что нам нужно делать ставку: на прорывные технологии или на модернизацию существующих?

Сейчас происходит смена модели глобальной экономики, поскольку мировая торговля и перераспределение товаров между потребителями и производителями исчерпались и производителей ждут трудные времена.

Экономический рост сейчас идет за счет упадка одних индустрий и создания других. Такое нарушение равновесия раньше происходило в определенной отрасли, и другие рынки это демпфировали, а сейчас это начинается одновременно во всех отраслях. Мы вступаем в *disruptive age*, эпоху разрушительных технологий.

Поэтому большая часть венчурных капиталов сейчас предпочитает делать ставки именно на *disruption technology* (подрывная технология — новая технология, которая в момент своего появления является менее прибыльной по сравнению с доминирующими, но по мере развития постепенно полностью вытесняет доминирующие технологии и становится основной).

Соответственно, ставка на модернизацию заведомо проигрышна для России. Более того, нам нужно обязательно участвовать в *disruption technology*. Причем для этого есть очень серьез-

ные экономические основания, например новая медицина, основанная на превенции, предикции, телемедицине, — теоретически более дешевая, поскольку позволяет снизить госрасходы на лечение тяжелых болезней, не допуская их, уменьшая количество случаев заболевания в четвертой стадии. Когда государство берет на себя оплату лечения, можно построить более качественную медицину с меньшими бюджетными затратами.

Именно поэтому Китай и другие страны догоняющей модернизации делают ставку на новую медицину, а не на повторение современной. Повторить американскую, германскую или израильскую медицину в национальном масштабе они не могут, поэтому делают ставку на *disruption technology*.

В России сейчас быстрее всего растет количество публикаций по медицине. Это эффект низкого старта, но если мы будем двигаться в нужную сторону, то структура нашей науки за 5–10 лет станет более современной.

О том, что в России имеются прорывные технологические разработки, надо говорить осторожно. Многие ученые думают, что у них такие разработки есть, а проверку мировым и научным сообществом они не проходят, потому что не публикуются, а если и публикуются, то не всегда на мировом уровне.

Однако при этом в России есть научные школы, которые в чем-то даже обгоняют мировое сообщество. Например, многие российские иммунологические препараты очень эффективны, но мировая наука не может объяснить, почему они так действуют.

Занимает ли Россия место в глобальной науке? За последние 10 лет в мире сформировалось несколько глобальных лидеров, которые ведут глобальные научные проекты и втягивают к себе в кооперацию партнеров. Мы теперь можем интегрироваться только как партнер и участник глобальных процессов. Наверное, в некоторых сегментах, таких как ядерная и космическая наука, мы можем быть лидерами, в остальных, к сожалению, мы должны найти себе партнера либо на Западе, либо на Востоке. Так, проекты по исследованию мозга человека ведут пять стран из Америки и Европы. Проектами по геному человека занимаются Великобритания, США, которые догоняет Китай и т.д.

Глобальных проектов, в которых мы лидеры, очень мало, мы их все знаем. В сфере новых тех-

нологий и инноваций мы становимся периферийно-обеспечивающей наукой. В этом качестве мы пока полезны, можем побороться в некоторых научных направлениях за статус лидера. По крайней мере, пытаемся выйти на рынок нейропроектов через нейрокоммуникации в рамках Национальной технологической инициативы (НТИ) [7].

Можно сказать так: технологических разработок мирового прорывного уровня у нас, наверное, не так много, как думает наша Академия наук, но они есть. Мы все-таки страна с великой наукой, хотя и сильно ослабленной последним 20-летием. Если брать догоняющие страны, то для них у нас огромное количество предложений, например для Китая и Кореи — по материалам, химии, электронике. Но мы совершенно не умеем торговать такими технологиями. Поэтому надо отстраивать инструменты торговли научными результатами.

Советская отраслевая наука была аналогом классически построенной корпоративной науки, когда в роли корпорации выступало министерство. Сейчас корпоративная наука в мире умирает, соответственно воспроизводство отраслевой науки советского типа в России вряд ли целесообразно.

Некоторым корпорациям удастся финансировать свои научные центры, но пока им не удастся делать прорывные разработки. Наверное, в «Росатоме» есть хорошие результаты, но не очень понятно, можно ли это распространить на всю экономику. То есть в мире ставка в большей степени делается корпорациями не на собственную науку, а на собственный инструмент работы с технологиями и инновациями, т.е. на корпоративные фонды, корпоративные акселераторы, экосистемы.

Если раньше центром инноваций в компании был вице-президент по R&D, то сейчас это вице-президент по инновациям или развитию, в задачу которого входит поиск новых рынков, на которые можно выйти.

Ключевая задача корпораций — овладеть компетенциями интеграторов, которые способны из разных разработок и патентов сложить новый комплексный продукт или сервис для системных решений. Помимо этого, они могут заниматься стандартизацией, испытаниями и другими функциями.

Основные источники инноваций в мире — это университеты, их кампусы, организованная во круг них среда, которая грамотно трансформирует организованную науку в бизнес и венчурный ка-



питал — в корпорации. У нас в этом направлении много работы.

Современный бизнес, который не хочет проигрывать в конкурентной борьбе, переходит на модель открытых инноваций. В рамках этой модели компании не сами занимаются разработкой новых продуктов, а ищут их на рынке, у независимых разработчиков или стартапов.

Например, японские компании за последние 19 лет вдвое снизили темпы капитализации, поскольку они делают ставки исключительно на собственные разработки, тогда как европейские и американские компании переходят на разработки с рынка, т.е. на открытые инновации.

У нас поддержка инноваций все еще традиционно идет по модели «внедрения технологий»: что-то придумали, надо внедрять, тогда как в мире давно преобладает модель рыночного запроса.

Можно исходить из технологических трендов, а можно из ожиданий людей. В России технологические приоритеты и задачи формулируют группы разработчиков, конкурирующих за административный ресурс. Но они почти не пытаются формулировать задачи, исходя из запросов общества.

Одно из главных достижений стран — лидеров инноваций состоит в том, что они научились сопрягать ожидания общества и приоритеты, определяемые экспертной и инвестиционной средой.

Рынок — это сложный объект, в котором есть игроки, правила, стандарты, ресурсы, инструменты, инфраструктура и т.д. Когда рынок еще не сформировался, то игроки имеют очень много свободы, но и очень много проблем, потому что нет необходимой инфраструктуры.

Когда РВК создавалась, многие считали, что будет вполне достаточно накачать деньгами «гаражные» стартапы и они будут благополучно развиваться, но эта идея не сработала. Одна из причин этого — отсутствие экосистемы. Но даже с развитой экосистемой инноваций не будет, если не работает корпоративный потребитель, который купит 98% компаний, которыми мы занимаемся.

Если раньше РВК развивала собственно венчурный рынок и венчурные фонды, которые она поддерживала средствами или создавала, то теперь речь идет о развитии рынка технологий. В России есть идеи и деньги, но нет умения все это превращать в технологии, которые работают на бизнес, приносят доход.

В России только 7–9% крупных компаний занимаются инновационной деятельностью, для стран Восточной Европы этот показатель равен 20–30%, а для Западной Европы — минимум 40–50%.

Поэтому последний год РВК старается расширить корпоративный сектор. Уже откликнулись несколько корпораций, с одной из них готовится совместный фонд, с другой РВК обсуждает перспективы сотрудничества. Это серьезный стратегический поворот.

Один из способов повышения уровня интереса госкомпаний к инновациям РВК видит в предоставлении их сотрудникам опционов. Вышние руководители, сотрудники среднего звена и ключевые специалисты, а также члены советов директоров госкомпаний, владеющие опционами на акции компании, имеют больше стимулов для реализации долгосрочных проектов с горизонтом пять-десять лет. Помимо внедрения опционных программ, РВК также предлагает внедрить мотивации от прибыли корпоративных венчурных фондов, системы ключевых показателей эффективности (КПЭ), а также расширить списки компаний, входящих в прогнозный план приватизации.

Главным драйвером роста сейчас становится способность экономики к производству и управлению интеллектуальной собственностью, и ключевым звеном этой новой реальности выступают университеты. На их территории в ведущих странах создаются представительства консалтинговых компаний, бизнес-инкубаторы, проектные офисы. Сейчас университеты начинают конкурировать в качестве предоставляемой среды, которая позволяет им быстрее коммерциализировать свои разработки.

Между тем, мировые университетские центры все более ориентированы на подготовку нового класса игроков для современных технологических рынков — технологических предпринимателей.

Так, Китай освоил технологию создания в университетах центров производства интеллектуальной собственности, потом из них вырастают компании, которые становятся национальными и глобальными чемпионами. Если говорить о России, то мы пока не пришли к ситуации, что наши университеты становятся фабриками инноваций.

Ученые могут договориться с университетами о разделении долей в проекте и дальше работа-



ют как целостная система. Это называется «модель Университета 3.0», продвижением которой в России активно занимается РВК. В рамках Национальной технологической инициативы она рассчитывает, что с помощью университетских сервисов удастся снять барьер, который мешает российским ученым войти в малознакомую и непонятную сферу предпринимательства [5, 7].

В первоначальной версии концепции развития университетов они были ориентированы на образование и поиск талантов. Затем задачи были расширены включением исследовательских компетенций и экспертиз, востребованных экономикой.

«Университет 3.0» — это интегрированная предпринимательская экосистема, в которой университеты становятся ключевыми поставщиками инноваций. Фактически они выступают в роли экономических агентов, крупных компаний, которые умеют управлять результатами интеллектуальной деятельности и хорошо понимают принципы функционирования новых рынков.

Но если во всем мире университеты объединяют потоки человеческого и финансового капиталов, берут на себя роль системных интеграторов основных процессов технологического предпринимательства внутри экосистемы инноваций, то в России этот процесс пока еще находится в самой начальной стадии.

В России университеты продолжают развиваться в парадигме 50-летней давности, они видят себя только поставщиками кадров и технологий для неких условных «внешних» рынков. Эти кадры получают высокую квалификацию, но совершенно не владеют современными рыночными компетенциями.

Главное, необходимо наладить защиту интеллектуальной собственности. В США все разработки, произведенные в любом университете, ему и принадлежат. Дальше университет, ученые и консультанты работают вместе и в конце делят свои проценты. В России проблема в том, что, с одной стороны, разработка считается университетской, но ему не принадлежит, с другой — большая часть патентов выводится учеными через зарегистрированные ими «ООО» в надежде кому-нибудь их продать.

Ученые получили деньги на грант, сделали работу и сдали отчет, а патент положили в «ООО», с которым нормальный инвестор работать не будет, опасаясь уголовного преследования. Это бессмысленное захоронение интеллектуальной собствен-

ности в «левых» «ООО» необходимо остановить, наладить понятные и прозрачные отношения между профессорами и университетами.

Наши университеты должны изменить саму систему целеполагания и развития, перейти к оценке собственной эффективности в зависимости от роста их реального вклада в развитие новой экономики и способности формировать новые индустрии. Только такой подход позволит включить их в современную систему развития инновационной индустрии через получение заказов, реально востребованных современными рынками.

Отечественные университеты постепенно приходят к использованию новых инструментов образовательного процесса, которые позволяют преобразовывать информацию и знания в компетенции, необходимые специалистам, работающим в инновационных компаниях. Но это только первые шаги к будущему. Российские университеты должны стать центрами формирования новых моделей развития, сделать их привлекательными для молодых талантов.

Развитие программы системной трансформации российских университетов требует создания новых инфраструктурных моделей, которые могут стать основой этого процесса.

В прошлом году РВК совместно с бизнес-инкубатором «Ингрия» разработали модель центров трансфера технологий и маркетинга инноваций — подразделений по развитию инновационных экосистем в ведущих университетах страны. Их основная задача — совмещение инновационных предложений университетов с запросами и потребностями промышленных предприятий и венчурных инвесторов. В прошлом году РВК подписала соглашения о сотрудничестве с рядом ведущих российских университетов и научных организаций.

Институты развития в России должны работать, как и везде в мире: государство должно рисковать больше, чем частный инвестор. Если частный бизнес будет работать в «красной зоне», он просто рано или поздно уйдет с рынка. В России наоборот: если вложить государственные деньги в риск, будет возбуждено уголовное дело со всеми вытекающими печальными последствиями.

Наше государство ни в коем случае не хочет ошибиться и потерять деньги. Поэтому получается, что мы вталкиваем инвесторов в «красную зону», а потом все вместе переживаем, почему у нас пропала половина венчурного рынка.



Соответственно, эволюция институтов поддержки и финансирования должна происходить так: государство выстраивает с институтами развития такую кооперацию, чтобы рисковать деньгами. Больше рисковать, нежели сейчас. Частный бизнес придет, если с него снимут часть рисков. РВК убеждает соинвесторов и регуляторов в том, что нам надо играть в более рискованных инвестициях — посевных и в отраслях с более длинными циклами.

В России сейчас очень интересная ситуация: у нас всплеск потенциальных частных денег в венчурные фонды. Количество желающих войти в LP (ограниченное товарищество) или стать бизнес-ангелами в прошлом году резко возросло.

В России существует много компаний, у которых есть свободные 10–20 млн долл. США, но инфраструктура инвестирования у нас очень слабая, и они не знают, куда и как их вложить. Вкладывать в недвижимость нет смысла, а за рубежом — проблематично. Многие знают про венчур, но не знают, что делать. И институты развития могут выступать как провайдеры частных денег.

РВК — это и фонд инвестиционных фондов. При участии капитала РВК сформирован 21 фонд (включая 2 фонда в зарубежной юрисдикции). Их суммарный размер составил более 32,3 млрд руб. Доля РВК в сформированных фондах составляет 19,9 млрд руб., число одобренных к инвестированию фондами РВК портфельных компаний достигло 194.

Совокупный объем одобренных к инвестированию в инновационные компании средств составил более 17,5 млрд руб. (без учета проектов, из которых совершен выход). Объем финансовых обязательств по созданным фондам с отсроченным исполнением (коммитменты) на конец 2016 г. составил 6,09 млрд руб.

Основными отраслевыми направлениями инвестиций фондов, сформированных с участием капитала РВК, на конец 2016 г. стали медицинские технологии и фармацевтика (30%), информационные технологии и Интернет (28%), энергетика (10%).

По объему одобренных инвестиций по приоритетным направлениям модернизации технологического развития экономики России самыми быстрорастущими отраслями в 2016 г., по сравнению с предыдущим годом, стали космические технологии и телекоммуникации (рост 280%) и компьютерные технологии и ПО (рост 240%).

За прошедший год к инвестированию одобрено 13 новых проектных компаний на общую сумму 1243,08 млн руб. В целом, фонды РВК в 2016 г. одобрили предоставление инвестиций 34 проектными компаниями на общую сумму 2615 млн руб. Совокупный объем одобренных к инвестированию средств достиг 17,5 млрд руб.

По итогам трех кварталов 2016 г., экспортная выручка портфельных компаний фондов, сформированных при участии РВК, выросла на 22% по сравнению с аналогичными показателями предыдущего года и составила 32,3 млн долл. США. На конец прошлого года состоялось 11 «выходов» из портфельных компаний фондов с участием капитала РВК.

В 2016 г. фондами, созданными с участием капитала РВК, одобрено предоставление инвестиций 34 проектными компаниями (из них 13 новые) на общую сумму 2,615 млн руб. (из них 1243,08 млн руб. — в новые компании).

На рынке бизнес-ангельских инвестиций в прошлом году зафиксирован рост на 30%. Это связано с кризисом ликвидности, поэтому инвесторы стремятся вкладывать свободные средства не в традиционные активы, а инвестировать в технологические проекты, которые в будущем могут принести максимальную прибыль [5].

Появление новых бизнес-ангелов и рост количества сделок говорит об органичном развитии венчурного рынка и инновационной экосистемы. В частности, эта тенденция должна положительно сказаться на развитии технологических проектов до более поздних стадий и стать началом новой волны крупных сделок в будущем.

Состояние рынка венчурных инвестиций внушает умеренный оптимизм. Ранее он рос на инвестициях в достаточно зрелые компании, но этот поток ослабел, и сейчас он переориентируется на проекты ранних стадий. Ежегодно увеличивается инвестиционная воронка и растет качественное предложение стартапов. Есть ряд позитивных трендов в университетской экосистеме, которые будут способствовать коммерциализации технологий. Поэтому в ближайшие годы РВК ждет роста благодаря компаниям нового поколения.

В российских регионах РВК развивает акселерационную инфраструктуру для проектов всех стадий. В прошлом году она стала партнером 32 инкубаторов и акселераторов во всех федеральных округах РФ.



Для улучшения качества работы инфраструктурных организаций РВК запустила образовательную программу, в которой приняли участие представители более 40 инкубаторов и технопарков из 20 регионов. Больше 5000 технологических предпринимателей приняли участие в образовательных программах и мероприятиях для стартапов, организованных и поддержанных РВК.

При активном участии государства в России за прошедшие годы были созданы многие элементы национальной инновационной экосистемы и осуществлены преобразования по многим направлениям. Тем не менее инновации в стране не выступали ключевым драйвером экономического развития. Сейчас инновации должны выйти на первый план, так как возможности других драйверов исчерпаны.

К началу 2013 г. Россия вышла на 2-е место в Европе и 5-е — в мире по объему венчурных фондов и венчурных инвестиций. Нас опережали только США, Китай, Индия и Великобритания. Это был заметный успех, но в последующие годы началось торможение.

В январе этого года опубликован «Инновационный рейтинг 2017», составленный агентством Bloomberg на основе оценок семи показателей: затраты на НИОКР, продуктивность, присутствие в экономике высокотехнологичных компаний, распространенность высшего образования, добавленная стоимость товаров, число регистрируемых патентов и число исследователей. Россия оказалась на 26-м месте, между Исландией и Венгрией, хотя год назад занимала 12-е.

В США ежегодно появляется около 300 тыс. стартапов. Если сравнить российскую и американскую экономики по объемам, масштабу и месту в истории, то у нас должно появляться в год где-то около 20 тыс. стартапов. Но, по оценке РВК, в стране генерируется около 5 тыс. стартапов, что не так мало, но эту цифру нужно увеличить в 3–4 раза. РВК анализирует, почему этого не происходит.

На пути инноваций в России все еще сохраняется множество барьеров. Прежде всего, это фискальная и таможенная системы, сильная зарегулированность рынка и чрезмерная активность контрольно-надзорных органов. Кроме того, по-прежнему действует режим сверхсекретности, хотя в тех же США основной источник инноваций — конверсия.

На глобальном рынке есть проверенное годами правило: венчурные капиталы не идут туда, где нет нормальной качественной регуляторной деловой среды. Несколько лет назад автору статьи довелось присутствовать на российско-китайской встрече высокого уровня по проблеме инноваций. Руководитель российской делегации рассказал про госкомпанию, госинвестиции, госинновации и госинституты развития, а китайский руководитель открыл главный секрет крупного успеха в развитии инноваций. Секрет оказался ошеломляюще простым: китайцы отменили более 600 административных барьеров на рынке технологий и инноваций. С российской стороны комментариев не последовало.

Инновации появляются только в благоприятном предпринимательском климате, где есть свобода творчества, которую госзаказ не заменит. В России это знают, но, видимо, не верят в столь простые очевидные решения.

Напомним, что в 2015 г. правительство РФ поручило РВК создать проектный офис НТИ — долгосрочной стратегии технологического развития страны, направленной на формирование к 2035 г. новых глобальных рынков. Эта программа концентрируется на трех вещах. Первое — определение будущих рынков, их понимание. Второе — поиск тех предпринимателей, лидеров, которые хотят играть роль на этом рынке. И третье — создание для этих предпринимателей и лидеров режима максимального благоприятствования, снятие барьеров, формирование ресурсов, чтобы они смогли сделать задуманное. Это история про создание сообщества, которое готово взять на себя ответственность за игру на формирующемся рынке.

Суть НТИ в том, чтобы предложить государству видение, дорожную карту будущего, мобилизовать объединенных этим видением талантливых людей и создать для них режим наибольшего благоприятствования.

НТИ может быть успешно реализована при соблюдении целого ряда условий. Назовем самые важные. Первое — создание эффективной координации и кооперации всех форм поддержки науки и индустрии, потому что сейчас они разорваны. НТИ требует сквозного и взаимосвязанного пространства для того, чтобы от сырой идеи до большой компании действовал один пакет инструментов.

Второе — все-таки необходимо начать планировать наши активности и инструменты, исходя

из долгосрочных приоритетов, а не сиюминутных целей. Наше государство пока не умеет думать в длинном лаге, а НТИ — это про долгосрочные приоритеты и про те шаги, которые нужно сделать с учетом длинных циклов. Если мы сумеем собрать и скоординировать те инструменты, которые сейчас создаются, а государство поддержит долгосрочным планированием и выдержит свои обязательства, тогда у НТИ появится шанс.

В рамках работы Проектного офиса НТИ в прошлом году определены основные подходы и инструменты реализации инициативы. Совет при Президенте РФ по модернизации экономики и инновационному развитию России одобрил 6 дорожных карт по развитию новых рынков и 11 перспективных технологических проектов, претендующих на получение федеральных субсидий.

Также одобрены 6 планов мероприятий НТИ (дорожных карт): «Аэронет», «Автонет», «Нейронет», «Маринет», «Хелснет», «Энерджинет» и утверждены соруководители 11 рабочих групп по разработке и реализации дорожных карт НТИ (далее — рабочие группы): «Автонет», «Аэронет», «Кружковое движение», «Маринет», «Нейронет», «Сейфнет», «Технет», «Финнет», «Фуднет», «Хелснет», «Энерджинет».

Во всех этих названиях присутствует окончание «нет» (от англ. — сеть), поскольку все рынки будущего, по оценке экспертов, будут устроены как сетевые сообщества. Это новый важный принцип организации коммуникаций, который уже сейчас начинает доминировать во многих сферах жизни.

Правительство РФ утвердило дорожную карту по интеграции деятельности РВК и Фонда «Сколково». Ведется работа над созданием трех совместных венчурных фондов объемом не менее 2 млрд руб. каждый по направлениям «Информационные технологии», «Биомедицинские технологии» и «Индустриальные технологии».

Дорожная карта также предусматривает запуск единого Центра инвестиционного консультирования, объединение усилий РВК и «Сколково» по развитию инновационной экосистемы и поддержке высокотехнологичных стартапов. Это позволит повысить качество технологической и бизнес-экспертизы проектов в интересах фондов с участием капитала РВК.

Развитие экономики — это рост сложности системы, увеличение количества ролей в экономике.

Раньше считалось, что ученый должен думать, а компания — заказывать ему работу и внедрять в производство. Сейчас все сложнее.

Есть ученые, которые думают. Есть ученые-предприниматели, которые думают о том, как науке найти коммерческое приложение. Есть технологические предприниматели, которые знают рынок, умеют работать и с наукой, и с деньгами инвестиций. Есть менеджеры, управляющие технологическими подразделениями крупных компаний, — они умеют привлекать инвестиции и примерно понимают, что говорят технологические предприниматели. Есть топ-менеджмент крупного бизнеса, который понимает, что без инноваций, без динамики нельзя двигаться дальше. То есть ролей стало существенно больше, и эта гибкость системы распределения труда определяет успех.

РВК, занимаясь инновациями в России, вкладывалась прежде всего в ключевую точку — в деятельность технологических предпринимателей. Но должны измениться и наука, и бизнес. В науке должны появиться люди, открытые для рынка. Профессора и менеджеры университетов — очень часто люди катастрофически консервативные. В то же время в корпорациях должны появиться специалисты, понимающие, что такое стартапы, почему надо не отжимать у стартаперов технологию, а договариваться с ними, покупать команду или входить в бизнес. РВК в этом направлении очень много работает, поддерживает корпоративные программы в области «открытых инноваций».

Сейчас мы вступаем в эпоху, когда довольно сложно говорить о конкурентоспособности отдельных групп технологий на международном рынке, потому что большинство их становится глобальными. Поэтому очень некорректно для России строить свою технологическую политику, основываясь на выборе для себя жестких ниш. Таким образом, мы выпадем из экосистемы глобальной кооперации и глобальной конкурентоспособности, а должны, наоборот, искать максимально широкое встраивание во все актуальные мировые технологические цепочки по самому широкому спектру направлений.

Принципиальная позиция автора по этому вопросу заключается в том, что нам надо не сужать приоритеты российской науки, а смотреть, в каких мировых направлениях развития науки и техники идет прорыв и включаться туда

максимально широким количеством участников. Потому что именно там создаются новые знания, компании, рынки, а не в тех отраслях, где, возможно, у нас есть сильные школы, но они не могут обеспечить результаты на прорывных направлениях.

В России есть технологические школы мирового уровня: в области математики, алгоритмики, софта, ИТ в целом; в области нейронаук, наук о здоровье (хотя мы в этой области сильно проигрываем именно потому, что выпали из системы кооперации). В России по-прежнему хорошее материаловедение, химия и инженерные школы, но это не значит, что в каждом из перечисленного мы можем конкурировать.

У нас все достаточно фрагментарно: наряду с сильными школами есть и провалы, причем критические. И чтобы преодолеть отставание, есть два фундаментальных инструмента:

- ясная инвентаризация, выстроенная на оценке уровня соответствия глобальному стандарту исследований и включенности в них;
- определение приоритетов по доращиванию школ, которых у нас нет.

Необходимо более четко понять границы разделения труда между бизнесом и государством. Бизнес лучше справляется на тех этапах, где понятно, как строить продукты и рынки, но менее эффективен, когда надо производить знания, технологии и нет четкого индустриального или рыночного заказа.

Поэтому государство и бизнес везде в мире очень устойчиво дополняют друг друга: государство вкладывается в науку и ранние стадии образования; бизнес — в поздние и зрелые стадии. Однако, помимо денег, нужна дополнительная поддержка. Именно на ранних стадиях создания технологической цепочки нужны компетенции от бизнеса: прежде всего, по оценке перспективных рынков, а также — компетенции в области управления, междисциплинарного взаимодействия и т.д.

Точно так же государство на стадиях роста бизнеса не должно вкладывать деньги, оно должно снимать барьеры, создавать позитивную среду, планировать и корректировать свои долгосрочные программы. На всех этапах — от науки до создания глобальных рынков — государство и бизнес должны действовать рука об руку.

Литература

1. Сайт правительства РФ [Электронный ресурс]. URL: <http://government.ru/news/26050/>.
2. Гайдаровский форум [Электронный ресурс]. URL: <http://gaidarforum.ru>.
3. ТАСС. Информационное агентство России [Электронный ресурс]. URL: <http://tass.ru/ekonomika/3938068>.
4. Национальный доклад «Об инновациях в России 2016». [Электронный ресурс] URL: http://www.rvc.ru/upload/iblock/b6d/RVK_innovation_2016_v.pdf.
5. Российская венчурная компания [Электронный ресурс]. URL: <http://www.rvc.ru>.
6. Агентство стратегических инициатив [Электронный ресурс]. URL: <https://asi.ru/nti/>.
7. Национальная технологическая инициатива [Электронный ресурс]. URL: <http://www.nti2035.ru>.

References

1. Website of the Government of the Russian Federation [Sajt pravitel'stva RF]. Available at: <http://government.ru/news/26050/> (in Russian).
2. Gaidar forum [Gajdarovskij forum]. Available at: <http://gaidarforum.ru> (In Russian).
3. TASS. News agency of Russia [TASS. Informacionnoe agentstvo Rossii]. Available at: <http://tass.ru/ekonomika/3938068> (in Russian).
4. National Report "On innovations in Russia 2016" [Nacional'nyj doklad «Ob innovacijah v Rossii 2016»]. Available at: http://www.rvc.ru/upload/iblock/b6d/RVK_innovation_2016_v.pdf (in Russian).
5. Russian venture capital company [Rossijskaja venchurnaja kompanija]. Available at: <http://www.rvc.ru> (in Russian).
6. Agency of strategic initiatives [Agentstvo strategicheskikh iniciativ]. Available at: <https://asi.ru/nti/> (in Russian).
7. National technological initiative [Nacional'naja tehnologicheskaja iniciativa]. Available at: <http://www.nti2035.ru> (in Russian).



УДК 338

Развитие внутреннего производства – новая траектория экономического роста

КУПРИЯНОВА ЛЮДМИЛА МИХАЙЛОВНА,

канд. экон. наук, заместитель заведующего кафедрой «Экономика интеллектуальной собственности», доцент Департамента учета, анализа и аудита, Финансовый университет, Москва, Россия
LKuprianova@fa.ru

Аннотация. В статье представлено исследование направлений развития внутреннего производства как новой траектории опережающего развития; решение проблем стратегического планирования и участия государства в расширении рефинансирования под обязательства производственных предприятий на долгосрочной основе, стимулировании государственно-частного партнерства (ГЧП) в сфере новых технологий через госбюджет. Автор проводит анализ состояния источников экономического роста и развития концепции импортозамещения на основе повышения роли человеческого фактора, мирового опыта, основанного на преодолении отставаний и достижений современного уровня индустриализации. Внедрение эффективной материальной и научно-технической модели развития промышленного комплекса позволит решить главную национальную задачу инновационного развития, а также решать важные проблемы, связанные с переходом к внутренним источникам кредитования. Современная технологическая модернизация экономики в единстве с инновационным развитием через НИОКР и ускоренным наращиванием человеческого капитала обеспечит рост национальной экономики.

Ключевые слова: промышленная политика; индустриализация; промышленный комплекс; кадровая проблема; налоговая политика; Росагромаш.

The Development of Domestic Production as a New Economic Growth Path

KUPRIYANOVA L.M.,

PhD in Economic, the assistant manager of the Economy of Intellectual Property Chair, Associate Professor of the Accounting, Analysis and Audit Department at Financial University under the Government of the Russian Federation, Moscow
LKuprianova@fa.ru

Abstract. The article presents a study of trends in the development of domestic production, as a new path of advancing development, the decision of strategic planning issues and government involvement in the extension of refinancing under the obligations of industrial enterprises in the long term, promoting public-private partnership (PPP) in the field of new technologies through the state budget.

Objectives Justification of the value of non-primary business, acting with the concept of the new industrialization of Russia, aimed at ensuring the breakthrough of social and economic development of the country and the quality of the welfare state.

Implementation of an effective financial and scientific-technical model industrial complex development will solve the main task of the national innovation development, to solve important problems associated with the transition to domestic sources of credit, expansion of refinancing under the obligations of industrial



companies on a long term basis. Modern technological modernization of the economy in unity with the innovative development through research and development and the accelerated build-up of human capital will ensure the growth of the national economy.

Keywords: industrial policy, industrialization, industrial complex, personnel problem, tax policy, Rosagromash.

**Новая индустриализация...
базируется на трех китах:
на новой налоговой, внешнеторговой
и кредитно-финансовой политике**

Константин Бабкин — президент российской ассоциации производителей сельхозтехники «Росагроماش»

На бизнес-форуме «Несырьевая модель социального государства» В.В. Путин сформулировал главную стратегическую цель, ориентированную на «...удвоение ВВП на душу населения до более 35 000 долларов», как на национальную идею, способную решить ключевые задачи страны:

- технологическую модернизацию экономики;
- создание 25 млн высокотехнологичных мест;
- качественное улучшение жизни населения.

Удвоение подушевого дохода населения достигается ростом производительности труда, но объективно требует поддержания средних темпов роста экономики 7–8% в год [1]. Сегодня современное состояние экономики России не соответствует ее исторической роли и реальному потенциалу. Индекс промышленного производства за последние пять лет упал на 16% (см. *рисунк*).

Приоритетом экономического роста России является индустриализация — создание крупного промышленного производства, прежде всего в энергетике, металлургии, машиностроении, нефтехимии и других базовых отраслях.

В.В. Путин, выступая на Первом социальном бизнес-форуме, заявил, что «через 10 лет Россия должна войти в пятерку крупнейших экономик мира». В современной России новая индустриализация необходима для дальнейшего выполнения государством социальных обязательств. Россия может выйти на траекторию опережающего развития, но для этого требуются большие объемы инвестиций, стратегическое планирование, кредитные ресурсы и пр., и в этом

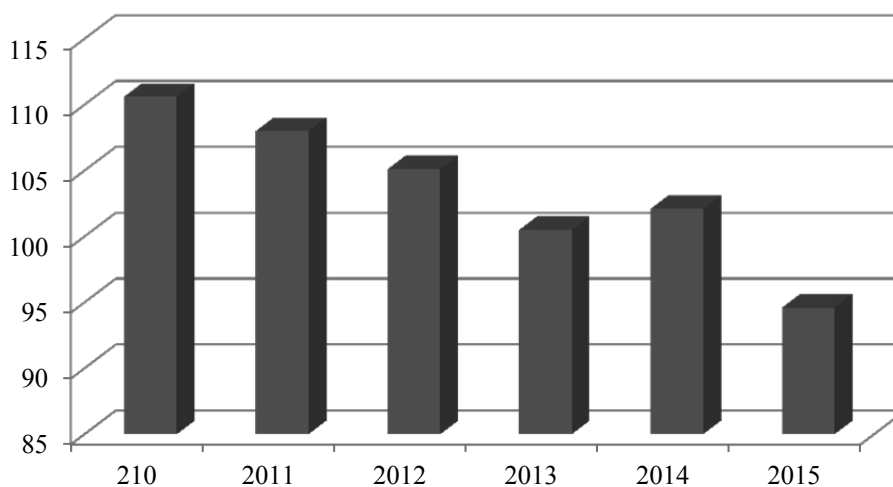
возрастающая роль отводится государству. Важно развивать образование, здравоохранение и науку, учитывая, что основные иницирующие источники экономического роста находятся внутри страны — это переход к внутренним источникам кредитования, расширение рефинансирования под обязательства производственных предприятий на долгосрочной основе, а также стимулирование государственно-частного партнерства (ГЧП) в сфере новых технологий через госбюджет.

В.В. Путин делает упор на инициативу государства в финансировании проектов на основе ГЧП. Адресные государственные инвестиции должны сыграть важную роль катализатора в деле модернизации российской экономики. Критическими факторами успеха индустриализации являются качественное улучшение делового климата, кардинальное изменение налоговой системы, развитие всей промышленной инфраструктуры.

Несырьевой бизнес, выступающий с концепцией новой индустриализации России и нацеленный на обеспечение прорывного социального и экономического развития страны и качественное благосостояние государства, должен будет создать и кардинально обновить 25–30 млн рабочих мест в несырьевом секторе экономике уже к 2025 г. Развитие несырьевого производства может создать условия, необходимые для социально-экономического развития России по разным направлениям [2, 3], в частности:

- улучшение социального климата;
- повышение востребованности науки;
- повышение востребованности образования;
- рост благосостояния населения;
- рост рождаемости;
- рост обороноспособности;
- повышение авторитета страны на международной арене;
- рост доходов бюджета.

Рост национального производства должен опережать рост импорта. Важно наполнять внутрен-



Индекс промышленного производства в обрабатывающих секторах, 2014 г., %

ний рынок в основном продукцией отечественных производителей. Решение такой непростой задачи требует сильной политической воли и усиления роли государства в распределении ресурсов в наиболее значимые сферы и отрасли национального хозяйства. Безусловно, государство должно располагать собственными научными учреждениями, способными решать главные национальные задачи инновационного развития, в центре внимания должен быть государственный сектор науки. При этом следует понимать значение промышленного роста в России, прежде всего, связанного с реализацией классической промышленности. В развитии экономики любой страны важную роль играют отрасли промышленного комплекса.

Не вызывает сомнений тот факт, что устойчивое развитие отраслей промышленности находится в прямой зависимости от состояния ее структурных элементов. Возрастающая роль промышленного комплекса может вывести национальную экономику на более качественный уровень развития. «Промышленность, оборонно-промышленный комплекс – это то, от чего зависит будущее не только России, но и мира», – отметил В. В. Гутенев, первый заместитель председателя Комитета Госдумы по экономической политике, промышленности, инновационному развитию и предпринимательству, на заседании Совета ТПП РФ по промышленному развитию и конкурентоспособности экономики России.

Мировой опыт показывает, что активная и научно обоснованная государственная промышленная политика позволяет в кратчайшие сроки выйти из кризиса, преодолеть отставание, достичь современного уровня индустриализации на основе внедрения эффективной материальной и научно-технической модели развития промышленного комплекса.

Государственная промышленная политика – это модель управления, система принципов и ценностей с четко сформированными целями государственного управления в определенной области жизнедеятельности, соответствующими управленческим решениям и мероприятиями, обеспечивающими достижения этих целей. По мнению ученых, *промышленная политика на региональном уровне* – это система отношений между органами власти субъектов Федерации и хозяйствующими структурами, нацеленная на обеспечение эффективного функционирования предприятий региона и конкурентоспособности промышленного комплекса [4].

России нужен источник дохода, не зависящий от цен на сырье. Это тоже сложная задача, но решение есть, так как в стране имеются значительные запасы природных ресурсов.

Природные ресурсы (воспроизводимые и невозпроизводимые) – это факторы, обеспечиваемые природой: земля, реки и полезные ископаемые. Они – важный фактор экономического процветания, но их наличие не является главным условием высоких темпов роста и эффективности про-

изводства. Например, у Америки быстрые темпы развития экономики вначале были связаны с обилием свободных земель, необходимых для сельского хозяйства, а Саудовская Аравия стала самой богатой благодаря большим запасам нефти. Япония же, располагая незначительными сырьевыми запасами, стала одной из ведущих стран мира. «Азиатские тигры» — Южная Корея, Гонконг, Сингапур и Тайвань — и недавно Китай достигли развития в рекордно короткие сроки, не имеющие аналогов в истории человечества [5, 6]. Учитывая, что природные ресурсы не производятся человеком и количество их ограничено, возникла идея решить проблему их невосполнимости технологическими достижениями.

Промышленная политика является главным вектором экономических достижений Японии и эффективно проявляется в успешном появлении целевых отраслей одна за другой: сталь, автомобили, полупроводники. По мнению исследователя Д. Окимото, причины успеха Японии выходят далеко за пределы сферы политики промышленности в широких областях экономики [7].

Именно *технологические знания* устанавливают вектор на разработку наилучших методов и новых технологий, обеспечивающих наиболее эффективный труд; позволяют увеличить производство товаров и услуг и при этом решают важные задачи — проблему ограниченности ресурсов и ускорения темпов экономического роста.

Россия является крупным мировым экспортером огромного спектра несырьевых высокотехнологичных товаров и услуг.

Экспорт продукции металлургической промышленности достигает 40 млрд долл. США (черные и цветные металлы в слитках и изделия из них). По ряду позиций Россия является ключевым экспортером в мире по титану, никелю и алюминию.

Тяжелое машиностроение России обеспечивает кузнечно-прессовым оборудованием страны ближнего и дальнего зарубежья. На экспорт отправляется от 70 до 95% механических прессов, изготавливаемых заводом «Тяжмехпресс» — крупнейшим предприятием в России. «Уралмаш» производит тяжелые краны, экскаваторы; горное, буровое, металлургическое оборудование, которое экспортируется в 42 страны, в том числе — в Японию, Корею, Индию, Китай, Германию, Финляндию и др. Промышленные лазеры экспортируют несколько предприятий. Например, *IPG Photonics* —

корпорация, основанная в 1991 г. в России, производит промышленные лазеры средней и большой мощности.

Непременным компонентом новой стратегии технологической модернизации экономики России является решение *кадровой проблемы*. Важно подготовить высококвалифицированные инженерно-технические кадры, острый дефицит в которых страна испытывает последние годы. Необходимо поднять качество образования, внедряя практико-ориентированное образование, привлекая в процесс обучения инженеров-практиков и, как вариант, возродить дисциплины узкой специализации.

Президент В.В. Путин установил требование: к 2020 г. не менее трети специалистов, занятых в экономике, должны соответствовать высшей квалификации, число ученых и инженерно-технических работников высокого уровня и компетенций должно быть увеличено до 850 тыс. человек к 2050 г. Современная технологическая модернизация экономики в единстве с инновационным развитием через НИОКР и ускоренным наращиванием человеческого капитала обеспечит рост национальной экономики.

Несмотря на обилие научных трудов и официальное принятие концепций человеческого развития, этот вопрос остается недостаточно изученным. Учитывая, что в экономике роль человека как производителя и потребителя возрастает, необходим новый подход к государственной политике развития человеческого капитала, в рамках которой правительство будет действовать как эффективный инвестор, объективно оценивающий возможности и результаты внедрения в российскую экономику новых инновационных технологий. Государство должно принимать активное участие в модернизации национальной экономики в силу долгосрочного характера формирования человеческого капитала.

Налоговая политика, как и любая другая политика государства, играет важную роль в формировании человеческого общества. Инвестиции в человеческий капитал — это вложение в развитие образования, здравоохранения, географическую мобильность, условия проживания и труда человека, его духовное и нравственное развитие. В этой связи основным инвестором человеческого капитала, безусловно, выступает государство, имеющее широкие возможности для прямого и



косвенного влияния на воспроизводство человеческого капитала. Свободное движение человеческого капитала, с точки зрения интеллектуального развития, является позитивным явлением.

Налоговая политика государства посредством своих механизмов и инструментов оказывает непосредственное влияние на развитие и сохранение человеческого капитала. При этом важную роль играют налоговые стимулы — вычеты и льготы, предоставляемые гражданам и предприятиям; полное или частичное освобождение от уплаты налогов на потребление (НДС) и прибыль компаний и граждан, занимающихся образованием, софинансированием пенсионных накоплений, благотворительностью, строительством и т.д.

«Человек — есть мера всех вещей» — эту мысль выразил древнегреческий философ Протагор 2,5 тыс. лет тому назад. И в наши дни важно осознавать, насколько человекна современная мировая политика, насколько она соизмерима с условиями жизни и развития человеческого потенциала.

Объективной основой развития концепции импортозамещения на основе повышения роли человеческого фактора является увеличение спроса на отечественные товары на внутреннем рынке России. Анализ внешнеторгового оборота Российской Федерации показал в I квартале 2015 г. положительное сальдо — 43,6 млрд долл. США по отношению к I кварталу 2014 г. (в I квартале 2014 г. положительное сальдо — 50,5 млрд долл. США по отношению к I кварталу 2013 г.).

Поставленные задачи вполне достижимы.

Внешнеторговая политика развивается в условиях достаточно жесткой глобальной конкуренции. Это объясняет необходимость создания условий для достижения Россией лидирующих позиций в мировой экономике на основе эффективного разделения труда. Эксперты определяют внешнеторговую политику как систему методов, инструментов и форм государственного воздействия на все экономико-правовые процессы и реализацию внешнеторговых стратегий. На первом плане выступают методы и формы внешнеторговой политики — таможенно-правовые, налоговые, нетарифные (запреты, ограничения, эмбарго). Исторически выделяют два вида внешнеторговой политики — протекционизм и свободная торговля.

В последнее время политика свободной торговли развивается на принципах свободных рыночных сил спроса и предложения при минималь-

ном государственном вмешательстве во внешнюю торговлю, в отличие от протекционизма, предусматривающего защиту внутреннего рынка от иностранной конкуренции с помощью тарифных и нетарифных инструментов торговой политики. В то же время можно выделить основные преимущества протекционизма:

во-первых — *защита молодых отраслей*, которые не способны конкурировать с зарубежными компаниями на начальной стадии своего развития ни по ценам, ни по качеству;

во-вторых — *снижение безработицы*. Тенденция к снижению безработицы в России наблюдаются с начала 2011 г. — в то время она составляла 7,8%, сейчас — 5,8%. Уже с осени 2014 г. до 2015 г. отмечался рост безработицы, связанный с сокращением персонала, но к концу 2014 г. составлял 5,3%, а к концу 2015 г. — 5,8%.

По данным person-agency.ru, на январь 2016 г.: безработных 4,4 млн человек, или 5,8%, работающих 71,3 млн человек, или 94,2%;

в-третьих — *безопасность*: обеспечение защиты тех отраслей экономики России, которые важны для государства и не могут быть подконтрольными иностранным компаниям.

По мнению экспертов, следует отметить такие опасности протекционизма, как влияние на развитие внутренней монополии и замедление экономического роста.

Оценивая достоинства свободной торговли, можно выделить:

- благоприятное воздействие на достижение более эффективного размещения ресурсов и уровень благосостояния;
- возможность выбора благ из более широкого ассортимента;
- возможность ограничения монополии;
- стимулирование конкуренции, которая способствует повышению качества продукции и использованию современных научно-технических достижений [8].

При этом следует понимать, что в условиях слабой экономики возникает угроза вывоза национального дохода за пределы страны, а также угроза для молодых неконкурентоспособных отраслей.

На Московском экономическом форуме в декабре 2016 г. представители профессионального сообщества, депутаты Госдумы, лидеры общественных организаций и эксперты научно-иссле-



довательских предприятий обсуждали принципы альтернативной стратегии экономического развития России до 2030 г., которая ориентирована на новую индустриализацию страны. Было отмечено значение поддержки и стимулирования реального сектора экономики, приоритетные изменения в налоговой, внешнеторговой и кредитно-финансовой политике.

Экономическим фактором роста определен научно-технический прогресс, направление денежных средств в реальный сектор экономики с целью создания рабочих мест и новой добавленной стоимости.

Среди приоритетных направлений «Стратегии-2030» следует выделить *промышленность и оборонно-промышленный комплекс.*

На форуме президент российской ассоциации производителей сельхозтехники «Росагромаш» Константин Бабкин выступил с важным вопросом, ориентированным на развитие обрабатывающих производств.

По мнению К. Бабкина, предложения Совета Торгово-промышленной палаты, направленные на экономический рост и новую индустриализацию, важно внедрять комплексно и единовременно. Участники форума поддержали приоритетные направления регулирования внешнеэкономической деятельности, основные подходы и принципы, в том числе: развитие несырьевой экономики и создание таких производств, которые обеспечат конкурентоспособность нашей страны (а меры государственной поддержки производителей обеспечат достойное развитие отраслей промышленности и экономики России в целом).

Участники форума также ответили на вопрос: каким должен быть внешний рынок? По их мнению, *внешний рынок должен «быть ареной борьбы за интересы российских производителей, за равные условия конкуренции».* Это объективно зависит от решения проблем финансирования, кредитования, страхования сделок и других условий для партнерства, учитывающих интересы сторон, участвующих в торговых сделках российского экспорта.

Реализация инновационной стратегии должна быть в единой цепочке с развитием образования, здравоохранения и науки — главными потребителями новых технологий. Располагая собственными научными учреждениями, государство будет способно обеспечить решение главной

национальной задачи инновационного развития и урегулировать важные проблемы, такие как: потеря карьерных ценностных ориентиров у молодежи, повышение качества подготовки квалифицированных кадров, стимулирование привлечения молодежи в наукоемкие сектора экономики.

Принятая *российская система подготовки кадров* значительно отличается от советской. Выделяя главные проблемы, отметим дефицит кадров для реализации стратегии развития промышленного сектора России, способных объединить технические и технологические ресурсы нашей страны.

Проблема обостряется не только нехваткой профессионалов — требуются лидеры, способные брать на себя ответственность, склонные к новаторской деятельности. Например, в Австрии специалистов обучают представители предприятий, которые участвуют в разработке учебных программ, проведении семинаров и тренингов. Приоритет при этом отдается прикладным исследованиям, создаются необходимые условия в реальном производственном секторе для формирования профессиональных компетенций.

Россия рассматривает кадры как фактор устойчивого экономического роста экономики страны. При этом необходимо задействовать имеющиеся ресурсы и инфраструктуру для качественной подготовки специалистов нового поколения, интеллектуальный потенциал которых лежит в основе политической, социальной и экономической стабильности, *предопределяя конкурентоспособность России на мировой арене.*

В решении кадровых проблем следует отметить опыт Финансового университета при Правительстве Российской Федерации, участвующего в создании базовых кафедр совместно с производственными предприятиями и научно-исследовательскими организациями, компаниями и банками. В частности, в университете созданы кафедры: «Банковская автоматизация и информационные технологии», «Академическая научно-исследовательская кафедра РАН», «Экономика интеллектуальной собственности» и др.

Главная стратегическая линия базовой кафедры «Экономика интеллектуальной собственности» связана с повышением роли Финансового университета в развитии финансово-экономического образования и научных исследований. Как часть единого учебно-исследовательского



комплекса кафедры обеспечивает подготовку специалистов мирового уровня, проводит фундаментальные и прикладные исследования на макро- и микроуровне в соответствии с актуальными задачами повышения эффективности функционирования экономики и ее финансовой сферы.

Стратегия развития базовой кафедры ориентирована на интеграцию образования, науки и производства (подготовка, повышение квалификации кадров, проведение совместных научных исследований, внедрение научных разработок и т.д.). Интеграционные процессы, охватывающие широкий спектр различных направлений деятельности, проявляются в самых разнообразных формах. Высокий уровень взаимодействия между наукой, образованием и производством позволит рационально использовать интеллектуальный потенциал высшей школы.

Эффект интеграции обеспечит базовая кафедра и такие формы ее реализации, как учебно-научно-производственные лаборатории, учебно-научные и инженерные центры, системы целевой интенсивной (индивидуальной) подготовки студентов (ЦИПС), творческие коллективы специалистов и студентов. Кафедра «Экономика интеллектуальной собственности» нацелена на эффективное использование научно-исследовательской и лабораторной базы предприятия (НИИ) в учебном процессе; подготовку специалистов по новым направлениям; развитие совместной ра-

боты преподавателей вуза и специалистов базового предприятия в области научных исследований. Целевая интенсивная подготовка как система включает отбор студентов на развитие различных направлений исследования в соответствии с их научно-производственными интересами и использование подготовленных специалистов.

Глубокая интеграция Финансового университета с базовыми предприятиями имеет хорошие перспективы преодоления кризиса в наукоемких отраслях и охватывает все стороны деятельности вуза.

Подводя итог, можно отметить, что стратегической задачей для России является переход национальной экономики к несырьевой модели. Экономический рост внутреннего производства обеспечит формирование и реализацию экспортной стратегии, усиление развития трудо- и наукоемких производств, рациональное использование высококвалифицированного потенциала.

Органы государственной власти для нейтрализации угроз, сопряженных с глобальными процессами и тенденциями, с неэффективной деятельностью государственных и общественных институтов страны, должны встать на защиту отечественных производителей, сохранять объекты интеллектуальной собственности, содействовать внешнеторговой деятельности.

Экономический рост остается наиболее важным фактором развития.

Литература

1. Санкт-Петербургский вестник Высшей школы. [Электронный ресурс]: http://nstar-spb.ru/higher_school/print/article/klyuch-k-ekonomicheskomu-voztrozhdeniyu-rossii-v-xxi-veke/ (дата обращения: 02.12.2016).
2. Куприянова Л.М. Развитие потенциала несырьевого сектора экономики России // Мир новой экономики. 2014. № 2. С. 6–12.
3. Куприянова Л.М. О развитии несырьевой экономики России // Экономика. Бизнес. Банки. 2014. № 2 (7). С. 8–22.
4. Дохолян С.В. Механизм реализации промышленной политики депрессивного региона // Проблемы формирования и реализации промышленной политики депрессивного региона: материалы Всероссийской научно-практической конференции. Махачкала: ГУП «Типография ДНЦ РАН», 2009.
5. Romero José (2016), Industrial policy: The only way out of underdevelopment, *Economía Informa*, Vol. 397, P. 3–38 (March-April 2016).
6. Chang Ha-Joon (2003), *Globalization, Economic Development and the Role of the State*, Zed Books / TWN, pp. 3–15 (ISBN: 1 84277 143 Pb) (in Spanish).
7. Okimoto D. (1989), *Between MITI and the Market: Japanese Industrial Policy for High Technology*. Stanford University Press, 1989, p. 221 (in Spanish).
8. Куприянова Л.М. Качество продукции — ключевой фактор успешного бизнеса // Экономика. Бизнес. Банки. 2016. № 4 (17). С. 147–156.

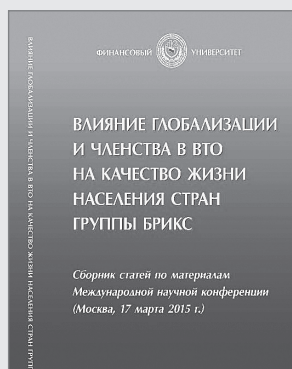


References

1. St. Petersburg bulletin of the Higher school [Sankt-Pkterburgskij vestnik Vysshej shkoly]. Available at: http://nstar-spb.ru/higher_school/print/article/klyuch-k-ekonomicheskomu-vozhzhdeniyu-rossii-v-xxi-veke/ (Accessed 02 Desember 2016) (in Russian).
2. Kuprijanova L.M. Development of potential of non-oil sector of economy of Russia [Razvitie potenciala nesyr'evogo sektora jekonomiki Rossii]. *Mir novoj jekonomiki — World of new economy*, 2014, no. 2, pp. 6–12 (in Russian).
3. Kuprijanova L.M. About development of non-oil economy of Russia [O razvitii nesyr'evoj jekonomiki Rossii]. *Jekonomika. Biznes. Banki — Economy. Business. Banks*, 2014, no. 2 (7), pp. 8–22 (in Russian).
4. Doholjan S.V. Mechanism of implementation of industrial policy of the depressive region [Mehanizm realizacii promyshlennoj politiki depressivnogo regiona]. *Problemy formirovaniya i realizacii promyshlennoj politiki depressivnogo regiona: materialy Vserossijskoj nauchno-prakticheskoj konferencii — Problem of forming and implementation of industrial policy of the depressive region: materials of the All-Russian scientific and practical conference*. Mahachkala, GUP «Tipografija DNC RAN», 2009 (in Russian).
5. Romero José (2016), Industrial policy: The only way out of underdevelopment, *Economía Informa*, vol. 397, pp. 3–38 (March–April 2016) (in Spanish).
6. Chang Ha-Joon (2003), *Globalization, Economic Development and the Role of the State*, Zed Books / TWN, pp. 3–15 (ISBN: 1 84277 143 Pb) (in Spanish).
7. Okimoto D. (1989), *Between MITI and the Market: Japanese Industrial Policy for High Technology*. Stanford University Press, 1989, pp. 221 (in Spanish).
8. Kuprijanova L.M. Product quality — a key factor of successful business [Kachestvo produkcii — kljuchevoj faktor uspešnogo biznesa]. *Jekonomika. Biznes. Banki — Economy. Business. Banks*, 2016, no. 4 (17), pp. 147–156 (In Russian).



КНИЖНАЯ ПОЛКА



Влияние глобализации и членства в ВТО на качество жизни населения стран группы БРИКС: сборник статей по материалам Международной научной конференции (Москва, 17 марта 2015 г.) / под ред. А.А. Ткаченко. М.: Финансовый университет, 2016. 188 с.

ISBN 978-5-7942-1313-3

Сборник статей составлен по аналитическим материалам Международной научной конференции, прошедшей в Финансовом университете 17 марта 2015 г. В него вошли сообщения ведущих исследователей России, представителей других стран, которые разрабатывают темы, имеющие непосредственное отношение к качеству жизни населения как многомерному понятию, зависящему от характера воспроизводства самого населения, соотношений его численности и социально-экономических возможностей страны, экологической емкости тер-

ритории и Земли в целом. Влияние глобализации на изменения качества жизни становится все более важным аспектом разработок различных научных направлений, которые в совокупности могут отразить современное понимание важнейших проблем. Включение все большего числа стран в мировую торговлю на основе принципов ВТО позволяет улучшать качество жизни населения с возрастающей скоростью. В предлагаемых статьях изложены основные проблемы стран группы БРИКС по вопросам качества жизни, которое рассматривается как широкое понятие в контексте инициативы ОЭСР 2011 г. Внимание уделено таким глобальным проблемам развивающихся стран, как доступность к питьевой воде, рост численности населения, уровень образования, развитие систем охраны здоровья населения и социального обеспечения. Рекомендуются для преподавателей и специалистов, занимающихся социально-экономическими, демографическими и экологическими проблемами стран в их взаимозависимости, для аспирантов и докторантов, представителей государственной власти и общественных организаций.



УДК 339.923

Формирование бюджета собственных ресурсов в МЕРКОСУР

МАСАЛИМОВА АСЕМ МУХАМЕДРАХИМОВНА,

аспирантка кафедры мировой экономики экономического факультета, МГУ имени М.В. Ломоносова, Москва, Россия

asem.masalimova@mail.ru

Аннотация. В статье автор описывает процесс формирования собственного бюджета МЕРКОСУР — общего рынка стран Южной Америки, интеграционного объединения, созданного в 1991 г. Членами МЕРКОСУР сейчас являются Аргентина, Бразилия, Венесуэла, Парагвай и Уругвай. Шестая страна, Боливия, на сегодняшний день находится в процессе присоединения к блоку. Ассоциированные члены объединения — Гайана, Колумбия, Перу, Суринам, Чили и Эквадор. Мексика и Новая Зеландия имеют статус наблюдателей. Суммарный объем ВВП государств МЕРКОСУР в 2014 г. составил 3,2 трлн долл. США. Население стран объединения насчитывает свыше 285 млн человек.

В статье показано, как собственные ресурсы МЕРКОСУР формируются и распределяются через систему бюджетов различных органов, входящих в данную международную организацию (Фонда структурной конвергенции МЕРКОСУР, Социального института МЕРКОСУР, парламента МЕРКОСУР, секретариата МЕРКОСУР, секретариата Постоянного ревизионного суда и др.). Через данные бюджеты осуществляется финансовое обеспечение деятельности МЕРКОСУР по экономической интеграции стран-участниц, в том числе содержание органов МЕРКОСУР.

Ключевые слова: международная экономическая интеграция; регионализация; МЕРКОСУР; бюджетный процесс.

The Formation of the Budget of Own Resources in the MERCOSUR

MASSALIMOVA A.M.,

graduate student of department of world economy of economics department, MSU of M.V. Lomonosov, Moscow, Russia

asem.masalimova@mail.ru

Abstract. In article the author describes process forming of own budget MERCOSUR — the total market of the countries of South America, the integration consolidation created in 1991. Members MERCOSUR are Argentina, Brazil, Venezuela, Paraguay and Uruguay now. The sixth country, Bolivia, is in process of accession to the block today. Associated members of consolidation — Guyana, Colombia, Peru, Surinam, Chile and Ecuador. Mexico and New Zealand have the status of observers. The total amount of GDP of the states MERCOSUR in 2014 made 3,2 trillion US dollar. The population of the countries of consolidation totals over 285 million people.

In article it is shown how own resources MERCOSUR are created and distributed through system of budgets of various bodies entering into this international organization (Fund of structural convergence MERCOSUR, Social institute MERCOSUR, Parliament MERCOSUR, the Secretariat MERCOSUR, the Secretariat of Fixed auditing court, etc.). Through these budgets financial provision of activities MERCOSUR on economic integration of member countries, including content of bodies MERCOSUR is performed.

Keywords: International economic integration; regionalization; MERCOSUR; budgetary process.



Регионализацию мировой экономики с полным правом можно рассматривать как современную тенденцию развития мирового хозяйства в условиях глобализации. Поскольку до последнего времени глобализация реализовывалась по либеральному сценарию, в котором от «открытия» национальных рынков разных стран в выигрыше оказывался, прежде всего, транснациональный капитал передовых государств, а более слабым странам доставались преимущественно вызовы и риски глобализации, неудивительным стало стремление многих государств-соседей в разных регионах создать условия для формирования экономических и экономико-политических союзов, зон, объединений на межгосударственном уровне, в рамках которых они могли бы защищать свои национальные интересы.

Закономерной стала реакция на глобализационные процессы развивающихся стран (экономики которых поодиночке не в состоянии противостоять глобальному транснациональному капиталу) в

форме активизации создания региональных объединений. Тем более, что в формирующейся новой модели мирового экономического развития развивающиеся страны играют значительно более заметную роль, чем в прежнем мироустройстве, где ведущими игроками, диктовавшими свои условия, выступали развитые страны.

Сегодня развивающиеся страны и страны с формирующимися рынками опережают развитые государства по объему промышленного производства и товарной торговли, в них направляется более половины прямых иностранных инвестиций, их голос становится все более слышимым и в политической сфере. Одним из регионов активных интеграционных процессов стала Латинская Америка. Феномен латиноамериканской интеграции насчитывает более полувека, она прошла четыре этапа, различавшихся как по содержанию, так и по результатам. Одним из наиболее успешных интеграционных объединений стало создание в начале 1990-х гг. МЕРКОСУР — общего рынка стран Южного конуса

Бюджеты органов МЕРКОСУР

Консолидированный бюджет Секретариата МЕРКОСУР

- Секретариат МЕРКОСУР (Secretaría del MERCOSUR)
- Комиссия постоянных представителей МЕРКОСУР (CRPM)
- Генеральный верховный представитель МЕРКОСУР (Alto Representante General del MERCOSUR)
- Группа поддержки социального участия (UPS)

Парламент МЕРКОСУР (Parlamento del MERCOSUR)

Социальный институт МЕРКОСУР (Instituto Social del MERCOSUR)

Институт публичной политики в области прав человека (IPPDH)

Секретариат Постоянного арбитражного суда (TPR)

Бюджеты фондов МЕРКОСУР

Фонд структурной конвергенции МЕРКОСУР (FOCEM)

Специальный фонд для разрешения разногласий (Fondo Especial para Controversias)

Специальный фонд для разрешения разногласий/ Консультативные вопросы (Fondo Especial para Controversias/ Opiniones Consultivas)

Гарантийный фонд для микро-, малых и средних компаний МЕРКОСУР (FOGARUME)

Фонд содействия туризму МЕРКОСУР (FPTur)

Фермерский фонд МЕРКОСУР (FAF MERCOSUR)

Фонд финансирования образовательного сектора МЕРКОСУР (FEM MERCOSUR)

Фонд культуры МЕРКОСУР (Fondo MERCOSUR Cultural)

Рис. 1. Система бюджетов Меркосур [1]



Таблица 1

Объемы бюджетов в рамках МЕРКОСУР, 2012 г.

Наименование органа/ фонда МЕРКОСУР	Объем бюджета, 2012 г., тыс. долл. США
<i>Органы МЕРКОСУР</i>	6923,4
Секретариат МЕРКОСУР (Secretaría del MERCOSUR), включая Комиссию постоянных представителей МЕРКОСУР (Comisión de Representantes Permanentes del Mercosur)	2461,9
Генеральный верховный представитель МЕРКОСУР (Alto Representante General del MERCOSUR)	1295,7
Группа поддержки социального участия (Unidad de Apoyo a la Participación Social)	256,6
Парламент МЕРКОСУР (Parlamento del MERCOSUR)	1573
Социальный институт МЕРКОСУР (Instituto Social del MERCOSUR)	559,3
Институт публичной политики в области прав человека (Instituto de Políticas Públicas en Derechos Humanos del Mercosur)	400
Секретариат Постоянного арбитражного суда (Tribunal Permanente de Revisión)	376,8
<i>Фонды МЕРКОСУР</i>	
Фонд структурной конвергенции МЕРКОСУР (Fondo de Convergencia Estructural del MERCOSUR)	788 276,4
Специальный фонд для разрешения разногласий (Fondo Especial para Controversias)	200
Специальный фонд для разрешения разногласий / Консультативные вопросы (Fondo Especial para Controversias / Opiniones Consultivas)	60
Гарантийный фонд для микро-, малых и средних компаний МЕРКОСУР (Fondo de Garantía para la Micro, Pequeña y Mediana Empresa)	100 000
Фонд содействия туризму МЕРКОСУР (Fondo de Promoción de Turismo del MERCOSUR)	603 (первоначальный взнос)
Фермерский фонд МЕРКОСУР (Fondo de Agricultura Familiar del Mercosur)	360
Фонд финансирования образовательного сектора МЕРКОСУР (Fondo de Financiamiento del Sector Educativo del MERCOSUR)	—
Фонд культуры МЕРКОСУР (Fondo MERCOSUR Cultural)	—

Источник: [1].

в составе Аргентины, Бразилии, Уругвая и Парагвая, к которым позднее присоединилась Венесуэла. К середине второго десятилетия текущего века этот континент переживает настоящий интеграционный бум: с 2004 по 2011 г. там сформировались четыре крупные интеграционные объединения, наиболее значимым из которых представляется Союз южноамериканских наций (UNASUR) в составе 12 государств. Среди стран — членов нового объединения и все участники МЕРКОСУР. Первоначальное предложение о роспуске МЕРКОСУР в связи с этим не нашло отклика, поэтому он представляет собой действующий интеграционный союз, опыт

функционирования которого небезынтересен и для Евразийского экономического союза (ЕАЭС).

Хотя латиноамериканская интеграция в целом в качестве ориентира использует европейскую интеграцию, в МЕРКОСУР существует децентрализованная бюджетная система, не подразумевающая составление и исполнение единого бюджета, как в Евросоюзе. Бюджеты делятся на бюджеты органов и бюджеты фондов МЕРКОСУР (рис. 1).

Через приведенную на рис. 1 систему бюджетов осуществляется финансовое обеспечение деятельности МЕРКОСУР по экономической интеграции стран-участниц, в том числе — содержание орга-



Таблица 2

Структура доходной базы бюджета FOCEM по источникам поступлений, в долл. США

Источник доходов	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.
Взносы стран-участниц (оговоренные соглашениями)	100 000 000	100 000 000	100 000 000	100 000 000	100 000 000
Аргентина	27 000 000	27 000 000	27 000 000	27 000 000	27 000 000
Бразилия	70 000 000	70 000 000	70 000 000	70 000 000	70 000 000
Парагвай	1 000 000	1 000 000	1 000 000	1 000 000	1 000 000
Уругвай	2 000 000	2 000 000	2 000 000	2 000 000	2 000 000
Взносы стран-участниц (добровольные на финансирование конкретных проектов)	—	—	205 600 000	300 000 000	220 899 474
Бразилия	—	—	205 600 000	300 000 000	220 899 474
Взносы иных стран	—	—	—	—	27 000 000
Венесуэла	—	—	—	—	27 000 000
Переходящие остатки средств прошлых лет (нераспределенные доходы; распределенные, но не использованные доходы)	202 545 234	290 993 842	365 726 577	377 755 435	309 046 253
Процентные доходы по размещаемым депозитам в банках	143 095	473 471	804 021	521 012	291 860
Резервы на обеспечение непрерывного финансирования проектов	—	10 000 000	10 000 000	10 000 000	28 285 182
Иные резервы	—	—	—	—	194 850
ВСЕГО	302 688 329	401 467 313	682 130 598	788 276 446	685 717 619

Источник: [2].

нов МЕРКОСУР. При этом бюджеты секретариата МЕРКОСУР, парламента МЕРКОСУР и секретариата Постоянного арбитражного суда не являются программными и используются только на содержание данных органов.

Следует отметить, что с 2012 г. в МЕРКОСУР начата институциональная реформа, включающая переход на единый бюджет МЕРКОСУР. Группа по бюджету [Grupo de Asuntos Presupuestarios (GAP)] занимается разработкой предложений по единому бюджету МЕРКОСУР, который будет представлен на Комитете по анализу институциональной структуре МЕРКОСУР на высшем уровне [Reunión de Alto Nivel para el Análisis Institucional del MERCOSUR (RANAIM)].

В настоящее время в данной международной организации сохраняется децентрализованная бюджетная система. В табл. 1 представлены объемы бюджетов органов и фондов МЕРКОСУР.

Бюджетный процесс различается в зависимости от вида бюджета.

Бюджет Фонда структурной конвергенции МЕРКОСУР

Фонд структурной конвергенции МЕРКОСУР [Fondo de Convergencia Estructural del MERCOSUR (FOCEM)] был создан в 2006 г. для финансирования проектов, направленных на поддержку стран-участниц с наименее крупными экономиками и стал первым финансовым механизмом блока, нацеленным на снижение существующих асимметрий между странами. Поддерживаемые Фондом проекты ориентированы на структурную конвергенцию, развитие конкуренции, помощь в социальных проектах (в особенности — в наименее крупных экономиках и наименее развитых регионах), обеспечение функционирования институцио-

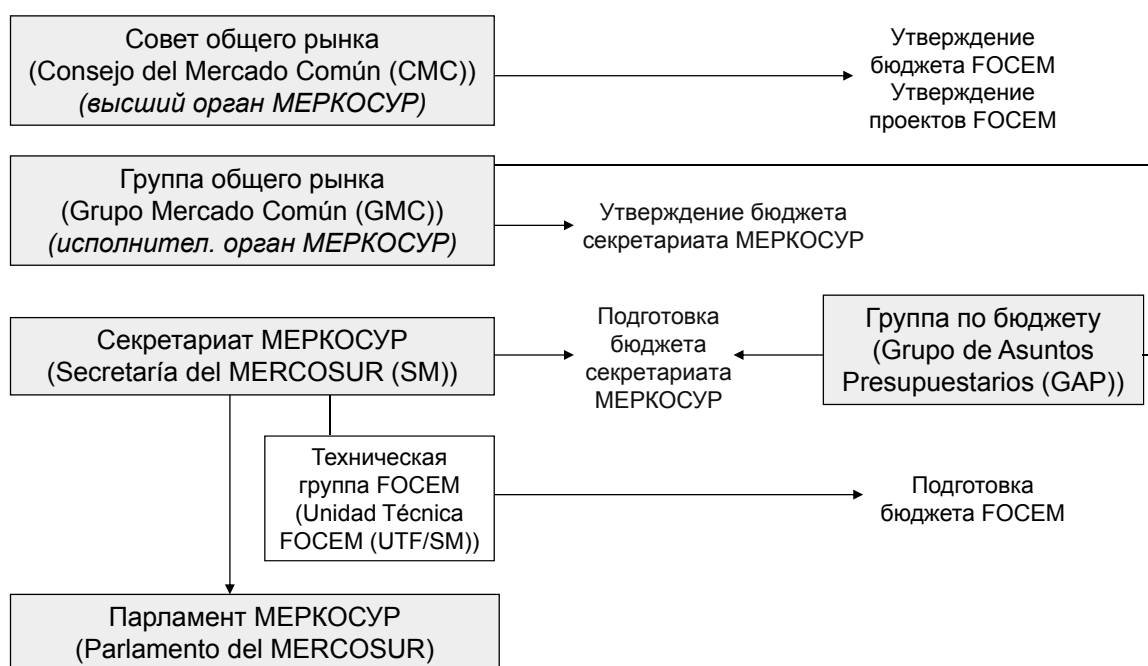


Рис. 2. Бюджетный процесс в МЕРКОСУР

нальных структур и укрепление интеграции между странами-участницами.

Согласно Регламенту Фонда структурной конвергенции МЕРКОСУР (FOCEM) источниками его доходов (которые гораздо менее диверсифицированы в сравнении с Европейским союзом) являются:

- взносы стран-участниц (в долях, определенных в соответствии с усредненными размерами ВВП стран-участниц: Аргентина — 27%, Бразилия — 70%, Парагвай — 1%, Уругвай — 2%) в общей сумме 100 млн долл. США ежегодно (табл. 2);
- ресурсы, предоставляемые третьими странами и международными организациями.

FOCEM, обладающий крупнейшим программным бюджетом, формируется за счет следующих источников:

- оговоренные соглашениями взносы стран-участниц в установленной пропорции;
- добровольные взносы стран-участниц на финансирование конкретных проектов;
- ресурсы, предоставляемые третьими странами и международными организациями (на практике не используется);
- иные собственные источники (переходящие остатки средств прошлых лет; процентные доходы по размещаемым депозитам в банках; резервы, в том числе на обеспечение непрерывного финансирования проектов).

Источниками ресурсов секретариата МЕРКОСУР (крупнейшего административного бюджета интеграционного объединения) являются:

- оговоренные соглашениями взносы стран-участниц в равной пропорции;
- иные собственные источники (выручка от продажи официального Бюллетеня МЕРКОСУР, сувениров и др.; процентные доходы по размещаемым депозитам в банке; переходящие остатки средств прошлых лет);
- кредиты, получаемые для финансирования расходов МЕРКОСУР (привлекаются при задержке внесения странами-членами ежегодных взносов).

Бюджетный процесс в отношении указанных бюджетов представлен на рис. 2.

Подготовка бюджета FOCEM осуществляется Технической группой FOCEM в рамках секретариата МЕРКОСУР [Unidad Técnica FOCEM / Secretaría del MERCOSUR (UTF/SM)], которая после согласований проекта бюджета с рядом иных органов МЕРКОСУР, представляет его на утверждение высшему органу — Совету Общего рынка — в составе министров иностранных дел и экономик [Consejo del Mercado Común (CMC)]. К его компетенции относится также утверждение финансируемых проектов.

Доходы FOCEM распределяются по двум направлениям: финансирование проектов FOCEM (преимущественно, в Парагвае и Уругвае) и обеспече-

ние деятельности данной организации (ее текущих и капитальных расходов). Также формируются резервы в целях обеспечения непрерывного финансирования проектов.

Бюджет секретариата МЕРКОСУР

Секретариат МЕРКОСУР (Secretaría del MERCOSUR) составляет бюджет с целью финансового обеспечения деятельности руководящих органов данной организации. Начиная с 2003 г. разработка бюджета осуществляется секретариатом совместно с группой по бюджету [Grupo de Asuntos Presupuestarios (GAP)].

Секретариат в текущем году представляет для утверждения разработанный проект бюджета на следующий год исполнительному ор-

гану МЕРКОСУР — Группе общего рынка [Grupo Mercado Común (GMC)], которой секретариат подотчетен по бюджетным расходам. В нее входят официальные представители каждой страны от министерства иностранных дел, министерства экономики (или его аналогов — министерства промышленности, торговли и др.) и центрального банка. К компетенции GMC относится также определение порядка использования переходящих остатков доходов данной организации в следующем году.

Также секретариат обязан информировать парламент МЕРКОСУР об исполнении своего бюджета в течение первого квартала года, следующего за отчетным.

Таблица 3

Структура доходной базы бюджета секретариата МЕРКОСУР по источникам поступлений, в долл. США

Год	Взнос страны-участницы*	Продажа официального Бюллетеня МЕРКОСУР, сувениров и т. п.	Процентные доходы по банковским депозитам	Переходящие остатки средств прошлых лет	Кредиты	ВСЕГО
1997 г.	н/д	н/д	н/д	н/д	н/д	980 887**
1998 г.	н/д	н/д	н/д	н/д	н/д	980 887**
1999 г.	н/д	н/д	н/д	н/д	н/д	980 887**
2000 г.	245 224	—	—	—	—	980 896
2001 г.	245 224	—	—	—	—	980 896
2002 г.	245 224	—	—	—	—	980 896
2003 г.	245 224	11 073	—	—	61 306	991 969
2004 г.	245 224	16 100	—	—	—	980 896
2005 г.	245 224	16 100	—	323 000	—	1 319 996
2006 г.	245 224	16 100	—	—	—	996 996
2007 г.	245 224	16 100	—	—	—	996 996
2008 г.	275 695	5000	—	—	—	1 107 781
2009 г.	417 920,25	1500	300	—	—	1 673 481
2010 г.	509 476	800	1000	—	—	2 039 704
2011 г.	574 242,25	—	1000	—	—	2 297 969
2012 г.	615 472	—	—	—	—	2 461 888

* Аргентина, Бразилия, Парагвай, Уругвай.

** Совокупные расходы Административного секретариата МЕРКОСУР (SAM) — предшественника секретариата МЕРКОСУР.

Источник: [3].



Таблица 4

Структура доходной базы бюджета секретариата Постоянного арбитражного суда по источникам поступлений, в долл. США

Взносы стран-участниц, тыс. долл. США	Аргентина	Бразилия	Парагвай	Уругвай	Венесуэла	ВСЕГО
2010 г.	76,876	76,876	76,876	76,876	–	307,502
2011 г.	85,492	85,492	85,492	85,492	–	341,967
2012 г.	94,203	94,203	94,203	94,203	94,203	376,812
2013 г.	148,099	148,099	148,099	148,099	148,099	740,496

Источник: [4].

Структура источников собственных средств МЕРКОСУР менее диверсифицирована в сравнении с Европейским союзом и включает:

1. Собственные источники:

— отчисления в бюджет МЕРКОСУР, осуществляемые странами-членами (Аргентина, Бразилия, Парагвай и Уругвай) в равных долях;

— прочие доходы (выручка от продажи официального Бюллетеня МЕРКОСУР, сувениров и др.; процентные доходы по размещаемым депозитам в банке);

— переходящие остатки доходов прошлых лет.

2. Привлеченные источники:

— кредиты, получаемые для финансирования расходов МЕРКОСУР при задержке внесения ее странами-членами ежегодных взносов.

Анализ структуры доходной базы бюджета секретариата МЕРКОСУР по источникам поступлений с момента создания данного органа до настоящего времени приведен в *табл. 3*.

Данные *табл. 3* свидетельствуют о превалировании в структуре источников средств секретариата МЕРКОСУР собственных средств (банковский кредит на покрытие кассовых разрывов, возникших в результате задержки внесения взносов странами-участницами, был привлечен только один раз — в 2003 г.). 99% собственных средств приходится на взносы стран — участниц данной организации. В составе прочих доходов довольно стабильным (хотя и небольшим по объему) источником является выручка от продажи официального Бюллетеня МЕРКОСУР, сувениров и т.п.; размещение временно свободных средств на депозиты банков используется нечасто.

Доходы секретариата МЕРКОСУР направляются на обеспечение деятельности данного органа — финансирование его текущих и капитальных расходов:

— содержание персонала (оплата труда, медицинское страхование, социальные расходы);

— оплата иных текущих расходов [закупки, содержание помещений, обслуживание и ремонт оборудования, оплата служебных командировок, представительские расходы, оплата временных контрактов, различных услуг (почтовых, страховых и др.), подготовка Официального бюллетеня МЕРКОСУР и Ежегодного доклада о деятельности МЕРКОСУР, резервы и т.п.];

— капитальные затраты (покупка движимого имущества, включая офисное оборудование, амортизация и др.).

Бюджет парламента МЕРКОСУР

Бюджет парламента МЕРКОСУР (Parlamento del MERCOSUR) формируется за счет взносов стран-участниц, размер которых зависит от объемов ВВП страны и ее национального бюджета. Доли взносов устанавливаются Советом Общего рынка МЕРКОСУР по представлению парламента.

В рамках парламента действует Комиссия по бюджету и внутренним делам (la Comisión de Presupuestos Asuntos Internos del Parlamento del MERCOSUR), которая анализирует два бюджета: секретариата МЕРКОСУР и парламента МЕРКОСУР. Об исполнении собственного бюджета парламента информирует Совет Общего рынка МЕРКОСУР. В свою очередь, секретариат МЕРКОСУР информирует парламента об исполнении своего бюджета.



Таблица 5

Резервы в МЕРКОСУР

Наименование резерва	Организация, формирующая резерв	Цель создания резерва	Объем резерва	Порядок использования резерва	Процедура пополнения/ высвобождения средств резерва
Резерв на обеспечение непрерывного функционирования (La Reserva de Contingencia)	Фонд структурной конвергенции МЕРКОСУР (FOCEM)	Бесперебойное финансирование реализуемых проектов FOCEM в случае возникновения проблем с функционированием Фонда	10% годовых взносов стран – участниц МЕРКОСУР в FOCEM до достижения размера в 10 млн долл. США, что составляет 10% от годовых взносов стран – участниц МЕРКОСУР в FOCEM (до 2012 г. включительно); в 2013 г. увеличен до уровня в 10% от планируемых затрат FOCEM, осуществляемых из регулярных источников доходов Фонда (в 2013 г. составил 4,12% от общего объема затрат Фонда)	Определяется Комиссией постоянных представителей МЕРКОСУР (CRPM) по итогам консультаций с Технической группой FOCEM в рамках секретариата МЕРКОСУР (UTF/SM) (орган, осуществляющий подготовку бюджета FOCEM)	По мере внесения странами – членами МЕРКОСУР взносов в FOCEM по итогам года (вносятся двумя частями 15 апреля и 15 октября) средства резерва высвобождаются в соответствующей пропорции для использования для финансирования новых проектов
Резерв на финансирование дополнительных расходов по проведению внешнего аудита проектов (La Reserva para costos complementarios de las auditorías externas de los proyectos)	Фонд структурной конвергенции МЕРКОСУР (FOCEM)	Покрытие дополнительных расходов по проведению внешнего аудита реализуемых FOCEM проектов	Создан в 2013 г. в объеме согласно утвержденному решению Совета Общего рынка (СМС) (высшего органа МЕРКОСУР) объему дополнительных расходов по проведению внешнего аудита проектов FOCEM. Объем в 2013 г. составил 194,85 тыс. долл. США, или 0,03% от общего объема затрат Фонда	Определяется Советом Общего рынка МЕРКОСУР (СМС)	Не установлен

Источник: [5].

Бюджет секретариата Постоянного арбитражного суда

Постоянный арбитражный суд [Tribunal Permanente de Revisión (TPR)] является высшей инстанцией по разрешению разногласий между странами – членами МЕРКОСУР. Финансовое обеспечение его деятельности осуществляется через бюджет, составляемый и исполняемый секретариатом Суда (Secretaría del Tribunal Permanente de Revisión). Утверждение бюджета относится к компетенции исполнительного органа МЕРКОСУР – Группы общего рынка (GMC); контроль за исполнением бюд-

жета возложен на Группу по бюджету (GAP). Доходы бюджета формируются за счет равных взносов стран-участниц (в 2012 г. они составили по 94,203 тыс. долл. США, в 2013 г. – по 148,099 тыс. долл. США), состав расходов аналогичен составу расходов секретариата МЕРКОСУР (табл. 4).

Финансовые резервы, формируемые в рамках МЕРКОСУР

Перечень резервов, формируемых в рамках МЕРКОСУР, значительно уступает резервам ЕС. Бюджеты большинства организаций в рамках дан-



ного интеграционного объединения не содержат резервов (секретариат МЕРКОСУР, секретариат Постоянного арбитражного суда, Социальный институт МЕРКОСУР и др.). Резервы формируются в Фонде структурной конвергенции МЕРКОСУР (ФОСЕМ) (табл. 5). Основной резерв здесь создается для обеспечения бесперебойного финансирования реализуемых ФОСЕМ проектов.

Таким образом, в МЕРКОСУР резервы формируются по программным расходам союза; резерв административных расходов не формируется.

16 июля 2015 г. на 48-м саммите в Бразилии участники МЕРКОСУР в качестве главной задачи озвучили намерение продвигать процесс региональной интеграции, расширять торговлю с целью укрепления экономик стран — членов МЕРКОСУР, чтобы возродить свою промышленность.

В настоящее время готовится подписание Соглашения о свободной торговле между МЕРКОСУР и Европейским союзом.

Вместе с тем в столице аргентинской провинции Энтре-Риос, городе Парана, 18 декабря 2014 г.

прошел саммит государств — членов МЕРКОСУР. По итогам форума было принято совместное заявление, в котором выражена готовность активно развивать диалог с Евразийским экономическим союзом.

12 апреля 2016 г. в Евразийской экономической комиссии состоялась рабочая встреча представителей ЕЭК с сотрудниками Министерства иностранных дел и культуры Аргентинской Республики. Стороны высказали желание укреплять региональные связи, налаживать сотрудничество ЕАЭС и МЕРКОСУР.

Евразийская экономическая комиссия ранее подготовила и в ходе встречи передала на рассмотрение в МЕРКОСУР проект меморандума о сотрудничестве по торгово-экономическим вопросам.

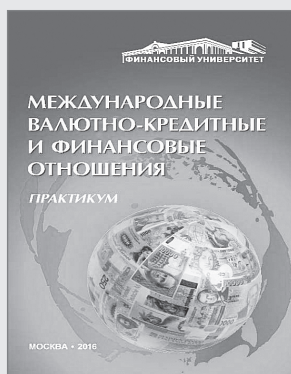
Возобновление переговоров по подписанию меморандума при содействии нового правительства Аргентины будет способствовать дальнейшему развитию партнерских отношений как между двумя интеграционными объединениями, так и между странами, входящими в них.

Литература/References

1. Informe Semestral del Grupo de Asuntos Presupuestarios (GAP) al Grupo Mercado Común (GMC) en Cumplimiento de la Instrucción Contenida en la RES. GMC Nº 37/11 “Lineamientos para la Revisión de la Estructura Institucional del MERCOSUR”.
2. Presupuestos del Fondo para la Convergencia Estructural del MERCOSUR (FOCEM) para los Ejercicios 2009–2013. Available at: <http://www.mercosur.int/focem>.
3. Presupuestos de la SAM para los Ejercicios 1997–2003; Presupuestos de la Secretaría del MERCOSUR para los Ejercicios 2004–2012. Available at: <http://www.mercosur.int>.
4. Presupuestos de la Secretaría del Tribunal Permanente de Revisión para los Ejercicios 2009–2013. Available at: <http://www.mercosur.int>.
5. Anexo del Reglamento del Fondo para la Convergencia Estructural del Mercosur; Decisión CMC No. 01/10; MERCOSUR/CMC/DEC. No. 28/11; MERCOSUR/CMC/DEC. No. 48/12; Decisión CMC No. 05/12.



КНИЖНАЯ ПОЛКА



Звонова Е.А., Игнатова О.В., Прудникова А.А. Международные валютно-кредитные и финансовые отношения: практикум / под ред. Е.А. Звоновой. М.: Финансовый университет, 2016. 108 с.

ISBN 978-5-7942-1326-3

Практикум «Международные валютно-кредитные и финансовые отношения» охватывает десять основных тем дисциплины, каждая из которых состоит из тестов, направленных на закрепление теоретического материала, и из практико-ориентированных заданий, формирующих навыки практической работы.

Издание предназначено для студентов и преподавателей в области мировых финансов и мировой экономики.



УДК 339.924

Транстихоокеанское партнерство: экономика интеграционных процессов

ФИЛОСΟΦОВА ТАТЬЯНА ГЕОРГИЕВНА,

*д-р экон. наук, профессор Департамента мировой экономики факультета мировой экономики и мировой политики, Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики», главный эксперт института Торговой политики НИУ ВШЭ, Москва, Россия
tphil@mail.ru*

Аннотация. Среди важных событий последнего времени нельзя не отметить подписание министрами торговли 12 стран Соглашения о создании Транстихоокеанского партнерства (ТТП) — платформы, охватывающей экономики ряда государств Азиатско-Тихоокеанского региона. Создание ТТП определяется стремлением национальных экономик к активизации торгово-экономических отношений с другими странами этого региона; к либерализации торговли товарами и услугами, инвестиционных процессов; унификации регулирования хозяйственной деятельности. Одновременно анализ опубликованной в открытой печати информации о ходе переговорного процесса и о содержании подписанного Соглашения позволяет сделать вывод о неоднозначности и противоречивости как самого процесса, так возможных последствий как для развития экономики Азиатско-Тихоокеанского региона, для всего мирового хозяйства. В статье анализируется экономика интеграционных процессов в Азиатско-Тихоокеанском регионе, проводится оценка экономического положения и основных трендов развития стран — участниц ТТП.

Ключевые слова: Транстихоокеанское партнерство; интеграция; экономика; соглашение; внешняя торговля; инвестиции.

Trans-Pacific Partnership: Integration Economics

FILOSΟFOVA T.G.,

*Professor, Doctor of Economic, National Research University “Higher School of Economics”, Moscow, Russia
tphil@mail.ru*

Abstract. Among the important events we should mention signed the Trans-Pacific Partnership Agreement (TPPA). TPPA is a platform that covers the some economies in the Asia-Pacific region. Creating Trans-Pacific Partnership determined by the desire of national economies to intensify trade and economic relations with other countries in the region, to the liberalization of trade in goods and services, investment processes, unification of regulation of economic activity. At the same time the analysis of the open published information about the negotiation process and the content of the signed Agreement leads to the conclusion of ambiguity and contradiction as the possible consequences for the economic development of the Asia-Pacific region, and for the entire world economy. The article analyzes the economics of integration processes in the Asia-Pacific region, an evaluation of the economic situation and the main trends of development of TPPA-countries.

Keywords: Trans-Pacific Partnership; integration; the economy; the agreement; foreign trade; investment.

Введение

Соглашение о создании Транстихоокеанского партнерства подписали главы министерств торговли Австралии, Брунея, Вьетнама, Канады, Малайзии, Мексики, Новой Зеландии, Перу, США, Сингапура, Чили и Японии. Согласно достигнутым догово-

ренностям, Соглашение должно быть одобрено в течение двух лет парламентами стран-участниц.

Анализ опубликованной в открытой печати информации по ходу переговорного процесса, а также по подписанному Соглашению позволяет сделать вывод: хотя, по заявлению стран — участ-

ниц ТТП, они имеют обоснованную единую цель, есть и явные противоречия в их стремлениях, в основе которых лежит вполне объяснимое желание сохранить национальный суверенитет и в максимальной степени обеспечить свои национальные интересы. Соглашение содержит намерения получить синергетический эффект от объединения. Особенности интеграционного процесса стран — участниц ТТП можно проследить, проанализировав опубликованные официальные документы, а в большей степени — основные тренды развития экономик стран, характер и опыт их взаимной торговли, участия в других интеграционных группировках. Одновременно существуют силы, противостоящие данной инициативе. В любом случае можно говорить о предпосылках для изменений в экономике всего региона, и эти процессы могут остаться незамеченными.

Эволюция интеграционного взаимодействия стран в рамках Транстихоокеанского партнерства

В июне 2005 г. четыре страны Азиатско-Тихоокеанского бассейна — Бруней, Новая Зеландия, Сингапур и Чили — выступили инициаторами создания зоны свободной торговли в бассейне, заключив Соглашение о Транстихоокеанском стратегическом экономическом партнерстве «Pacific-4» (P4).

На тот период общий объем ВВП этих стран оценивался на уровне 380 млрд долл. США [1], что составляло порядка 1% от мирового ВВП. Основной вклад (97%) вносили Новая Зеландия, Чили и Сингапур, ВВП которых на тот период времени соответственно составлял 115,1; 124,4; 127,8 млрд долл. США; 3% от суммарного ВВП четырех стран принадлежали Брунею. На территории этих стран проживало менее 25 млн чел., т.е. менее 4% населения мира. И если население Чили составляло более 60% от всего количества проживающих на территории четырех стран, то население Сингапура и Новой Зеландии в 2005 г. оценивается на уровне 18 и 17% соответственно. Население Брунея на тот период составляло только 362 тыс. чел.

Соответственно, значительно отличался и уровень ВВП на душу населения: в Чили он был практически на уровне среднемирового — 7728,6 долл. США на человека. Однако это в 3–4 раза ниже, чем в «богатых странах»: Брунее, Новой Зеландии и Сингапуре, где этот показатель со-

ставлял 26 337,9; 27 833,6; 29 869,6 долл. США на человека соответственно. В Чили наблюдался и самый высокий среди четырех стран уровень безработицы (8% от общего числа работающих), тогда как в Брунее, Новой Зеландии и Сингапуре он не превышал 5% от общего числа работающих.

Все четыре страны вели достаточно интенсивную международную торговлю. Однако если доля экспорта товаров и услуг из Сингапура в 2005 г. составляла 226%, имея долю импорта 196,2% (от ВВП страны), а доля экспорта товаров и услуг из Брунея была 70,2%, имея долю ее импорта — 27,3% (от ВВП страны), то для Чили и Новой Зеландии показатели доли экспорта товаров и услуг в ВВП страны составляли — 38,3 и 28,2%, а доля импорта — 31,6 и 29,6%. Для сравнения, в 2005 г. доля экспорта товаров и услуг из США составляла 10% от ВВП страны, а Японии — 14,3%. Доля импорта соответственно была 15,5 и 12,9%.

Следующий период развития интеграционного взаимодействия стран Азиатско-Тихоокеанского региона относится к 2008–2010 гг., когда принять участие в данном интеграционном проекте желали еще несколько стран, и в ноябре 2008 г. в переговорном процессе, наряду с четырьмя странами-инициаторами, приняли участие Австралия, Вьетнам, Перу и США. В 2010 г. о своей заинтересованности заявили еще две страны: в январе — Колумбия и в сентябре — Филиппины, а в октябре 2010 г. к переговорному процессу присоединилась Малайзия. Таким образом, значимость данного процесса сразу резко возросла. Через два года в октябре 2012 г. участниками переговоров по условиям формирования Транстихоокеанского партнерства стали также Канада и Мексика, а несколько позже, в 2013 г., — одна их ведущих экономик не только региона, но и мира — Япония.

Движение к экономической интеграции стран Азиатско-Тихоокеанского бассейна имеет также давнюю историю: практически все страны — участницы ТТП обладают опытом совместной работы в различных интеграционных группировках.

США, Канада, Мексика являются участницами НАФТА (Соглашения о Североамериканской зоне свободной торговли, функционирующей с января 1994 г.). До заключения данного Соглашения США и Канада имели длительный опыт двухсторонних отношений, которые и послужили основой создания зоны свободной торговли в Северной Америке.

Филиппины, Малайзия (вместе с Тайландом) еще в 1961 г. приняли участие в создании Ассоциации государств Юго-Восточной Азии (АСА), послужившей основой для формирования в 1967 г. блока АСЕАН (Ассоциация стран Юго-Восточной Азии), уже при участии Индонезии и Сингапура [2]. Имеют место различные оценки эффективности сотрудничества стран в рамках АСЕАН [3], однако можно видеть действия стран региона по расширению блока за почти полувековой период его существования (в настоящее время в АСЕАН входят Сингапур, Малайзия, Индонезия, Таиланд, Филиппины, а также Бруней, Вьетнам, Камбоджа, Лаос, Мьянма); действия по формированию зоны свободной торговли АФТА (ASEAN Free Trade Area) и по развитию сотрудничества в рамках «АСЕАН+3» (Китай, Япония и Южная Корея); намерения по взаимодействию АСЕАН с группой основных торговых партнеров (Австралия, Китай, Индия, Япония, Новая Зеландия и Южная Корея) в рамках всеобъемлющего регионального экономического партнерства «АСЕАН+6», а также «АСЕАН+9» и др.

Кроме того, в рамках Общего рынка в Латинской Америке (МЕРКОСУР), Чили и Перу являются ассоциированными членами, а Мексика и Новая Зеландия выступают в качестве официальных наблюдателей [4]. В региональном социально-экономическом содружестве стран Латинской Америки Андского сообщества наций Comunidad Andina (CAN) Перу и Чили участвовали в подписании еще Картахенского соглашения (1969 г.). В 1976 г. Чили вышла из группы, став ассоциированным членом содружества в 2006 г.

Таким образом, страны — участницы Транстихоокеанского партнерства связывают опыт участия в региональных интеграционных группировках, двухсторонние и многосторонние экономические отношения. Это обстоятельство не исключает мнений о том, что ТПП будет находиться под сильным влиянием США, активно участвующих в организации новой интеграционной платформы и стремящимся к увеличению своего влияния при противостоянии интересам Китая и России в Азиатско-Тихоокеанском регионе.

В сентябре 2013 г. о своей заинтересованности заявил Тайвань, а в ноябре — Южная Корея. Выжидательная позиция и «позднее» присоединение Японии, а также пока только проявление заинтересованности Южной Кореей (без присоединения

к платформе ТПП) во многом обусловлены тем, что эти страны традиционно стремятся ограничить присутствие зарубежных партнеров в некоторых секторах национальной экономики (прежде всего на рынках автомобильной, сельскохозяйственной продукции, финансовых услуг и др.). Подробности конкурентной борьбы производителей автомобилей часто освещаются в печати и широко известны, но Япония ревностно защищает и рынки сельскохозяйственной продукции. Это связано с природными особенностями страны, приводящими к высоким затратам на ее производство. Хотя Япония и производит молочные продукты, но в стране слабо развито животноводство [5], что обуславливается небольшим размером ферм, а также отсутствием пастбищ, относительно дорогостоящими импортными кормами. Одновременно потребление молочных продуктов в стране растет, понемногу вытесняя даже традиционные для японцев рис и рыбу.

Канада является страной, практически полностью обеспечивающей себя молочными продуктами, — более 90% продукции реализуется внутри страны [6]. И Япония, и Канада не заинтересованы в либерализации торговли молочной продукцией.

Балансируя между выгодами и рисками, отставив свои национальные интересы в переговорном процессе, США, Мексика и Австралия выступили против либерализации торговли сахаром. Торговля сахаром имеет давние противоречия, часто угрожая перерасти в торговую войну. Так, Мексика установила квоту на экспорт сахара в США в размере 1,178 млн тонн с октября 2015 г. по сентябрь 2016 г. Функционируя в рамках Северо-Атлантической зоны свободной торговли (НАФТА), в 2014 г. американские компании угрожали ввести торговые пошлины на мексиканский сахар и одновременно подали иск, в котором оценили свои потери в 1 млрд долл. чистой прибыли, связав их с продажами на американском рынке мексиканского сахара. Мексиканский сахар оказался более конкурентоспособным, поскольку в 2013–2014 гг. мексиканским производителям были выделены субсидии, и регулятор США готовился ввести импортные пошлины. Достигнутое соглашение установило ценовой интервал для защиты от демпинга и завышений, выравнивающий объемы поставок в течение года и ограничивающий количество сахара-рафинада, который будет допускаться на рынок США. Мексике разрешено за-



полнить 100% оставшегося американского спроса после того, как американские производители и другие страны с установленными квотами исчерпают свои объемы [7].

Имелись и другие предпосылки для разногласий. Так, например, в ряде экономик стран — участниц ТТП большую долю занимает легкая промышленность. Страны, импортирующие материал для предприятий легкой промышленности из стран, не входящих в ТПП, и прежде всего — Китая, не заинтересованы в ужесточении правил определения страны происхождения товара для рынков одежды и изделий из текстиля и в введении ограничений на использование материалов из третьих стран. Однако в ходе переговорного процесса США, Мексика и Перу продвигали идею введения жестких правил по использованию материалов для легкой промышленности (одежды и текстиля), тем самым ограничивая возможности Китая по продвижению своей продукции в данном регионе. Таким образом, анализируя экономику стран-участниц и особенности их участия в международном разделении труда, можно говорить о том, что разногласия, возникшие в ходе переговорного процесса, имеют свои предпосылки.

Одновременно страны — участницы ТПП (как и другие страны) на фоне общего снижения экономики, падения спроса в кризисных условиях развития мирового хозяйства заинтересованы в расширении своего присутствия на внешних рынках. Такая неоднозначность положения стран-участниц объясняет отмечаемую определенную напряженность и желание четко обговорить и определить позиции сторон в поступающей информации о ходе переговорного процесса.

С 2010 г. по сентябрь 2013 г. страны-участницы провели 19 раундов официальных переговоров по проекту соглашения по Транстихоокеанскому партнерству и обозначили целый ряд проблем в переговорном процессе, связанных в основном с национальными интересами стран-участниц.

Одновременно из разных источников поступала и информация о планах США по созданию Трансатлантического торгового и инвестиционного партнерства (ТТИП). Анализируя документы, можно говорить об амбициозных планах по формированию новой гигантской интеграционной платформы.

Начало нового этапа на пути строительства ТТП связывают с 4 октября 2015 г., когда в Атланте

были достигнуты договоренности по Транстихоокеанскому партнерству, и министры двенадцати стран — участниц переговорного процесса Азиатско-Тихоокеанского региона (Австралия, Бруней, Канада, Чили, Япония, Малайзия, Мексика, Новая Зеландия, Перу, Сингапур, США и Вьетнам) объявили о завершении переговоров. Как отмечается в опубликованном резюме, результатом переговоров стало «амбициозное, всеобъемлющее и сбалансированное соглашение, которое будет способствовать экономическому росту, созданию и сохранению рабочих мест, повышению уровня инновационного развития, производительности и конкурентоспособности, повышению уровня жизни, снижению уровня бедности в странах Азиатско-Тихоокеанского бассейна и содействовать повышению транспарентности, уровня управления и защите окружающей среды» [8].

Оценка основных индикаторов развития экономики стран Т2ТП на момент подписания соглашения

Для того чтобы понять особенности переговорного процесса, позиции стран, возникающие противоречия, а также возможные тренды дальнейшего развития сотрудничества в рамках ТТП и ТПП с третьими странами необходимо оценить экономическое положение стран — участниц ТТП в мировом хозяйстве.

Суммарный вклад стран — участниц Соглашения в мировой ВВП, по данным Всемирного банка, составляет более 35% (табл. 1).

На их территории проживают около 12% всего населения земли. Одновременно страны — участницы Соглашения ТТП характеризуются разным уровнем экономического развития и значительно отличаются по той доли, которую они вносят в общемировой ВВП. Абсолютным лидером являются США, ВВП которых в 2014 г. оценивается на уровне 17 419 млрд долл. США и составляет 22,4% мирового ВВП. Далее следует Япония, с долей 6% (4601,5 млрд долл. США) в общемировом ВВП, что сопоставимо с суммарным ВВП трех других стран — участниц Соглашения — Канады (1785 млрд долл. США), Австралии (1454 млрд долл. США) и Мексики (1294 млрд долл. США), вклад которых в мировой ВВП составляет 2,2; 1,8 и 1,7% соответственно.

Малайзия с общим объемом ВВП 338 млрд долл. США, Чили — 258, Перу — 202, Новая Зеландия —



Таблица 1

Основные экономические показатели стран – участниц ТТП

	ВВП, млрд долл. США	Население, млн чел.	Уровень безработицы, % к трудоспособному населению	Продолжительность жизни, лет
Австралия	1454	23,5	6	82
Бруней-Даруссалам	17	0,42	3,8	78,5
Вьетнам	186	90,7	2,3	76
Канада	1785	35,5	6,9	81
Малайзия	338	29,9	2	74,6
Мексика	1294	125,4	4,9	76,5
Новая Зеландия	199	4,5	5,6	81
Перу	202	31,0	4,2	74
Сингапур	307	5,5	3	82
США	17 419	318,9	6,2	79
Чили	258	17,8	6,4	81
Япония	4601	127,1	3,7	83

Источник: составлено автором по данным Всемирного банка.

199 и Вьетнам — 186 млрд долл. США входят в группу стран, чья доля в мировом ВВП не превышает 0,5%. Бруней замыкает рейтинг стран — участниц Соглашения по объему ВВП (17 млрд долл. США), он в последние два года демонстрировал отрицательную динамику, как и прирост ВВП Японии.

ВВП в расчете на душу населения в странах — участницах ТТП отличается более чем на порядок: от максимальных значений в Австралии, Сингапуре, США (50–60 тыс. долл. США) до минимального во Вьетнаме (менее 3 тыс. долл. США).

Анализируя социальные показатели и прежде всего уровень безработицы в странах — участницах Соглашения, можно отметить, что минимальный уровень безработицы зафиксирован в Малайзии, Вьетнаме и Сингапуре — 2; 2,3 и 3% соответственно. Максимальными показателями, превышающими среднемировой уровень безработицы, характеризуются Канада (6,9%), Чили (6,4%) и США (6,2%).

При этом ТНК США, расположенные в странах-участницах, обеспечивают рабочими местами население этих стран, в Канаде — это более 1 млн человек, в Австралии — 309,70 тыс. чел., в Брунее — 400 тыс. чел.

Одновременно филиалы зарубежных ТНК, расположенных на территории США, также обеспечивают дополнительную занятость. Например, по данным Бюро экономического анализа США, канадские ТНК обеспечивают работой 554,1 тыс. чел.

При оценке социальной структуры стран — участниц Соглашения обращает на себя внимание тот факт, что продолжительность жизни во всех 12 странах превышает среднемировой, но при этом колеблется от минимальной продолжительности в Перу и Малайзии (74 и 74,5 лет) до максимальной — более 80 лет — в Канаде, Новой Зеландии и Чили (81 год), Австралии и Сингапуре (82 года), Японии (83 года).

Страны — участницы ТПП в международном товарообмене

Анализируя статистику международного обмена по данным Всемирного банка, можно видеть, что на протяжении 15-летнего периода доли экспорта из каждой страны — участницы ТПП в суммарном объеме ВВП разнятся. Значительно отличаются и показатели доли экспорта из каждой страны — участницы ТПП в ее ВВП — от относительно невы-

Таблица 2

Динамика экспорта товаров и услуг, % от ВВП страны

Страна/год	2000	2005	2010	2011 [2012	2013	2014
Австралия	19,41	18,1	19,4	21,1	21,3	19,8	20,9
Бруней-Даруссалам	67,34	70,2	81,4	79,7	81,4	76,25	71,1
Вьетнам	50,0	63,7	72,0	79,4	80,0	83,6	86,4
Канада	44,4	37,0	29,1	30,56	30,2	30,2	31,6
Малайзия	120,0	112,9	86,9	85,3	79,3	75,6	73,8
Мексика	26,3	26,6	29,9	31,3	32,7	31,9	32,4
Новая Зеландия	35,7	28,2	30,5	30,8	29,2	29,3	29,2
Перу	16,8	26,6	26,6	29,7	127,1	24,1	22,4
Сингапур	189,2	226,1	199,3	201,3	195,5	191,5	187,6
Чили	29,3	38,4	38,1	38,1	34,3	32,4	33,8

Источник: составлено автором по данным Всемирного банка.

соких значений в США (13,5%), Австралии (20,9%) и Перу (22,4%) до превышающего 100% — в Сингапуре (187,6%). Достаточно высокими показателями доли экспорта в ВВП характеризуются Бруней (71,1%), Малайзия (73,8%), Вьетнам (86,%) (табл. 2).

В долгосрочном периоде доля экспорта в ВВП Вьетнама имеет устойчивую тенденцию к увеличению с 2000 г., когда оценивалась на уровне 50%. Уже в 2005 г. этот показатель в стране увеличился до 63,5% и в 2010 г. — до 72%. Наблюдается тенденция и увеличения доли экспорта в ВВП США и Японии с 10,7% и 10,9% соответственно — в 2000 г., до 13,5% и 16,2% — в 2013 г., а также из Перу: с 16,8% — в 2000 г. до 24,1% — в 2014 г. При этом максимального уровня доля экспорта в ВВП Перу достигла в 2011 г. и оценивалась на уровне 29,1%. Одновременно в этот же период времени произошло значительное снижение доли экспорта в ВВП Малайзии — со 120% — в 2000 г. до 75,6% — в 2014 г. и Канады — с 44,4% — в 2000 г. до 30,2% — в 2014 г.

Анализируя долю импорта в общем объеме ВВП каждой страны — участницы ТПП (табл. 3), отметим, что наиболее низкие значения этого показателя (ниже среднемирового уровня) были в 2013 г. у США (16,5%), Японии (19%) и Австралии (21,1%), Перу (24,7%) и Новой Зеландии (27,6%).

При этом если в Японии, США, Перу доля импорта в страну по отношению к ВВП страны за пе-

риод с 2000 по 2013 г. имела тенденцию к увеличению, то в Новой Зеландии наблюдалась обратная тенденция к снижению доли импорта в страну по отношению к ее ВВП. А для Австралии этот показатель за 15-летний период практически остался без изменений.

Следом идут страны, имеющие значение показателя «доля импорта от ВВП страны» несколько выше среднемирового значения — Канада (31,8%), Бруней (32,5%), Мексика (32,7%), Чили (33,1%). Если значение доли импорта от ВВП в двух странах Латинской Америки имело незначительную тенденцию к увеличению показателя (Мексика — от 26,9% в 2000 г. до 33,5% в 2014 г. и Чили — от 28,6% в 2000 г. до 33,1% в 2014 г.), то в Канаде и Брунее наблюдалось незначительное снижение данного показателя (от 37,8% — в 2000 г. до 31,8% — в 2015 г. и от 35,8% — в 2000 г. до 32,5% — в 2015 г. соответственно).

Наиболее высокий уровень доли импорта от ВВП среди стран — участниц ТПП в 2013 г. наблюдался у Малайзии и Вьетнама — 67,1% и 81,5% от уровня ВВП этих стран соответственно. Лидером является Сингапур, с долей импорта по отношению к его ВВП, составляющей 168,3%. В Сингапуре прослеживается тенденция снижения значения этого показателя с максимального значения 196,3% в 2005 г. до 163,2% — в 2014 г. Доля импорта от ВВП Малайзии за этот период сократилась пра-

Таблица 3

Динамика изменения доли импорт товаров и услуг, % от ВВП

	2000	2005	2010	2011	2012	2013	2014
Австралия	21,5	20,8	20,4	20,1	21,4	21,1	21,4
Бруней-Даруссалам	35,8	27,3	32,9	28,6	31,2	32,5	35,7
Вьетнам	53,3	67,0	80,2	83,5	76,5	81,5	83,1
Канада	38,8	33,1	31,0	31,8	32,1	31,8	32,5
Малайзия	100,6	91,0	71,0	69,7	68,5	67,1	64,6
Мексика	26,9	28,0	31,1	32,6	33,8	32,7	33,5
Новая Зеландия	32,8	29,6	28,2	29,2	28,5	27,6	27,4
Перу	18,8	20,3	23,5	25,6	25,1	24,7	23,9
Сингапур	176,9	196,3	172,8	174,9	172,8	168,3	163,2
Чили	28,6	31,6	31,7	34,9	34,5	33,1	32,2

Источник: составлено автором по данным Всемирного банка.

ктически на треть: с 100,6% — в 2000 г. до 64,5% — в 2014 г. Для Вьетнама характерно другое направление изменения показателя доли импорта в ВВП: если в 2000 г. этот показатель оценивался на уровне 53,3%, то в 2014 г. — уже на уровне 83,1%.

Анализируя динамику других экономических показателей и индикаторов международного обмена, можно заметить, что страны — участницы ТТП значительно отличаются не только объемами и долями экспорта и импорта в ВВП страны, но и по структуре товаров и услуг в международной торговле, направлениям движения товаров и услуг, а также — по уровню прямых инвестиций и др.

Некоторые особенности Соглашения и хода переговоров

Несомненно, каждая страна стремилась к более полному учету своих национальных интересов, при этом настаивая на конкретизации положений Соглашения. С другой стороны, наблюдая за публикациями в открытой печати, можно сделать заключение, что в ходе переговорного процесса необходимы были не только экономические, но и политические решения со стороны правительств стран-участниц, прежде всего, связанных с либерализацией торговли и инвестиций в Азиатско-Тихоокеанском регионе. Однако такие публикации были достаточно ограничены, поскольку особенностью организации переговорного про-

цесса стал его закрытый характер, что подвергается критике с различных сторон. Но, по мнению участников, требование «закрытости» позволяет нивелировать влияние отдельных заинтересованных групп на содержание документа. По итогам переговоров было опубликовано резюме.

Из материалов видно, что, несмотря на то, что Соглашение затрагивает многие сложные проблемы международного обмена между странами — участницами ТТП, оно должно способствовать развитию рынка, активизации инвестиционного процесса и приведет к созданию новых производственных цепочек.

На наш взгляд, особый интерес, с позиции анализа развития интеграционных процессов, представляют вопросы снижения барьеров международной торговли. Особенностью Соглашения являются вопросы в части не только тарифных барьеров (по сути, обязательная составляющая экономической интеграции, являющаяся составной частью соответствующих договоренностей), но и нетарифных, роль и значение которых в современной экономике чрезвычайно повысилась. Нетарифные барьеры всегда были одним из инструментов протекционизма во внешнеэкономической политике любой страны, а часто — и скрытого протекционизма. Как известно, ВТО не регламентировала применение нетарифных мер, и поэтому в современном мировом хозяйстве для



защиты национального рынка (особенно в кризисный период) такие меры активно используются, создавая препятствия на пути движения товаров и ресурсов, искажая рыночную конкуренцию.

В Соглашение включены конкретные меры по сокращению тарифов, которые были согласованы в ходе переговорного процесса странами — участницами ТТП. Предусмотрены периоды для ликвидации тарифов на промышленные товары и продукцию отраслей легкой промышленности (текстиль, изделия из него): незамедлительное устранение тарифов на большинство промышленных товаров и продукции отраслей легкой промышленности после ратификации Соглашения и более длительный период — для устранения тарифов на ввоз наиболее чувствительных товаров. А снижение тарифных и нетарифных барьеров входа на региональный рынок стран — участниц ТТП и установление льготного доступа позволит увеличить торговлю между странами, подписавшими Соглашение, и, по существующим оценкам [8], сможет обеспечить занятость на 800 млн высокопрофессиональных рабочих мест.

Другим важным аспектом является то, что стороны обязуются обеспечить свободный поток глобальной информации и данных на базе Интернета и цифровой экономики с учетом законных целей государственной политики (прежде всего, защиты персональной информации).

Страны — участницы ТТП отметили и общий интерес в обеспечении эффективных и надежных телекоммуникационных сетей в своих странах. В современной экономике доступ к высокоэффективным телекоммуникационным сетям является важным конкурентным преимуществом как крупных компаний, так и субъектов малого и среднего бизнеса.

Относительно новыми для процессов экономической интеграции являются социальные аспекты интеграции в рамках ТПП. В ряде стран — участниц ТПП на производстве используется принудительный труд, имеет место низкая оплата труда, сбор за прием на работу и др. Это, в свою очередь, обеспечивает низкие затраты на производимую продукцию, а следовательно, повышает ее конкурентоспособность на глобальном рынке. Применение новых стандартов, в рамках ТТП, соответствующих стандартам Международной организации труда, потребует соответствующих изменений, что увеличит затраты, а следовательно, создаст

еще один вектор изменения конкуренции на мировых рынках.

Большинством специалистов признается, что образование ТПП может оказать положительное влияние на рост экономики. Но у новой интеграционной группировки имеются и противники. Так, по словам Стиглица, Соглашение ТПП — это «соглашение об установлении контроля над торговыми и инвестиционными связями стран — участниц партнерства. Это делается от имени самых влиятельных деловых лобби каждой из стран. Не стоит заблуждаться: если посмотреть на наиболее сложные вопросы, по поводу которых еще ведутся споры, станет ясно, что ТТП — это соглашение совсем не о „свободной торговле”» [9].

О возможных негативных последствиях заявила и Американская федерация труда — Конгресс производственных профсоюзов (AFL–CIO), включающая 56 профессиональных союзов, представляющих 12,5 млн работающих мужчин и женщин, считая, что интеграция на платформе ТТП только увеличит безработицу в более развитых странах.

Заключение. Анализируя экономики стран региона, можно говорить о том, что существуют предпосылки для изменений в экономике всего региона. Наряду с политическими аспектами специфика интеграционных процессов во многом определяется уровнем и особенностями экономического развития стран-участниц, структурой национальных экономик, трендами и динамикой их развития, а также различных бизнес-структур, интересы которых лежат в этом регионе. Одновременно есть и весомые кросс-культурные аспекты данного процесса. Анализируя историю развития интеграционных группировок в данном регионе (АСЕАН, АТЭС и др.), можно заметить определенную «неторопливость» совершаемых действий, за которой стоит «осмотрительность». Но в любом случае страны Тихоокеанского региона обладают огромным ресурсом, а их экономическая интеграция на тех или иных условиях — потенциалом, реализация которого способна не только трансформировать структуру отдельных стран, но и изменить содержание глобальной конкуренции на мировых отраслевых рынках. В любом случае эти процессы не смогут остаться незамеченными.

* * *

Когда данная статья уже была написана, новым избранным президентом США стал Д. Трамп.



По словам Трампа, Транстихоокеанское партнерство представляет собой потенциальную катастрофу для США. Д. Трамп высказался за заключение двусторонних торговых соглашений, которые должны прийти на смену ТТП и которые позволят вернуть промышленность и рабочие места в Америку [10]. На наш взгляд, в словах Трампа есть рациональное зерно, поскольку многими экономистами (включая и автора статьи) показано, что общая тенденция перевода промышленного производства в третьи страны, миграционная политика и прочие широко известные процессы привели к определенным структурным изменениям в экономике и социальной жизни большого числа стран.

Экономическая история знает разные периоды своего развития: от провозглашения (и следования) принципам либерализма (свободной тор-

говли) до жесткого протекционизма. Но развитие мировой экономики, как и развитие мировой истории, нельзя повернуть вспять, и международный обмен в той или иной форме — есть объективная потребность дальнейшего поступательного развития. Очевидно, что озвученное Трампом намерение о выходе США из Соглашения ставит под угрозу формирование и существование торгового блока, поскольку по многим позициям США играли определяющую роль. Но оно не исключает международный обмен, внешнеторговое (а точнее, внешнеэкономическое) взаимодействие стран. И в случае отказа стран-участниц от следования Соглашению и реализации сценария торговли стран региона с США на двухсторонней основе, возможно укрепление позиций ВТО как регулятора этих отношений, а также модернизация схем взаимодействия субъектов мировой экономики.

Литература/References

1. The World Bank. Available at: <http://databank.worldbank.org/data/home.aspx>.
2. Association of SouthEast Asian Nations. Available at: <http://www.asean.org>.
3. Урляпов В. Расширение АСЕАН: мотивы, значение, последствия [Электронный ресурс]. URL: http://asean.mgimo.ru/images/files/Urlyapov_ASEAN-Enlargement_ru.pdf.
Urlyapov V. Expansion of ASEAN: motives, value, consequences [Rasshirenie ASEAN: motivy, znachenie, posledstvija]. Available at: http://asean.mgimo.ru/images/files/Urlyapov_ASEAN-Enlargement_ru.pdf (in Russian).
4. MERCOCUR. Available at: <http://www.mercosur.int>.
5. Central Intelligence Agency. Available at: <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/geos/ja.html#People>.
6. The Dairynews. Канада: цены на молочную продукцию конкурентоспособны. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.dairynews.ru/news/kanada-tseny-na-molochnuyu-produktsiyu-konkurentos.html>.
7. Canada: the prices of dairy products are competitive [Kanada: ceny na molochnuju produkciju konkurentosposobny]. Available at: <http://www.dairynews.ru/news/kanada-tseny-na-molochnuyu-produktsiyu-konkurentos.html> (in Russian).
8. Союз сахаропроизводителей России [Электронный ресурс]. URL: http://www.rossahar.ru/news/news_7945.html.
9. Union of sakharaproizvoditel of Russia [Sojuz sakharaproizvoditelej Rossii]. Available at: http://www.rossahar.ru/news/news_7945.html (in Russian).
10. Office of the United States Trade Representative. Available at: <https://ustr.gov/about-us/policy-offices/press-office/press-releases/2015/october/summary-trans-pacific-partnership>.
11. Вести. Экономика. Стиглиц: Транстихоокеанское партнерство — это фарс. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.vestifinance.ru/articles/63045>.
Vesti. Jekonomika. The transpacific partnership is a farce [Stiglic: Transtihookeanskoe partnerstvo — jeto fars]. Available at: <http://www.vestifinance.ru/articles/63045> (in Russian).
12. Трамп пообещал первым делом вывести США из Транстихоокеанского партнерства. Русская служба BBC [Электронный ресурс]. URL: <http://www.bbc.com/russian/news-38060413>.
Trump has promised to bring first of all the USA out of the Transpacific partnership the Russian service of the Air Force. [Tramp poobeshhal pervym delom vyvesti SShA iz Transtihookeanskogo partnerstva Russkaja sluzhba VVS]. Available at: <http://www.bbc.com/russian/news-38060413> (in Russian).



УДК 339.732

Новые международные региональные банки развития и интересы России*

СВЕДЕНЦОВ ВЛАДИМИР ЛЕОНИДОВИЧ,*старший научный сотрудник Центра Азии и Ближнего Востока,**Российский институт стратегических исследований (РИСИ), Москва, Россия**vladsvedentsov@yahoo.com*

Аннотация. Банки развития представляют собой симбиоз государственной структуры и коммерческого банка. Инвесторами (акционерами) в них, как правило, выступают государства, но средства заемщикам предоставляются на основе платности и возвратности. Таким образом, международные банки развития выполняют политические и коммерческие функции в своей деятельности. Данная статья посвящена анализу политических и коммерческих особенностей функционирования таких новых международных региональных банков развития, как Азиатский банк инфраструктурных инвестиций (АБИИ) и Новый банк развития БРИКС (НБР БРИКС) и интересам России в данных финансовых институтах.

Ключевые слова: банки развития; Азиатский банк развития (АБР); БРИКС; Всемирный банк; МВФ; Азиатский банк инфраструктурных инвестиций (АБИИ).

New International Development Banks and the Interests of Russia

SVEDENTSOV V.L.,*Senior Research Fellow of the Asia & Middle East Center in the Russian Institute for Strategic Studies (RISS), Moscow, Russia**vladsvedentsov@yahoo.com*

Abstract. Development banks represent the conjunction of state structure and commercial bank. Nations are investors (shareholders) in them, as a rule, but funding to the borrowers is provided on the basis of payment and recurrency. Thus, the international development banks perform political and commercial functions in its activities. This article is devoted to analysis of the political and commercial features of the functioning of such new international and regional development banks like the Asian Infrastructure Investment Bank (AIIB) and the New Development Bank (NDB) and Russia's interests in these financial institutions.

Keywords: Development banks, the Asian Development Bank (ADB), BRICS, the World Bank, the IMF, the Asian Infrastructure Investment Bank (AIIB).

Согласно оценкам Азиатского банка развития (АБР), инвестиционный спрос на инфраструктурные проекты в странах Азии в 2010–2020 гг. составляет 730 млрд долл. США ежегодно [1]. По более широкой оценке Всемирного банка (ВБ), общая стоимость инфраструктурных объектов, которые необходимо построить в Азии — 8 трлн долл. США [2]. Даже объединение усилий таких глобальных

финансовых учреждений, как ВБ, Международный валютный фонд (МВФ или Фонд) и АБР не сможет удовлетворить все потребности в инвестициях в Азии. Частные финансовые учреждения, несмотря на достаточно большие финансовые возможности, также не горят желанием тратить огромные денежные средства на инфраструктурное строительство из-за длинного цикла освоения таких проектов и не

* Статья подготовлена на основе доклада для международной конференции: «Возможен ли рост без „новой нормальности“? Стратегические инициативы развивающихся стран».



гарантированного инвестиционного дохода. Жесткие условия, выдвигаемые ВБ, МВФ и АБР для предоставления такого рода займов, не привлекательны для многих стран-заемщиков. Особенно характерно это для тех стран Азии, у которых до сих пор сохранились печальные воспоминания о МВФ еще с 90-х гг. XX в. К примеру, в ходе азиатского финансового кризиса 1997 г., когда Малайзия обратилась за помощью к МВФ, Фонд предложил такую помощь незамедлительно, но на очень жестких финансовых и политических условиях (ослабление регулирования финансовых рынков, либерализация валютного законодательства, жесткие антиинфляционные меры, резкое сокращение государственных расходов, проведение политической реформы).

Эти «радикальные меры» (по выражению малайзийских властей) резко ущемляли суверенные права Малайзии. Поэтому, ознакомившись с условиями МВФ, премьер-министр Малайзии Махатхир бен Мохаммад заявил, что для выполнения этих требований МВФ «будет лучше, если Мишель Камдессю (председатель-распорядитель МВФ в то время) сам станет главой Малайзии» и проведет эти реформы. Интересно отметить, что в ответ на это предложение Фонда власти Малайзии и Японии призвали создать азиатский аналог МВФ и ВБ. Это предложение было воспринято резко негативно США и МВФ, которые сочли данную инициативу угрозой монополии американоцентричной финансовой системе [3, с. 479]. Свое недовольствие этой инициативой, как ни странно, выразил тогда и Китай.

Впоследствии Китай несколько смягчил риторику и пришел на помощь терпящим бедствие экономикам стран Юго-Восточной Азии. Предложение КНР странам Ассоциации государств Юго-Восточной Азии (АСЕАН), Японии и РК заключалось в формировании системы валютных своп-соглашений для предотвращения кризиса неплатежей подобного тому, который произошел в 1997–1998 гг. Такая система была сформирована в 2002–2010 гг. Фактически система своп-соглашений способствовала накоплению значительных валютных ресурсов всеми странами Азии, а также минимизации влияния МВФ в регионе. Позднее опыт азиатских стран был повторен в странах Латинской Америки. Роль МВФ как кредитора последней инстанции для стран, испытывающих экономические проблемы, значительно снизилась (по крайней мере, в Азии). По состоянию на 2015 г., основные страны — заемщики МВФ расположены в Европе (Греция, Ирландия, Португалия, Румыния и

Украина), а не в Азии. Сейчас влияние МВФ в мире значительно ослабло, особенно в сравнении с той очень важной ролью, которую Фонд играл в мире в начале 90-х гг. XX в.

На фоне ослабления роли Фонда финансовые возможности Китая значительно выросли за минувшие 15 лет и, как результат, возросла инвестиционная активность КНР в Азиатско-Тихоокеанском регионе (АТР). Деятельность китайских финансовых институтов подорвала влияние Всемирного банка в Азии. Согласно исследованию газеты “Financial Times”, в 2009–2010 гг. КНР выделил больше денег развивающимся странам, чем Всемирный банк. За эти два года КНР предоставил 110 млрд долл. США через свои банковские структуры — Банк развития Китая и «Эксимбанк» Китая, в то время как ВБ — 100,3 млрд долл. США [4]. Другими словами, эти два финансовых института КНР стали более значимыми для развивающихся стран, чем ВБ. Доминирование КНР в мире международных финансов Пекину необходимо было закрепить через создание соответствующего международного финансового института, в котором КНР должен был играть решающую роль. В этом качестве выступил АБИИ.

Власти стран АТР во многом такую финансовую активность Пекина воспринимают позитивно. Власти КНР, обладая гигантскими финансовыми ресурсами в объеме более 3 трлн долл. США, как правило, не обуславливают предоставление кредитов жесткими нефинансовыми условиями. Поэтому КНР часто попадает под огонь западной критики на том основании, что Китай закрывает глаза на нарушения прав человека и проблемы с экологией в странах — реципиентах своей финансовой помощи.

Вместе с тем после 2008 г. мир столкнулся с чередой экономических и финансовых кризисов, причина которых лежит в системной неспособности США далее исполнять роль стенового хребта мировой финансовой системы — с одной стороны и неготовностью или неспособностью Китая взвалить на себя такую роль — с другой стороны. Об этой зависимости красноречиво свидетельствует доклад ВБ за 2011 г., в котором предсказывается окончание эры доминирования доллара в период до 2025 г. и начало мультивалютной эры, основанной на долларе, евро и юане [5]. Но для того, чтобы этот прогноз реализовался в полной мере, нужно, чтобы юань прошел процесс интернационализации и стал по-настоящему резервной валютой мира. Основным препятствием на пути к этому являются сохраняющиеся ограничения

в валютном обмене юаня, а данный процесс не быстрый и может занять около 10 лет. Впрочем, исторические процессы, идущие сейчас во всем мире, возможно, потребуют преодолеть это расстояние за гораздо меньший срок.

Создание АБИИ решает задачу чрезвычайно низкой доходности валютных резервов КНР, треть из которых инвестирована в американские государственные облигации, а доходность по ним колеблется в лучшем случае около 2–3% годовых. Продажа существенной части этих ценных бумаг или просто сокращение приобретения Китаем американских облигаций, несомненно, вызовет обвал долгового рынка США и создаст много неприятностей самому Китаю. Фактически, эта ситуация означает «долларовую ловушку» для КНР. Если Китай будет и дальше наращивать долларские сбережения, долларовая трясина для него будет углубляться. Более того, эмитентом американских долларов является государство США в лице Федеральной резервной системы (ЦБ США или ФРС), и Вашингтон имеет полное суверенное право ограничить возможность распоряжения этими деньгами, если возникнет такая необходимость (что было продемонстрировано в свое время Вашингтоном по отношению к Ливии, Ирану, Ираку и Югославии). В качестве одного из способов решения этой проблемы КНР рассматривает инвестирование части своих валютных резервов в реальные инфраструктурные проекты на территории АТР.

Помимо решения данных задач, АБИИ призван решать задачи по финансированию инфраструктурных объектов в рамках китайской инициативы «Один пояс — Один путь». Эта инициатива должна способствовать увеличению экспортного промышленного потенциала Китая, большей интеграции китайской экономики в систему мирового разделения труда, промышленному освоению отсталых западных и центральных провинций КНР через транспортную и экономическую привязку стран-соседей к Китаю и, наконец, содействовать задаче интернационализации юаня. Именно поэтому штаб-квартира нового международного финансового института расположена в Пекине, а не в Джакарте, несмотря на все просьбы индонезийского правительства к правительству КНР. К несомненным достоинствам АБИИ следует отнести и повышение роли КНР в сфере международных финансов. Штаб-квартира АБИИ в Пекине означает, что КНР дает понять странам АТР, что формируется «китаеццентричный» финансовый мир.

Китай вполне понимает, что некоторые страны — заемщики АБИИ откажутся от возврата долгов, но большинство, вне всякого сомнения, усилит взаимодействие с Китаем, преследуя корыстную цель получения китайских инвестиций на осуществление инфраструктурных и иных проектов, а Китай получит не только материальный актив (инфраструктурный объект) на территории зарубежной страны, но и улучшит свой имидж. К примеру, несмотря на территориальные разногласия с континентальным Китаем, Вьетнам и Филиппины присоединились к созданному АБИИ, понимая всю выгодность данного предложения Пекина.

Геополитические цели, которые КНР пытается достигнуть в рамках создания АБИИ, также нельзя сбрасывать со счетов. У международных финансовых институтов, созданных в рамках Бреттон-Вудской системы, таких как ВБ и МВФ, штаб-квартиры находятся в Вашингтоне, всего лишь в нескольких сотнях метров от Белого дома, а значит, финансовые власти США имеют прямое влияние на их руководство. Кроме того, президент ВБ и заместитель главы МВФ должны быть гражданами США, а глава МВФ — западноевропейцем. В соответствии с реформой МВФ, предложенной «Большой двадцаткой» в 2010 г., количество голосов, контролируемых КНР, увеличилось с 3,8 до 6,16%, но при этом у США остался контрольный пакет в 16,73% для осуществления права вето по ключевым решениям. КНР осталась недовольна этой реформой, так как США по-прежнему контролируют работу МВФ, а доля голосов, принадлежащих КНР, не соответствует доле Китая в мировой торговле и ВВП мира (пакет голосов Японии был уменьшен до 6,23%, и она осталась второй в МВФ, хотя Япония лишь третья по величине экономика мира) [6]. Медлительность проведения реформы МВФ (а она шла без малого шесть лет) объясняется фундаментальным нежеланием американцев и европейцев не только увеличивать присутствие КНР в МВФ и ВБ, но и пускать Пекин в «Большую семерку». Китайские эксперты объясняют это тем, что американцы и европейцы «хотят сохранить свои международные институты в неприкосновенности для продвижения, прежде всего, западных интересов и ценностей» [3, с. 401].

Судя по последним действиям руководства КНР, ими была найдена и предложена миру вполне действенная альтернатива в виде формируемого АБИИ, а также Нового банка развития БРИКС (НБР БРИКС), Фонда Шёлкового пути (ФШП) и Банка ШОС (Шан-

хайской организации сотрудничества), создание которого пока обсуждается. В ФШП китайская сторона играет ключевую и самую заметную роль, рассматривая данную структуру как региональное приложение к своему АБИИ. Таким образом, КНР уходит от своей прежней сдержанной позиции поддержания «Вашингтонского консенсуса» и более активно участвует в формировании нового мирового финансового порядка.

По состоянию на декабрь 2016 г., 57 стран являлись участниками АБИИ, из них неазиатских — 21. Бывший секретарь Казначейства США Ларри Саммерс сказал, что март 2015 г. будет записан в анналы истории как исторический рубеж, в котором «Соединенные Штаты утратили роль гаранта мировой экономической системы. Ни одно событие со времен Бреттон-Вудской конференции в 1944 г. не сравнится с комбинацией действий Китая по созданию нового крупного финансового учреждения, а также с провалом усилий Соединенных Штатов, направленных на удержание своих традиционных союзников, начиная с Великобритании, от вступления в него».

Создавая АБИИ, китайское руководство открыто не заявляет, что его цель — конкурирующая с ВБ международная финансовая структура. Многие эксперты, особенно американские, подозревают наличие у АБИИ политической повестки, которая призвана служить интересам Пекина. Реагируя на эти опасения, президент АБИИ Цзинь Лицунь сравнил АБИИ «с еще одним рестораном, судить о качестве обслуживания в котором должны потребители, а не другие рестораны». Также он заверил, что «банк будет предоставлять кредиты компаниям на справедливой основе — если же они будут предоставляться лишь китайским предприятиям, АБИИ попросту лишится кредита доверия». Таким образом, по замыслу китайской стороны, АБИИ на деле станет конкурентом АБР и ВБ, при этом частные инвестиционные банки в первую очередь будут сотрудничать с АБИИ, а не с АБР, ВБ или Европейским банком реконструкции и развития (ЕБРР) в рамках инфраструктурных проектов китайской инициативы «Один пояс — Один путь». Китай позиционирует АБИИ как азиатский банк, 75% капитала которого принадлежат странам Азии (при этом Россия рассматривается именно как азиатское государство, согласно правилам АБИИ, в отличие от ВБ и АБР, в которых Россия проходит как европейская страна).

АБИИ профинансировал в 2016 г. 7 инфраструктурных проектов на общую сумму 1,7 млрд долл.

США, а в 2017 г. планирует профинансировать до 20 проектов на общую сумму 11 млрд долл. США. Конечно, суммы эти небольшие, но, поскольку значимость самого банка для многих инфраструктурных проектов в Азии высока, сам факт участия АБИИ в том или ином проекте позволит привлечь куда большие инвестиционные ресурсы. Многие российские проекты, готовые и получившие одобрение на уровне ЕБРР, но замороженные из-за введения санкций, могут быть оперативно одобрены управляющими органами АБИИ уже в этом году. Возможно, для ускорения работы в этом направлении целесообразно расширить состав рабочей группы по отбору проектов, сформированной из сотрудников Минэкономразвития России, включив в нее сотрудников Минвостокразвития России, имеющих соответствующую компетенцию и полномочия.

Президент РФ В. Путин на встрече с президентом АБИИ Цзинь Лицунем в мае 2016 г. также предложил рассмотреть ряд российских проектов, включая расширение железнодорожных магистралей Транссиба и БАМа, обустройство Северного морского пути и особые экономические зоны на Дальнем Востоке (таким образом расширив китайскую инициативу Экономического пояса Шёлкового пути). Реализация данных проектов с привлечением средств АБИИ особенно важна для России, так как привлечение инвестиционных ресурсов международных финансовых институтов позволит дать дополнительные гарантии по недопущению нецелевого расходования средств в рамках проектов на российском Дальнем Востоке.

По словам председателя КНР Си Цзиньпина, АБИИ — это «дополнение к действующей мировой финансовой системе», но при этом структурно он отличается от других международных финансовых институтов большей устойчивостью, и это связано со здоровьем и силой китайской экономики. Важно отметить, что, формируя новую финансовую архитектуру, в частности, через создание АБИИ, Китай исподволь формирует китаецентричную финансовую модель мира вместо американоцентричной. Конечно, процесс формирования такой модели может занять годы, если не десятилетия. В связи с этим для России, которая стремится проводить многовекторную политику, немаловажно сосредоточить и развивать отношения не только с АБИИ, но и с НБР БРИКС, в капитале которого все страны-акционеры представлены на равных условиях и нет доминирования одной страны, как в АБИИ. Китай не устраивает такое равенство, и он хотел увеличить свою долю



финансирования, но остальные страны (особенно Индия) выступили против. Поэтому китайская сторона немного охладела к идее НБР БРИКС, сосредоточившись на АБИИ. В связи с тем, что в НБР БРИКС соблюдается принцип равенства участников, этот финансовый институт важен для формирования более гармоничной новой финансовой архитектуры, в которой найдется место для всех «старых» (МВФ, ВБ, АБР, ЕБРР) и новых международных финансовых институтов. Стоит обратить внимание и на Индию, которая является одной из наиболее быстрорастущих экономик мира. Она тоже один из крупнейших акционеров АБИИ. В рамках треугольника «Россия — Индия — Китай», члены которого воспринимают друг друга в качестве естественных союзников в деле построения многополярного мира с принципиально новой экономикой, немаловажно рассмотреть возможность подключения Индии к обсуждению формируемых финансовых институтов ШОС, так как в этих финансовых структурах важно будет предусмотреть равноправный принцип участия стран-членов, без доминирования какой-либо одной страны. В этой связи целесообразно использовать опыт по взаимодействию с индийской стороной (еще в июле 2015 г. был подписан меморандум о взаимодействии между Российским фондом прямых инвестиций и Индийской инфраструктурной компанией).

АБИИ имеет значение для АТР не только потому, что это новый инструмент внешней политики для Пекина, но и потому, что он позволит Китаю вернуться на пути к укреплению своего статуса регионального гегемона. Некоторые эксперты высказывают опасение, что через АБИИ и путем создания общей инфраструктуры в рамках реализации своей инициативы Экономического пояса Шёлкового пути Китай хочет объединить цепочку стран по всему миру под общим влиянием Пекина. А это похоже на печально известный паназиатский проект милита-

ристской Японии — «Великую восточноазиатскую сферу взаимного процветания» [7]. Но, в отличие от США, которые стремятся сохранить право вето в МВФ и ВБ при увеличении их капитала, китайская сторона не настаивает на сохранении права вето за КНР в процессе наращивания капитала банка. Это обстоятельство делает идею АБИИ привлекательной среди многих развивающихся стран Азии.

АБИИ подразумевает возможность отказаться от тех международных финансовых учреждений, которые стали доминировать в послевоенном мировом экономическом пространстве. При этом АБИИ не является единственным таким институтом. НБР БРИКС может и должен стать кредитором для развивающихся экономик не только стран АТР, но и всего мира. Решение многих азиатских стран участвовать в АБИИ говорит о том, что они частично испытывают недоверие к МВФ и ВБ после экономического и валютного кризиса 1997 г. Вместе с тем участие азиатских стран в программах кредитования, организованных АБИИ, увеличит вероятность того, что они прямо или косвенно попадут под влияние Китая.

Запуск АБИИ уже вынудил ряд международных инвестиционных институтов (ВБ и АБР) изменить свою деятельность в АТР. ВБ и АБР стали более внимательно относиться к специфике проектов в АТР и проявлять большую активность в этом регионе. Вместе с тем руководству АБИИ следовало бы определить, какие первоочередные проблемы необходимо решить и какие инфраструктурные проекты финансировать в первую очередь. Китайская сторона отмечает, что деятельность АБИИ будет свободна от политики, однако в наше крайне политизированное время все так или иначе связано с ней, поэтому условия кредитования тех или иных проектов на территории российского Дальнего Востока будут зависеть не только от результатов переговоров с представителями АБИИ, но и с правительством КНР.

Литература/References

1. Ridia consulting. Available at: <http://www.ridiaconsulting.com/asia-infrastructure-investment-bank-aiib.html> (Accessed 05 November 2016).
2. Wharton. University of Pennsylvania. Available at: <http://knowledge.wharton.upenn.edu/article/chinas-aiib-recasts-regional-development-finance-and-u-s-global-influence/> (Accessed 05 November 2016).
3. Jacques M. When China rules the world. Penguin books. 2012.
4. BBC news. Available at: <http://www.bbc.com/news/world-asia-pacific-12212936> (Accessed 05 November 2016).
5. Politi J. World Bank sees end to dollar's hegemony // *Financial Times*, 17.05.2011.
6. Hsiung James C. et al. The Xi Jinping Era. Beijing Meditime Books Co. NY, 2015, p. 294.
7. РИА Новости. [Электронный ресурс]. URL: <http://ria.ru/economy/20160120/1362473268.html>.
RIA News. Available at: <http://ria.ru/economy/20160120/1362473268.html> (Accessed 05 November 2016).



УДК 33.339.92

Использование электронных денег в международных расчетах и контроль со стороны государств

СОЛУЯНОВ АЛЕКСЕЙ АЛЕКСЕЕВИЧ,*канд. экон. наук, доцент Департамента мировой экономики и мировых финансов, Финансовый университет, Москва, Россия**asoluyanov@bankir.ru*

Аннотация. На сегодняшний день электронные платежи стали занимать существенную долю в общем денежном обороте. Стало возможным использовать электронные инструменты для осуществления платежей. Еще 15–20 лет назад трудно было представить возможность осуществления моментальных электронных платежей даже для обывателя, не говоря уже о повсеместном развитии электронных денег и электронных кошельков. Расчеты, оплата и выпуск электронных денег являются обычным процессом ведения бизнеса. Но при развитии электронных платежей нельзя забывать о регулировании, контроле, а порой и лицензировании со стороны государства. В статье приводится классификация платежных инструментов на текущий момент, дается обзор мер государств различных стран, направленных на учет и контроль операций, связанных с электронными платежами и электронными деньгами. Обзору мировой практики использования электронных денег и регулирования со стороны государства посвящена данная статья.

Ключевые слова: электронные платежи; электронные деньги; платежные системы; безналичные расчеты; регулирование; контроль.

The Use of Electronic Money in International Settlements and the Governmental Supervision

SOLUYANOVA A. A.,*PhD in Economics, associate professor of the Department of world economy and international finances, Finance University, Moscow, Russia**asoluyanov@bankir.ru*

Abstract. Today electronic transfers take a large part in overall money turnover. Electronic payment instruments are used to carry out money transfers. Only 15–20 years ago it was quite difficult to think about making instant electronic payments, not even considering the development of e-money or e-wallets. Settlements, transfers and issue of electronic money are the common knowledge of doing business nowadays. While the process of electronic payments is developing at a great speed nowadays, we should not forget about the governmental part of such process in regulating, controlling and even licensing electronic payment instruments. The article gives the classification of today's payment instruments, measures of different governments and countries in recognition and control of operations connected with electronic money and electronic transfers are described. The core topic of this article is world's best practice in using electronic money and the supervisory and control process on the governmental level.

Keywords: electronic payments, electronic money, payment systems, cashless payments, regulation, control.



Все платежные инструменты, являющиеся средством обмена и выполняющие функцию перевода средств/стоимости, могут быть в широком понимании разделены на наличные (банкноты и монеты) и безналичные инструменты. Безналичные розничные платежные инструменты подразделяются на инструменты на бумажном носителе и электронные инструменты. Инструменты на бумажной основе включают в себя чеки и кредитные переводы. Но во время процессинга в розничных платежных системах они очень часто преобразуются в электронную форму.

Электронные платежные инструменты обычно подразделяют на три широкие категории [1]:

1) инструменты на основе электронного перевода денежных средств (EFT — Electronic Funds Transfer). К ним относятся прямые кредитные (со счета на счет) и дебетовые переводы. Вышеназванные переводы со счета на счет могут полностью осуществляться в электронном виде (сквозные переводы);

2) инструменты на основе платежных карт. Такие варианты посредством данных инструментов будут включать в себя платежи по кредитным, платежным и дебетовым картам. За некоторым исключением, такие платежи инициируются, авторизуются, проверяются и проводятся полностью в электронном виде;

3) инструменты на основе электронных денег (E-Money). В большинстве случаев эти инструменты подразумевают наличие счета для операций с заранее зачисленными на него денежными средствами на стороне провайдера по оплате услуг, чаще всего — небанковской организации. Такие специфические продукты будут включать в себя онлайн-деньги в том случае, когда платежные инструкции поступают посредством Интернета, и мобильные деньги, когда инструкции получают посредством мобильного устройства (телефона) либо путем приобретения prepaid карт [2].

Далее представляется интересным рассмотреть примеры регуляторной деятельности в области электронных денег в различных странах.

В Европейском союзе первый шаг на пути регулирования электронных денег и связанных с ними электронных платежей был предпринят в 2000 г. путем принятия Директивы по электронным деньгам (EMD — Electronic Money Directive). Данная директива была направлена на увеличение конкурентоспособности и внедрение инноваций в розничных платежных системах без ущерба их безопасности. С этого момента стало возможным использовать не только

банки, но и иные организации для выпуска электронных денег (EMI — Electronic Money Institution). И уже с 2007 г. новая директива (PSD — Payment Service Directive), принятая в рамках EMD, законодательно утвердила платежные организации (PI — Payment Institutions), которые стали небанковскими организациями — провайдерами платежных услуг и могли производить платежи за услуги в рамках единой лицензии, действующей на территории всего Европейского союза.

С 2009 г. директива EMD была пересмотрена, что позволило рассматривать EMI в качестве полноценных провайдеров по осуществлению платежей за услуги с правовой точки зрения.

Несмотря на то что небанковские организации в ЕС могут предоставлять полный список платежных услуг конечным пользователям в соответствии с двумя вышеназванными директивами, именно EMI в дополнение к выпуску электронных денег имеют возможность оказывать весь спектр услуг, описанных в платежной директиве PSD. В то же время платежные организации могут предоставлять все названные платежные услуги, но не имеют права выпускать электронные деньги [3].

В отличие от электронных платежей, использование электронных денег при операциях покупок в зоне евро достаточно лимитировано, так, например, в 2013 г. их доля составляла 2,62%. При этом, по итогам 2015 г., в зоне евро было выпущено электронных денег на сумму в 7,1 млрд евро (см. таблицу) [4].

Наибольшая концентрация зарегистрированных и лицензируемых организаций по выпуску электронных денег EMI в Европейском союзе приходится на Великобританию и Данию (48 и 38 из 177 соответственно) [5].

Следующим примером может служить Индия, где электронные платежи регулируются Актом по платежным и расчетным системам (Payment and Settlement Systems Act 2007), введенным в действие в 2008 г. Данный акт наделяет Резервный банк Индии (Reserve Bank of India (RBI) (он же Центральный банк Индии) полномочиями регулировать и осуществлять контроль над платежными системами в стране. По законодательству, ни одно лицо (будь-то физическое или юридическое) не может управлять платежной системой, если оно не является зарегистрированным участником, авторизованным напрямую Резервным банком Индии. В апреле 2009 г. Резервный банк Индии внес поправки в положение 18 Акта, касающиеся политики выпуска и работы



предоплаченных платежных инструментов в Индии. В соответствии с внесенными изменениями, по состоянию на 2015 г., 63 небанковским организациям было дано разрешение управлять различными платежными системами в Индии. Из указанных выше авторизованных небанковских организаций 33 были авторизованы для работы с предоплаченными платежными инструментами [6].

Небанковские организации, выпускающие различного рода платежные инструменты, обязаны все поступающие суммы отражать на доверительных счетах, открытых в банках. А все списания по таким счетам могут быть только по расчетам, связанным с электронными деньгами.

В случае если такие схемы расчетов используют сами банки, все проводки должны отражаться на специфических счетах (счета по чистому спросу и срочным обязательствам) для создания резервов в соответствии с новым законодательством в области Национальной платежной системы. Данное законодательство, включая создание резервов при осуществлении расчетов, применимо только по отношению к кредитным организациям в Индии.

В Российской Федерации расчеты с использованием электронных денег регулируются Федеральным законом от 27.06.2011 № 161-ФЗ (ред. от 29.12.2014) «О национальной платежной системе» (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.03.2015). По имеющимся статистическим данным, по состоянию на 2015 г., было зарегистрировано чуть более 90 кредитных организаций, предоставляющих услуги, связанные с электронными деньгами. По данным за весь 2014 г., в России было более 350 млн активных счетов по расчетам электронными деньгами (предоплаченные карты, электронные кошельки и т. д.). По таким счетам за этот же период было проведено более 1,1 млрд электронных транзакций, связанных с денежными переводами. Наше законодательство предъявляет достаточно низкие требования к организациям, выпускающим электронные деньги, а также позволяет кредитным организациям использовать агентов для предоставления услуг, связанных с электронными деньгами (распространение платежных инструментов и фондирование счетов электронных денег).

В Турции в соответствии с Законом о платежных и расчетных системах по ценным бумагам (Payment and Securities Settlement Systems) все организации, осуществляющие платежные услуги и использующие электронные деньги, с 2013 г. могут являться провайдерами по предоставлению платежных услуг путем

Таблица

Выпуск электронных денег валютно-финансовыми учреждениями в зоне евро за период 2013–2015 гг. (млрд, евро, на конец периода)

Месяц/Год	2013	2014	2015
Январь	3,9	4,7	5,7
Февраль	4	4,7	5,8
Март	4,2	4,8	5,8
Апрель	4,1	4,9	6
Май	4,2	5	6
Июнь	4,3	5,2	6,1
Июль	4,4	5,3	6,5
Август	4,4	5,4	6,5
Сентябрь	4,4	5,3	6,4
Октябрь	4,4	5,3	6,5
Ноябрь	4,5	5,7	7
Декабрь	4,7	5,7	7,1

Источник: таблица построена автором на основании статистических данных, приведенных на официальном сайте Европейского центрального банка (<http://sdw.ecb.europa.eu/reports.do?node=1000003509>).

создания двух новых видов провайдеров услуг: платежных организаций (PI — Payment Institutions) и организаций по выпуску электронных денег (EMI — Electronic Money Institution). Первый тип организаций PI может осуществлять расчеты за услуги, но не может выпускать электронные деньги. А организации EMI (второй тип), к которым предъявляются более жесткие требования по уставному капиталу (5 млн турецких лир по сравнению с 1–2 млн для платежных организаций), могут свободно открывать счета для расчета электронными деньгами своим клиентам [7].

Агентство по банковскому регулированию и надзору (Banking Regulation and Supervision Agency), созданное в рамках вышеназванного закона о платежных и расчетных системах по ценным бумагам, лицензирует и ведет контроль за двумя обозначенными типами организаций в Турции.

Организации типа EMI обязаны держать все средства, поступающие от их клиентов, на доверительных счетах в уполномоченных банках. А уполномоченные банки, в свою очередь, обязаны блокировать поступающие средства от организаций типа EMI на своих счетах, открытых в Центральном банке Турции [8].



Еще одним примером может служить Уругвай, где законодательство по доступу к финансовым услугам (Financial Inclusion Law) вступило в силу с апреля 2014 г. [9]. Среди прочих требований данный закон регулирует обращение электронных денег путем лицензирования нового типа провайдера услуг под названием «Эмитент электронных денег» (Emisor de Dinero Electrónico) [10].

Центральный банк Уругвая регулирует различные модели предоставления услуг и электронных денег путем одноименной модели «Эмитент электронных денег». На сегодняшний день Центральным банком Уругвая уже одобрены три приложения по выпуску электронных денег и еще восемь других находятся на стадии рассмотрения. Тем не менее после окончательной фазы, когда новое законодательство заработает в полную силу, будет виден прогресс в развитии инфраструктуры электронных платежей и услуг в Уругвае [11].

В Колумбии с 2014 г. тоже существует закон по доступу к финансовым услугам с таким же названием, как и в Уругвае (Financial Inclusion Law) [12]. В соответствии с данным законом были созданы финансовые посреднические организации, получившие название «Общества, специализирующиеся на элек-

тронных вкладах и платежах» (Societies Specialised in Electronic Deposits and Payments — SEDPE). Такие организации SEDPE являются депозитными учреждениями и контролируются финансовым регулирующим органом (Financial Superintendence) [13]. Все привлекаемые ими вклады защищены организацией по страхованию вкладов (Fondo de Garantías de Instituciones Financieras — FOGAFIN) по аналогии со вкладами, открытыми в банках [14]. Но, с другой стороны, организации SEDPE могут оказывать ограниченный набор услуг по вкладам и услугам по переводам денежных средств, а, к примеру, предоставление кредитов вообще не допускается на законодательном уровне [15].

Как видно из приведенных выше примеров, большинство стран мира уделяют огромное внимание развитию электронных денег и проведению электронных платежей. Более того, подстраивают, изменяют и, при необходимости, создают новое национальное законодательство для целей контроля и регулирования операций, связанных с электронными платежами. Все это свидетельствует о серьезной роли электронных платежей и электронных денег в мировой экономике любого современного государства, независимо от его степени развития.

Литература/References

1. European Central Bank. Available at: <https://www.ecb.europa.eu/stats/money/aggregates/emon/html/index.en.html>.
2. Digital Currencies. Bank for International Settlements. Available at: <http://www.bcu.gub.uy/Sistema%20de%20Pagos/Documentos%20banco%20Internacional%20de%20Pagos/d137.pdf>.
3. Payment Aspects of Financial Inclusion. Committee on Payments and Market Infrastructures. Available at: <https://www.bis.org/cpmi/publ/d144.pdf>.
4. Statistical Data Warehouse. Available at: <http://sdw.ecb.europa.eu/reports.do?node=1000003509>.
5. Top 10 Trends in Payments in 2016. Available at: https://www.capgemini.com/resource-file-access/resource/pdf/payments_trends_2016.pdf.
6. Reserve Bank of India. Available at: <https://www.rbi.org.in/>.
7. World Trade Report 2015. Available at: https://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/world_trade_report15_e.pdf.
8. Central Bank of The Republic of Turkey. Available at: <http://www.tcmb.gov.tr/wps/wcm/connect/tcmb+en/tcmb+en/main+menu/payment+systems>.
9. The World Bank. Uruguay. Available at: <http://datatopics.worldbank.org/financialinclusion/country/uruguay>.
10. Top 10 for 2016. Our outlook for financial markets regulation. Publication of Deloitte and EMEA Centre for Regulatory Strategy. Available at: <http://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/de/Documents/financial-services/Top-Ten-2016.pdf>.
11. The Financial Inclusion Law in Uruguay. Economic Watch. Available at: https://www.bbvaresearch.com/KETD/fbin/mult/140520_Financial_Inclusion_EW_tcm348-451643.pdf?ts=2252014.
12. Financial Inclusion, Growth and Inequality: A Model Application to Colombia. International Monetary Fund Working Paper. Available at: <https://www.imf.org/external/pubs/ft/wp/2014/wp14166.pdf>.
13. Superintendencia Financiera de Colombia. Available at: <https://en.superfinanciera.gov.co/jsp/index.jsf>.
14. Fondo de Garantías de Instituciones Financieras. Available at: <https://www.fogafin.gov.co/Default/inicioeng/about>.
15. Banco Central de Colombia. Available at: <http://www.banrep.gov.co/en>.



УДК 336.71

Банковская система КНР в условиях мировых финансовых кризисов

ЦЗЯ СУН,*аспирант Центра социально-экономических исследований Китая Института Дальнего Востока РАН, Москва, Россия**Msusasha@hotmail.com*

Аннотация. В статье проводится исследование механизма влияния мирового финансового кризиса на банковский сектор Китая. Усиливающееся взаимодействие глобальных макроэкономических дисбалансов, нарастающих в последнее десятилетие, способствовало возникновению кризисных ситуаций во всем мире, в том числе и в Китае. Проведенный анализ последствий мирового финансового кризиса 2008–2009 гг. позволил выявить ключевые проблемы китайской банковской системы: зависимость от западных финансовых корпораций и несостоятельность проводимой государственной политики по регулированию макроэкономических проблем. В статье установлены предпосылки зарождающегося в Китае современного кризиса и выявлены условия, определяющие возможность обеспечения стабильного развития китайской банковской системы.

Ключевые слова: банковская система Китая; макроэкономический рост; финансовый кризис; финансовые ресурсы; системные риски; валютные резервы; ценные бумаги.

China's Banking System in the World Financial Crisis

JIA SONG,*post-graduate student at the Center for Chinese Economy and Social Studies in the Institute of Far Eastern Studies RAS, Moscow, Russia.**Msusasha@hotmail.com*

Abstract. In the article the author analyses the mechanism of the impact of global financial crisis on China's banking sector. The increasing interaction between global macroeconomic disproportions in the last decade has contributed to the crisis around the world, including China. The analysis of the effects of the 2008-2009 global financial crisis revealed key problems of the Chinese banking system: the dependence on Western financial corporations, inconsistency of government policy to regulate macroeconomic problems. The author shows the prerequisites of the emerging crisis in modern China and identifies the conditions which determine the possibility of ensuring stable development of the Chinese banking system.

Keywords: China's banking system; macroeconomic growth; financial crisis; financial resources; foreign exchange reserves.

Мировой финансовый кризис 2008–2009 гг. оказал ограниченное влияние на банковскую систему Китая. Специалисты по финансам в КНР беспокоились о судьбе резервов, большая часть которых была вложена в облигации американских ипотечных агентств и Минфина США [1]. Но все же банковскую систему Китая мировой экономический кризис задел менее, нежели другие государства, из-за относительной изолированности

ее от мировой финансовой системы и проведения довольно консервативной политики (в сравнении с западными странами) в отношении финансовых рынков.

В то же время влияние кризиса на национальную экономику можно назвать весьма значительным, так как рост экономики Китая, которая дольше всех сопротивлялась кризису, замедлился. Главным образом, это произошло в результате ухудшения



внешнего спроса [2]. Удар кризиса по экспортно-ориентированным отраслям усилил существующие внутренние проблемы экономики КНР, более отчетливо выявил уязвимые звенья функционирующей макроэкономической системы и сформировавшиеся дисбалансы в развитии.

Принято считать, что последствия кризиса были нивелированы также за счет быстрой и грамотной реакции правительства КНР, которая заключалась в изменении тенденций макроэкономической политики и формировании и незамедлительной реализации различных антикризисных программ [3]. Самые большие валютные резервы в мире, профицитный государственный бюджет, существенный объем сбережений в экономике также способствовали минимизации рисков для банковской системы КНР.

Правительством КНР для локализации последствий кризиса были проведены следующие мероприятия [4]:

- увеличение государственных расходов (которые составили примерно 585 млрд долл. США на два года);

- повышение объемов кредитования экономики (ежемесячно в 2009 г. объем предоставленных хозяйствующим субъектам кредитов составлял около 1,3 трлн юаней (196,9 млрд долл. США));

- переориентация банков на краткосрочное кредитование (до 40%), что позволило китайским предприятиям рассчитаться по текущим обязательствам.

Впоследствии, на 3-м пленуме ЦК КПК (осень 2013 г.), была утверждена комплексная программа реформ, направленная на решение многих выявленных кризисом проблемных вопросов. Главной концепцией разработанной программы стала ориентация на повышение роли рыночных механизмов [5]. Для банковской системы особое значение имели мероприятия по отказу от установления Народным банком Китая процентных ставок и постепенная их либерализация с целью дальнейшего перехода к рыночным инструментам ценообразования.

Таким образом, ключевой причиной недостаточной эффективности китайской модели развития банковской системы, связанной с тенденцией «кредитного роста» экономики, можно назвать то, что в 2009 г. в процессе крупномасштабной концепции стимулирования экономики правительство Китая начало расширять направления и объемы кредитования хозяйствующим субъектам. При этом условия возврата кредитов не очень волновали власти КНР

[6]. Основной целью данных действий было преодоление последствий глобального финансового кризиса 2008 г. Огромные суммы кредитных средств выдавались государственным и коммерческим структурам, при этом большинство заимствованных средств не были обеспечены адекватными залоговыми инструментами.

Но в процессе решения задачи макроэкономического роста китайские власти сформировали предпосылки для другой проблемы, которая связана с невозвратами кредитных средств, что представляется более опасным. В результате произошло увеличение закредитованности КНР, затем выросли суммы «плохих» кредитов. Вместе с тем многие провинциальные правительства и предприятия «кредитовались» в течение нескольких лет за счет реструктуризации предыдущей задолженности. В настоящий момент данный ресурс уже исчерпал себя, и китайские органы государственной власти оказались перед сложным выбором: изыскать дополнительные источники финансирования, которые будут способствовать дальнейшему раздуванию китайской финансовой пирамиды, или обанкротить неплатежеспособных заемщиков.

Однако при решении данной дилеммы возникли новые проблемы, связанные с тем, что в перечне «плохих» заемщиков большую часть составляют региональные правительства, обанкротить которые просто не представляется возможным, а изыскать новые источники финансовых ресурсов — непросто.

В 2011 г. китайские власти начали мероприятия по реализации процессов, связанных с финансовыми вливаниями в Федеральную Резервную систему США. Несмотря на это, США в 2012 г. не отказались от курса реиндустриализации, сделав при этом ставку на увеличение объемов внутреннего производства и сохранение слабости потребления национальной экономики [7].

Следует отметить, что внутренние проблемы экономики Китая связаны и с особенностями модели развития, и с осуществляющейся в КНР специальной антикризисной концепцией. В данный момент дает о себе знать уменьшающийся рост количества трудовых мигрантов из сельской местности в городскую, что провоцирует увеличение социальных диспропорций и обострение ситуации на рынке трудовых ресурсов [8].

Отсутствие в Китае общенациональной пенсионной системы предполагает необходимость сберегать денежные средства на старость, а это



в условиях постоянной инфляции и эмиссии юаня провоцирует обесценивание сбережений [9].

Правительство Китая вынуждено было, не изменяя проводимого курса экономического развития, обеспечить устойчивость положения. Поэтому, помимо направления существенного объема финансовых ресурсов в виде инвестиций в государственные ценные бумаги США, в борьбе за сохранение финансовой стабилизации власти Китая предприняли попытки реализации крупных внутренних инвестиционных проектов.

Ослабление мировой стабилизации в последние годы способствовало началу замедления роста экономики Китая. Понимая это, Министерство финансов КНР разработало и запустило новую концепцию стимулирования национальной экономики, направленную на расширение политики фискального стимулирования, являющейся источником существующей сегодня проблемы региональных долгов. Правительство КНР ориентируется не на уменьшение долговой нагрузки на хозяйствующих субъектов, а на поддержку уровня занятости и недопущение замедления макроэкономического роста [10].

12 марта 2015 г. вступила в действие новая программа реструктуризации долгов органов местного самоуправления, которая подразумевает возможность для правительств китайских провинций (регионов) обменивать задолженность объемом 1 трлн юаней (160 млрд долл. США) с высокими процентными ставками на облигации с более низкими ставками, — таким образом органы местного самоуправления смогут сэкономить около 40–50 млрд юаней на выплате процентов по кредитам. В результате новой программы выпуск региональными правительствами облигаций с учетом рефинансирования задолженности был в 2015 г. почти в три раза больше, чем в 2014 г. При этом дефицит бюджета в 2015 г., по прогнозам экспертов, не превышал 2,7% к ВВП [11]. В общей сложности на указанные цели правительством Китая планировалось направить квоту в 3 трлн юаней, но аналитики считали, что данной суммы финансовых ресурсов будет недостаточно для покрытия всего объема кредитов, который должны были выплатить в 2015 г. органам местного самоуправления, так как размер долговых обязательств находился на уровне 30 трлн юаней.

Разница в 27 трлн юаней способна сформировать предпосылки для возможного дефолта региональных правительств. К наиболее крупным должникам

в КНР можно отнести коммерческие корпорации, чья задолженность к 2015 г. достигла 125% к ВВП, в то время как в 2007 г. данный показатель составлял 72%. При этом задолженность по кредитам до сих пор продолжает увеличиваться, что делает невозможным ее покрытие по правилам новой программы рефинансирования.

Проблема задолженности региональных правительств и коммерческих структур формирует значительную угрозу для банковского сектора КНР, поскольку вероятность обрушения китайской финансовой пирамиды растет ежедневно. Кроме того, многие эксперты отмечают серьезную опасность, которая существует со стороны китайских банков для мировой экономики. Риски эти дополняются слабым уровнем государственного контроля и надзора за теневым банковским сектором со стороны китайских регуляторов. Немаловажное значение в данной ситуации связано с влиянием китайской экономики на глобальный спрос на товары и услуги [12].

Основной же внутренней проблемой экономики Китая многие специалисты считают слабое внутреннее потребление, в результате которого в КНР возможно возникновение риска дефляции в условиях небольшого внутреннего спроса, например в 2015 г. китайский ВВП увеличился на 6,9%, в то время как потребительские цены возросли всего на 1,8% [13].

Для решения таких проблем органы власти США, Европейского союза и Японии проводили мероприятия по смягчению денежно-кредитной политики при помощи уменьшения ключевых процентных ставок и дополнительных денежных эмиссий, что, в свою очередь, приводило к девальвации национальных валют. Например, евро по отношению к доллару США за последний год снизился на 30%, а в Японии йена девальвировалась в 2012 г. на 25% — это необходимо, чтобы слабая национальная валюта помогала развивать японскую экономику [14].

Снижение темпов роста экономики Китая связано также с жесткой привязкой китайского юаня к доллару США. На протяжении 2012–2015 гг. официальный курс национальной валюты Китая находится на уровне 6,22 юаня за доллар США, колебание юаня при этом не превышает 2–3%. По сравнению с другими валютами, за аналогичный период доллар США укрепился на 30–35% [15], а вместе с долларом укрепился и китайский юань.

В том случае, если правительство Китая потеряет контроль над процессами регулирования денежно-кредитной политики национальной экономики, КНР может ожидать глубокий и длительный финансово-экономический кризис. Однако на протяжении 2014–2015 гг. для решения экономического и бюджетного дисбалансов органы власти более 20 государств (Россия, Сирия, Аргентина, Украина, Молдавия, Турция, Азербайджан, Казахстан и др.) значительно девальвировали национальные валюты своих стран, и теперь, в условиях общемировой тенденции девальвации валют и внутренней тенденции Китая в виде ослабления внутреннего спроса, резкое снижение китайской валюты представляется неизбежным [16].

Поэтому правительству Китая нужно очень правильно рассчитать все возможные альтернативы развития банковской системы и национальной экономики, чтобы разработать наиболее оптимальную траекторию развития, поскольку девальвация юаня неизбежна — об этом говорит поведение коммерческих банков Китая, которые резко подняли процентные ставки по кредитам и вкладам. Но такие действия должны быть очень осторожными и направлены на сдерживание стихийных колебаний курса.

Следует подчеркнуть, что, аналогично ситуации 2008 г., современные условия функционирования банковской системы Китая характеризуются высокой степенью влияния на экономики других стран (Сингапура, Новой Зеландии, Малайзии, Индонезии, Таиланда и др.) [15], поэтому девальвация юаня может спровоцировать кризис в азиатском регионе с обрушением фондовых и финансовых рынков в перечисленных и других государствах. Возможный азиатский финансовый кризис будет намного серьезнее предыдущего (1997–1998 гг.), который способствовал дефолту в России в августе 1998 г. [17].

Прибыль банков Китая снизилась до фактического нуля по сравнению с высокими показателями последнего десятилетия. С учетом стремительного роста объема «плохой» задолженности и стремительно снижающимися ценами на банковские акции КНР на фондовых рынках удручающе выглядят показатели темпов роста чистой прибыли ключевых финансовых институтов КНР (см. таблицу) [18].

Все вышеизложенные обстоятельства говорят о том, что при возникновении серьезных кризисных ситуаций банковская система КНР будет пользоваться существующими в ее распоряжении иностранными валютными резервами, объем которых

в настоящее время находится на уровне 3,1 трлн долл. США. Вместе с этим многие эксперты отрицают эффективность использования резервов для устранения кризисных ситуаций. Кроме того, многие аналитики отмечают, что возможный кризис и его последствия будут не такими серьезными. Это обусловлено гибридной моделью китайской экономики, которая характеризуется тем, что большинство банков и промышленных корпораций принадлежит органам государственной власти, поэтому вмешательство правительства КНР может весьма существенно изменить ситуацию и уменьшить риски и неопределенности [19].

Обобщая вышеизложенное, можно сказать, что на данный момент Китай занимает второе место в мире по уровню развития национальной экономики. В данном государстве сосредоточено большое число владельцев долговых расписок из США — лидера мирового экономического пространства. До сих пор экономика XXI в. формировалась при помощи мощных финансовых потоков капитала из КНР в Соединенные Штаты, способствуя подавлению мировых процентных ставок и раздуванию «мыльных пузырей» стимулирующих рычагов в развитых государствах, что при помощи влияния на валютный рынок обеспечило стремительный рост экономики Китая. Данные потоки капитала формировались главным образом за счет валютных резервов в форме ценных бумаг казначейства США [20].

Основными же проблемами экономики Китая является серьезная взаимосвязь банковского сектора и всестороннего кредитования — в китайскую экономику инвестированы триллионы долларов, в результате чего в стране отсутствуют свободные финансовые ресурсы, которые могут поддержать банковский сектор и производственные отрасли. В результате накачивания банковской системы Китая огромным количеством краткосрочного капитала в течение последнего десятилетия, коммерческие банки и другие финансовые учреждения значительно увеличили объемы кредитования, особенно через теневую банковскую систему, что привело к появлению огромного кредитного «мыльного пузыря» и к чрезмерному инвестированию.

Таким образом, становится очевидной необходимость серьезных реформ мегарегулирования в КНР, так как органы государственного надзора не способны справиться с рисками, накопившимися на данный момент в китайской банковской системе. В настоящий момент руководителям КНР, определя-

Таблица

Показатели темпов роста чистой прибыли ключевых финансовых институтов КНР

Банк	Показатель за первое полугодие 2015 г., %	Показатель за первое полугодие 2014 г., %
Industrial & Commercial Bank of China Ltd	0,6	7
Bank of Communications Co	1,5	6
Bank of China Ltd.	1,1	11
Agricultural Bank of China Ltd	0,3	13

ющим денежно-кредитную политику, необходимо реализовать следующие меры:

- введение инноваций в системе управления инвестициями и создание новых механизмов инвестирования и финансирования;
- совершенствование процедуры одобрения инвестиционных проектов;
- сокращение требований, необходимых для одобрения строительных проектов;
- совершенствование интернет-платформы для рассмотрения, одобрения и мониторинга инвестиционных проектов;
- улучшение механизмов сотрудничества между правительством, банками, предприятиями и частными инвесторами;

- создание дополнительных каналов привлечения инвестиций из неправительственных источников;
- смягчение ограничений по доступу на рынок для открытия большего числа каналов для частных инвестиций.

От степени успешности реализации вышеперечисленных мер будет зависеть успех прохождения банковской системы КНР через турбулентность текущего мирового кризиса.

Автор также хотел бы подчеркнуть, что управление системными рисками должно быть постоянным и эффективным, поскольку, в противном случае, будут сформированы предпосылки распространения рисков в другие сегменты экономики Китая.

Литература/References

1. Экспертный сайт Высшей школы экономики [Электронный ресурс]. URL: <http://www.opec.ru/28897.html>. Expert website of Higher School of Economics [Jekspertnyj sajt Vysšej shkoly jekonomiki]. Available at: <http://www.opec.ru/28897.html> (in Russian).
2. The World Bank quarterly update provides an update on recent economic and social developments and policies in China, 2009. Available at: http://siteresources.worldbank.org/INTCHINA/Resources/318862-1237238982080/CQU_March2009_fullreport.pdf.
3. China assumes lead on world economy // The Financial Times. 2009, April 2. Available at: http://www.ft.com/cms/s/0/0de6a26a-1f1e-11de-a748-00144feabdc0.html?ft_site=falcon&desktop=true#axzz4NKY821ba.
4. Попова Л. В. Китайская экономика в условиях кризиса: антикризисные меры и перспективы развития // Вестник СПбУ. Сер. 5. 2009. Вып. 3. С. 32–46.
Popova L. V. The Chinese economy in the conditions of crisis: crisis response measures and prospects of development [Kitajskaja jekonomika v uslovijah krizisa: antikrizisnye mery i perspektivy razvitija]. *Vestnik SPbU — Bulletin of the Petersburg University*, ser. 5, 2009, vol. 3, pp. 32–46 (in Russian).
5. Габуев А. Китайское торможение: дело не только в пузырях // Ведомости [Электронный ресурс]. URL: <http://www.vedomosti.ru/opinion/articles/2015/09/01/606955-kitaiskoe-tormozhenie-delo-ne-tolko-v-puziryah>. Gabuev A. Chinese braking: matter not only in bubbles [Kitajskoe tormozhenie: delo ne tol'ko v puzyrjah] // *Vedomosti — Sheets*. Available at: <http://www.vedomosti.ru/opinion/articles/2015/09/01/606955-kitaiskoe-tormozhenie-delo-ne-tolko-v-puziryah> (in Russian).
6. Yin Haiyan, Yang Jiawen, Mehran Jamshid. An Empirical Study of Bank Efficiency in China after WTO Accession. *Global Finance Journal*, 2013, no. 24, pp. 153–170.



7. Financial Times. Available at: <http://www.ft.com>.
8. Колокол России. Китай может спровоцировать «драконовский» кризис [Электронный ресурс]. URL: <http://kolokolrussia.ru/ekonomika/kitay-mozhet-sprovocirovat-draconovskiy-krizis#hcq=9hYhXxp>.
Bell Russia. China can provoke “draconian” crisis [Kolokol Rossii. Kitaj mozhet sprovcirovat’ «draconovskij» krizis]. Available at: <http://kolokolrussia.ru/ekonomika/kitay-mozhet-sprovocirovat-draconovskiy-krizis#hcq=9hYhXxp> (in Russian).
9. Where Are the Big Five Headed? Beijing Review, 17 April, 2014, no. 16. Available at: <http://www.bjreview.com>.
10. Газета.ru. Глава банковского надзора Китая прогнозирует новый финансовый кризис [Электронный ресурс]. URL: http://www.gazeta.ru/business/news/2015/10/26/n_7813637.shtml.
Gazeta.ru. The head of banking supervision of China predicts new financial crisis [Gazeta.ru. Glava bankovskogo nadzora Kitaja prognoziruuet novyj finansovyj krizis]. Available at: http://www.gazeta.ru/business/news/2015/10/26/n_7813637.shtml (in Russian).
11. World economic forum. Q&A: Is another financial crisis on the way? Available at: https://agenda.weforum.org/2015/10/qa-is-another-financial-crisis-on-the-way/?utm_content=buffer83fa&utm_medium=social&utm_source=twitter.com&utm_campaign=buffer.
12. Чжан Сюэцзюнь. Риски и возможности иностранных инвестиций в Китае в условиях мирового финансового кризиса // Креативная экономика. 2010. № 10 (46). С. 123–128.
Chzhan Sjujeczjun’. Risks and possibilities of foreign investments in China in the conditions of the global financial crisis [Riski i vozmozhnosti inostrannyh investicij v Kitae v uslovijah mirovogo finansovogo krizisa] // *Kreativnaja jekonomika — Creative economy*, 2010, no. 10 (46), pp. 123–128 (in Russian).
13. National Bureau of Statistics of China. Available at: <http://www.stats.gov.cn/english/PressRelease/>.
14. Фридман А. Америка спасет Китай? Russia House [Электронный ресурс]. URL: http://www.russiahouse.org/current_news.php?language=rus&next_page=1&id_current=223.
Russia House. Fridman A. America will save China? [Amerika spaset Kitaj?]. Available at: http://www.russiahouse.org/current_news.php?language=rus&next_page=1&id_current=223 (in Russian).
15. Как будет спасаться Китай от кризиса в банковском секторе. Instukzia.com [Электронный ресурс]. URL: <http://instukzia.com/627-kak-budet-spasatsya-kitay-ot-krizisa-v-bankovskom-sektore.html>
As China will be salvaged from crisis in the banking sector [Kak budet spasat’sja Kitaj ot krizisa v bankovskom sektore]. Available at: <http://instukzia.com/627-kak-budet-spasatsya-kitay-ot-krizisa-v-bankovskom-sektore.html> (in Russian).
16. Пузырь в Китае: возможен ли новый мировой кризис? Накануне.ru [Электронный ресурс]. URL: <http://www.nakanune.ru/articles/110723/>
Nakanune.ru. Bubble in China: whether new world crisis is possible? [Puzyr’ v Kitae: vozmozhen li novyj mirovoj krizis?] Available at: <http://www.nakanune.ru/articles/110723/> (in Russian).
17. Шароян С. Меж двух огней: чем кризисы в Греции и Китае угрожают России. РБК [Электронный ресурс]. URL: <http://www.rbc.ru/finances/10/07/2015/559ea82f9a7947a0ce632993>.
RBK. Sharojan S. Between two fires: than crises in Greece and China threaten Russia [RBK. Mezh dvuh ognjej: chem krizisy v Grecii i Kitae ugrozhajut Rossii]. Available at: <http://www.rbc.ru/finances/10/07/2015/559ea82f9a7947a0ce632993> (in Russian).
18. РИА Новости. Шанхайская биржа рухнула на 8,5% на внутреннем пессимизме [Электронный ресурс]. URL: <http://ria.ru/economy/20150824/1203557458.html>.
RIA Novosti. The Shanghai exchange has failed for 8,5% on internal pessimism [RIA Novosti. Shanhajskaja birzha ruhnula na 8,5% na vnutrennem pessimizme]. Available at: <http://ria.ru/economy/20150824/1203557458.html> (in Russian).
19. Seumas Milne. China can ride out this crisis. But we’re on course for another crash. Available at: <http://www.theguardian.com/commentisfree/2015/aug/26/china-crisis-market-mayhem-aftershocks-2008-another-crash>.
20. РИА Новости. Взлеты и падения. Главные события в Китае в 2015 году [Электронный ресурс]. URL: <http://ria.ru/ny2016/20151225/1348906451.html>.
RIA Novosti. Take-off and falling. The main events in China in 2015 [RIA Novosti. Vzlety i padenija. Glavnye sobytija v Kitae v 2015 godu]. Available at: <http://ria.ru/ny2016/20151225/1348906451.html> (in Russian).



УДК 338.364.4

Влияние модели бизнеса софтверной компании на модель ее производственных процессов на примере региона Центральной и Восточной Европы

ПАЩЕНКО ДЕНИС СВЯТОСЛАВОВИЧ,

*канд. техн. наук, независимый консультант в области разработки программного обеспечения, Москва, Россия
denpas@rambler.ru*

Аннотация. Страны региона Центральной и Восточной Европы, включая Россию, имеют много общего в развитии индустрии информационных технологий, в частности в области разработки программного обеспечения (ПО). Анализ специфики бизнес-моделей IT-компаний данного региона позволяет точнее определить уровень качества программных продуктов таких компаний, а значит, разобраться в текущих закономерностях их конкурентного положения на мировом рынке. Мы понимаем, что компании, производящие программное обеспечение, относятся к «новой экономике», которой присущи специфические особенности, в том числе быстро изменяющиеся условия бизнеса. Это существенно влияет на определение конкурентоспособных бизнес-моделей для этих компаний, которые, в свою очередь, оказывают решающее влияние на процессы производства ПО. В статье рассмотрены три специфических фактора в организации бизнеса и производственных процессов в софтверных компаниях: возрастающая конкурентная борьба, разнообразие поддерживаемых технологий и устройств, сценарий создания бизнеса на продажу. По каждому фактору проанализированы возможные управляющие воздействия и даны примеры из практики компаний рассматриваемого региона.

Ключевые слова: производственная модель; разработка ПО; бизнес-модель компании; специфика IT-технологий.

How Business Model of Software Company Influence on its Production Processes on the Example of the Region of Central and Eastern Europe

PASCHENKO D.S.,

*PhD in technical sciences, an independent consultant in the field of software development, Moscow, Russia.
denpas@rambler.ru*

Abstract. Countries in the CEE-region, including Russia, have much in common in the development of the IT-industry, and, in particular, software development domain. The specifics of the business models of IT-companies in the region accurately determine the level of quality of software products of such companies, and thus to understand the current level of their competitive position in the global market. Companies that produce software, refer to the “new economy”, which is characterized by specific features, including the rapidly changing of business conditions. This significantly affects the determination of competitive business models of these companies, which in turn have a decisive influence on the processes of production software.



The article describes the 3 specific factors in the organization of software development business: increasing competition, diversity of supported technologies and devices, business's growing investments model. For each factor are presented a set of possible control actions and are given examples of the practices of companies in the CEE-region.

Keywords: software production model; software development; business model; the specifics of IT-technologies.

Вступление

Разработка программного обеспечения довольно давно стала самостоятельной отраслью экономики со своими производственными и коммерческими правилами, стандартами и обычаями делового оборота. Для некоторых стран, как например для Израиля, уровень развития IT-рынка является определяющим фактором роста экспорта и укрепления положительного торгового баланса [1]. Для других стран общий объем рынка информационных технологий является одним из движущих факторов развития экономики в целом, рынок высоких технологий имеет свой отдельный биржевой индекс, а капитализация некоторых компаний и их годовая выручка превышают финансовые показатели бюджетов многих стран третьего мира [2]. Изучение моделей бизнеса компаний в IT-секторе является важной прикладной задачей экономических наук и, безусловно, определяет возможные векторы развития несырьевых экономик XXI в. — как для стран, не обладающих такими ресурсами, так и для стран, стремящихся диверсифицировать свои источники накопления национального благосостояния.

Однако мир высоких технологий и, в частности, компании, специализирующиеся на разработке программного обеспечения, уже живут в «новой экономике» с ее быстрыми изменениями [3]. Это подразумевает стратегию слияний и поглощений, постоянный поиск инвестиций, а также создание решений, изменяющих потребительские привычки целых поколений. Эти компании — новаторы, меняющие обыденную жизнь благодаря созданию новых IT-сервисов.

Интересной исследовательской задачей с середины первого десятилетия XXI в. является рассмотрение тесной взаимосвязи между производственными процессными моделями IT-компаний и моделями организации их бизнеса. Именно производственные процессы в большей части влияют на качество программных продуктов, которое напрямую связано с успешностью их вне-

дрения и в конечном счете определяет финансовые результаты бизнеса [4].

Процессы разработки программного обеспечения эволюционировали вместе с общим развитием информационных технологий и прошли целую серию формализаций на различных уровнях. Одним из наиболее законченных подходов еще в прошлом веке стала модель процессов *СММИ* (*Capability Maturity Model Integration*) [5]. В данной статье мы проигнорируем очевидные связи, такие как «успешность бизнеса — больше вложений в процессное развитие» и «системный подход руководства — систематизация бизнеса и производственных процессов». Данные связи логичны и не зависят от сферы бизнеса, поэтому в данной работе акцент сделан на особенности отрасли информационных технологий и разработки программного обеспечения в частности.

В XXI в. рынок услуг IT-компаний стремительно растет, с огромной скоростью изменяются ожидания потребителей от качества IT-услуг и продуктов, и в этом смысле интересно рассмотреть изменения в канонических производственных моделях, связанные с необходимостью острой конкурентной борьбы и влиянием других особенностей факторов, приведенных далее в статье.

Сравнительный анализ в мировом масштабе выглядит затруднительным, так как и сами рынки IT-услуг, и их роль в экономике многих стран различны. Поэтому в качестве единого пространства, актуального для сравнения с тенденциями в России, выбран регион Центральной и Восточной Европы, объединенный схожими моделями развития рынка IT-компаний с начала 90-х гг. XX в. Поставка продукции в страны социалистического лагеря, почти одновременное открытие мирового рынка и вхождение в него в роли догоняющих, большое количество высокообразованных инженеров — это те общие черты, которые обуславливают экономическую эволюцию рынка IT-услуг и продуктов в странах Центральной и Восточной Европы, включая Россию [6]. При этом мы пони-



маем, что ИТ-рынок во всем мире сейчас единый, скорость распространения технологий и ИТ-продуктов очень высокая, и ни одна страна, кроме Китая и Северной Кореи, не обладает возможностями построить какие-либо искусственные барьеры.

Возрастающая конкурентная борьба

Ежегодно появляются сотни тысяч новых инженеров, работающих в ИТ-сфере, уже сейчас рынок разработчиков программного обеспечения только в одной Индии исчисляется миллионом человек. С другой стороны, технологии проникают во все сферы жизни: автоматизация становится всеобъемлющей, на смену интерфейсу «человек-машина» приходит интерфейс «машина-машина». Сейчас сложно представить обыденные потребительские привычки, которые не были бы подвергнуты изменениям с помощью инновационных сервисов и технологий. Таким образом, ИТ-технологии в мировом масштабе движутся от рынка эксклюзива (когда для избранных потребителей высококлассные специалисты создают уникальные решения) в сторону «идеального рынка» с огромным количеством производителей, которые создают продукты, опережая запросы и даже ожидания потребителей. Интересно, что развитые страны быстро приближаются к «идеальному» ИТ-рынку, а страны третьего мира до сих пор воспринимают данный сегмент экономики как что-то эксклюзивное.

Степень конкурентной борьбы в сфере разработки программного обеспечения экспоненциально возрастает: постоянный прирост рабочей силы и невероятная скорость развития технологий позволяют новым игрокам не только бросать вызов текущему соотношению долей рынка, но и создавать абсолютно новые ниши, изменяя потребительские привычки целых поколений. Привычные действия (покупка продуктов, вызов такси или оплата коммунальных услуг с помощью новых сервисов) становятся проще, удобнее и выгоднее для всех участников. В свою очередь, компании, предоставляющие такие сервисы, получают капитализацию в сотни миллионов долларов всего за несколько лет операционной деятельности.

Современные ИТ-компании в основном создаются на привлекаемые инвестиции и приходят на довольно насыщенный рынок, где либо сильны

традиционные способы удовлетворения запросов потребителей, либо имеется много товаров-заменителей. Естественные ограничения такой конкурентной борьбы — это необходимость быстрого вывода продукта (сервиса) на рынок, значительные затраты на маркетинг и изменение потребительских привычек, серьезные инвестиции в лояльность новых потребителей. Осложняется такой вход на рынок тем, что вслед за компанией-первопроходцем сразу же устремляются последователи, которые преобразуют бизнес-идею, учитывая ошибки первопроходца, и активно используют бенчмаркинг, а иногда и простое копирование его лучших практик.

Практическими способами достижения успеха в такой борьбе являются:

1. Молниеносная адаптация к запросу рынка с одновременным глубоким анализом совокупности ожиданий потенциальных клиентов.
2. Правильно выстроенная стратегия слияний и поглощений, позволяющая создать достаточный капитал — материальные и интеллектуальные ресурсы, необходимые для занятия существенной доли рынка, а иногда и для создания нового рынка.
3. Грамотная стратегия развития программного продукта, опережающая ожидания рынка.

При этом рынки России и стран Центральной Европы имеют схожие черты:

1) компании из США технически превосходят их на мировом и любых локальных рынках. И в Центральной Европе, и в России есть собственные лидеры в некоторых сегментах разработки программного обеспечения. Как правило, это связано с лингвистическими барьерами (Яндекс, АБВУ), своевременным захватом рынка в 90-е гг. прошлого века (1С, BSC Praha) или военно-политическими ограничениями (МСВС, Спутник). Однако даже успешные прикладные решения, лидирующие в своих сегментах на локальных рынках, технологически построены на базе разработок американских специалистов;

2) на обоих рынках имеет место свободное перемещение капиталов и инвестиций в новые бизнесы. Почти все традиционные финансовые и трудовые ограничения, связанные с деятельностью таможенных союзов, визовыми формальностями, законами Европейского союза или России, плохо работают в мире виртуальных бизнесов и высокоинтеллектуального труда. ИТ-рынок легко обходит



ограничения, созданные для рынков реальных товаров, и очень неохотно принимает любые попытки специального регулирования.

Практические примеры, иллюстрирующие необходимые изменения в производственных процессах, и их взаимосвязь с бизнес-моделью софтверной компании, находящейся в условиях острой конкурентной борьбы, приведены далее.

Российская компания «Люксофт», крупнейший разработчик программного обеспечения на заказ, в нескольких практиках поддерживает «образцовое соответствие 5-му уровню СММІ». Поддержание данного уровня связано исключительно с обеспечением конкурентоспособности на глобальном рынке, где китайские, индийские, а последние годы турецкие ИТ-компании ищут и находят заказчиков на европейском и американском рынках [7, 8]. Такие образцовые практики разработки в «Люксофте» теоретически могли бы быть поддержаны во всех проектах компании (более 100 одновременно), однако этого не происходит. Причин много, но основная из них заключается в том, что большей части заказчиков «Люксофта» просто не нужно такое высокое качество разработки ПО, их интересуют минимальные сроки реализации проекта, уменьшение бюджета и гибкое управление изменениями.

Венгерская компания *IND Group* в 2012 г. вышла на несколько новых европейских рынков, включая Россию и Украину. Производственные процессы компании были трансформированы, она получила сертификаты ISO 9001:2000 и ISO/IEC 27001:2005O 9001 для обеспечения конкурентного преимущества в тендерах перед локальными поставщиками. Необходимость работать командами из сотрудников нескольких офисов, на разных языках, для заказчиков из нескольких стран радикально трансформировала модель производственных процессов компании, а сертификация по ISO/IEC закрепила и формализовала эту модель.

Таким образом, конкуренция на локальном и глобальном уровне приводит к существенному изменению процессов разработки ПО и часто сопровождается сертификацией, что само по себе становится конкурентным преимуществом (а часто и обязательным требованием) в крупных тендерах.

Разнообразие технологий и устройств

Конкурентная борьба в сфере разработки программного обеспечения осложняется необходи-

мостью поддержки значительного набора технологий и конечных устройств пользователей (клиентов) — будь то операционные системы мобильных телефонов или бортовые компьютеры автомобилей разных производителей. Всеобщее проникновение ИТ-технологий обуславливает конкуренцию программных и аппаратных решений в различных предметных областях, где поставщики традиционных продуктов (например, автомобилей или телевизоров) уже давно находятся в жесткой конкуренции.

Наглядно иллюстрирует эту мысль пример о разработчиках программного обеспечения для смартфонов, которые выпускают программные продукты для операционных систем, доминирующих на рынке в настоящий момент. Так, например, востребованность и популярность приложения для мгновенных денежных переводов или приложения, выполняющего функции ресторанного гида, определяются не только конкурентной позицией поставщика услуги в их предметной области (оператора переводов или ресторанного гида), но и предложением разработчиков по поддерживаемым мобильным смартфонам — моделям и операционным системам.

Обеспечение высокого качества программного продукта для каждой операционной системы, стека технологий и типа устройства требует концентрации на производственных процессах, так как поддержка должна быть синхронной и своевременной. Очевидно, что такая поддержка довольно трудоемкая и требует постоянного управления «в ручном режиме». В итоге при ускорении наращивания функционала любой информационной системы, будь то программное обеспечение, мобильное приложение или интернет-сайт, синхронизация поддержки всех необходимых платформ и устройств усложняется, начинаются неизбежные ошибки и дефекты.

В этом смысле формализация процессов поддержки стека технологий (и их постоянных обновлений) — это необходимое управляющее воздействие, стабилизирующее качество получаемого продукта в текущий момент и в будущем.

В этом вопросе Россия и Центральная Европа решают текущие затруднения схожими способами, хотя по уровню организации управления данным фактором сильно отстают от США, Японии, Сингапура и Израиля. Практическими способами реализации такой поддержки являются:



1. Управление качеством программного продукта от планирования функционала и анализа поддержки этого функционала всеми устройствами и стеком технологий до выпуска промышленной версии.

2. Выбор апробированных на рынке и максимально открытых технологий.

3. Анализ обратной связи с потребителями программных продуктов.

Критериями достаточности такой поддержки являются:

1. Постоянное упрощение процессов, обеспечивающих поддержку стека технологий, устройств конечных пользователей и т.п.

2. Низкий процент дефектов, связанных с промышленными особенностями реализации функционала информационной системы.

Практические примеры, иллюстрирующие влияние бизнес-модели софтверной компании на производственные процессы в разрезе необходимости поддержки различных операционных систем и платформ, приведены далее.

Российская компания «МАНКРО» создает мобильный сервис для ресторанного бизнеса не в виде мобильных приложений для операционных систем смартфонов, а в виде web-приложения для браузеров. В бизнес-модели компании заложена существенная экономия на поддержании актуальности приложения при его развитии, так как ни сотрудникам, ни гостям заведений не нужно устанавливать или обновлять приложения на мобильных маркетах, а компании не нужно поддерживать отдельные ветки программного продукта, отслеживать их актуальность и уровень качества.

Российский банк ВТБ24, работающий с розничными клиентами по всей России и на пространстве СНГ, вынужден поддерживать около десяти вариантов своего мобильного банкинга для различных операционных систем смартфонов и типов устройств. Банк обладает собственной командой разработчиков и не зависит в этом направлении от внешних подрядчиков. По иронии, некоторые из поддерживаемых операционных систем давно «умерли», и новые смартфоны и планшеты с их установками уже не продаются. Банк ВТБ24 тратит серьезные усилия для поддержки обновления всех веток решения, но не может делать это безупречно. Естественно, возникающие проблемы у клиентов вызывают справедливую критику банка и влияют на уровень лояльности к нему со стороны клиентов.

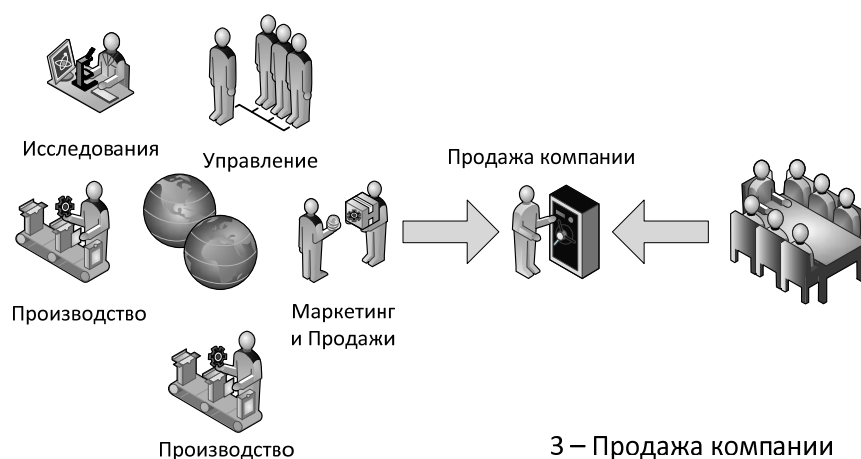
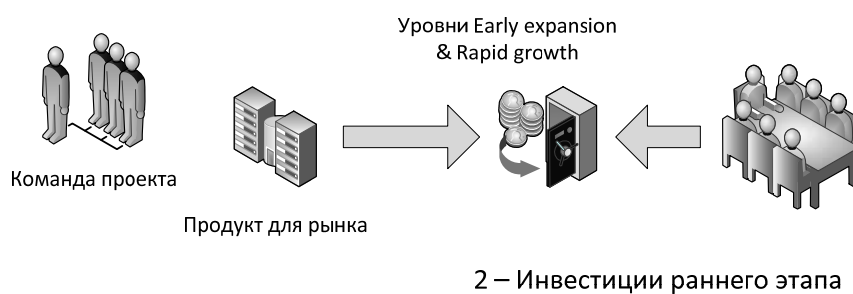
Европейская компания *MyKronoz* поставляет на мировой рынок «умные часы» *ZeWatch*, обладающие огромным набором самостоятельных и интегрированных со смартфонами функций. Поскольку работа часов связана со смартфонами, которые постоянно обновляют свои операционные системы (iOS и Android), то компания *MyKronoz* вынуждена поддерживать не только обе операционные системы, но и все заявленные ветки их развития. С одной стороны, это позволяет часам универсально подходить почти ко всем современным смартфонам в Европе и увеличивает их коммерческий потенциал, с другой стороны, такая универсальность требует серьезных усилий отдела качества и команды разработки.

В итоге, взаимосвязь бизнес-модели IT-компании и модели ее производственных процессов в разрезе поддержки разнообразных устройств и технологий конечных пользователей вполне очевидна. Определение экономически целесообразного баланса между выгодами такой поддержки и затрачиваемыми усилиями является сложным вопросом, требующим постоянного внимания ввиду высокой динамики технологических изменений. Без преувеличения можно сказать, что экономическая эффективность работы целой компании, создающей программный продукт, зависит от правильного выбора баланса поддерживаемых технологий и устройств конечных потребителей.

Создание бизнеса на продажу

Современные IT-компании почти всегда используют различные модели привлечения внешних средств для своего развития. К таким моделям относятся венчурные инвестиции, использование займов дружественных и материнских компаний (включая стратегических инвесторов) и значительно реже — банковские кредиты [9]. Классическая модель развития современной компании, производящей программные продукты или оказывающей IT-услуги, может быть отображена на *рисунке*. При этом для схемы не имеет значения ни тип инвестора, ни распределение долей акций между заинтересованными сторонами, ни продажа долей одних инвесторов другим в ходе привлечения инвестиций.

Рассмотрим данную схему подробнее, условно разделив ее на три этапа: достартовые инвестиции, инвестиции раннего этапа, окончательная продажа компании. На этапе достартовых инве-



Типичная схема развития и инвестиций высокотехнологичных компаний, включая IT-компании

стиций выделяют два уровня (раунда) инвестиций и их основные цели:

1. Уровень *Seed* (посев). Инвестиции выделяются на проверку бизнес-идеи, коммерческое обоснование будущих разработок, предварительные разработки, создание прототипа продукта. Это самый рискованный этап инвестиций, потому что объективных обоснований успеха бизнес-идеи на данном этапе практически нет.

2. Уровень *Start Up* (Стартап). Инвестиции выделяются на создание коммерческого продукта,

учитывающего нюансы рынка, и взвешенного бизнес-плана, объясняющего будущий коммерческий успех.

По итогам работы компании на средства, собранные на этапе достартовых инвестиций, должны быть сформированы структурированные роли в команде проекта, получен исполняемый бизнес-план, создан прототип продукта, который имеет коммерческие перспективы.

Инвестиции раннего этапа подразумевают также два раунда (уровня), успешное прохожде-



ние которых существенно увеличивает стоимость компании, а значит, возможности по возврату инвестиций:

1. Уровень *Early Expansion* (Раннее распространение). Инвестиции идут на создание законченного и актуального продукта, а также на активную коммерциализацию — создание репутации продукта, каналов дистрибуции и рынка.

2. Уровень *Rapid growth* (Быстрый рост). Инвестиции необходимы для создания оборотного капитала, налаживания сбыта, масштабирования бизнеса на новые рынки сбыта.

По итогам раннего этапа инвестиций риск банкротства компании становится минимальным, она занимает определенную долю на рынке, иногда создавая новые потребительские привычки и рынки. Компания обретает свой оборотный капитал, а ее финансовые перспективы более прозрачны и понятны участникам рынка.

В бизнес-плане многих компаний уже на ранних этапах планирования заложена их будущая полная продажа после достижения «максимальной рыночной оценки». Естественным следующим этапом работы компании является увеличение привлекательности поглощения компании и оцениваемой рыночной стоимости. Эти параметры лежат в основе успешного проведения этапа продажи компании и подразумевают набор естественных приемов:

- масштабирование успешной бизнес-модели на новых географических рынках;
- создание «эталонного года», демонстрирующего максимальную прибыль и выручку;
- получение значительного количества отраслевых премий, признающих продукт компании «лучшим в классе».

При этом интересно рассмотреть, как формализация и общая зрелость производственных процессов может быть связана с привлечением инвестиций и на ранних этапах, и на этапе продажи компании.

На этапе достартовых инвестиций у ИТ-компаний по определению не существует модели производственных процессов, как и самого производства.

На раннем этапе инвестирования уже существуют производственные процессы, обеспечиваются их повторяемость и частичная формализация. Одной из ключевых особенностей данного этапа является отсутствие необходимости в высоком качестве предлагаемого программного решения.

Безусловно, компания уже создает ПО промышленного уровня, но в течение времени его выхода на широкий рынок (Уровень *Early Expansion*) функционал, дизайн и качество такого продукта сильно меняются. Этому способствуют значительные материальные и нематериальные инвестиции в производственные процессы, в том числе в области их формализации и стандартизации.

Если данный уровень развития достигнут, то далее компания работает над повторяемостью и усложнением производственных процессов, что сопряжено с реальными потребностями ее бизнеса — географическим расширением сбыта, необходимостью упрощения процессов продаж. ИТ-компания, чей бизнес находится на уровне *Rapid growth*, как правило, в той или иной мере формализуют свои бизнес-процессы, включая производство программного обеспечения. Появляются иерархические структуры управления, формализуются проектные и производственные роли и требования к таким ролям. Компания активно пользуется различными инструментами автоматизации производственных процессов создания ПО, в том числе на коммерческой основе. Процессы развития продукта компании также получают четкую формализацию и прозрачное коммерческое обоснование, больше опирающееся на понимание текущего рынка, а не на интуицию.

На этапе продажи компании (полной или контрольного пакета) зрелость производственных процессов разработки и внедрения программных продуктов становится отдельным активом, увеличивающим воспринимаемую на рынке стоимость компании. В этот момент стандартизация и формализация процессных моделей сопряжены не только с повышением качества ПО и усилением конкурентных позиций, но и с ощутимым увеличением «воспринимаемой стоимости» и вероятности продажи компании другими игроками рынка или институциональными инвесторами.

Резюмируем, что в ИТ-компаниях, образующихся на самых ранних стадиях бизнеса путем привлечения внешних заимствований, прослеживается четкая взаимосвязь развития компании и всего перечня производственных процессов как в области разработки, так и в проектах внедрения программного продукта. Усложнение, формализация и стандартизация производственных процессов являются естественным сценарием, сопряженным с потребностями бизнеса, как на этапах инвестирова-

ния, так и при полной продаже компании. Деловой оборот и движение капитала в ИТ-отрасли почти не учитывают таможенные и государственные границы, поэтому типичные сценарии развития компаний в Европе, России и США довольно похожи.

Заключение

Влияние бизнес-модели софтверной компании на ее производственные процессы ощутимо вне зависимости от общих целей формализованных производственных моделей — создавать программные продукты с высоким уровнем качества, минимальными трудозатратами и в запланированные сроки. В данной статье мы выделили и проиллюстрировали четыре важных фактора, которые определяют особенности экономического развития компаний из сферы разработки программного обеспечения.

Так, возрастающая конкурентная борьба определяет необходимость анализа, стандартизации и формализации производственных процессов, использование международных сертификатов в конкурентной борьбе за европейских и американских заказчиков.

Фактор разнообразия поддерживаемых технологий и устройств конечных пользователей (кли-

ентов) требует определения разумного баланса между затрачиваемыми усилиями и обеспечением достаточного коммерческого потенциала. При этом, несмотря на стремление ИТ-отрасли к унификации, неправильное определение такого баланса критически влияет на успех программных продуктов.

Модели привлечения денежных средств и создание ИТ-бизнеса на продажу подразумевают возрастающую роль формализованной производственной модели, а значит, и возрастание инвестиций различного рода в производственные процессы. В итоге исполняемая процессная модель разработки ПО со временем становится отдельным активом компании, повышающим ее привлекательность для поглощения на рынке.

Чувствительность успешности бизнеса ИТ-компаний к набору факторов, связанных с формализацией и зрелостью производства, еще раз подчеркивает, что значительная часть конкурентных преимуществ в данной отрасли находится в сфере организации эффективного производства. В современных успешных ИТ-компаниях организация производства соответствует актуальным бизнес-задачам предприятия.

Литература/References

1. Israel It & Telecommunication Industry Export-Import Directory, Ibp Usa, International Business Publications, USA, 2009, no. 1 January.
2. iPhones.ru [Электронный ресурс]. URL: <https://www.iphones.ru/iNotes/494490> (in Russian).
3. Авдокушин Е.Ф. «Новая экономика»: сущность и структура: Экономическая теория на пороге XXI века-5. Неэкономика / под ред. Ю.М. Осипова и др. М.: Юристъ, 2001. 624 с.
Avdokushin E.F. "New economy": essence and structure: The economic theory on the dawn of the 21st century-5. Neoeconomy [Novaja «jekonomika»: sushhnost' i struktura: Jekonomicheskaja teorija na poroge XXI veka-5. Neojekonomika] / ed. Ju.M. Osipov i dr. Moscow, Jurist#, 2001. 624 p. (in Russian).
4. Пашенко Д.С. О факторах, тормозящих развитие российских ИТ-компаний в фазе зрелости // Менеджмент и бизнес-администрирование. 2013. № 3. С. 123–128.
Pashhenko D.S. About the factors which are slowing down development of the Russian IT companies in a maturity phase [O faktorah, tormozjashhjih razvitie rossijskih IT-kompanij v faze zrelosti] // *Menedzhment i biznes-administrirovanie — Management and business administration*, 2013, no. 3, pp. 123–128 (in Russian).
5. Fowler P., Rifkin S. Software Engineering Process Group Guide CMU/SEI-90-TR-024. Carnegie Mellon University, Pittsburg (1990).
6. Paschenko D.S. Problem of software development process standardization — comparing CIS and CEE regions // World Of New Economy, 2015, no. 2, pp. 95–100.
7. Chakraborty D.Ch. Dutta Indian Software Industry: Growth Patterns, Constraints and Government Initiatives, 2006. Available at: https://crawford.anu.edu.au/acde/asarc/pdf/papers/2002/WP2002_06.pdf.
8. Hongli Hu, Zhangxi Lin, William Foster China's software industry — current status and development strategies, 2002. Available at: <http://zlin.ba.ttu.edu/papers/Outgoing/GITM-ITC-3.pdf>.
9. Фузеева М. Инвестиции в ИТ-отрасли // PC Week/RE, 2007, no. 44 (602).
Fuzeeva M. Investments into IT branches [Investicii v IT-otrasli] // *PC Week/RE*, 2007, no. 44 (602) (in Russian).

УДК 339.133.017

Тенденции развития сферы потребительских услуг в крупном городе с учетом фактических предпринимательских рисков

РАЗОМАСОВА ЕЛЕНА АЛЕКСАНДРОВНА,

канд. экон. наук, доцент, Новосибирский государственный университет экономики и управления «НИНХ»,
Новосибирск, Россия
e.a.razomasova@edu.nsuem.ru

Аннотация. В статье анализируются тенденции развития потребительского рынка г. Новосибирска в 2013–2015 гг. Исследование основано на оценке уровня рыночной концентрации предприятий общественного питания, оказывающих населению услуги по приготовлению кофе, и на диагностике предпринимателей, действующих в сфере потребительских услуг. Анализ рынка общественного питания выявил тенденцию тяготения предпринимательских субъектов к сетевой модели организации бизнеса, выступающей формой защиты предпринимателей от фактических рисков в сложившихся экономических условиях, что влечет за собой рост доминирующего влияния крупных игроков на уровень цен и качество предлагаемых услуг. Описанное явление характерно для многих рынков сферы потребительских услуг, что создает условия для повышения уровня цен при снижении объемов производства и потребления услуг для населения. Результативность действующих мер государственной поддержки предпринимателей, по мнению автора, зависит не столько от числа принятых к действию программ, сколько от мер адресной поддержки представителей малого и среднего бизнеса. Такие меры должны учитывать выявленные в нашем исследовании проблемы и тенденции.

Ключевые слова: рынок; потребительские услуги; конкуренция; малый бизнес; предпринимательские риски; экономический механизм.

Tendencies of Consumer Services Sphere Development in the Large City Taking into Account the Actual Entrepreneurial Risks

RAZOMASOVA E.A.,

PhD in Economics, Associate Professor, Novosibirsk State University of Economics and management "NINH", Novosibirsk,
Russia
e.a.razomasova@edu.nsuem.ru

Abstract. The tendencies of Novosibirsk consumer market development in 2013–2015 are analyzed in this paper. The analysis is based on assessment of market concentration level of the catering companies, that provide the customers services in preparation of coffee, and on diagnostics of the entrepreneurs which work in the sphere of consumer services. The research of the catering market revealed a tendency of entrepreneurs' inclination to a network model of the business organization, as a form of entrepreneur's protection against the actual risks under the current circumstances. This tendency entails an enhancement of dominating influence of large companies on the price level and the quality of their services. The described phenomenon



is common for many markets in the consumer services sphere; it creates conditions for increase in price level while reducing the production of services for population and the level of their consumption. In our opinion, the efficiency of programs of the entrepreneurs' state support depends not so much on a number of existing programs, but on measures of targeted support to entities in small and medium business. Such measures have to take into account the revealed in our study urgent problems and tendencies.

Keywords: market; consumer services; competition; small business; entrepreneurial risks; economic mechanism.

1. Олигополия на рынке потребительских услуг

Некоторое время назад автором статьи был описан экономический феномен, связанный с ценовым паралогизмом на потребительскую услугу по приготовлению чашки кофе [1]. В поисках ответа на вопрос о себестоимости услуги по приготовлению чашки кофе на момент исследования (2011 г.) была выбрана известная в Новосибирске сеть кофеен Travelers Coffee, осуществляющая полный цикл переработки кофе, начиная с закупки в странах, его выращивающих, до обжарки в Новосибирске и приготовления напитка. Проведение сравнительного анализа показало, что при единой технологии производства подобной услуги и примерно равной стоимости производственных факторов ее розничная цена должна соответствовать зарубежным аналогам, а не быть в 2–3 раза выше.

В ходе дальнейшего исследования выяснилось, что описанное явление характерно практически для всего отечественного рынка потребительских услуг, особенно в сегментах общественного питания и розничной торговли, где отраслевая организация производства и оказания услуг осуществляется в основном крупными сетевыми производителями, которым не в состоянии противостоять независимые мелкие производители.

Минимальная оценка уровня концентрации предприятий сферы потребительских услуг, действующих на рынке общественного питания г. Новосибирска, выполненная в 2013 г. на основе открытых данных о деятельности предприятий указанной отрасли и с использованием индекса Херфиндаля-Хиршмана (НИ), составила 1232, а максимальная — 1813 [2]. Анализ полученных данных позволил выявить пять доминирующих производителей услуг по приготовлению кофе, представляющих собой сетевые формы бизнеса. Их совокупная доля на рынке в 2013 г. достигала 77,2%, к концу 2015 г. снизилась до 67%. Подобная ситуация характерна для высококонцентрированного рын-

ка с низким уровнем действующей конкуренции. Повторное исследование, проведенное в начале 2016 г., подтвердило доминирование отдельных фирм на данном рыночном поле, произошла лишь замена одних крупных игроков другими (табл. 1).

Казалось бы, когда уходят с рынка крупные игроки (как в случае с сетью кофеен «Кофе хауз», имевшей в 2013 г. долю на территории города в 6,3%), их место могут занять независимые компании, что повлечет за собой снижение уровня рыночной концентрации. Однако в случае с сетью «Кофе хауз» все ограничилось лишь сменой собственника и вывески. В октябре 2014 г. сеть кофеен «Шоколадница» в лице предпринимателя Александра Колобова (ООО «Шоколадный дом») выкупила долю в уставном капитале ООО «Кофе Хауз Эспрессо и Капучино бар», став ключевым владельцем этого бизнеса с долей 99% [3]. Подобный передел рынка не может способствовать росту уровня конкуренции, сохраняя олигополистический характер с адекватным ему ценообразованием.

В результате сложившейся рыночной концентрации цена на чашку кофе в настоящее время установилась на уровне от 80 до 180 руб., а у доминирующей фирмы рынка «Чашка кофе» и во все от 150 до 230 руб. на самые популярные виды (эспрессо, американо, капучино), хотя технологии их приготовления одинаковы во всем мире. Несмотря на существенные различия в социально-экономическом и территориальном положении субъектов Российской Федерации [4], фактическая себестоимость по стандартной технологии приготовления кофе (даже с учетом роста потребительской инфляции с 6,5% в 2013 г. до 12,9% в 2015 г. [5, с. 15]) колеблется от 30 до 45 руб. А рассчитанный коэффициент Лернера (экономический показатель монополизма конкретной фирмы) по верхней границе в 45 руб. за единицу порции приближается к 0,8 при критическом значении 1. Это подтверждает наше утверждение о доминировании небольшого числа производителей данного вида услуг, для ко-



Таблица 1

Структура рыночной доли основных производителей услуг по приготовлению кофе г. Новосибирске в 2013 г и 2016 гг., %

Производитель	2013	2016	Изменение доли в 2016 г. по сравнению с 2013 г., п.п.
Travelers Coffee	20,5	9,5	-11
Чашка кофе	33,5	50,1	16,6
Кофе Хаус	6,3	0,0	-6,3
Шоколадница	13,3	1,8	-11,5
Кофемолка	3,6	2,0	-1,6
Академия кофе	0	0,6	0,6
Прочие	22,8	36,0	13,2

Источник: расчеты авторов на основе данных объема продаж фирм в стоимостном выражении.

Таблица 2

Динамика цен на натуральный кофе в России в 2009–2016 гг., руб. / кг

Кофе	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Растворимый	1163,0	1244,4	1433,6	1530,0	1556,0	1649,0	2100,7	2308,6
В зернах и молотый	480,0	471,0	523,0	596,0	611,8	648,8	888,0	995,0

Источник: [6].

торых остальные участники рынка не являются реальными конкурентами.

Дальнейшее исследование рынка показало, что рост производства и продаж в сфере потребительских услуг происходит низкими темпами. Он последние десять лет, вплоть до кризиса 2014 г., не превышал 1,5%. А в 2015 г. и в начале 2016 г. в некоторых отраслях сферы потребительских услуг наблюдался резкий спад объемов и производства, и потребления. Отчасти это произошло в результате падения реальных доходов россиян и резкого роста цен на кофе (табл. 2).

Кризис, повлиявший на падение ВВП, снижение реальных доходов населения и уменьшение объемов потребления домашними хозяйствами товаров и услуг, необходимых для обеспечения приемлемого уровня комфорта, оказал негативное влияние на предпринимателей во всех отраслях экономики. По оценкам экономистов, с 1-го квартала 2015 г. объем ВВП снизился на 2,2%, во 2-м — на 4,6% и в 3-м — на 4,1% по отношению к соответствующему

периоду 2014 г., конечное потребление домашних хозяйств снизилось на 9%, реальная заработная плата — на 9,3%, розничный товарооборот — на 8,8% [7, с. 9]. На 7,4% возросла безработица, на 10% уменьшился оборот розничной торговли и на 2,1% сократился объем платных услуг населению [5, с. 6].

По мнению вице-премьера российского правительства О. Голодец, кризисные явления в России привели к росту теневого сектора экономики, в котором, на конец 2013 г., было занято 38 млн российских граждан [8].

Несмотря на падение объемов отдельных сегментов сферы услуг в 2016 г. по отношению к периоду 2015 г. (в розничной торговле до 5,9%, в общественном питании — до 0,5%, а в сегменте платных услуг населению — до 4,3%), производство и оказание потребительских услуг населению занимает ведущие позиции в структуре экономики г. Новосибирска [9].

Поскольку производителями сферы потребительских услуг выступают предприниматели, чутко



Рис. 1. Распределение ответов предпринимателей на вопрос об оказании им финансовой поддержки со стороны органов государственной власти г. Новосибирска в 2015 г., %

реагирующие на внешние условия, возникла необходимость исследования действующих в предпринимательской среде г. Новосибирска рисков, влияющих на предпринимательскую инициативу в отрасли.

2. Проблемы и решения

В начале 2015 г. при поддержке Новосибирской торгово-промышленной палаты было проведено исследование проблем предпринимателей, осуществляющих деятельность в сфере потребительских услуг в условиях городской агломерации. Посредством специально разработанной анкеты, включающей 13 вопросов с вариантами ответа на выбор, мы обратились к собственникам малых предприятий и их менеджерам с просьбой выразить свое мнение относительно сложившихся условий ведения бизнеса на территории города, отношения администрации, оценки состояния рыночного пространства.

В исследовании приняли участие 93 респондента. 29% ответивших на вопросы анкеты предпринимателей работают на рынке г. Новосибирска более пяти лет, это вызывает доверие к их оценкам состо-

яния рыночного пространства города и факторов, способных оказывать влияние на бизнес. 70% опрошенных предпринимателей ведут бизнес от года до пяти лет, и 11% являются новичками, открывшими свое дело в 2014 г.

На вопрос анкеты относительно состояния окружающего их рыночного пространства 70% предпринимателей ответили, что считают его конкурентным, 26% — что вынуждены трудиться в условиях олигополии и 4% респондентов оценили состояние рынка как монопольное.

Среди факторов, влияющих на предпринимательскую активность, респонденты выделили внутренние и внешние. К первым большинство респондентов относят слабость материальной базы (41%), низкий уровень мотивации наемного персонала и низкий уровень его профессиональной подготовки. Высокие налоги на бизнес (на них указали 20% опрошенных) и стоимость арендной платы (17%) также не внушают предпринимателям оптимизма.

На вопрос: «улучшилось ли состояние рыночной среды, в которой действовал ваш бизнес в 2014 г.?», 57% предпринимателей однозначно ответили «нет». Кроме того, по мнению опрошенных, частота адми-

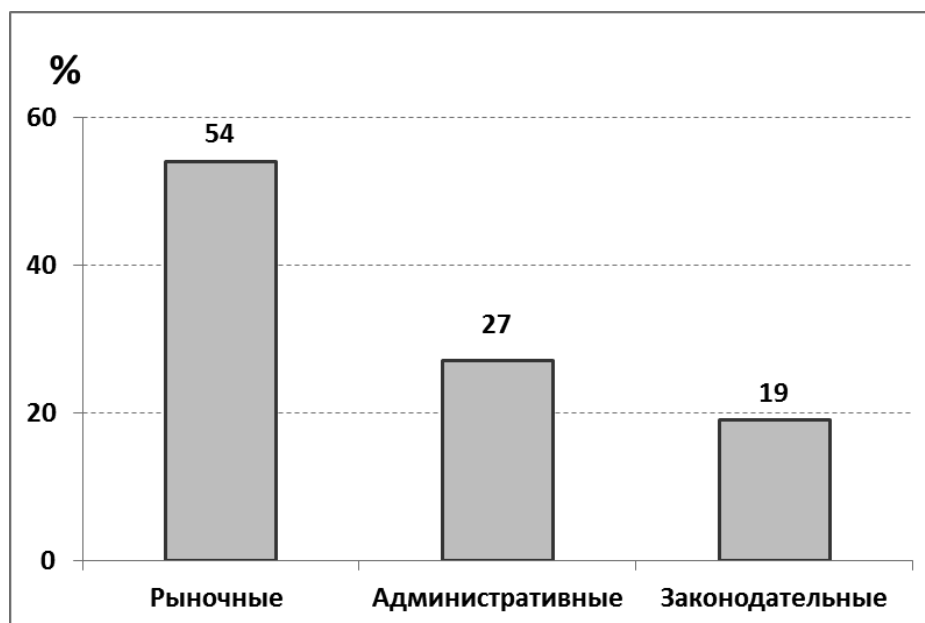


Рис. 2. Наиболее значимые предпринимательские риски в сфере потребительских услуг г. Новосибирска, %

нистративных воздействий на бизнес со стороны чиновников и надзорных органов государственной власти в 2014 г. не снижалась, а, наоборот, росла.

Поэтому уместным будет обращение к передовому опыту Соединенных Штатов Америки в вопросах взаимоотношений между субъектами малого бизнеса и органами государственной власти. Так, действующий на правительственном уровне США национальный омбудсмен, занимающийся вопросами обеспечения «справедливой и адекватной правоприменительной практики, которая не ограничивала бы предпринимательской инициативы в рамках действующего законодательства», наделен полномочиями оказания справедливой и адекватной правоприменительной поддержки субъектам малого предпринимательства, особенно в случаях излишнего давления со стороны органов государственной власти [10].

Не секрет, что значимой формой поддержки как начинающих, так и уже действующих предпринимателей является финансовая помощь. Распределение ответов предпринимателей г. Новосибирска на вопрос: «оказывалась ли Вам в 2014 г. финансовая поддержка со стороны государственных органов и органов местного самоуправления?» показано на рис. 1.

Поскольку функционирование предпринимателей в сфере потребительских услуг, как и в любой другой отрасли, сопряжено с различными рисками, очередной задачей нашего исследования стало вы-

явление групп рисков, способных оказывать влияние на активность предпринимателей г. Новосибирска. Отметим, что понимание риска раскрывается через трактовку серии дополнительных понятий и определений, среди которых можно выделить наиболее часто повторяющиеся: вероятность, опасность, удача, прибыль, ущерб, потеря и пр. [11, с. 187].

Среди рисков, ограничивающих предпринимательскую деятельность, по мнению респондентов, на передний план выходят проблемы налогообложения (40% респондентов) и хозяйственные задачи (34%). Риски же административно-коррупционного характера снизились, что представляет собой положительный пример реализации программ Правительства РФ в г. Новосибирске (рис. 2).

Изложенные результаты исследования дают основание предполагать, что основными проблемами работающих в сфере услуг предпринимателей являются:

- слабость материальной базы;
- низкий уровень мотивации наемного персонала;
- высокий уровень налогов на бизнес, не позволяющий предпринимателям сформировать требуемый бюджет;
- размер арендной платы помещений, величина которой устанавливается вне зависимости от результатов хозяйственной деятельности;
- недостаток финансовых средств, необходимых для развития бизнеса;



Таблица 3

Критерии оценки (индикаторы) результативности мероприятий в рамках государственной поддержки предпринимателей России на разных уровнях власти и управления

Уровень власти, управления	Регламентирующий документ, критерий оценки
<i>Документ, регламентирующий поддержку</i>	
Федеральный уровень власти	Проект Стратегии развития малого и среднего предпринимательства до 2030 года
Региональный уровень власти*	Государственная программа Новосибирской области на 2012–2016 годы
Местный уровень власти**	Муниципальная программа развития малого и среднего предпринимательства г. Новосибирска на 2015–2017 годы
<i>Критерии (показатели) оценки результативности</i>	
Федеральный уровень власти	Увеличение доли МСБ в ВВП; увеличение количества субъектов МСБ; увеличение доли занятых на субъектах МСБ; увеличение оборота МСП; увеличение оборота на одного работника; увеличение доли обрабатывающей промышленности
Региональный уровень власти*	Рост отгруженных товаров собственного производства; рост количества занятых на малых и средних предприятиях; рост оборота малых и средних предприятий; доля среднесписочной численности работников малых и средних предприятий от совокупного количества экономически активного населения
Местный уровень власти**	Количество обращений в организации инфраструктуры поддержки – 21 000; число субъектов МСП – 99 333; среднесписочная численность работников малых и средних предприятий – 268 402 чел.; доля закупок у субъектов малого бизнеса – 15%; доля помещений муниципальных бизнес-инкубаторов, предоставленных в аренду субъектам малого бизнеса, – 90%

Примечание: * на примере Новосибирской области; ** на примере г. Новосибирска.

— высокая частота административных воздействий на бизнес со стороны чиновников местного самоуправления;

— негативное состояние рыночной среды, в которой работают предприятия.

В последние два года вопросы необходимости поддерживать и стимулировать предпринимательскую активность обсуждаются достаточно широко и находят отражение в серьезных и емких стратегических программах развития экономики страны. Как указано в Федеральном законе от 24.07.2007 № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации», есть четыре главные формы государственной поддержки субъектов малого и среднего бизнеса (далее МСБ): финансовая, имущественная, консультационная и информационная. В табл. 3 приведены критерии, по которым авторы и разработчики программ

поддержки МСБ оценивают успех данных мероприятий.

Установленные показатели имеют количественное выражение и, прежде всего, связаны с ростом числа субъектов малого и среднего бизнеса, а также с увеличением численности занятых на предприятиях МСБ. Достижение этих показателей позволяет (в некоторой мере) делать вывод об усилении социальной роли малого и среднего бизнеса, что, как известно, является одной из задач политики государства в сфере МСБ. С увеличением оборота малых и средних предприятий и их доли в государственных закупках связывается решение задачи по укреплению экономической роли МСБ, в частности — рост налоговых платежей и увеличение объема производимой (или продаваемой) продукции. Таким образом, можно сделать вывод о формальной результативности мер государственной поддержки сферы МСБ. На пред-



ставленной разработчиками системе индикаторов, которыми активно оперируют органы власти, слабо прослеживается, как именно оценивается результативность мер государственной поддержки по каждому их выбранных направлений.

Известно, что результативность мер поддержки оценивают величиной отношения результата к затраченным на его достижение ресурсам [12] (в случае государственной поддержки — к расходу бюджетных средств). Думается, что представленные в табл. 3 критерии (показатели) оценки результативности мер государственной поддержки бизнеса (увеличение числа субъектов малого и среднего бизнеса, оборота малых и средних предприятий) не отражают реальную эффективность. Запланированный в виде положительной динамики таких показателей результат практически всегда достигается, но его значимость, содержательность и затратность для страны, региона, населения в ряде случаев не понятны. Кроме того, погрешность и искажения предоставляемых органами государственной статистики данных позволяют лишь весьма приблизительно оценить роль органов власти в развитии малого и среднего бизнеса и повышении эффективности его деятельности.

На наш взгляд, более объективной оценкой эффективности мер государственной поддержки МСБ является мнение самих предпринимателей, считающих, что их информированность о существующих формах поддержки и степень реализации существующих программ оставляют желать лучшего.

Проведенное нами исследование показало, что уровень осведомленности собственников малого предпринимательства о существующих формах государственной поддержки разного формата крайне низок. Думается, что за время проведения многих мероприятий в рамках государственной поддержки субъектов МСБ (на протяжении более 10 лет) была

возможность выявить недостатки и внести в них коррективы. Складывается впечатление, что, с точки зрения органов государственной власти, наиболее предпочтительным является укрепление позиций сильнейших, выживание и развитие которых в отраслевом сегменте обеспечено за счет выбора модели крупного сетевого бизнеса и которые меньше слабых нуждаются в господдержке. Сильные участники рынка приносят больший доход в бюджет и их легче контролировать как налогоплательщиков.

Это объясняет низкий интерес различных государственных структур к процедуре систематизации форм государственной поддержки малого и среднего предпринимательства. Большая часть форм и мер государственной поддержки по-прежнему носит декларативный характер, а значит, мало эффективна. Данный факт находит свое подтверждение в отчетах о мерах поддержки малого и среднего предпринимательства, в которых не учитывается мнение самих предпринимателей, а острые вопросы и экономические проблемы малого бизнеса сглаживаются разными данными общей статистики.

Решение проблем предпринимателей, работающих на рынке потребительских услуг города, можно начать с улучшения действующего законодательства. Поскольку низкий уровень конкуренции позволяет завышать цены, для развития конкуренции в Законе РФ «О защите конкуренции» следует строже прописать определение доминирующего субъекта, включив в него не только конечного поставщика услуг на потребительском рынке, но и всех участников инфраструктурного обеспечения данного бизнеса. Целесообразно также разработать и принять актуальные законодательные акты, более четко определяющие границы отношений между органами власти и предпринимательскими субъектами, а также использовать механизмы адресных мер поддержки предпринимателей.

Литература

1. Разомасова Е.А. Сфера услуг и ценовой паралогизм с чашкой кофе // ЭКО. 2011. № 2. С. 152–160.
2. Басс А.Я., Разомасова Е.А. Парадигма экономического равновесия на рынке потребительских услуг крупного города // Идеи и идеалы. 2014. Т. 2. № 1 (19). С. 22–29.
3. Ануфриева З. Зачем «Шоколадница» купила главного конкурента — сеть «Кофе Хауз» [Электронный ресурс] URL: <http://www.the-village.ru/village/business/story/170183-shoko-i-kofehaus>.
4. Казанцев С.В. Опасность социально-экономического неравенства. Новосибирск: ИЭОПП СО РАН, 2016. 70 с.
5. Баранов А.О. Время не ждет: экономическая политика как инструмент преодоления рецессии в России // ЭКО. 2016. № 4. С. 5–23.
6. Куликов С. Обжигаящий глоток // Российская газета. Федеральный выпуск. 2016. № 268. С. 5.



7. Аганбегян А.Г. Как преодолеть стагнацию и восстановить экономическое развитие // ЭКО. 2016. № 2 (500). С. 3–10.
8. Правительство России собирается залезть в карманы к фрилансерам и гастарбайтерам? [Электронный ресурс]. URL: <http://zanostroy.ru/news/2016/07/15/4971.html> (дата обращения: 09.11.2016).
9. Сайт территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Новосибирской области [Электронный ресурс]. URL: http://novosibstat.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_ts/novosibstat/ru/statistics/ (дата обращения: 09.11.2016).
10. Горбачев А.П. Механизм обеспечения прав малого бизнеса в Соединенных Штатах Америки (на примере деятельности Офиса национального Омбудсмана по вопросам малого бизнеса) // Наука и образование: хозяйство и экономика; предпринимательство; право и управление. 2014. № 8 (51). С. 81–83.
11. Разомасова Е.А. Теоретико-методологические основы формирования экономического механизма развития сферы потребительских услуг: монография; НОУ ВПО Центросоюза РФ «Сибирский университет потребительской кооперации». Новосибирск, 2012. 236 с.
12. Райзберг Б.А. Современный социоэкономический словарь. М.: ИНФРА-М, 2009. 629 с.

References

1. Razomasova E.A. Services sector and a price paralogism with a cup of coffee [Sfera uslug i cenovoj paralogizm s chashkoj kofe]. *ECO — EKO*, 2011, no. 2, pp. 152–160 (in Russian).
2. Bass A. Ya., Razomasova E.A. Paradigm of economic equilibrium in the consumer services market of a large city [Paradigma ehkonomicheskogo ravnesiya na rynke potrebitelskih uslug krupnogo goroda]. *Idea and Ideals — Idei i Idealy*, 2014, vol. 2, no. 1 (19), pp. 22–29 (in Russian).
3. Anufriyeva Z. Why “Chocoladnitsa” bought the important competitor — net of “Koffee House” [Zachem «Shokoladnica» kupila glavnogo konkurenta set’ «Kofe hauz»]. Available at: <http://www.the-village.ru/village/business/story/170183-shoko-i-kofehaus> (in Russian).
4. Kazantsev S.V. The danger of social-economic inequality [Opasnost’ social’no-ehkonomicheskogo neravenstva]. *Novosibirsk, IEIE SB of RAS*, 2016, 70 p. (in Russian).
5. Baranov A.O. Time does not wait: the economic policy as a tool of overcoming the recession in Russia [Vremya ne zhdet ehkonomicheskaya politika kak instrument preodoleniya recessii v Rossii]. *ECO — EKO*, 2016, no. 4, pp. 5–23 (in Russian).
6. Kulikov S. Burning gulp [Obzhigayushchij glotok]. *Russian newspaper. The Federal release — Rossijskaya gazeta. Federal’nyj vypusk*, 2016, no. 268, p. 5.
7. Aganbegyan A.G. How to overcome stagnation and to restore economic development [Kak predolet’ stagnaciyu i vosstanovit ehkonomicheskoe razvitie] // *ECO — EKO*, 2016, no. 2 (500), pp. 3–10 (in Russian).
8. Is the government of Russia going to get into pockets of freelancers and guest workers? [Pravitelstvo Rossii sobiraetsya zalezat v karmany k frilanseram i gastarbajteram]. Available at: <http://zanostroy.ru/news/2016/07/15/4971.html> (Accessed 09 November 2016) (in Russian).
9. Website of the territorial body of the Federal State Statistics Service in the Novosibirsk region [Sajt territorialnogo organa Federalnoj sluzhby gosudarstvennoj statistiki po Novosibirskoj oblasti]. Available at: http://novosibstat.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_ts/novosibstat/ru/statistics (Accessed 09 November 2016) (in Russian).
10. Gorbachev A.P. The mechanism of providing the rights of small business in the United States of America (on an example of activities of Office of the national Ombudsman on small business issues) [Mekhanizm obespecheniya prav malogo biznesa v soedinennyh shtatah ameriki na primere deyatelnosti ofisa nacionalnogo ombudsmena po voprosam malogo biznesa]. *Science and education: economy and economy; entrepreneurship; right and management — Nauka i obrazovanie hozjajstvo i ehkonomika predprinimatelstvo pravo i upravlenie*, 2014, no. 8 (51), pp. 81–83 (in Russian).
11. Razomasova E.A. Teoretiko-metodologicheskyy basis of forming of the economic mechanism of consumer services sector development [Teoretiko-metodologicheskie osnovy formirovaniya ehkonomicheskogo mekhanizma razvitiya sfery potrebitel’skih uslug nou]. *NOU HPA Centrosoyuz of RF “Siberian university of consumer cooperation”*. *Novosibirsk*, 2012, 236 p. (in Russian).
12. Raizberg B.A., Modern socio-economic dictionary [Sovremennyj sotsio-ehkonomicheskij slovar’]. М., INFRA-M, 2009, 620 p. (in Russian).



УДК 428

Развитие туризма в малых городах России

ЩЕГОЛЬКОВ ЮРИЙ ЮРЬЕВИЧ,

1-й заместитель декана факультета «Международный туризм, спорт и гостиничный бизнес», Финансовый университет, Москва, Россия
YUYUSCHegolkov@fa.ru

МЕТЕЛКИНА ПОЛИНА ВЛАДИСЛАВОВНА,

студентка факультета «Международный туризм, спорт и гостиничный бизнес», Финансовый университет, Москва, Россия
pollymetelkina@mail.ru

Аннотация. Предмет исследования статьи: текущее положение малых исторических городов России, выявление перспективы их развития. Тематика статьи охватывает изучение статистического материала о развитии внутреннего туризма в малых городах России, а также — зарубежного опыта. Цель работы: выявить основные проблемы и направления развития малых городов в условиях растущего спроса на рынке внутреннего туризма.

В статье рассмотрены вопросы современного состояния и тенденции развития внутреннего туризма в России. Выявлена проблема отсутствия должного внимания к развитию туризма в малых исторических городах. Обоснована необходимость привлечения внимания региональных и местных властей, а также различных предпринимательских сообществ к данному вопросу. Обозначены следующие проблемы: отсутствие грамотной маркетинговой стратегии по продвижению туристской дестинации; низкий уровень обслуживания и качества инфраструктуры индустрии гостеприимства; низкая конкурентоспособность и инвестиционная привлекательность региона.

Сделан вывод, что развитие туризма в малых городах поможет решить проблемы, сдерживающие их экономическое и социальное развитие.

Ключевые слова: малые города; внутренний туризм; кризис; тенденции развития малых городов; маркетинг территорий; инвестиционная привлекательность региона.

Development of Tourism is Small Towns of Russia

SHCHEGOL'KOV YU.YU.,

The 1st Vice-Dean of the faculty "International tourism, sport and hotel business" Financial University, Moscow, Russia
YUYUSCHegolkov@fa.ru

METELKINA P.V.,

Student of MT4-1 of the faculty "International tourism, sport and hotel business" Financial University, Moscow, Russia
pollymetelkina@mail.ru

Abstract. This article is devoted to the modern state of small cities of Russia. The subject of research is current position of the small historic towns of Russia and also identifying their development prospects. The theme of the article covers the study of statistical information of the development of domestic tourism in the small towns of Russia and study of foreign experience. The objective is to identify the main problems and directions of development of small towns in the face of growing demand on the domestic tourism market.



The article considers the issues of modern status and development trends of domestic tourism in Russia. The problem of lack of proper attention to the development of tourism in small historic towns has been identified. It was justified the necessity of attracting regional and local authorities and various business communities attention to this issue. It was highlight the following problems such as lack of competent marketing strategy for promotion of tourist destination; low level of service and quality of infrastructure of hospitality industry; low competitiveness and investment attractiveness of the region.

It is concluded that tourism development in small towns can help solve the problems hindering their economic and social development.

Keywords: small towns; domestic tourism; crisis; tendencies of development of small towns; destination marketing; investment attractiveness of the region.

В настоящее время, по данным последней переписи Федеральной службы Государственной статистики на 1 января 2016 г., в более чем 788 малых городах (что составляет 71% всех городов России) проживает более 16% населения страны. Большинство малых городов особенно остро, по сравнению с региональными центрами и мегаполисами, переживают последствия глобального экономического кризиса и политических потрясений 90-х гг. По мнению авторов, для категории «малые исторические города» (к которой только в ЦФО можно отнести более 220 городов и поселений) единственным выходом из кризиса должно стать интенсивное развитие сферы внутреннего и въездного туризма и гостеприимства [1].

Вместе с тем сама сфера российского внутреннего туризма переживает сложный период, характеризующийся, с одной стороны, позитивными тенденциями, связанными с улучшением экономической конъюнктуры для внутреннего рынка [2], а с другой — относительной неразвитостью общего экономико-административного и социального инструментария. Образно говоря, все понимают, что развитие внутреннего туризма является жизненно необходимым для малого исторического города и есть положительные примеры такого развития, но по-прежнему нет внятной государственной и региональной политики в этой сфере, не развита система статистического наблюдения, не созданы условия для улучшения инвестиционного климата, практически не решен кадровый вопрос и т.д.

Одной из проблем является отсутствие точных критериев по определению текущей позиции малого исторического города на рынке внутреннего туризма. Причина этого прежде всего — крайняя неразвитость системы статисти-

ческого наблюдения за процессами, происходящими на уровне муниципальных образований. Ни у муниципалитетов, ни у региональных органов государственной статистики нет методики таких наблюдений, а также ресурсов для их осуществления [3]. Эти и другие исследования состояния малых городов носят спорадический и несистемный характер. Тем не менее они жизненно необходимы для малых городов, так как без системного анализа не могут быть приняты инвестиционные решения, что, в свою очередь, обрекает малые города на угасание и смерть [4].

За последние несколько лет ситуация в сфере туризма и гостеприимства существенно изменилась. В связи с экономическим кризисом, введением различного рода санкций, девальвацией рубля и снижением реальных доходов населения направления выездного туризма стали менее доступными для населения. Так, по данным Ростуризма, за первые 9 месяцев 2016 г. выездной поток российских туристов снизился более чем на 20% по сравнению с аналогичным показателем 2015 г. и на 50% — по сравнению с аналогичным показателем 2014 г. Снижение выездного потока не привело к прямо пропорциональному росту туризма на внутреннем рынке, более того, количество компаний, работающих в рознице, существенно сократилось. Авиакомпании несут убытки и разоряются, что приводит к росту тарифов, а продвижение российского внутреннего туристского продукта остается на минимальном уровне.

Вместе с тем растущий уровень качества предприятий российской сферы туризма и гостеприимства, увеличение количества объектов показа, коллективных средств размещения и предприятий общественного питания, улучше-



ние транспортной доступности, а также более активное продвижение предприятий, городов и регионов внутри страны и в интернет-пространстве привели к качественному изменению структуры спроса на общем рынке туризма и усилению тенденции роста на тех направлениях внутреннего туризма, которые ранее проигрывали зарубежным конкурентам. Впрочем, изменение политической конъюнктуры может внести коррективы в этот наметившийся тренд, все может вернуться «на круги своя». Тем не менее у российского внутреннего туризма практически неисчерпаемый ресурсный потенциал.

На сегодняшний день показатели, характеризующие въездной и внутренний туризм, продолжают неуклонно расти. По словам главы Ростуризма О.П. Сафонова, в 2014 г. рост внутреннего туризма превысил 30% по сравнению с аналогичными показателями 2013 г., правда, в 2015 г. рост замедлился, достигнув уровня 20%. (Сразу отметим, что авторы не считают данные статистические показатели верифицированными, и можно говорить, скорее, об экспертной оценке). Глава Ростуризма считает, что в ближайшие годы количество прибытий может увеличиться на 5–6 млн поездок в год, что, безусловно, принесет значительную прибыль отрасли. Общее мнение, обусловленное, прежде всего, ожиданиями участников рынка, таково: ситуация для развития внутреннего туризма сегодня наиболее благоприятна, чем это было несколько лет назад.

Из этого следует, что туризм может и должен стать катализатором экономического развития малых исторических городов [5]. Их ресурсный потенциал достаточно высок, следовательно, многие из них смогли бы стать достойной заменой популярным зарубежным направлениям по крайней мере в сегменте туров выходного дня.

Бесспорно, создание условий для развития сферы туризма — проблема достаточно сложная, и ее решение требует огромных и обязательно согласованных усилий со стороны власти, общества и местного бизнеса. Для этого, с точки зрения авторов, необходимо принять целый комплекс мер (в том числе — и административных), направленных на консолидацию городских сообществ, продвижение городских туристических брендов, развитие (или создание) инфраструктуры и привлечение инвестиций в точки притяжения для возможных туристических

групп, что, безусловно, будет способствовать росту туристского потока в малые города [6].

По мнению авторов, важнейшим фактором, влияющим на относительно низкий темп развития туризма в малых городах, является их недостаточное или некачественное продвижение. В большинстве муниципалитетов практически отсутствуют структурные подразделения, занимающиеся развитием туризма, и очень мало предпринимателей, для которых туризм и гостеприимство являются основным бизнесом. В ходе исследования, проведенного авторами в г. Москве, было выявлено, что, например, москвичи, в возрасте от 18 до 30 лет, в подавляющем большинстве не знают о существовании, а тем более, достопримечательностях малых городов. При этом, узнав, например, о существовании в г. Касимове уникального музея самоваров и самого старого минарета в европейской части России, более 60% из них хотели бы принять участие в туре по малым городам. Вопросов о наличии гостиницы, ресторана и других элементов туристской инфраструктуры не возникает, предполагается, что все можно найти если не в самом городе, то поблизости. Такой спрос можно назвать отложенным или спящим, он «просыпается» в случае удачного продвижения, связанного с пониманием ожиданий аудитории. Отметим, что при ярко выраженном существующем потенциальном спросе сами города пока еще не в состоянии сформировать линейку турпродукта.

В ближайшие годы нарастание спроса приведет к тому, что работникам администраций, малому бизнесу, ТИЦам (туристско-информационным центрам) и другим организациям, относящимся к отрасли туризма, придется совместно разрабатывать качественную маркетинговую концепцию по продвижению их туристского продукта для начала на внутреннем, а в дальнейшем, может быть, — и на международном рынке туризма.

Спрос на туры выходного дня, культурно-познавательный, экологический и сельский туризм ежегодно растет и будет продолжать расти в последующие несколько лет. Элементы данных видов туризма включают в себя путешествие по малым городам. Бренд город может быть «раскручен» различными способами: с помощью рекламы, через прямой маркетинг, участие в крупных туристских выставках, личные про-



дажи; на веб-сайтах и в брошюрах, в средствах массовой информации, а также посредством сотрудничества местных маркетинговых организаций (КМО) с журналистами, организаторами мероприятий и фильмопроизводителями [7]. Создать представление о специфической географической местности или области у целевой аудитории можно посредством освещения различных событий в области культуры и искусства, организации досуга, использования объектов культурного наследия, развития спортивных отраслей [8].

Особый вопрос — качество и подготовка персонала. Для того чтобы привлечь потенциально-го потребителя, нужно позаботиться о качестве предоставляемых услуг. Первое, о чем подумает турист после того, как удовлетворит свой интерес — где он будет питаться и отдыхать, где находится зона безопасности в новом для него городе. Ни для кого не секрет, что уровень туристской инфраструктуры в России оставляет желать лучшего. Особенно это заметно в малых городах [9]. Большинство объектов индустрии гостеприимства было построено еще в советские времена, что в условиях растущих требований потребителей совсем неприемлемо. Отрасли нужна модернизация, качественное преобразование условий отдыха.

Нельзя отрицать, что за последнее десятилетие было построено много качественных объектов размещения, но, как правило, это автономные крупные базы отдыха, которые самостоятельно привлекают туристов из близлежащих региональных центров в обход малых городов. Необходимо наладить прочное взаимовыгодное сотрудничество между администрациями малых исторических городов и крупными комплексами. Для улучшения качества инфраструктуры и развития города в целом нужно формировать его инвестиционную привлекательность. Именно привлечение инвестиций в малые города будет способствовать активному освоению территории, развитию инфраструктуры, улучшению социально-экономического развития малых городов, субъектов, в которых они находятся, а следовательно, и развитию России в целом.

Привлечение инвестиций в малые города России также предоставит им конкурентные преимущества и явится мощнейшим средством их роста. В основном, инвестиционная привле-

кательность малых городов зависит от инвестиционной привлекательности столицы и крупных городов субъекта РФ, в состав которого они входят. И в большинстве своем они не интересны для инвесторов. Собственный инвестиционный потенциал малых городов недостаточен, поэтому имеется потребность во внешних инвестиционных ресурсах. На сегодняшний день главными проблемами, снижающими туристскую инвестиционную привлекательность региона, являются:

- отток населения из городов;
- низкий уровень социальной инфраструктуры;
- низкая конкурентоспособность;
- низкий уровень заработной платы.

Для повышения инвестиционной привлекательности малых городов России необходимо разрабатывать федеральные и региональные программы. Меры, принимаемые для этого, должны быть систематизированы, иметь комплексный характер и объединять усилия всех уровней государственной власти, а также руководителей предприятий малых городов РФ [10]. Принять правильное управленческое решение может помочь рейтинг малых городов.

Примером комплексного развития туризма является город Углич Ярославской области. Город стоит на Волге, находится в 220 км от Москвы, входит в маршрут Золотого кольца. Углич основан в 937 г. и обладает богатым историко-культурным и архитектурным наследием.

В начале 2000-х гг., когда закрылось основное градообразующее предприятие города — знаменитый некогда часовой завод — в Угличе стали появляться частные фирмы, которые занимались возрождением народных промыслов, изготовлением сувенирной продукции, предоставлением туристических услуг. В 2002 г. по инициативе местной администрации, на основе консенсуса, достигнутого властью, предпринимателями и городскими сообществами, была разработана программа развития туризма, принята «Стратегия развития Угличского муниципального округа», в которой отрасль гостеприимства была обозначена главной точкой роста экономики.

По словам заместителя главы района по внешним связям и туризму Е. Ф. Каневой, «Сегодня Углич — один из лидеров развития туризма среди малых городов России. К услугам



туристов в районе: восемь гостиниц, один санаторий-профилакторий, двадцать гостевых домов и одна база отдыха с общим фондом 1090 мест. В городе работают 15 музеев, из которых только один государственный, остальные — частные или находятся в совместном пользовании. Это православный музей „Под благодатным покровом”, музей деревенского быта „Иной мир”, „Библиотека русской водки”, интерактивный музей купеческого быта, музей „Гидроэнергетика России”».

С конца 2009 г. в городе работает туристский информационный центр «Углич». Во многом благодаря ТИЦу в Углич поехали туристы. «Все начинается с фестивалей. Мы занялись развитием направления событийного туризма», — говорит директор ТИЦ Углича Юлия Воронова.

На средства местного бюджета были организованы четыре ежегодных фестиваля: «Зимние забавы в Угличе», велофестиваль «Угличская верста», «Фотопарад в Угличе», историко-патриотический фестиваль «По вехам истории», а также музыкальный проект «Уездная арт-гостиная Волжские премьеры».

По состоянию на декабрь 2016 г., более 7500 местных жителей имеют прямой, дополнительный или косвенный доход от туризма, что сравнимо уже с работой целого градообразующего предприятия. Кроме того, развитие туризма обеспечивает дополнительные поступления в местный бюджет. Существенно изменилось и качество жизни в городе для местных жителей. Помощь была оказана и со стороны регионального и федеральных бюджетов в размере 270 млн руб., которые были вложены в реставрацию памятников историко-архитектурного наследия.

Таким образом, мы можем сделать вывод, что в связи со сложившейся ситуацией на рынке туризма малые исторические города требуют пристального внимания со стороны властей и туристского бизнеса. Развитие туризма в таких регионах может помочь возродить малые города путем создания новых рабочих мест и привлечения инвестиций, что, в свою очередь, поспособствует росту городского бюджета, а значит, и уровню жизни населения, таким образом предотвратив его отток в большие города.

Литература

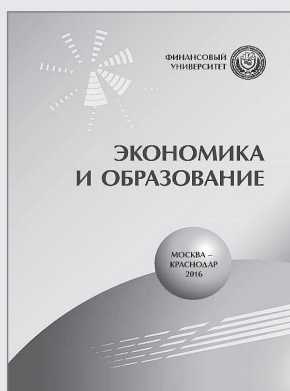
1. Калоева З.Ю., Залеева А.И. Малый город в системе туристско-информационного комплекса территории // Курортно-рекреационный комплекс в системе регионального развития: инновационные подходы. 2016. № 1. С. 194–197.
2. Макеева Д.Р. Экономика туризма России на современном этапе: от выездного туризма к ориентированному на внутренний рынок // Вопросы региональной экономики. 2015. Т. 22. № 1. С. 39–48.
3. Третьяк В., Дырдина М. Форсайт как способ решения проблем малых городов России // Самоуправление. 2013. № 4. С. 20–23.
4. Steven Pike. Destination marketing organizations. Elsevier Ltd., 2004, p. 111.
5. Wang Y., Pizam A. Destination Marketing and Management. Theories and Applications. Wallingford: CABI, 2011.
6. Стыцук Р.Ю. Особенности использования историко-культурных ресурсов в малых городах РФ. Современные малые города: проблемы и перспективы развития // III Международная научно-практическая конференция: сборник статей / под ред. А.С. Ляховец, Л.Э. Дубаневич. Ярославль: ИД Канцлер, 2012. С. 273–276.
7. Alastair M. Morrison. Marketing and Managing Tourism Destinations. London: Routledge, 2013.
8. Nigel Morgan, Annette Pritchard and Roger Pride. Destination Branding: Creating the Unique Destination Proposition. Elsevier Ltd., 2004.
9. Каипова Ж.А., Искакова К.А. Международный опыт развития туризма в малых «депрессивных» городах. Настоящее и будущее санаторно-курортной деятельности Пермского края // Материалы круглого стола с международным участием. Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова, Пермский институт (филиал). Пермь: От и До, 2015. С. 139–43.
10. Юмаева О.В. Повышение инвестиционной привлекательности малых городов РФ — эффективный путь улучшения социально-экономического положения регионов РФ И России в целом. Регионы России: проблемы и перспективы экономического развития» — 2010. М.: Креативная экономика, 2010.

References

1. Kaloeva Z. Y., Saleev A. I. Small town in the system of tourist informational complex [Maliy gorod v systeme turistsko-informacionogo kompleksa territoriy] *Kurortno-rekreacionny complex v systeme regional'nogo razvitiya: innovacionniye podhogy — Resort and recreational complex in system of regional development: innovative approaches*, 2016, no. 1, pp. 194–197 (in Russian).
2. Makeyev D. R. Tourism Economy of Russia at the modern stage: from outbound tourism to an oriented to the domestic market [Economica turisma na sovremennom etape: ot viezdnogo turisma k orientirovannomu na vnutrenniy rynek]. *Voprosy regional'noy ekonomiki — Questions of regional economy*, 2015, vol. 22, no. 1, pp. 39–48 (in Russian).
3. Tretyak V., Dyrkina M. Foresight as a way of solving problems of small cities in Russia [Forsight kak sposob resheniya problem malykh gorodov Rossii]. *Samoupravleniye — Self-government*, 2013, no. 4, pp. 20–23 (in Russian).
4. Steven Pike. Destination marketing organizations // Elsevier Ltd., London, 2004, pp. 111.
5. Wang Y., Pizam A. Destination Marketing and Management. Theories and Applications. Wallingford: CABI, London, 2011.
6. Stitsuk R. Y. Features of using of historical and cultural resources of small towns in Russia [Osobennosti ispol'zovaniya istoriko-kul'turnikh resursov v malykh gorodah RF. Sovremenniye malie goroda: problem I perspektivy razvitiya. III Mezhdunarodnaya nauchno-prakticheskaya konferenciya: sbornik statey pod redakciy A. S. Iyakhovets, L. E. Dubanevic]. Jaroslavl', ID Kancler, 2012, pp. 273–276 (in Russian).
7. Alastair M. Morrison. Marketing and Managing Tourism Destinations. Routledge, London, 2013.
8. Nigel Morgan, Annette Pritchard and Roger Pride. Destination Branding: Creating the Unique Destination Proposition. Elsevier Ltd., London, 2004.
9. Kaipova Z. A., Iskakova K. A. An international experience of tourism development in small “depressed” towns. The present and the future of sanatorium-resort activities in Perm region. Round table discussion with international participation [Mezhdunarodny opyt razvitiya turizma v malikh depressivnykh gorodakh. Nastoyashee i bedeshee sanatorno-kurortnoy deyatel'nosti Permskogo kraja. Materialy kruglogo stola s mezhdunarodnym uchastiem]. Rossiyskiy ekonomicheskyy universytet im. Plekhanova, Permskiy institute (filial) Perm, Perm', Ot i Do, 2015, pp. 139–143 (in Russian).
10. Yumaeva O. V. Improvement of investment attractiveness of small towns of Russia — an effective way to improve the socio-economic situation in Russian regions and Russia as a whole [Povyshenie investytsionnoy privlecatel'nosti malykh gorodov RF — effektivny put' uluchsheniya social'no-ekonomicheskogo pologeniya regionov RF I Rossii v celom. Regiony Rossii: problem I perspektivy ekonomicheskogo razvitiya], Moscow, Kreativnaya jekonomika, 2010 (in Russian).



КНИЖНАЯ ПОЛКА



Экономика и образование. Сборник научных статей по материалам Международной научно-практической конференции «Подготовка, переподготовка и повышение квалификации экономических кадров с использованием интерактивных форм и электронного обучения» / под ред. Г.Б. Тубиса. М.: Финансовый университет, 2016. 156 с.

ISBN 978-5-7942-1304-1

Сборник научных статей подготовлен по материалам Международной научно-практической конференции «Подготовка, переподготовка и повышение квалификации экономических кадров с использованием интерактивных форм и электронного обучения», проходившей в соответствии с планом мероприятий Министерства образования и науки Российской Федерации в г. Краснодаре в октябре 2015 г.

Для работников высших учебных заведений и научно-исследовательских институтов, занимающихся проблемами совершенствования качества подготовки экономических кадров.

УДК 330

О теории контрактов (о Нобелевских премиях по экономике)

ВОРОНОВ ЮРИЙ ПЕТРОВИЧ,

ведущий научный сотрудник Института экономики и организации промышленного производства СО РАН,
директор компании «Корпус», Новосибирск, Россия
corpus-cons@ngs.ru

Аннотация. Статья посвящена Нобелевским премиям по экономике. За 2016 г. Нобелевскую премию по экономике за разработку теории контрактов получили американские профессора Оливер Харт и Бенгт Хольмстрем. О. Харт родился в Великобритании, швед Б. Хольмстром — в Финляндии. Тем не менее история обоих лауреатов больше связана с Соединенными Штатами, чем с исторической Родиной. Даны краткая биография лауреатов и характеристика теории контрактов. Особенное внимание уделено недостойному поведению агентов, а также работам лауреатов по анализу советских хозяйственных реформ 60-х гг. XX в.

Ключевые слова: Нобелевская премия по экономике; теория контрактов; эффект храповика; Харт; Хольмстром; права собственности; теория фирмы.

About the Contract Theory (about Nobel Prizes on Economy)

VORONOV JU.P.,

leading researcher of Institute of economy and organization of industrial production of the Siberian Branch of the Russian Academy of Science, director of the company "Case", Novosibirsk, Russia
corpus-cons@ngs.ru

Abstract. The article — is description of Nobel prizes on economy. Nobel Prize in Economics "For the development of the theory of contracts" went to American professors Oliver Hart and Bengt Hallstrom. O. Hart was born in the UK, Swede B. Holmstrom — in Finland. Nevertheless, the history of the two laureates has more to do with the United States than with the historical homeland. Short CV of winners are presented, and summary of contract theory is described. Particular emphasis has been placed on agents opportunistic behavior and on winners works on soviet economic reforms of 1960's years.

Keywords: Nobel prize; contract theory; ratchet effect; Hart; Holmstrom; property rights; theory of firm.

Кто они?

Оливер Харт (родился в 1948 г.) получил степень бакалавра математики в Кембриджском университете в 1969 г., магистерскую по экономике — в Университете Варвика в 1972 г., докторскую — в Принстонском университете в 1974 г. После этого год преподавал в Университете Эссекса, Кембриджском и Пенсильванском университетах. С 1981 по 1985 г. был доцентом Лондонской школы экономики, откуда он на год съездил в Массачусетский технологический институт (МИТ) как приглашенный

профессор. После он перешел в МИТ уже на постоянную работу. С 1993 г. работает в Гарвардском университете.

Бенгт Роберт Хольмстрем получил степень бакалавра физики в Университете Хельсинки в 1972 г., магистра по специальности «Исследование операций» в 1975 г. в Стэнфордском университете, где и защитил докторскую степень по экономике в 1978 г. В промежутке поработал пару лет в известной фирме «Альстром». После Стэнфорда вернулся не в Финляндию, а в Швецию, где преподавал в



1978–1979 гг. в Школе бизнеса. Затем он — доцент Северо-Западного университета США, профессор Йельского университета, в 1994–2006 гг. преподавал в Массачусетском технологическом институте. В 2003–2005 гг. был деканом экономического факультета МИТ. С 2006 г. — профессор Кембриджского университета (США). Постоянно выезжает читать лекции в Хельсинки и Стокгольме, сохранил финское гражданство.

Основные научные достижения этих типичных американских профессоров, на которые обратил внимание Нобелевский комитет, относятся к периоду, когда они еще не получили стабильную работу в МИТ и Кембридже.

Что такое теория контрактов?

Теория контрактов начинается с двух императивов, позволяющих затем развивать эту теорию и применять средства формализации ее положений:

1) контракт — есть процесс взаимодействия между двумя сторонами с разным объемом прав и возможностей. Одна из сторон контракта называется принципалом, вторая — агентом. Чиновник — агент, государственный орган для него — принципал. Работник компании — агент, менеджер, принимающий его на работу, — принципал. Топ-менеджер фирмы — агент, принципал для него — владелец фирмы;

2) контракт как процесс проходит три стадии. Первая — подбор принципалом агента. Вторая — заключение контракта. Третья — выполнение контракта, в ходе которого допускаются пересмотры его условий. Два первых этапа называются контрактным процессом *ex ante*, последний — *ex post*.

Принципал нанимает агента для того, чтобы тот принес ему выгоду, но не в состоянии постоянно контролировать его действия, будь то арендатор, работник или топ-менеджер. Агент может действовать так, чтобы извлекать выгоду для себя, а не для принципала. Частный случай контракта — собрание акционеров нанимает директора акционерного общества. Их права собственности не гарантируют адекватное поведение нанятого ими руководителя, а собственники фактически делегируют право принятия решений человеку, который правами собственности не обладает.

Теория контрактов вносит в экономическую теорию специфический элемент «справедливого неравенства», точнее говоря, «добровольного нера-

венства». Основанная на этических нормах справедливости рыночная экономика, понимаемая как ветвь теории «естественных прав», в теории контрактов дает уступку. Свободный человек оказывается стесненным в своих действиях и правах, добровольно подписывая контракт.

Удивительно, но это очевидное и массовое явление, экономическая теория стала вбирать в себя всего лишь полвека назад. Хотя этот порядок вещей оформлен системой взаимных договоренностей, юридически оформленных в виде контрактов. Этот подход возводят к Адаму Смиту, который еще в начале XVIII в. доказал, что краткосрочные договоры аренды не стимулируют арендаторов к улучшению земли. Но дальше это наблюдение не вплеталось в положения политической экономии, оставаясь определенной оговоркой, клаузой.

В каждом контракте партнеры оценивают не только его выгодность, но и желательность сохранения долговременных связей между ними. Формализация выбора между «максимальной выгодой» и «сохранением отношений» составляет суть теории контрактов.

На важность контрактов для экономической теории еще в 1930-е гг. ссылался Честер Барнар, исследуя проблемы стимулирования персонала в крупных организациях. Уже им было показано, что трудовой договор для менеджера должен содержать не только условия оплаты труда или гарантии комфортного рабочего места, но и обязательства на будущее: продвижение по службе, страхование, индексацию зарплаты и прочее. Поэтому такое стимулирование управленцев — отнюдь не просто достижения практики. К ним с самого начала имела отношение и экономическая теория.

В особенности это касается мотивации топ-менеджеров, которых пытаются стимулировать к продолжению отношений, предлагая не всегда действенные «золотые парашюты». Для нашей страны эта дилемма стала особенно актуальной в последнее время, когда при снижении продаж нефти и газа топ-менеджеры нефтегазовых корпораций свертывают инвестиционные программы или угрожают сделать это.

Важнейшим положением теории контрактов является то, что, в отличие от стандартного допущения экономической теории, в которой каждый преследует свой интерес, цели принципала и агента частично совпадают либо согласованы друг с другом. Если бы обе стороны желали одного



и того же, принципал мог бы предоставить агенту полную свободу действий. Но на практике это не так: в самом упрощенном виде принципал желает платить как можно меньше, а агент — как можно меньше работать.

Впрочем, истоки теории контрактов — совсем не в такой упрощенной схеме. Как отметил в своей Нобелевской лекции Оливер Харт, его исследования начались, когда он и его соавтор С. Гроссман задались вопросом: «Почему одна фирма покупает другую вместо того, чтобы сотрудничать с ней по контракту?» [1].

Обычно в теории контрактов взаимоотношения «принципал-агент» рассматриваются с позиции принципала, который должен обеспечить нужное ему поведение агента. В этом и состоит практическая (без особого академизма) сторона теории контрактов — ее правильнее назвать ориентацией на потенциального заказчика. Однако исследователи, включая нобелевских лауреатов, находят примеры, когда позиция принципала не является довлеющей. Вот пример из жизни. Региональный орган власти (принципал) заказал компании (агенту) разработку проекта муниципального уровня. Агент понимает, что проектом должен быть доволен в первую очередь муниципалитет, а не заказчик. Только в этом случае можно рассчитывать на последующие заказы, на продолжение сотрудничества. В то же время областной уровень не всегда заинтересован в том, чтобы отдавать будущие контракты именно данной компании.

Далее при разработке условий контракта у принципала всегда есть соблазн платить только за конкретный результат (один результат — одна премия). Сейчас в нашей стране предпринимаются попытки оценивать по такому принципу даже губернаторов. Контракт в этом случае не может быть полным даже в тех простых ситуациях, на формализации которых построена теория контрактов.

По опыту, всегда появляются сомнения в правомерности платы за конечный результат без последующей корректировки. Дальнейшие рассуждения приводят к тому, что агент не заинтересован в корректировке, поскольку знает, как сможет максимизировать свой доход без таких пересмотров.

Полные и неполные контракты

Именно так назвал свою Нобелевскую лекцию Оливер Харт. Он хотел, по-видимому, выделить то, что считает наиболее важным в теории контрактов.

Контракты могут быть полными [содержащими только те условия, соблюдение (или несоблюдение) которых можно доказать] и неполными (когда выполнение согласованных условий проверить невозможно). Теория контрактов исходит из того, что заранее известно, является ли данный контракт полным или неполным. На практике это выявляется, разумеется, по ходу дела.

Поэтому в рамках неполных контрактов стали исследоваться ситуации пересмотра контракта, совершаемого как по обоюдному согласию сторон, так и в результате односторонней инициативы.

Фундаментальным элементом теории неполного контракта оказывается делегирование права принятия решений, когда по объективным причинам невозможно расписать все допустимые действия менеджера. В этих условиях говорят о «делегирующей полномочий», вкладывая в это понятие разнообразные положения контракта, касающиеся передачи прав агенту принимать решения самостоятельно.

Б. Хольмстром предложил сначала простую версию «статического делегирования», в которой принципал должен решить в принципе, отдавать ли агенту право принять решение непосредственно после передачи ему закрытой информации без обязательного согласования с принципалом содержания конкретного решения и даже целей, на которые будет направлена реализация такого решения [2].

В моделях неполных контрактов центральным моментом полагается то, что обе стороны совместно обладают частной информацией, недоступной для третьих лиц. Этому посвящены несколько работ О. Харта 1980-х гг., которые предварялись многими другими. Характерно, что в предшествующих работах право управления и право собственности почти отождествлялись, но именно в 1980-е гг. они постепенно стали разделяться. Ситуации, когда возникают проблемы отделения собственности от контроля, классифицировались ими как экстраординарные, и только в 1995 г. О. Харт стал рассматривать ситуацию отделения права собственности от права управления как обычную.

Этим, скорее всего, и объясняется тот факт, что нобелевские лауреаты 2016 г. получили премию не за создание, а за развитие теории контрактов. Они сели в уже отошедший поезд. Вместе с тем нужно признать, что переход в исследованиях от внутренней асимметрии информации к асимметрии между внутренней и внешней информацией ока-



зался плодотворным. В 1989 г. они рассматривали вопрос о том, как добиться, чтобы заемщик перевел кредитору доходы, не поддающиеся проверке. Хорошее решение этой проблемы — передача кредитору прав на ликвидацию фирмы в случае невыполнения обязательств. А уже в 1991 г. они напрямую вводят отделение собственности от контроля. При этом на примере конкретных компаний анализируется, как различные уровни децентрализации влияют на установление трансфертных цен и механизм стимулирования менеджеров.

Кроме того, при делегировании полномочий у агента появляется возможность использовать в выборе решения информацию, доступную ему, но закрытую для принципала. О. Харт фактически согласился с лауреатом Нобелевской премии по экономике 2014 г. Ж. Тиролем, который утверждал, что собственник актива имеет на него только остаточные права собственности, т.е. «право принимать решение обо всех возможных способах использования этого актива, конечно, не вступая при этом в противоречие с ранее заключенным контрактом, обычаем или законом» [3]. Поскольку собственник — только одна сторона контракта, ограничение на права собственности добровольно налагает на себя только одна сторона. Впрочем, добрая воля здесь тоже условна: менеджера нанимают обычно по той причине, что не способны управлять своей собственностью сами.

Теория контрактов способна оказать существенное влияние на финансовый менеджмент и экономику организаций, где она может быть использована для анализа многих проблем, например эффективности слияний и поглощений, распределения полномочий внутри организации. Она помогает отвечать на вопросы: следует ли нет приватизировать тех, кто оказывает социальные услуги? как внешние собственники способны контролировать менеджеров компании через построение системы управления компанией и структуру ее капитала?

Новый взгляд на понятие фирмы

Теория фирмы как направление экономической мысли развивается и живет своей жизнью, идущей вдали от нас. Так, в 1971 г. Нобелевский лауреат Оливер Уильямсон обобщил идеи американского экономиста Р. Коуза через введение категории «вертикальная интеграция» в теорию фирмы [4]. Сейчас этот термин используется очень широко.

В Нобелевской лекции О. Харт говорил о том, что основу теории фирмы заложили Рональд Коуз и Оливер Уильямсон, но их подход был слабо формализованным (informal).

И первая задача, которую увидел для себя О. Харт, состояла в том, чтобы объяснить на математической модели, в чем разница между не очень долгосрочным контрактом и слиянием или поглощением. С извинениями перед покойным писателем Джоном Ридом он сказал, что десять дней работы над проблемой перевернули его внутренний мир, когда он понял, чем формально отличается неполнота контракта и значение оставленных (residual) полномочий принимать решения.

В качестве примера он предложил рассмотреть взаимоотношения между угольной электростанцией и угледобывающей компанией. Они могут подписать долгосрочный контракт, в котором будут оговорены сроки, объемы поставок, качество угля и цены на него. Но такой контракт будет неполным, поскольку обе стороны не могут предвидеть, что ждет их в будущем. Так, допустим, что в контракте не была оговорена зольность поставляемого угля, поскольку показатель казался несущественным на момент заключения контракта. Но оказалось, что для угольной компании выгоднее добывать уголь с высокой зольностью, а для электростанции выгоднее получать уголь с низкой зольностью.

Из-за этой неполноты контракта у угольной компании более сильные переговорные позиции, если электростанция станет добываться поставок угля с низкой зольностью. У электростанции остается лишь возможность стимулировать поставки угля с низкой зольностью повышенной ценой. И тогда формируется база для выбора: поглотить или нет угольную компанию, чтобы перестать быть от нее зависимой. С одной стороны — необходимость повысить цену, с другой, после покупки, — административно контролировать зольность угля с сохранением прежней, теперь уже трансфертной цены. Но, как говорит теория контрактов, не все так просто. Дело не ограничивается простым сопоставлением будущих вынужденных добавок к затратам и инвестиций в угольную компанию. Вместо приобретения физических активов электростанция приобрела человеческий капитал, топ-менеджера по углю. При этом все равно, был ли он ранее руководителем независимой угольной компании или нанят со стороны. По этой причине правильное сопо-



ставлять увеличение будущих затрат на уголь не с ценой угольной компании, а с тем доходом, какой принесет этот менеджер.

Второй пример из Нобелевской лекции вряд ли вызвал однозначное понимание слушателей. Речь шла о математическом (формальном) обосновании целесообразности приватизации тюрем. Тема оказалась легче формализуемой, чем прочие темы теории контрактов. Регламентом частных тюрем в США определяются объем и процедура государственного контроля за содержанием заключенных, причем существенно более четко, чем контракт с топ-менеджерами частных корпораций.

Формалистика

В часто цитируемой работе Хольстрома и Мильгрома [5], а также в более поздней работе Хольстрома [6] развивалась идея стимулирующей функции фирмы. В них отправной точкой был тезис о том, что мы имеем дело с множеством проблем и разными средствами их разрешения. В упрощенном варианте построена модель, в которой последовательно реализуются шаги сначала одной стороной контракта, потом — другой. При этом предполагаются действия двух типов: «операция получения дохода» и «изменение стоимости активов». Иногда повышение дохода увеличивает стоимость активов, но иногда эти цели противоречат друг другу. Можно много зарабатывать, но не заботиться о соблюдении технологии или обновлении оборудования. С помощью модели можно получить качественные выводы, что в какой ситуации следует стимулировать.

В 1986 г. О. Харт и британский экономист Дж. Мур попытались формализовать подход Коуза-Уильямсона к теории фирмы [7], но встретились с активной критикой, в которой указывалось, что вертикальная интеграция не вписывается в теорию трансакционных издержек, да и в саму теорию фирмы. Основой теории фирмы, по Коузу, является концепция имущественных прав. Но после дискуссии вокруг работы 1986 г. равноправной и чуть ли не альтернативной стала доходно-ориентированная (rent-seeking) теория фирмы.

В мировой экономической литературе существуют разнообразные трактовки термина rent-seeking, который, наряду с ориентацией на доход, содержит оттенок «ориентация на халяву». Сотрудник крупной фирмы получает свои доходы не за

выполненную работу, а просто за принадлежность к фирме, как рантье. Где, как не в России, об этом хорошо известно! У нас работник «Газпрома» может получать зарплату в десятки раз большую, чем выполняющий те же функции сотрудник мелкой фирмы. Разница трактуется теорией контрактов как рента на размере фирмы.

Можно даже сказать, что сформировались уже две самостоятельные концепции доходно-ориентированной теории: одна исходит из поиска стабильного дохода (ренты), другая занимается распределением функций и прав между собственником и менеджером. Различия приводят к тому, что формализация двух теорий идет с использованием разных переменных.

Основной элемент теории прав собственности как части доходно-ориентированной теории фирмы состоит в том, что эффективные переговоры между сторонами приводят к согласованному распределению долей от совместных инвестиций, и доля доходов каждой из сторон определяет стимулы ее к инвестициям. В предельно простой модели одна сторона контракта полностью владеет собственностью, другая — способствует получению доходов от нее. Но обе стороны имеют возможность и стимулы к инвестициям. Иными словами, в теории прав собственности присутствует предварительное решение об интеграции, в котором заранее определяются и стимулы, и распределение будущих доходов, тогда как в теории rent-seeking решение об интеграции предусматривает возможность торговаться в дальнейшем относительно распределения будущего дохода.

Теорию контрактов невозможно представить вполне без входящих в нее формул, теорем и лемм. Основная часть ее относится к математической экономике, т.е. к разделу математики, а не экономики. Прок от нее в том, что на простых моделях показано качественное решение той или иной проблемы, возникающей (или возможной) во взаимоотношениях между принципалом и агентом.

Приведу пример такой простой модели. Агент A подрядился работать на принципала P в течение некоторого ограниченного времени. Агент принимает действия дискретно с некоторыми интервалами $[a_1, \dots, a_n]$. Каждое действие порождает некоторые издержки для агента и доход для принципала, который линейно зависит от издержек агента. В эту зависимость вносится стохастический шум. Уже в такой предельно простой модели мож-

но показать конфликт интересов агента и принципала. Допустим, что b и c (обе — функции от a) монотонно возрастают, принципал предпочитает более значительные a , тогда как агент предпочитает a поменьше. Иными словами, агент предпринимает в теории обычно малые усилия, руководствуясь только тем, чтобы его не упрекнули в безделье.

Показатель a может быть интерпретирован как наименьшие усилия агента, которые необходимы для того, чтобы избежать обвинения в безделье. Далее в теории контрактов говорится, что вполне правдоподобно допустить, что функция $c(a)$ иногда не бывает монотонной. Например, что работник временами предпочитает что-то поделаться, а не вообще бездельничать.

Более принципиальным для теории является допущение, что функции b и c дифференцируемы, при этом b выпукла вниз и c выпукла вверх. Для каждой случайной переменной x пусть $E(x)$ и $Var(x)$ обозначают соответственно ожидаемое значение и дисперсию x , которые в теории предполагаются известными. Такая простая модель уже позволяет уловить вполне жизненные ситуации. Например, результат деятельности агента (будь он простой работник, юрист, топ-менеджер или поставщик коммунальных услуг) для принципала (им может быть муниципалитет, совет директоров или один венчурный капиталист) во многом будет случайным. Исходя из этого, ключевым элементом теории контрактов становится распределение рисков между агентом и принципалом.

Правдоподобно допустить, что принципал относится к риску нейтрально, а агент избегает риска. В результате получаем две функции полезности: принципала и агента, различающиеся между собой, тем более, чем выше у агента степень неприятия риска. Кроме того, принципал, как правило, в большей степени защищен, поскольку его деятельность более диверсифицирована, чем деятельность агента, определяемая контрактом.

В частности, теория контрактов показывает на простых моделях, что контракт с оплатой по конечному результату во многих ситуациях дает неудовлетворительные результаты. Именно этому и была посвящена Нобелевская лекция Б. Хольмстрема, названная им «Плата за результат и помимо него» (Pay for performance and beyond). В ней он отметил две главные трудности при плате за результат: 1) неопределенность результата и отсутствие предпочтений; 2) плата возможна только за из-

меряемый результат. В такой ситуации из дохода принципала нужно вычесть расходы на агента и непредвиденные (рисковые) потери. В наилучшей ситуации действия агента контролируемые, и он получает фиксированную оплату своего труда. Есть еще наилучшая ситуация, когда отношение агента к риску нейтрально. Тогда он может получать дополнительную оплату. Близка к двум наилучшим и ситуация, в которой достигнут баланс между стимулами и рисками.

В 1979 г. Б. Хольмстром сформулировал математическую задачу длительного воздействия стимула и строго описал рыночное равновесие между стимулами и распределением ответственности за риск с учетом информированности сторон. В 1980-е гг. он и его соавторы разработали серию моделей, описывающих недостойное поведение в динамике и при многих задачах, поставленных перед агентом. Характерно, что эти проблемы рассматриваются в контексте экономической теории, а не уголовного права. Принцип информированности, выдвинутый Б. Хольмстромом, состоит в том, что для стимулирования агента должен быть обеспечен мониторинг всей доступной для этого информации и должна быть исключена не относящаяся к этому информация. Платить следует с учетом только тех показателей, какими управляет агент. Это, кстати, противоречит, например, системе поощрений российских губернаторов, которых поощряют за высокий урожай или успехи частной промышленности региона. Хотя отчитываться за чужие успехи — это рецидив советского прошлого.

Еще одна находка, которой мы обязаны нобелевским лауреатам 2016 г., состоит в том, что поощрение должно быть линейно связано с результатом. Интуитивно это осознавалось и ранее. Такое поощрение понятно агенту. Но теория контрактов добавила к интуиции формальное доказательство: нелинейные зависимости вызывают к жизни игру между принципалом и агентом, которая приводит не к наилучшим, а к сбалансированным результатам. Только линейная зависимость гарантирует от локальных оптимумов.

Но в любой линейной зависимости поощрения от результата должны учитываться дополнительные факторы. Поощрение может быть тем больше, чем:

- точнее (надежнее) показатель, используемый для оценки результата;
- меньше агент избегает рисковать;

— больше усилия агента и чем отзывчивее он на увеличение поощрения.

И, наконец, еще одну проблему теории контрактов можно определить известным у нас выражением: «Как вы платите, так мы и работаем». В Нобелевской лекции Б. Холмстром привел три примера такой ситуации из деятельности известных американских компаний. Но нам в России интересен четвертый: если учителям платить мало, то они готовят учеников только к тестам. Чтобы они занимались не натаскиванием, а настоящим образованием, нужно не просто платить им больше, но и признать успехи учеников по тестам второстепенной задачей, за выполнение которой полагается не самое высокое поощрение.

Контракты и технический прогресс

Важным приложением теории контрактов является аналитика контрактов в научно-технической сфере. Обычно право принимать решения связано с правом собственности и только делегируется агенту. Но в сфере разработок и инноваций все немного не так. Допустим, принципал нанял ученого или конструктора, и тот работает на него за фиксированную зарплату. Тогда у агента нет права на последующий пересмотр контракта. Принципал свободно распоряжается всем, что придумал агент. В другом крайнем варианте любая инновация, придуманная агентом, принадлежит исключительно ему. Он может отказать принципалу в праве ее использовать или продать принципалу инновацию по договорной цене. Во втором случае ему понятно, что для более высокой цены ему нужно представить инновацию максимально высокого качества. То есть, будучи независимым исследователем, а не наемным работником, человек тщательнее заботится о качествах инновации. Но, с другой стороны, независимый исследователь в меньшей степени заинтересован сделать для принципала то, что тому действительно нужно. Ведь в случае переговоров о цене его позиции будут сильнее, если его инновация сможет пригодиться не только принципалу, но и другим участникам рынка.

Таким образом, видно, что хотя права собственности и дают преимущества при переговорах, но стимулирование инноваций может усиливать и позиции агента. Формализация этого явления является одним из важнейших положений теории неполных контрактов.

И вновь — аналогия из нашей практики. Одна из проблем отечественной науки состоит в том, что инвестора из ученого не получается, но патент на техническую инновацию стремится получить именно академический институт. И когда дело доходит до подготовки к внедрению в производство, инвестор, не включенный в патент, начинает задумываться, стоит ли связываться с теми, кто закрепляет за собой права, не имея доступа к инвестициям. Этот шаг ученых можно назвать неразумным, поскольку в результате тормозится внедрение инновации.

Другая крайняя ситуация — когда принципал, каким у нас все больше выступает государство, не имеет определенных целей, на которые должна быть направлена деятельность ученого. Тогда первой должна была развалиться сфера прикладной науки, работники (агенты) которой привыкли контактировать с принципалами по четко определенным правилам. И понятно, почему, хоть и пострадала, но сохранилась российская фундаментальная наука, в которой взаимоотношения «принципал-агент» сохранились примерно в том же качестве: есть план НИР и есть его финансирование. Не изменила эти отношения и система грантов, так как фонд, выделяющий гранты, выполняет ту же функцию «формального» принципала.

Недостойное поведение

Но есть и варианты поведения, когда агент причиняет ущерб принципалу, не нарушая при этом условия договора. Сторона контракта, не являющаяся собственником актива, склонна к недоинвестированию при исполнении своих обязательств. Под инвестициями в данном случае понимаются не только финансовые вложения, но и трудовые усилия агента. Следовательно, актив хорошо бы передавать в собственность той стороне, у которой ущерб от недоинвестирования будет меньше. Такое поведение часто называют оппортунистическим, эгоистическим, аморальным, нечестным или ложным. Используется и непереводаемый термин *moral hazard* («что-то неладно с моралью»). Этой теме посвящена одна из ранних работ Б. Хольмстрома [8].

В теории контрактов такое поведение связывается именно с категорией неполного контракта. А так как в любом контракте недостойное поведение возможно всегда, все договоры — неполные. Теория исходит из того, что агент не может быть полным эгоистом или человеком всецело рацио-



нальным, разумно взвешивающим каждый раз две альтернативы типа «украсть» или «упустить личную выгоду ради общего блага». В ней присутствуют разного рода психологические или социальные основания для такого выбора.

Контролировать результаты деятельности топ-менеджера непросто, поэтому его материальное стимулирование осложнено. При повышении вознаграждения за успехи фирмы может оказаться, что они с его деятельностью не связаны, просто конъюнктура улучшилась, а при ухудшении конъюнктуры штрафовать топ-менеджера нелепо. Даже при сравнении результатов деятельности фирм в одной и той же рыночной нише нельзя исключать факторов удачи или невезения. Можно лишь рассуждать о том, уменьшила ли деятельность менеджера риски невезения и повысила ли вероятность удачи. А это уже вводит нас в проблематику теории контрактов.

Раздел о недостойном поведении специально начат мной не с коррупционного примера, а с неразумного патентования. Причина в том, что экономическая наука, в том числе и теория контрактов, не вдается в этические принципы оппортунизма, эгоизма или аморальности и рассматривает такое поведение исключительно в функциональном аспекте.

В теории контрактов хорошее (достойное) и плохое (недостойное) поведение различаются не по этическим или правовым оценкам, а по совершенно иным критериям. Говорится о том, что есть исходные предпочтения агента и есть поощрения, какие он получает. Одни поощрения можно рассматривать как компенсацию неудовлетворенных предпочтений (обозначается как *crowding out*), другие — как дополнение предпочтений агента (*crowding in*). В эффективной системе стимулирования должна быть почти исключена компенсация предпочтений стимулами (*crowding out*) и резко повышена роль их взаимодополнения (*crowding in*).

Один из важнейших объектов исследования теории — контракты на государственной службе и в негосударственных общественных организациях. В рамках теории контрактов введен термин «мотивация в общественных службах» (*public service motivation — PSM*), которая заставляет работников вести себя деятельно и в тех условиях, когда полученные ими результаты невозможно свести к экономическим показателям. В российской традиции эта проблема относят за рамки экономиче-

ской науки — в сферу этики, психологии и права. Когда такая мотивация существует, госаппарат и сотрудники общественных организаций действуют эффективно, когда ее нет, идет работа на себя. Осталось создать методику определения уровня PSM в конкретных структурах. Но полноценной практически полезной методики пока нет. Хотя нужно оговориться: продвижение к ней идет.

В работах лауреата Нобелевской премии Жана Тироля [9] была предложена методика оценки совпадения целей принципала и агента в некоммерческих структурах. Было показано, что совпадение позволяет снизить уровень стимулирования, но одновременно могут усилиться сопротивление инновациям и бюрократические проволочки. Эмпирические исследования возможны в некоторых реальных ситуациях, например в рамках изучения критериев выбора места работы. Впрочем, в РФ строгие паспорта специальностей совершенно точно отнесли бы эту тематику к социологии.

В работе О. Харта и Дж. Мура 2008 г. [10] были введены допущения относительно поведения, формально показывающие, как складываются долгосрочные контракты, в частности трудовые отношения. Они ввели в анализ новую категорию, предположив, что ориентиром (*reference point*) для сторон контракта является ощущение избранности (*entitlement*), ухода от простой конкуренции со всеми участниками рынка. Вообще, к проблеме определения фактического ориентира организации лауреаты обращались многократно. В одной из относительно недавних работ О. Харт с соавторами предложил экспериментальную методику определения фактических ориентиров [11]. Эффективным средством может оказаться анализ пересмотра контрактов, того, в какую сторону направлены их изменения. Допустимость пересмотра контракта позволяет сторонам улучшать свои взаимоотношения.

В зарубежной практике оплата топ-менеджера строго зависит от позиции его компании на фондовом рынке. В РФ это касается только очень крупных компаний, и сложилась практика приглашения иностранных менеджеров, уже привычных к такому стимулированию.

СССР как экспериментальная база теории контрактов

Предыстория одного из направлений исследований нобелевских лауреатов началась с публика-



ции статьи в газете «Правда» [12], которая во многом определила надежды советских экономистов на нормальную экономику в своей стране. Речь шла о так называемых «косыгинских» реформах 60-х гг. (по фамилии тогдашнего Председателя Совета министров СССР А. Н. Косыгина), допуская хозрасчетные (договорные) отношения между советскими предприятиями. Платить предприятию за результат его работы сейчас кажется вполне естественным. Но до реформ 1960-х гг. этого не было.

Реформами сокращалось втрое количество плановых показателей, а ключевыми становились показатели прибыли и рентабельности. Допускалось заключение долговременных договоров между предприятиями. Внутри предприятий стали формировать фонды материального стимулирования, развития производства, жилищного строительства. Предприятиям стали платить не за произведенную (товарную), а за реализованную (проданную) продукцию. Реформа внедрялась в 1966–1970 гг., а в 1971 г. многим советским экономистам стало ясно, что реформа провалилась. Если предприятие работало хорошо, коэффициенты отчислений в его фонды уменьшались, если плохо — коэффициенты увеличивались. Система сама себя защищала, нейтрализуя материальное стимулирование и реализуя принцип: «Всем сестрам по серьгам», на котором и держится любая вертикаль власти.

Но за рубеж продолжали гнать картинку успехов советских хозяйственных реформ. И лауреаты, и другие исследователи, занимавшиеся их эффективностью, ссылались не на статью в «Правде», а на более поздние публикации, когда де-факто реформа ушла в прошлое. Первыми откликнулись на события в СССР даже не экономисты, а специалисты по теории управления. Видимо, именно они в первую очередь и получали заказы от органов внешней разведки. Будет ли эффективно управляться экономика потенциального противника? Ответ на этот вопрос вряд ли требовал подключения экономической теории.

Только через 20 лет после статьи в «Правде» Б. Хольстром подключился к обсуждению советского опыта [13]. Но что заставляло американских экономистов анализировать стимулы в централизованной плановой экономике? Конечно, и спецслужбы интересовались тем, не приведут ли хозяйственные реформы к усилению экономической мощи потенциального противника. Но за деньги

теорию не создашь, нужно еще кое-что, помимо денег.

Кроме того, есть и другой, более фундаментальный советский след в теории контрактов вообще и в трудах нобелевских лауреатов — в частности. Он достаточно давний и относится в большей степени к восприятию советской экономики как эксперимента, очень полезного для теории, где нет собственников, но много менеджеров, не имеющих права собственности. Считается, что обратил на это внимание Лев Троцкий, который уже будучи в изгнании, написал труд о построении в Советском Союзе общества бюрократов, которые управляют, но не имеют права собственности на то, чем управляют. Последователь Троцкого Б. Рицци опубликовал в 1939 г. во Франции книгу «СССР: бюрократический коллективизм», первый том трилогии «Бюрократизация мира». СССР рассматривался им лишь как частный случай всемирного прихода бюрократии к мировой власти [14].

Только в конце 70-х гг. в отечественной литературе стало появляться понятие, введенное в США в начале 1940-х гг., — «революция менеджеров». Его не использовали ни нобелевские лауреаты 2016 г., ни другие исследователи, занимавшиеся в Европе и США теорией контрактов. В то же время советские экономисты ухватились за эту идею как за предвестника конца капитализма. И начали прорабатывать революцию менеджеров в контексте политической экономики. Только в последние годы пришло переосмысление этой идеи, относительно избавленное от идеологии.

Эффект храповика или «система ниппель»

Объединяет нашу действительность и труды нобелевских лауреатов 2016 г. еще и так называемый эффект храповика. Храповик — часть устройства механических часов, позволяющий колесу вращаться только в одну сторону. Чаще всего этот эффект в экономике связывают с явлением, когда вслед за повышением цен не следует их падение, даже если спрос на товары снизился. Считается, что в экономическую теорию этот термин ввел американский экономист Роберт Хиггс.

Поясню эффект храповика на двух примерах из российской действительности. Всегда, когда у нас предпринимается попытка снизить цены, оказывается, что они, на самом деле, повысились. Почему так происходит? Допустим, оптовая компания

решила расширить сбыт, потеснить конкурентов и для этого снизила оптовую цену. Вслед за этим снизили цену и в рознице, но немного меньше. Маржа в рознице увеличилась и стала привычной. Спустя некоторое время оптовик понимает, что пора заканчивать, а розница не понимает, с чего бы это ей снижать торговую надбавку.

Второй пример будет покруче. На подходе к бурным 1990-м гг. прошел расцвет кооперативного движения, с которого и началось отечественное предпринимательство. Налогообложение кооперативов было льготным и не очень строгим. На доходы кооперативов тут же обратил свое внимание криминал. Но когда попытались увеличить налоги на кооперативы, увы, место налоговых инспекций было уже занято платежами «крышам». И прошел фактически разгром кооперативного движения, поскольку ни криминал, ни налоговики не хотели уступать. И в начале XXI в. Россия оказалась практически без малого бизнеса, пришлось начинать все сначала.

Условия контракта для агента можно улучшать, но если их ухудшать, то наряду с сопротивлением появятся элементы недостойного поведения. Поэтому контроль чиновников над законодательной властью, бесконтрольность доходов топ-менеджеров госкорпораций и другие благоприятные для агента условия контракта очень сложно ухудшать, даже если этого требуют объективные обстоятельства.

Эффект храповика может быть преодолен, если принципал использует получаемую им информацию не против агента, не с целью изменить условия контракта, а преподносит ее агенту как некоторое объективное обстоятельство. В теории контрактов показано, что для преодоления эффекта храповика контракт объективно должен быть неполным. Но, с другой стороны, именно эта неполнота и способствует появлению эффекта храповика.

Второй фактор — краткий срок или вероятность пересмотра, оговоренного в условиях контракта. Эффект храповика тем более вероятен, чем в меньшей степени принципал согласен на длительный контракт. А это имеет место тогда, когда агент, сопоставляя вознаграждения и риски их не получить, сам не склонен ориентироваться на длительные контракты.

Чаще всего именно вследствие эффекта храповика и вводятся пересматриваемые (адаптивные)

контракты. Если сразу предусмотреть приличное вознаграждение за достижения ближайшего будущего, то эффект храповика неизбежен. Вместо этого агент должен рассчитывать, что вознаграждения, какие он получит позднее, будут значительно больше, чем сейчас. Отказываться от ожиданий проще, чем от привычного уровня вознаграждений. Поэтому принципал должен выработать стратегию постепенного повышения вознаграждения, что, в свою очередь, приводит к необходимости невысоких стартовых вознаграждений.

Здесь, как мы видим, теория контрактов вторгается в область психологии, что типично для многих работ современных экономистов-теоретиков, включая и нынешних нобелевских лауреатов по экономике. Это стало уже традицией для Нобелевских премий по экономике. Достаточно вспомнить нобелевского лауреата Д. Канемана с его «законом малых чисел», который считал себя больше психологом, чем экономистом.

Продолжение линии Нобелевских премий

Учебник, вполне достойный для того, чтобы ознакомиться с более общей постановкой теории контрактов, принадлежит выдающемуся экономисту Оливеру Уильямсону, тезке О. Харта, получившему Нобелевскую премию в 2009 г. за исследования в области экономической организации [15]. За рубежом есть более полные учебники.

Как же Нобелевская премия по экономике 2016 г. связана с предыдущими? Тут налицо большое количество линий к предшественникам, которые получали премии по этой и близкой проблематике.

Работами лауреатов не создана, а лишь развита теория контрактов, которая уже неоднократно была отмечена Нобелевскими премиями по экономике. Формализация контрактов, как считается, была начата Джеймсом Мирлисом и Вильямом Викри в работах 1975 г., за которые они получили премию памяти Нобеля в 1996 г. за вклад в теорию стимулов при асимметричной информации [16]. В 2001 г. премию получили Джордж Акерлоф, Майкл Спенс и Джозеф Стиглиц за анализ рынков с асимметричной информацией. В 2007 г. премия была получена Леонидом Гурвицем, Эриком Маскином и Роджером Майерсоном за основы теории разработки рыночных механизмов. Премия 2014 г. досталась французскому экономисту Жану

Тиролю, много раз выступавшему соавтором нынешних лауреатов, за анализ рыночной силы и регулирования.

Все перечисленные нобелевские лауреаты занимаются фактически одной проблематикой, теперь их (вместе с нынешними) уже 11 человек. О. Харт и Б. Хольмстром получили премию за то, что наработки многих экономистов мира оформились в единую непротиворечивую и формализованную теорию контрактов, в рамках которой возможно ставить оптимизационные задачи. В результате теория контрактов стала одним из самых значительных направлений экономической мысли.

В отличие от многих других нобелевских лауреатов по экономике, основатели теории контрактов относительно неплохо известны в нашей стране,

хотя работы О. Харта и Б. Хольмстрома на русский язык практически не переводились. Этому есть объяснение. Для читательской среды необходимы исследователи, понимающие как формализованную теорию контрактов, так и практику применения контрактов реальных. А таких людей нужно готовить специально.

Российская экономическая школа (РЭШ) первой включила в учебный процесс высшей школы РФ теорию контрактов. За ней последовала Высшая школа экономики. Но в обоих случаях уклон был сделан в сторону математической строгости, естественно, удаленной от практических примеров из российской действительности. Это больше напоминает инъекции американской экономической науки, которые скорее вакцинируют, чем лечат.

Литература/References

1. Grossman S., Hart O. Implicit Contracts Under Asymmetric Information // *Quarterly Journal of Economics*. 1983, Vol. 98, P. 123–156.
2. Holmstrom B. Moral hazard in teams // *Bell Journal of Economics*. 1982, Vol. 13, P. 324–340.
3. Hart O. Firms, Contracts, and Financial Structure // *Oxford University Press*. 1995, P. 30.
4. Williamson O. The Vertical Integration of Production: Market Failure Considerations // *American Economic Review*. 1971, Vol. 63, P. 316–25.
5. Holstrom B., Milgrom P. Multitask Principal-Agent Analyses: Incentive Contracts, Asset Ownership, and Job Design // *Journal of Law, Economics, and Organization*. 1991, Vol. 7, P. 24–52.
6. Holstrom B. The Firm as a Subeconomy // *Journal of Law, Economics, and Organization*. 1999, Vol. 15, P. 74–102.
7. Hart O., Moore J. Property Rights and the Nature of the Firm // *Journal of Political Economy*. 1990, Vol. XCVIII, P. 1119–1158.
8. Holstrom B. Moral Hazard and Observability // *The Bell Journal of Economics*. 1979, Vol. 10, No. 1, P. 74–91.
9. Benabou R., Tirole J. Intrinsic and Extrinsic Motivation // *Review of Economic Studies*. 2003, Vol. 70, P. 489–520.
10. Hart O., Moore J. Contracts as Reference Points // *Quarterly Journal of Economics*. 2008, Vol. 123, P. 1–48.
11. Fehr E., Hart O., Zehnder C. Contracts as Reference Points — Experimental Evidence // *American Economic Review*. 2011, Vol. 101, No. 2, P. 493–525.
12. Либерман Е. План, прибыль, премия // *Правда*. 1962. 9 сент.
Liberman E. Plan, profit, award [Plan, pribyl', premija] // *Pravda — Truth*, 1962, 9 sent (in Russian).
13. Holstrom B. Design of incentive Schemes and the new soviet incentive Model // *European Economic Review*. 1982, Vol. 17, P. 127–148.
14. Троцкий Л.Д. Преданная революция. Что такое СССР и куда он идет? [Электронный ресурс]. URL: <http://www.magister.msk.ru/library/trotsky/trotl001.htm>.
Trotsky L.D. Betrayed revolution. What is the USSR and where he goes? [Predannaja revoljucija. Chto takoe SSSR i kuda on idet?]. Available at: <http://www.magister.msk.ru/library/trotsky/trotl001.htm> (in Russian).
15. Уильямсон О.И. Экономические институты капитализма: фирмы, рынки, «отношенческая контрактация». СПб.: Лениздат, 1996.
Uil'jamsjon O.I. Economic institutes of capitalism: firms, markets, "relational contracting" [Jekonomicheskie instituty kapitalizma: firmy, rynki, «otnoshencheskaja kontraktacija»]. St. Petersburg, Lenizdat, 1996 (in Russian).
16. Vickrey W.S. Today's Task for Economists, *American Economic Review*, 1975, vol. 82, pp. 1–10.