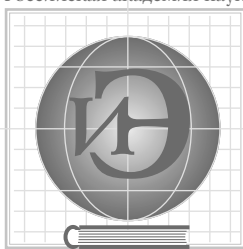


Российская академия наук



Институт экономики

---

---

Научное издание

РОССИЙСКАЯ АКАДЕМИЯ НАУК  
ИНСТИТУТ ЭКОНОМИКИ

МЕСТО РОССИИ  
В МИРОВОЙ ЭКОНОМИКЕ:  
ПОИСК НОВОЙ МОДЕЛИ

МАТЕРИАЛЫ НАУЧНОЙ КОНФЕРЕНЦИИ  
Москва, ОМЭПИ ИЭ РАН, 14 ноября 2012 г.

ВЕСТНИК  
НАУЧНОЙ ИНФОРМАЦИИ  
№ 3

Москва  
2012

ББК 65.5  
В 38

**Место России в мировой экономике: поиск новой модели: Материалы науч. конф. молодых ученых, 14 ноября 2012 г.** / Отв. ред. к.э.н. Фролова О.В. // Вестник научной информации № 3. – М: ИЭ РАН, 2012 г. – 172 с.

ISBN 978-5-9940-0460-9

В 38      Сборник составлен на основе докладов участников ежегодной научной конференции молодых учёных на тему: «Место России в мировой экономике: поиск новой модели», состоявшейся 14 ноября 2012 г. в Институте экономики РАН в рамках Целевой программы Президиума РАН «Поддержка молодых учёных». В статьях рассмотрены современные тенденции развития глобальной экономики и интеграционных процессов, новые модели развития некоторых стран с формирующимися рынками, проанализированы конкурентные преимущества российской экономики в условиях глобализации и пути перехода на инновационный путь развития.

The collected papers contain the reports presented at the annual conference for young scientists «Russia in the world economy: searching for the new model of economic development» held on November 14, 2012 at the Institute of Economy RAS. The conference was organized under the Presidium RAS Programme «The support for young scientists». The articles focus on the modern trends in the global economy and integration processes, examine the new models of economic development in some emerging countries, analyze the problems of the Russian economy competitiveness in the globalizing world and the ways of its transition to the new model of economic development based on innovations.

ISBN 978-5-9940-0460-9

ББК 65.5

©Институт экономики РАН, 2012  
©Коллектив авторов, 2012  
©В.Е. Валериус, дизайн, 2007

## Содержание

Предисловие .....	7
<b>Наташкина Е.А.</b> Оценка технологических укладов и их вклад в экономику развитых стран .....	10
<b>Федорченко А.В.</b> Понятие энергетического кризиса как макросдвига в глобальной экономике .....	19
<b>Кольчугина А.В.</b> Статистический анализ отдельных аспектов инновационной системы .....	31
<b>Зуев В.Е.</b> Инновационное развитие России: факторы влияния, задачи и риски .....	42
<b>Мохамад Ариф Салим.</b> Партнерство государства и частного сектора экономики в финансировании инфраструктурных проектов .....	53
<b>Халтурин Р.А.</b> Дорожная инфраструктура в инновационном развитии России .....	65
<b>Шахов С.А.</b> Налоговые риски индивидуального предпринимательства при применении социальных налоговых режимов: патент и ЕНВД .....	75

<b>Журавлёва С.О.</b> Роль этических фондов в мировой практике и возможность их создания в условиях российской реальности .....	85
<b>Карнаухова Е.В.</b> Социальное благополучие сельских территорий: европейский опыт для России и Украины .....	101
<b>Волотов С.О.</b> Современная Венгрия: в поиске новых путей развития .....	116
<b>Лютиков И.Е.</b> Особенности формирования современной китайской экономики .....	133
<b>Проценко А.Е.</b> НАФТА: опыт функционирования модели асимметричной интеграции .....	141
<b>Роуз К.Б.</b> Политическое влияние США в МВФ: проблемы и перспективы .....	159

## Предисловие

14 ноября 2012 г. в Институте экономики РАН в рамках Целевой программы Президиума РАН «Поддержка молодых учёных» была проведена научная конференция молодых учёных на тему: «Место России в мировой экономике: поиск новой модели». В ее работе приняли участие молодые ученые и аспиранты Института экономики РАН, научные сотрудники, аспиранты и студенты ведущих научных и образовательных учреждений Москвы, Новосибирска, Тулы, Ярославля, Казани, Киева. Различные аспекты заявленной темы конференции обсуждались в трех секциях: «Макросдвиги в глобальной экономике: новые реалии и вызовы», «Конкурентоспособность российской экономики в условиях глобализации», «Проблемы перехода экономики России на инновационный путь развития». Весь спектр обсуждавшихся проблем нашел отражение в статьях, подготовленных участниками конференции на основе своих выступлений и публикуемых в очередном выпуске вестника научной информации ИЭ РАН.

В публикуемых материалах анализируются первостепенные для российской экономики задачи коренной перестройки и создания современной научно-технологической базы, инновационного обновления секторов экономики, устойчивого развития и интеграции России в мирохозяйственные связи с учетом новых тенденций, возможностей и рисков развития мировой экономики.

Оценивая роль и место России в мирохозяйственной системе, авторы проанализировали наиболее существенные макросдвиги в мировой экономике, отражающие новые реальности и вызовы и неминуемо ведущие к формированию новых моделей глобального, регионального и национального развития, исследовали современные тенденции интеграционного сотрудничества на глобальном и региональном уровнях. Большое внимание в публикуемом сборнике статей уделено важным для России вопросам, связанным с оценкой возможностей перехода к новой модели устойчивого роста, обеспечения национальной конкурентоспособности, реализации инновационного потенциала российской экономики, а также модернизации отдельных отраслей. В статьях справедливо подчеркивается, что долгосрочный экономический рост невозможен без создания национальной системы поддержки инноваций и технологического развития, благоприятных условий для активной предпринимательской деятельности, формирования соответствующей институциональной среды и механизма реализации экономической политики. Исследуя перспективы реализации проблем модернизации и диверсификации экономики России в условиях новых вызовов, авторы предлагают пути и механизм их решения. Так, в статьях отмечены важность партнерства государства и частного сектора экономики в вопросах финансирования инфраструктурных проектов, значение системы институтов и банков развития для концентрации и управления инвестиционными ресурсами, актуальность развития дорожной инфраструктуры как одного из важнейших приоритетов обеспечения инновационного развития страны и повышения ее конкурентоспособности, необходимость формирования рынка интеллектуальной собственности для перехода на инновационный путь развития. Определенное место в статьях занимает исследование опыта отдельных стран с точки зрения возможности использования их при разработке модели экономического роста России.



Авторы статей единодушны в оценке актуальности и важности рассматриваемой темы с точки зрения достижения устойчивого развития и интеграции России в мировое экономическое пространство с учетом новых тенденций и реальностей развития мировой экономики. В ряде статей содержатся практические рекомендации для достижения этих целей, предлагаются конкретные меры по снижению рисков и поиску институциональных решений для стимулирования экономического роста на глобальном, региональном и национальном уровнях.

Наташкина Е.А.\*

## ОЦЕНКА ТЕХНОЛОГИЧЕСКИХ УКЛАДОВ И ИХ ВКЛАД В ЭКОНОМИКУ РАЗВИТЫХ СТРАН

Согласно В.И. Маевскому в экономическом пространстве существует множество схожих «макроэкономических подсистем», которые в определенный момент зарождаются, развиваются и впоследствии умирают, т.е. проходят жизненный цикл, графически образуя при этом некую кривую, подобную синусоиде. Данные «макроэкономические подсистемы» непосредственно влияют на цикл экономического развития, так или иначе внося определенные инновации в различные сферы жизни общества. Инновации являются непосредственными составляющими технико-экономического развития, возникают и распространяются под воздействием определенных естественных стимулов, зарождаются в хозяйственной практике человека. В.И. Маевский выдвинул и обосновал теорию о том, что в определенный период времени действуют несколько таких «макроэкономических подсистем»<sup>1</sup>.

---

\* Наташкина Е.А. — аспирант ТГПУ им. Л.Н. Толстого, г. Тула.

1 *Маевский В.И.* Макроэкономические аспекты теории эволюционной экономики // Эволюционный подход и проблемы переходной экономики. М.: ИЭ РАН. 1995. С. 122—125.

Актуально исследование взаимодействия технологических сдвигов и изменений хозяйственных отношений, проблем долгосрочного прогнозирования мирового экономического развития, измерения социально-экономической эффективности направлений научно-технического прогресса. Изучение технического развития экономики предполагает рассмотрение ее основополагающего элемента, который в процессе технологических сдвигов сохранял бы свои основные свойства и в то же время был носителем технологических изменений. Такой элемент охватывает замкнутый воспроизводственный цикл, включающий добычу и получение первичных ресурсов, все стадии их переработки и выпуск набора конечных продуктов, удовлетворяющих соответствующий тип общественного потребления, а также непроемленное потребление. Такое представление технологической структуры экономики, а также ее динамика описывается как процесс развития и смены технологических укладов<sup>2</sup>. Научно-техническое развитие в долгосрочном периоде проходит как последовательная смена технологических укладов, которые охватывают все звенья экономической системы, производя продукцию из первичных ресурсов, за которые они конкурируют<sup>3</sup>.

В настоящее время теория технологических укладов все чаще встречается в работах множества экономистов, и стоит вопрос о влиянии укладов на экономическую систему в целом, об их существовании в экономическом пространстве, вкладе в экономику разных стран. Согласно теории академика С.Ю. Глазьева, развитие экономики осуществляется путем смены технологических укладов, представляющих собой устойчивые образования, в которых происходят полные макроэкономические циклы. Выделяют пять технологических укладов и шестой — как зарождающийся постиндустри-

---

2 *Глазьев С.Ю.* Закономерности экономического роста и перспективы развития российской экономики: Тезисы докл. 5-й Междунар. конф. Глобеликс. 2007//<http://www.glazev.ru/art/2340>

3 *Бережной А.Е.* Эволюция многоукладной экономической системы // Экономика и математические методы. 2008. Т. 44. М.: ЦЭМИ Вып. 2. РАН. С. 83–99.

альный уклад, который будет основан на нанотехнологиях и наноэнергетике<sup>4</sup>.

Если предположить, что технологический уклад — это своего рода «макроэкономическая подсистема» с жизненным циклом (т.е. он состоит из этапов: зарождение, рост, развитие, доминирование, спад и угасание), то возможно просчитать какие именно уклады действовали и действуют в различных странах и регионах мира, какой вклад они внесли в экономическое развитие и т.д. Для исследования наличия долгосрочных колебаний экономической конъюнктуры была разработана методика, включающая анализ временных рядов по данным о реальном ВВП на душу населения регионов и стран мира в период с начала развития индустриальной экономики.

Для выявления технологических укладов в развитых странах возможно использование двухэтапной модели, включающей в себя спектральный и регрессионный анализы. Для проведения регрессионного анализа был выбран показатель реального ВВП на душу населения по пяти развитым странам: США, Канаде, Великобритании, Дании и Норвегии.

Регрессионному анализу были подвергнуты 100-летние тренды со смещением в 10 лет. Ряд был представлен в форме натурального логарифма величины реального ВВП на душу населения. В общем виде уравнение тренда было выражено как:

$$\ln W = a_0 + a_1 t + a_2 t^2,^5$$

где  $\ln W$  — натуральный логарифм показателя реального душевого ВВП;

$a_0, a_1, a_2$  — параметры уравнения;

$t$  — время.

4 Глазьев С.Ю. Указ. соч.

5 Степанов В.Г. Эконометрика: Учеб. пособие / В. Г. Степанов, Е. И. Бойко, Т. П. Голубева. М.: Рус. полиграф. Группа. 2005. 143 с.

Полученные результаты обладают достаточно высоким уровнем объяснения (выше 90%), отклонения от тренда подвергались спектральному анализу, итоги которого показали мощность волн различных периодов в процентном соотношении. Самые сильные волны, как оказалось, были пятидесятилетние колебания, что выявило наличие волн Кондратьева. На рис. 1 представлен график мощности волн с различными периодами на примере Норвегии.

Второй этап строился согласно взятому единичному влиянию технологического уклада на экономическое пространство. Функция уклада представляет собой кривую, возрастающую от нуля до единицы за два цикла Кондратьева, а в течение третьего убывает до нуля. По форме данное влияние уклада напоминает треугольник с высотой в единицу.

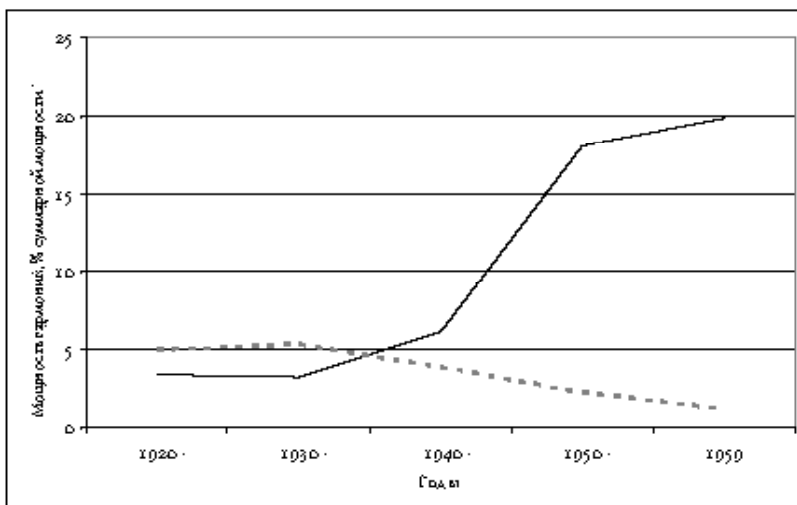


Рис. 1. Мощность волн с периодом 50 лет и волн с более коротким периодом (штриховая линия) реального ВВП на душу населения Норвегии

Источник: данные сайта The Groningen Growth and Development Centre. University of Groningen // <http://www.ggdc.net/>

Модель строится как уравнение множественной линейной регрессии, в котором независимыми переменными явля-

ются единичные функции влияния укладов, функционирующих в экономике.

Получить регрессионное уравнение модели, отражающей функционирование трех укладов, возможно при использовании временного ряда длиной существенно больше двух волн Кондратьева, т.е. более 100 лет.

Для получения модели реального ВВП на душу населения были использованы значения данного показателя по выше-названным странам в период с 1881—2008 гг.<sup>6</sup> Предполагая, что зарождение нового уклада относится к началу 1880-х, 1930-х и 1980-х годов, охватываются три периода, первый из которых связывается с преобладанием в экономическом пространстве третьего уклада, второй — с четвертым укладом и третий соответственно с пятым укладом.

Таким образом, с учетом особенности рассматриваемой треугольной модели, если предположить, что достигалось максимальное распространение доминирующего уклада и незначительное влияние других, то величина вклада действующего уклада в ВВП на душу населения некоторых стран Европы, США и Канады составляла бы:

1. Для Великобритании (табл. 1):
  - для четвертого уклада величина коэффициента модели составила 2489 долл.<sup>7</sup>, стандартная ошибка составляет 377 долл.;
  - для пятого уклада величина коэффициента модели составила 11767 долл., ошибка составляет 636 долл.;
  - для шестого уклада величина коэффициента модели составила 32002 долл., ошибка составляет 1911 долл.

Таблица 1. Основные показатели регрессионного анализа треугольной модели душевого ВВП Великобритании

Параметры	Коэффициенты	t-статистика
У-пересечение (свободный коэффициент)	3762,2	28,5
Четвертый технологический уклад	2552,2	6,7

<sup>6</sup> <http://www.ggdc.net/>

<sup>7</sup> Доллары Гири-Хамиса 1990 г.

Окончание табл. 1

Параметры	Коэффициенты	t-статистика
Пятый технологический уклад	11519,0	18,1
Шестой технологический уклад	34232,1	19,4

Источник: данные сайта The Groningen Growth and Development Centre. University of Groningen // <http://www.ggdc.net/>

Анализируя влияние данной модели для Великобритании, используем t-критерий. Коэффициент будет значимым, если он превышает значение 1,96. Как видно из табл. 1 t-критерии для четвертого, пятого и шестого укладов свидетельствуют о значимости коэффициентов уравнения. Таким образом, влияние изученных параметров на модель не случайное. В окончательном виде уравнение регрессии будет иметь следующий вид:

$$y = 3762.2 + 2552,2x_1 + 11519x_2 + 34232,1x_3,$$

где  $x_1, x_2, x_3$  – параметры уравнения регрессии.

Графически полученная модель будет выглядеть так, как представлено на рис. 2.

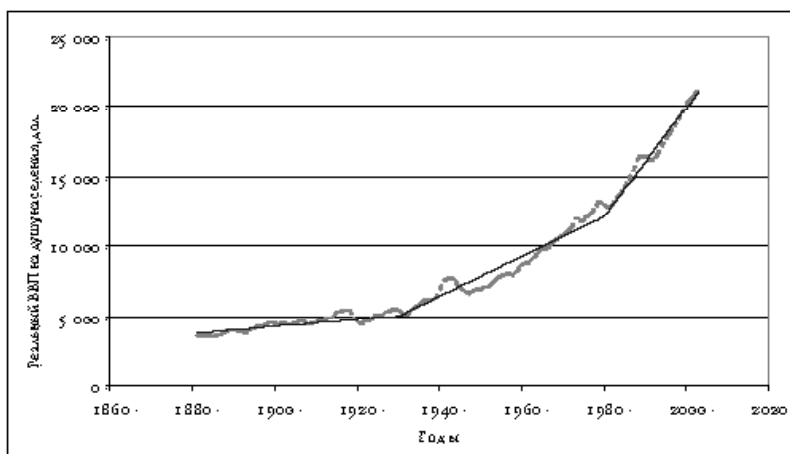


Рис. 2. Модель реального ВВП на душу населения Великобритании в долларах Гири-Хамиса 1990 г.

Источник: данные сайта The Groningen Growth and Development Centre. University of Groningen // <http://www.ggdc.net/>

## 2. Для Дании (табл. 2):

- для четвертого уклада величина коэффициента модели равна 2655 долл. при стандартной ошибке в 626 долл.;
- для пятого уклада величина коэффициента модели составила 18386 долл., стандартная ошибка — 1047 долл.;
- для шестого уклада коэффициент составил 26990 долл. при стандартной ошибке 2903 долл.

Таблица 2. Основные показатели регрессионного анализа треугольной модели душевого ВВП Дании

Параметры	Коэффициенты	t-статистика
Y-пересечение (свободный коэффициент)	2461,1	11,3
Четвертый технологический уклад	2655,6	4,2
Пятый технологический уклад	18386,1	17,6
Шестой технологический уклад	26990,3	9,3

Источник: данные сайта The Groningen Growth and Development Centre. University of Groningen // <http://www.ggdc.net/>

В случае с Данией t-критерий также является значимым и позволяет говорить о неслучайном характере выбранной модели и ее полученных коэффициентах. Эконометрическая модель для Дании имеет следующий вид:

$$y = 2461,1 + 2655,6x_1 + 18386,1x_2 + 26990,3x_3$$

## 3. Для Норвегии (табл. 3):

- для четвертого уклада величина коэффициента модели равна 913 долл. при стандартной ошибке в 623 долл.;
- для пятого уклада величина коэффициента модели составила 20465 долл., стандартная ошибка — 1042 долл.;
- для шестого уклада коэффициент составил 40316 долл. при стандартной ошибке 2829 долл.

Таблица 3. Основные показатели регрессионного анализа треугольной модели душевого ВВП Норвегии

Параметры	Коэффициенты	t-статистика
Y-пересечение (свободный коэффициент)	1706,8	7,9
Четвертый технологический уклад	913,5	1,6



Окончание табл. 3

Параметры	Коэффициенты	t-статистика
Пятый технологический уклад	20465,3	19,6
Шестой технологический уклад	40316,6	13,9

Источник: данные сайта The Groningen Growth and Development Centre. University of Groningen // <http://www.ggdc.net/>

В модели для Норвегии по t-критерию наблюдается неточность данных для четвертого уклада ( $1,6 < 1,96$ ). Это может быть связано с неточным началом распространения данного уклада (например, он мог начаться раньше или позже), с институциональными и другими факторами, влияющими на экономическую систему Норвегии тех лет.

4. Для Канады (табл. 4):

- для четвертого уклада величина коэффициента модели равна 2839 долл. при стандартной ошибке в 651 долл.;
- для пятого уклада величина коэффициента модели составила 18763 долл., стандартная ошибка — 1088 долл.;
- для шестого технологического уклада коэффициент составил 24857 долл. при стандартной ошибке в 3018 долл.

Таблица 4. Основные показатели регрессионного анализа треугольной модели душевого ВВП Канады

Параметры	Коэффициенты	t-статистика
У-пересечение (свободный коэффициент)	2369,8	10,5
Четвертый технологический уклад	2839,8	4,4
Пятый технологический уклад	18763,4	17,2
Шестой технологический уклад	24857,3	8,2

Источник: данные сайта The Groningen Growth and Development Centre. University of Groningen // <http://www.ggdc.net/>

Для Канады значения t-факторов для рассматриваемых укладов больше значения 1,96, поэтому модель достоверна, коэффициенты значимы. Уравнение будет выглядеть следующим образом:  $y = 2369,8 + 2839,8x_1 + 18763,4x_2 + 24857,3x_3$

5. Для США (табл. 5):

- для четвертого уклада величина коэффициента модели равна 4808 долл. при стандартной ошибке в 654 долл.;

- для пятого уклада величина коэффициента модели составила 19078 долл., стандартная ошибка — 1093 долл.;
- для шестого уклада коэффициент составил 41645 долл. при стандартной ошибке в 3030 долл.

Таблица 5. Основные показатели регрессионного анализа треугольной модели душевого ВВП США

Параметры	Коэффициенты	t-статистика
Y-пересечение (свободный коэффициент)	3201,6	14,1
Четвертый технологический уклад	4808,9	7,3
Пятый технологический уклад	19078,0	17,4
Шестой технологический уклад	41645,2	13,7

Источник: данные сайта The Groningen Growth and Development Centre. University of Groningen // <http://www.ggdc.net/>

Для США модель также адекватна, так как параметры t-статистики для всех укладов больше значения 1,96. Уравнение в данном случае будет выглядеть так:

$$y = 3201,6 + 4808,9x_1 + 19078x_2 + 41645,2x_3$$

Разработанная модель позволяет оценить продуктивность современных технологических укладов, в частности четвертого, пятого и шестого, она может быть использована для прогнозирования результатов распространения технологических укладов. Для этого необходимо знать начало распространения каждого рассматриваемого уклада. Регрессионный анализ также может показать модель с незначимыми параметрами и коэффициентами, что может свидетельствовать об одновременном влиянии и распространении укладов или об их более позднем зарождении и распространении и т.д. Не стоит исключать и институциональный фактор, который также может ускорить или наоборот замедлить процесс влияния технологического уклада на экономику страны.

Полученные данные можно использовать для оценки распространения укладов и в экономике России.

Федорченко А.В.\*

## ПОНЯТИЕ ЭНЕРГЕТИЧЕСКОГО КРИЗИСА КАК МАКРОСДВИГА В ГЛОБАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКЕ

Каждой науке, любой отрасли знаний присуща собственная терминология, отражающая характерные особенности предмета познания и регулирования. Практика подтверждает, что четкость и ясность терминов и определений, их единообразное смысловое восприятие и адекватное использование являются существенным фактором, определяющим саму возможность познания. Поэтому многими исследователями отмечается необходимость формирования однозначного и одинаково понимаемого даже в условиях плюрализма научных школ понятийно-категориального аппарата. Еще античная наука устами римских ученых утверждала: *ignoratis terminis artis ignoratus et ars*, то есть пренебрежение терминологией науки означает пренебрежение предметом этой науки.

Очевидно, что каждая научная школа в зависимости от свойственного ей подхода по-разному может составлять определение одного и того же явления. Но следует ли из этого, что определенная степень унификации научного лексикона невозможна и противоречит принципу научного плюрализма? По нашему мнению, приведение понятийно-

---

\* Федорченко А.В. — аспирант ИЭ РАН.

категориального аппарата к определенному уровню единообразия способствует четкости и информативности научного дискурса как сложного коммуникативного явления, а также препятствует появлению искажений смысла в процессе познания.

Экономическая наука за столетия своего существования выработала развитую систему понятий, определяемых научной терминологией. Каждый процесс и каждое явление в экономической реальности, становясь предметом изучения со стороны субъектов научного познания, получали относительно согласованное на метапарадигмальном уровне определение.

Сказанное справедливо и для такого явления в экономике, как кризис. Научное сообщество всегда обращало пристальное внимание на кризисные явления, объясняя их, в зависимости от взглядов конкретных исследователей, влиянием самых разных эндогенных и экзогенных факторов. Каждая из заметных экономических школ посвящала часть своих исследований экономическим кризисам. Результатом стало многообразие подходов к изучению кризиса как экономического явления, различные методы анализа, различные теории происхождения и сущности кризиса.

При рассмотрении истории изучения экономических кризисов можно отметить следующие основные признаки, выделяемые различными исследователями: влияние внешних факторов (природных или политических), диспропорции в системах, «производство—потребление», падение предельной производительности капитала и прочие структурные особенности развития экономики на каждом конкретном этапе экономического и социального развития.

Из сравнительного анализа взглядов исследователей, изучавших фундаментальную проблему экономического кризиса (в первую очередь здесь следует упомянуть А. Шпитгофа, Г. Касселя и М.И. Туган-Барановского), складывается некоторое усредненное и принципиально не оспариваемое определение экономического кризиса, которое можно описать, приведя следующие ключевые моменты:

- глубинной причиной кризисов справедливо объявляются некие объективные закономерности, связанные в большей степени с имманентно присущими рыночной экономике свойствами, чем с осознанными действиями субъектов экономического процесса или последствиями природных явлений;
- кризис представляет собой негативное явление, оказывающее разрушительное влияние на экономику в целом;
- проявлением кризиса являются диспропорции в важнейших экономических показателях, влекущие за собой указанные негативные последствия.

Энергетический кризис является подвидом экономического кризиса. Следовательно, сказанное выше относительно экономических кризисов должно быть применимо и к кризисам в энергетике. Как ни парадоксально, но изучение истории и существа энергетических кризисов заставляет поставить приведенное утверждение под сомнение.

Во-первых, представляется не вполне корректным отождествлять энергетический кризис с кризисом сырьевым; в первую очередь это связано с тем, что энергия и сырье, из которого эту энергию можно получить, не являются тождественными понятиями. Так, К. Хабберт, анализируя эффект «пика нефти», прогнозирует наступление энергетического кризиса вследствие сокращения добычи полезных ископаемых и превышения уровня энергетических затрат на добычу единицы сырья над количеством энергии, содержащимся в единице такого сырья. При этом не учитывается состояние мировой экономической системы и ее национальных составляющих, особенности структуры которых, на наш взгляд, являются определяющим фактором при формировании и развитии энергетического кризиса.

Во-вторых, энергия как товар обладает рядом весьма специфических качеств, в частности, можно упомянуть значительную трудоемкость ее создания, сложность накопления и транспортировки, а также особенности формирования спроса на энергию (например, его низкая эластичность).

Необходимо упомянуть и об огромной роли энергетической составляющей в современном производственном процессе.

Из сказанного следует, что в силу своей специфики энергетический кризис требует своего собственного, особого определения.

При известной широте употребления как в научном, так и в бытовом общении явление энергетического кризиса так и не сформировало понятия, которое может быть отражено в термине «энергетический кризис».

Возможно, указанное связано с относительной новизной явления, так как существенная значимость энергетики для экономических процессов стала очевидной относительно недавно. При этом авторы, описывающие явление, являющееся предметом исследования, опирались на опыт наблюдений экономических явлений, связанных с энергетическим кризисом 70-х годов XX в.

Энергетический кризис как экономический процесс стал объектом научных исследований относительно недавно. Кризисные процессы в их причинно-следственной протяженности вызывают интерес и нередко становятся объектом исследования. Тем не менее достаточная понятийная база на настоящий момент сформирована лишь частично. Для изучения энергетического кризиса часто используются подходы, применяемые к экономическому кризису вообще (например, упомянутый подход к энергетическому кризису как к кризису сырьевому). При этом не всегда учитываются особенности кризисов, связанных с диспропорциями в области производства, распределения и потребления именно энергетических ресурсов. Между тем энергетический кризис имеет свою специфику, которая является следствием особой природы энергии как экономического блага. Наука, описывая реальность, создает новые и изменяет существующие понятийные и терминологические конструкции по мере развития и изменения окружающего мира. Энергетический кризис, казавшийся химерой и антиутопией в начале XIX в., уже в XX в. становится объективной реальностью и пред-

методом интенсивных исследований и наблюдений. По мере увеличения влияния энергетических факторов на экономику стран, регионов и мира возникает понимание необходимости научного рассмотрения данного явления. В XIX в. энергетика в силу специфики производственных отношений не играла столь важной роли. В условиях фабричного производства даже после панъевропейского научно-технического скачка преобладал ручной или частично механизированный труд, предполагавший использование незначительного количества технической энергии. Потребности в ней удовлетворялись существовавшими на тот момент технологиями паровых и водяных двигателей. Доля электроэнергии в производстве оставалась минимальной вплоть до середины XX в. На потребительском рынке потребности в энергии обеспечивались каменным углем и дровами. Можно предположить, что в силу относительной доступности указанных энергетических ресурсов, локализованности процессов производства—потребления, глобальная система экономических отношений в области производства и потребления энергоресурсов не сложилась или находилась в зачаточном состоянии. Отдельные региональные горнодобывающие кластеры (Рурский бассейн в Германии, угольные бассейны Йоркшира и Южного Уэльса в Великобритании) обеспечивали преимущественно региональных потребителей энергии, также уголь в значительных количествах требовался для военных и транспортных целей.

Как и любое другое общественное явление, энергетический кризис может быть рассмотрен с точки зрения политической, юридической, социологической и иных наук. В каждом случае формируется определенное освещение энергетического кризиса с учетом специфического предмета и методов каждой из областей научного знания. В зависимости от угла зрения можно выделить энергетический кризис как явление общественное, отражающееся в сложной системе отношений внутри общества (социологическое изучение), как следствие или причину возникновения, изменения или прекращения властных отношений в обществе (политологиче-

ский подход), как внешний фактор, влияющий на отношения, урегулированные нормами права (юридический подход), как фактор, влияющий на психические процессы и психические состояния членов общества (психологический подход) и т.д.

Каждая из перечисленных областей научного знания представляет себе энергетический кризис через призму собственного метода и со стороны изучаемого предмета. Так, с точки зрения социологии энергетический кризис — причина определенного состояния социума, а также причина процессов, возникающих при взаимодействии различных структурных элементов общества. С точки зрения политологии энергетический кризис — фактор, влияющий на властные отношения. Предметом экономической науки является энергетический кризис как процесс или явление, влияющие на отношения, возникающие при производстве, распределении и потреблении материальных благ.

Многие исследователи оперируют термином «энергетический кризис», при этом избегая однозначного определения того, что за понятие скрывается под этим термином. Обобщая, можно сказать, что под энергетическим кризисом, как правило, понимается нехватка сырья (как правило, речь идет о нефти, газе и некоторых других полезных ископаемых).

В качестве примера любопытно привести определение энергетического кризиса, считавшееся общепринятым в советской науке: «Энергетический кризис — потрясение мирового капиталистического хозяйства и один из его структурных кризисов, вызванный увеличивавшимся дефицитом нефти в развитых капиталистических странах»<sup>1</sup>.

В приведенной дефиниции можно выделить главные компоненты: негативная сущность явления, свойственность таких явлений капиталистическому способу производства, а также дефицит нефти как основополагающая причина.

---

1 Большая советская энциклопедия / Гл. ред. А.М. Прохоров. 3-е изд. М.: Советская энциклопедия, 1978. Т. 30.



Отождествлять кризисные явления в области энергетики с обычной нехваткой ресурса представляется не совсем верным. Определенные уровни дефицита или избыточности объемов на рынке угля, нефти или газа, как и любого другого экономического блага, представляются естественным явлением, имманентно свойственным любой экономической системе. Можно утверждать, что причиной кризиса энергетического способен стать не только недостаток, но и избыточность энергетического ресурса, в условиях которой способно развиться фундаментальное изменение структуры процессов производства—потребления энергии.

Следует также остановиться на таком часто выявляемом признаке экономического кризиса, как диспропорция в системе производства—потребления. Диспропорция, в первую очередь несоответствие предложения спросу, конечно, сопутствует всякому структурному кризису. В то же время с точки зрения диалектического подхода определенная степень диспропорции, непрекращающийся процесс колебаний экономических показателей вокруг точки равновесия не только не являются причиной деструктивных кризисных явлений, но и в конечном счете оказываются основной движущей силой экономического процесса, так сказать, его первопричиной.

Применительно к кризису энергетическому предлагается сделать вывод, что нехватка ресурса как частный случай диспропорциональности в структуре производства—потребления часто сопутствует кризису, но не является его определяющим признаком. Не каждая нехватка ресурса приводит к критической фазе, как и не каждый случай бифуркации в процессах осуществления спроса и предложения.

Нехватка ресурса, как и диспропорция в экономических структурах — один из факторов, способных оказать существенное влияние на экономические отношения. Именно в экономических отношениях зарождается комплекс явлений, которые можно назвать кризисными.

Исходя из изложенного, можно сделать вывод, что энергетический кризис — определенная стадия экономического

процесса. Корреляция экзогенных факторов и экономических процессов, конечно, заслуживает внимания, однако однозначно заявлять о прямой причинно-следственной связи не вполне корректно. Так, ограничение поставок нефти во время энергетического кризиса 70-х годов XX в. послужило только импульсом для проявления широкого спектра экономических последствий в США и Европе. При этом причиной кризиса вполне справедливо считается сложившаяся после Второй мировой войны структура экономических отношений США, Старого Света и Ближнего Востока, ориентированная на относительно дешевую нефть, поставки которой контролировались олигархической группой предприятий — импортеров нефти.

Необходимо обратить внимание, что большинство исследователей отмечают в качестве основного признака энергетического кризиса негативную сущность его проявлений. Так, Н.Д. Кондратьев однозначно указывал на кризис как на неблагоприятную фазу экономического цикла: «в благоприятный период хозяйственной жизни наблюдается повышение цен, расширение производства, расширение товарных оборотов, повышение доходов и т.д. Наоборот, в неблагоприятный период наблюдается как раз обратное изменение этих элементов»<sup>2</sup>. Само слово «кризис» имеет выраженную негативную оценку. Указанное представляется не вполне корректным с точки зрения позитивной науки: этические категории, на наш взгляд, не в состоянии корректно описывать объективные экономические процессы.

Кроме того, можно поставить под сомнение значение количества товара (в данном случае энергии) для определения энергетического кризиса. Как уже было сказано, не всякий дефицит (даже существенный) влечет за собой кризисные явления. Например, в свете сказанного любопытно взглянуть на энергетический кризис 70-х годов XX в. Резкое сокращение

---

2 Кондратьев Н.Д. Большие циклы конъюнктуры и теория предвидения. М.: Экономика, 2002. С. 11.

поставок нефти и увеличение ее цены, безусловно, породили кризисные явления на мировом уровне. Однако утверждать, что они стали их причиной, нельзя; скорее, причиной кризиса стало определенное состояние экономической системы. Особенности структуры экономических отношений в мире на тот момент создали такие условия, когда скачок цен привел к ее существенному изменению.

Итак, выясняется, что энергетический кризис не определяется ни дефицитом определенных видов энергоносителей, ни неблагоприятными последствиями (хотя указанные явления, безусловно, сопутствуют ему).

Так, следствием энергетического кризиса 70-х годов XX в. стало ухудшение положения энергоемких отраслей производства в США и в Европе, что, в свою очередь, повлекло за собой прочие явления: забастовки работников угледобывающей промышленности в Великобритании, ограничения использования энергии промышленных предприятий, существенные дефициты платежных балансов стран—потребителей нефти, вынужденных закупать энергоносители по завышенной цене, и, как следствие, сокращение промышленного производства. В итоге за период кризиса промышленное производство в США сократилось на 13%, Японии — на 20, Германии — на 22%<sup>3</sup>.

В то же время существовала и обратная сторона явления. Как сказал Михайло Васильевич Ломоносов, формулируя принцип сохранения вещества, «ежели сколько чего у одного тела отнимется, столько присовокупится к другому, так ежели где убудет несколько материи, то умножится в другом месте»<sup>4</sup>.

Удручающему состоянию экономики (и особенно производства) в странах Европы и в США можно противопоставить возрастание активности на финансовых рынках. Доходы, получаемые странами ОПЕК от продажи нефти,

---

3 Миловидов К.Н., Коржубаев А.Г., Эдер Л.В. Нефтегазообеспечение глобальной экономики. М: ЦентрЛитНефтеГаз, 2006.

4 Ломоносов М.В. Полное собрание сочинений. Т 3. Труды по физике 1753 — 1765 гг. М.—Л.; Изд-во Академии наук СССР, 1952. С. 383.

нуждались в размещении в надежные финансовые инструменты. Таким инструментом стал в том числе американский доллар, а также долговые обязательства нуждающихся стран — импортеров нефти.

Для Советского Союза энергетический кризис имел огромные последствия, причем в краткосрочном измерении они выглядели как положительные. Существенное увеличение цен на нефть подтолкнуло управляемую советскую экономику к развитию собственных месторождений. Концентрация усилий на эксплуатации ресурсов, ранее казавшихся не столь значимыми, привела к увеличению добычи нефти более чем в два раза. Так, если в 1965 г. в Советском Союзе ежегодно добывалось 243 млн т нефти, то к 1980 г. эта цифра выросла до 600 млн т<sup>5</sup>.

Сверхдоходы от продажи нефти предоставляли советскому государству огромные возможности для поддержания жизнеспособности плановой экономики. Экономика других стран также отреагировала на кризис развитием собственных месторождений нефти, использованием иных источников энергии, а также увеличением энергоэффективности производства и повседневной жизни.

Сложно сказать, были ли эти явления однозначно положительными или отрицательными. И так ли это важно для составления корректного определения энергетического кризиса. Очевидно, что определяющим его признаком нужно признать не этическую категорию «хорошо» или «плохо», а существенное изменение структуры мировой экономики.

Появление существенного дефицита нефти и последующие экономические потрясения, как выясняется, не явились причиной энергетического кризиса, в качестве каковой стоит признать в первую очередь особенности мировой экономической системы, основанной на квазиколониальном принципе. Политические события, изменившие экономическую реаль-

---

5 Фаминский И.П. Мировое хозяйство: динамика, структура производства, мировые товарные рынки. (Вторая половина XX — начало XXI века). М: Магистр, 2010.

ность того времени, стали лишь толчком для его развития. Очевидно, что более существенная степень диверсификации энергетических рынков Европы и США, иные принципы взаимоотношений в финансовой и производственной сфере не позволили бы даже такому существенному (в четыре раза) скачку цен изменить экономическую структуру, сохранявшуюся неизменно с середины XX в.

Из изложенного следует, что энергетический кризис — следствие определенной структурной предопределенности в экономике. Признавая возникновение кризисных явлений объективной необходимостью, можно предположить, что формирование и развитие энергетического кризиса должно было произойти вне зависимости от политических явлений.

В некотором смысле под энергетическим кризисом можно понимать такую стадию экономического процесса, когда значительная степень диспропорции в производстве-потреблении энергоресурсов способна произвести существенные изменения в системе и структуре экономических отношений в долгосрочной перспективе. Так, энергетический кризис в 1973 г. привел к развитию энергосберегающих технологий и росту энергоэффективности технологий, чем во многом определил дальнейшее развитие мировой экономики. Структурный сдвиг экономики на макроуровне, катализатором которого были экзогенные факторы политического характера, стал также причиной изменения политической картины мира.

При этом кризисные явления нельзя расценивать как негативный или позитивный фактор. Разумеется, рассматриваемые события скорее всего повлекут значимые социальные последствия. Однако с методологической точки зрения отождествлять социальную и экономическую реальность можно только в той мере, в которой такое отождествление будет способствовать познанию основных закономерностей экономического процесса.

Можно сказать, что энергетический кризис является одним из макросдвигов в глобальной экономике. Когда потен-

циал существовавшей системы экономических отношений оказался исчерпанным, структурные противоречия потребовали глобальных перемен на энергетическом рынке. Кризис, в том числе энергетический, таким образом, представляется как неотъемлемая часть экономической системы как таковой или как фаза экономического процесса. Определяющим значением для энергетического кризиса является существенное влияние на структуру экономических взаимоотношений в обществе.

Подводя итог, необходимо привести следующее из приведенных рассуждений определение энергетического кризиса. По нашему мнению, под энергетическим кризисом следует понимать фазу развития экономических процессов в энергетике, влекущую за собой их качественное и структурное изменение на макроуровне. Очевидно, что в условиях тесной взаимосвязи элементов экономической системы энергетический кризис влечет за собой изменения и в других отраслях экономики. Макроэкономические процессы, порожденные кризисными явлениями в энергетике, способны привести к глобальным изменениям в мировой экономике, как это произошло в конце XX в.

Кольчугина А.В.\*

## СТАТИСТИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ОТДЕЛЬНЫХ АСПЕКТОВ ИННОВАЦИОННОЙ СИСТЕМЫ

На современном этапе для перехода на инновационный путь развития встает задача формирования рынка интеллектуальной собственности. В развитых странах и в активно развивающихся странах рынок интеллектуальной собственности играет весомую роль, это, прежде всего, рынок технологий, лицензии на патенты, ноу-хау.

Рынок интеллектуальной собственности особо сложен тем, что требует высоких финансовых вложений уже на первом этапе, этапе НИР и ОКР, помимо этого основным объектом разработок является не привычный товар, затраты на который и предполагаемый доход от его реализации может быть в большой степени просчитан заранее, а инновация — новый продукт. Как все новое — зона разработок относится к наиболее рисковым рынкам, т.к. не все разработки могут привести к конечному продукту, как все новое — инновация также требует повышенных затрат по ее продвижению на рынок, коммерциализации.

Важной особенностью рынка интеллектуальной собственности (мы имеем ввиду прежде всего разработку новых технологий) является множественность участников данного

---

\* Кольчугина А.В. — к.э.н., с.н.с. ИЭ РАН.

рынка, при этом участники рынка должны иметь определенный уровень готовности к созданию и внедрению инновации — финансовый, технический, кадровый. Не менее важным аспектом для развития инновационной экономики является высокий уровень мотивированности, направленности на создание и внедрение инноваций всех участников инновационного процесса.

Ключевыми субъектами инновационной экономики являются:

1. Разработчики инновации — научное предприятие (академические институты, отраслевые институты, вузы, малые инновационные предприятия, научно-исследовательские подразделения производственных организаций). Здесь, прежде всего, важны профессиональные качества научных кадров, научная фондовооруженность организаций (обеспеченность соответствующими техническими, информационными ресурсами).

2. Производитель инновации — производственное предприятие, которое должно быть в полной степени укомплектовано обученными кадрами, иметь соответствующую технологическую вооруженность, необходимые для внедрения инновации.

3. Инвестор инноваций — само производственное предприятие, бюджет различных уровней (федеральный, региональный, муниципальный — госзаказ), венчурные фонды, заказ со стороны крупных корпораций.

4. Посреднические структуры — коммерциализатор (обеспечение маркетинговых исследований, рекламных компаний, информационное обеспечение), организации по защите авторских прав и прав интеллектуальной собственности.

Еще одной важной особенностью экономики инноваций является то, что права на интеллектуальную собственность возникают с существенной отсрочкой, а именно после выдачи на все элементы новизны во вновь созданном продукте соответствующих документов о праве собственности



(патентов, ноу-хау и т.п.), что занимает достаточно времени и оттягивает момент получения выгоды от разработанной инновации.

Особенно следует учитывать, что инновационные продукты все более и более усложняются. Так современные технологии порой включают в себя не одно, а несколько авторских прав, причем они могут быть защищены различными его видами. При современной сложности высоких технологий часто в новом продукте содержатся элементы с уже защищенными другими производителями авторскими правами, что требует дополнительных затрат на соблюдение патентной чистоты.

Тут следует упомянуть, что на этом рынке уже существует новый «бизнес», когда фирмы скупают различные патенты и отслеживают возможное их незаконное использование, чтобы в дальнейшем через суд взыскивать причиненный ущерб. Возможность такого обособленного бизнеса еще больше подчеркивает многоуровневый характер рынка интеллектуальной собственности, в котором задействовано много «игроков» с существенной долей самостоятельности, обособленности своих интересов, которые порой могут вступать в противоречие с интересами других участников.

Многоуровневый характер рынка интеллектуальной собственности, в котором задействовано много «игроков», с различными формами собственности (государственной, корпоративной, личной), существенной долей самостоятельности и обособленности своих интересов предполагает системный подход для повышения эффективности его функционирования.

Национальная инновационная система (НИС) и направлена на то, чтобы совместить эти интересы в единую систему, работающую в целом на конечный результат — повышение конкурентоспособности товаров и услуг национальной экономики, прежде всего, в сфере высокотехнологичного производства.

Особенно важным условием создания эффективной национальной инновационной системы является обеспечение высокой мотивированности участников этого рынка, что требует, прежде всего, правовой защищенности каждого из них в области его участия в создании инновационного продукта (защита авторских прав, защита и обеспечение доли прав на инновационный продукт).

Необходимо также повышать мотивацию инвесторов инновационного рынка, как рынка с высокой долей риска, мотивацию производственных структур по производству инновационных продуктов и обеспечение их адекватной оценочной стоимости в балансе предприятия по разделу нематериальных активов. Последние, с одной стороны, повышают капитализацию предприятия, с другой стороны, создают эффективную базу налогообложения, в свою очередь могущую способствовать дополнительной мотивации — так как в зависимости от того, разработан ли данный нематериальный актив силами своего предприятия, закуплен ли у отечественных или зарубежных разработчиков, возможны различные формы его налогообложения. Например, участниками рынка на различных совещаниях по инновациям ставится вопрос об освобождении от налога на имущество, если данная инновация разработана за счет средств самого предприятия. Возможно также налоговое поощрение при закупке технологий у отечественных разработчиков, соответственно налоговые льготы при экспорте отечественных технологий через лицензионные соглашения.

В настоящее время в нашей стране стали предприниматься определенные шаги по стимулированию инноваций. В 2008 г. были возвращены некоторые налоговые льготы для организаций, ведущих научные разработки, расширились возможности развития вузовской науки, создания на базе высшей школы инновационных малых предприятий.

Недостаточность финансовых средств является ключевой проблемой как для производителя инновационного продукта, так и для остальных субъектов. Об этом свидетельствуют опросы, проводимые как у нас в стране, так и за границей. При этом основным источником финансирования для российских предприятий являются собственные средства. В табл. 1 показано, какова степень государственных вложений в инновационный процесс промышленности, что особенно значимо для малых инновационных предприятий.

Таблица 1. Затраты на технологические инновации в организациях добывающих, обрабатывающих производств, по производству и распределению электроэнергии, газа и воды по источникам финансирования, %

	Г о д ы					
	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Всего	100	100	100	100	100	100
в том числе:						
собственные средства организации	78,7	77,3	79,6	72,3	74,0	69,1
средства федерального бюджета, бюджетов субъектов РФ и местных бюджетов	5,1	4,0	4,2	3,1	3,4	5,0
средства внебюджетных фондов	0,1	0,1	0,1	0,1	0,01	0,01
иностраннные инвестиции	1,5	0,6	0,3	0,1	3,5	2,7
прочие средства	14,6	18,0	15,8	24,4	19,1	23,2

Источник: Индикаторы инновационной деятельности: 2012: Стат. сб./ Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики»// <http://www.hse.ru/primarydata/ii2012>

Наибольшая часть средств в нашей стране идет не на исследования и разработки новых технологий и инновационных продуктов, а на приобретение машин и оборудования для производства. Мы имеем очень высокий процент износа и морального старения основных фондов, что в малой степени способствует инновациям, направленным на создание нового продукта, достойно конкурирующего на международном рынке.

Сравнение по этим показателям России с другими развитыми странами подчеркивает указанную диспропорцию (рис. 1).

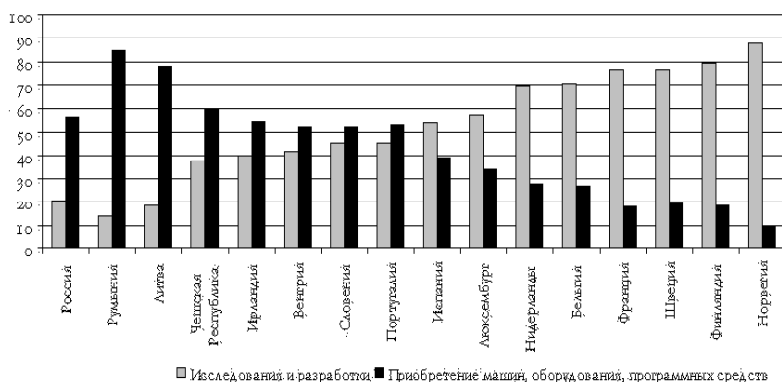


Рис. 1. Структура затрат на технологические инновации организаций промышленного производства по видам инновационной деятельности в 2010 г., %

Источник: Индикаторы инновационной деятельности: 2012: Стат. сб./ Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики»// <http://www.hse.ru/primarydata/ii2012>

Для формирования рынка интеллектуальной собственности наряду с ее «продавцами» важна мотивация, финансовые и технологические возможности, кадровый потенциал «покупателя», прежде всего отечественных предприятий.

По такому важному показателю инновационного развития, как инновационная активность, мы отстаем от ведущих стран мировой экономики.

Так, в среднем по Российской Федерации инновационная активность (удельный вес организаций, осуществлявших технологические инновации, в общем числе организаций) составила в 2010 г. 10%, в то время как в Германии этот показатель равен 80%, в Японии — 69, в Канаде и Люксембурге — 65, Швеции — 54,0, Литве — 30, Болгарии — 31%. Анализ инновационной активности организаций свидетельствует о трудностях в модернизации отечественной промышленности, мы практически стоим на месте (рис. 2).

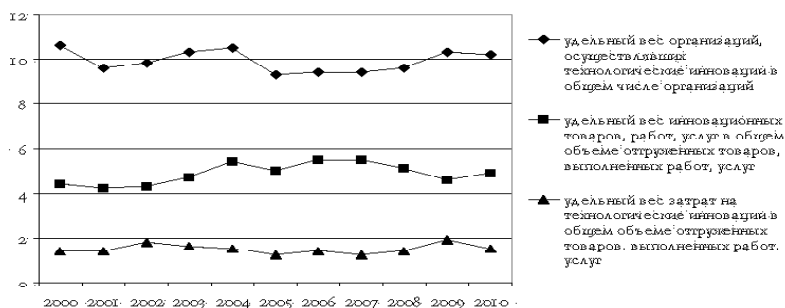


Рис. 2. Инновационная активность организаций (добывающие, обрабатывающие производства, производство и распределение электроэнергии, газа и воды), %

Источник: Индикаторы инновационной деятельности: 2012: Стат. сб./ Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики»// <http://www.hse.ru/primarydata/ii2012>

Решение задач по модернизации и внедрению новых разработок предпринимается и на региональном уровне. По региональным программам внимание сосредотачивается на создание инфраструктуры, прежде всего организации бизнес-инкубаторов, технопарков. Существенной проблемой остается разработка единой прозрачной системы отбора организаций для их участия в системе предоставляемых регионами льгот.

Однако следует отметить ряд регионов, которые находятся в некотором отрыве. На региональном уровне по показателю «удельный вес организаций, осуществлявших технологические инновации, в общем числе организаций» в 2010 г. лидируют Пермская и Томская области, Чувашская республика (рис. 3).

В целом наиболее активен в инновационном плане Приволжский федеральный округ. Здесь наблюдается самый высокий средний показатель инновационной активности, объема инновационных товаров в процентах от общего объема отгруженных товаров, второе место по количеству используемых в производстве и третье место по количеству вновь созданных передовых технологий в 2010 г. (табл. 2).

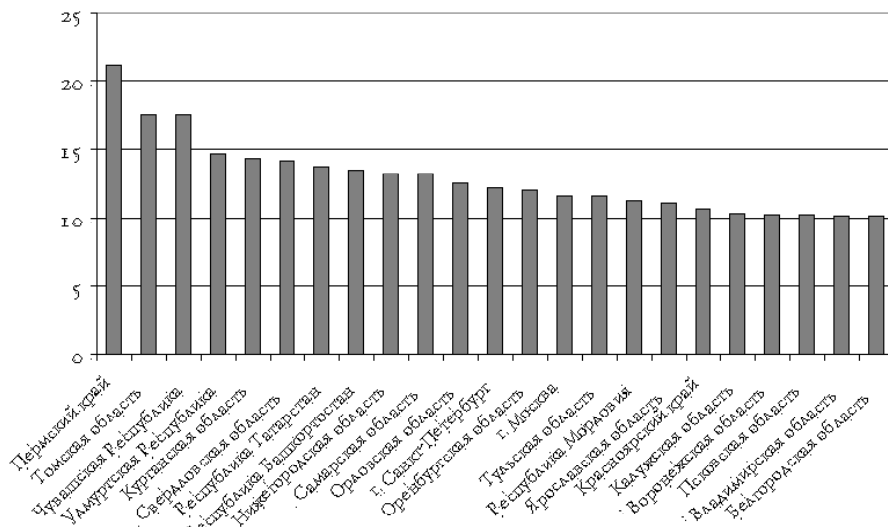


Рис. 3. Удельный вес организаций, осуществлявших технологические инновации, в общем числе организаций в 2010 г., %\*

Источник: Индикаторы инновационной деятельности: 2012; Стат. сб./ Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики»// <http://www.hse.ru/primarydata/ii2012>

На втором месте по совокупности показателей располагается Центральный ФО. В округе самое большое количество созданных передовых технологий и используемых технологий, по инновационной активности и объему инновационной продукции имеет средние показатели.

Средние показатели по инновационному развитию отмечаются в Северо-Западном и Уральском ФО. В качестве «твердого» аутсайдера можно назвать Дальневосточный округ. Плохие показатели и в Северо-Кавказском ФО. Интересен тот факт, что три показателя очень низки, а вот объем выпуска инновационной продукции самый высокий.

Рассмотрим конкретнее, какие регионы были наиболее активны в числе созданных и использованных передовых тех-

\* По организациям добывающие, обрабатывающие производства, производство и распределение электроэнергии, газа и воды. В диаграмму не включены субъекты Российской Федерации с удельным весом менее 10%.

Таблица 2. Показатели инновационной активности организаций в федеральных округах Российской Федерации за 2010 г.

	Удельный вес организаций, осуществлявших технологические инновации*, в общем числе организаций, %	Место, занимаемое в РФ	Число изобретений, патентов, технологических решений, тыс. ед.	Место, занимаемое в РФ	Число созданных передовых производственных технологий, ед.	Место, занимаемое в РФ	Удельный вес объема инновационных товаров в общем объеме отгруженных товаров, %*	Место, занимаемое в РФ
Российская Федерация	9,3		203		864		4,9	
Центральный федеральный округ	8,6	3	69	1	361	1	4,2	5
Северо-Западный федеральный округ	8,2	4	17	4	150	2	4,3	4
Южный федеральный округ	7,6	7	8	6	27	6	6,9	3
Северо-Кавказский федеральный округ	5,6	8	3	8	10	7-8	7,8	2
Приволжский федеральный округ	12,6	1	57	2	142	3	10,5	1
Уральский федеральный округ	11,1	2	27	3	100	4	2,2	6
Сибирский федеральный округ	7,8	5-6	16	5	64	5	1,5	7
Дальневосточный федеральный округ	7,8	5-6	6	7	10	7-8	1,2	8

\* По организациям добывающие и обрабатывающие производства, производство и распределение электроэнергии, газа и воды.

Источники: Регионы России. Социально-экономические показатели 2011: Стат. сб./ Росстат // [http://www.gks.ru/bgd/regl/b11\\_14p/Main.htm](http://www.gks.ru/bgd/regl/b11_14p/Main.htm); Индикаторы инновационной деятельности. 2012: Стат. сб./ Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики» // <http://www.hse.ru/primarydata/ii2012>

нологий, лидируют по затратам на научные исследования и разработки, имеют наибольший объем инновационных товаров, работ и услуг в 2010 г. (табл. 3).

Таблица 3. Рейтинг 10 лучших регионов по инновационной активности организаций за 2010 г.

	Инновационная активность организаций, %	Число созданных передовых производственных технологий, ед.	Число используемых передовых технологий, ед.	Внутренние затраты на научные исследования и разработки, млрд руб.	Объем инновационных товаров, работ, услуг, млрд руб.
1	г. Москва (13,3)	г. Москва (205)	г. Москва (20021)	г. Москва (194,4)	Республика Татарстан (161,2)
2	г. Санкт-Петербург (13,0)	г. Санкт-Петербург (127)	Московская область (11686)	Московская область (65,0)	Самарская область (96,2)
3	Астраханская область (12,8)	Московская область (66)	Тульская область (8185)	г. Санкт-Петербург (59,2)	Московская область (90,2)
4	Орловская область (11,5)	Свердловская область (52)	Калужская область (4858)	Нижегородская область (31,4)	г. Санкт-Петербург (84,4)
5	Белгородская область (10,9)	Нижегородская область (37)	г. Санкт-Петербург (4584)	Свердловская область (12,7)	Нижегородская область (76,5)
6	Ярославская область (10,0)	Челябинская область (37)	Ярославская область (3267)	Новосибирская область (12,3)	Пермский край (65,3)
7	Республика Адыгея (10,0)	Калужская область (26)	Вологодская область (3209)	Челябинская область (8,9)	г. Москва (64,5)
8	Мурманская область (9,7)	Новосибирская область (23)	Владимирская область (2972)	Тюменская область (7,6)	Свердловская область (59,7)
9	Псковская область (9,6)	Воронежская область (21)	Ростовская область (2664)	Пермский край (7,4)	Волгоградская область (59,6)
10	Владимирская область (9,5)	Белгородская область (10)	Тверская область (2488)	Калужская область (7,3)	Липецкая область (31,5)

Источник: Регионы России. Социально-экономические показатели 2011: Стат. сб./ Росстат// [http://www.gks.ru/bgd/regl/b11\\_14p/Main.htm](http://www.gks.ru/bgd/regl/b11_14p/Main.htm)

Из таблицы видно, что лидирующие позиции у г. Москвы, г. Санкт-Петербурга и Московской области. Однако больший объем инновационной продукции выпустила Республика Татарстан. Надо сказать, что и в процентах от общего объема



отгруженных товаров, работ и услуг она также занимает лидирующие позиции — 15% (для сравнения г. Москва — 2,2%, Московская область — 9,8%, г. Санкт-Петербург — 8%). Лидерство столичных регионов в инновационном процессе существенно связано с лидерством в численности научно-технического персонала, уровнем научного потенциала. Высокое положение в рейтинге Республики Татарстан также объясняется эффективным действием особой экономической промышленной зоны, где активно внедряется кластерный принцип, создание смежных производств, которые вслед за основным производством, а это, прежде всего, автопром с участием иностранного капитала, активно внедряют в свое производство передовые технологии для выпуска инновационной продукции.

Для обозначенных нами выраженных различий по степени инновационной активности в региональном срезе есть объективные предпосылки: прежде всего климатические условия, концентрация еще в советский период научных организаций и производства, требующего внедрения прогрессивных технологий, в ряде регионов, а не равномерно по территории Российской Федерации. Но одних усилий федеральных органов сейчас недостаточно. Необходимо налаживание системной работы по стимулированию развития инноваций в регионах, создание адекватных региональной структуре экономики объектов инновационной инфраструктуры, развитие новых видов экономической деятельности с применением высокотехнологичных производств, применение новых компьютерных и других передовых технологий.

Зуев В.Е.\*

## ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ РОССИИ: ФАКТОРЫ ВЛИЯНИЯ, ЗАДАЧИ И РИСКИ

Значительное влияние на среднесрочные и долгосрочные экономические ожидания инновационного развития оказывает проводимая российским правительством внешняя политика. За последние несколько лет Россия активно работала над интеграционными проектами, в результате чего был завершен процесс присоединения России к ВТО и подписано более 20 соглашений о партнерстве со странами Евросоюза. В полном объеме начал работать Таможенный союз Беларуси, Казахстана и России. В рамках СНГ подписан Договор о зоне свободной торговли. К 2015 г. планируется создать Евразийский экономический союз, который станет влиятельной силой в мировой экономике и связующим элементом Европейского и Азиатско-Тихоокеанского регионов, что в значительной степени будет определять будущее его стран-членов.

В целях концентрации и управления инвестиционными ресурсами под контролем государства в России создана целая

---

\* Зуев В.Е. – к.э.н., зам. начальника отдела управления долговыми обязательствами Казначейства, МБЭС.

система институтов и банков развития, условно разделить которые можно на финансовые и нефинансовые. Отдельное место занимают государственные корпорации, которые, по сути, являются некой переходной формой, необходимой для повышения эффективности управления государственными активами. Среди нефинансовых институтов можно выделить центры трансфера технологий, центры содействия энергоэффективности, особые экономические зоны, технопарки, промышленные парки, бизнес-инкубаторы и другие.

Постоянные контакты между институтами развития повышают эффективность их деятельности. Обмен наработанным опытом и координация усилий по созданию благоприятных условий реализации перспективных инновационных проектов способствуют экономии финансовых ресурсов. Совместная работа ключевых институтов развития и других заинтересованных организаций в России в том числе обеспечивается Соглашением о взаимодействии, заключенным в апреле 2010 г. в целях обеспечения непрерывного финансирования инновационных проектов на всех стадиях инновационного цикла. Участники данного соглашения совместно определяют потребности инновационных компаний, степень их обеспеченности инструментами и условиями для эффективной деятельности на территории России и мировом рынке. Обмен информацией в рамках соглашения обеспечивает постоянное взаимодействие его участников при работе с инновационными проектами, тем более что в недалеком будущем рассматривается возможность формирования интегрированного евразийского экономического пространства, включающего в том числе совместные финансовые институты развития.

Кооперация российских институтов развития с зарубежными осуществляется в рамках международных объединений институтов развития. Одним из таких объединений является Международный клуб финансирования развития (International Development Finance Club, IDFC), Россию в нем представляет Внешэкономбанк. Данный клуб был образован в сентябре 2011 г. в ходе сессии Международного валютного

фонда и Всемирного банка. Участниками клуба стали 19 ведущих банков развития разных стран, в том числе Бразильский банк развития (BNDES), Китайский банк развития (CDB), Немецкий государственный банк развития (KfW), Хорватский банк реконструкции и развития (HBOR), Черноморский банк развития и торговли (BSTDB), Индустриальный турецкий банк развития (TSKB) и другие. Суммарные активы участников клуба насчитывают более 2,1 трлн долл.<sup>1</sup>

Необходимо отметить, что Межгосударственная программа Инновационного сотрудничества государств—участников СНГ на период до 2020 года<sup>2</sup> также определяет основные направления долгосрочного сотрудничества государств—участников СНГ в инновационной сфере. В результате сотрудничества должно быть создано межгосударственное пространство для совместного использования и развития инновационной инфраструктуры, а также инвестиционных инструментов с применением механизмов государственно-частного партнерства и использующих потенциал институтов развития, в том числе через финансовые инструменты управления рисками. В целях поддержки наиболее перспективных и эффективных инновационных и инвестиционных проектов и программных мероприятий особого межгосударственного значения национальные институты развития могут участвовать в финансировании инновационных проектов.

В своем докладе на инвестиционном форуме в Сочи 2012 г. Д. Медведев обратил внимание на то, что ключевыми проблемами для экономического развития остаются недостаточное качество институтов, низкая конкуренция на рынках товаров и услуг, коррупция, безусловно, неэффективность, государственного аппарата<sup>3</sup>.

- 
- 1 Зуев В.Е., Радева О.В. Банки развития как механизм реализации стратегии устойчивого роста // Банковское дело. 2012. № 11.
  - 2 Утверждена Решением Совета глав правительств СНГ о Межгосударственной программе инновационного сотрудничества государств—участников СНГ на период до 2020 года от 18.10.2011 г.
  - 3 <http://www.1tv.ru/news/economic/216096>

Создание национальной системы поддержки инноваций и технологического развития обозначает необходимость серьезного технологического обновления производственных мощностей на базе передовых научно-технических разработок, что требует наличия конкурентоспособного национального исследовательского сектора, способного обеспечить переход экономики на инновационный путь развития. В рамках достижения целей инновационного развития, указанных в Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года, Правительством РФ планируется реализация мер по поддержке инновационного бизнеса и расширению спроса на инновации в экономике, что предполагает развитие финансовой инновационной инфраструктуры, формирование системы поддержки инноваций на основе институтов развития. Кроме того, предполагается использование потенциала институтов развития для ускорения процессов консолидации в высокотехнологичных секторах экономики и расширение практики кредитования финансовыми институтами развития инвестиционных проектов новых производств<sup>4</sup>.

В рамках проведенного исследования, с целью выявления зон повышенного риска, нами создана графическая модель макроэкономических взаимодействий с учетом факторов влияния (рис. 1).

Управление финансовыми потоками, выделяемыми государством на решение приоритетных задач, всегда сопровождалось коррупцией. В России борьба с коррупцией, по сути, только начинается, но уже сегодня разработаны и внедрены определенные механизмы мониторинга и противодействия коррупции. В соответствии с международными правовыми документами по противодействию коррупции с 2010 г. в России действует национальная стратегия противодействия

---

4 Зув В.Е. Детерминанты управления устойчивым развитием промышленных предприятий: Монография. М.: Изд-во РЭУ им. Г. В. Плеханова, 2012. 155 с.

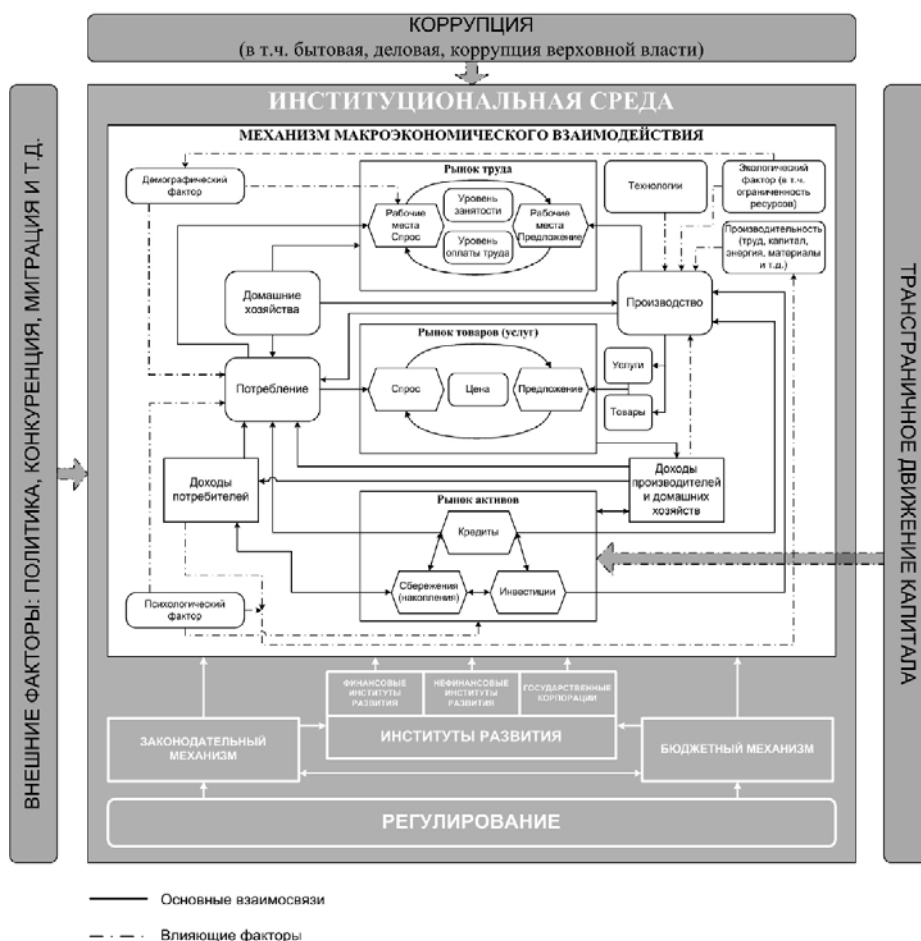


Рис. 1. Схема макроэкономических взаимодействий, с учетом факторов влияния

Источник: составлена автором.

коррупции<sup>5</sup>, которая направлена на искоренение причин и условий, порождающих коррупцию в российском обществе.

Одновременно в рамках стратегии действует национальный план противодействия коррупции на 2012—2013 гг.<sup>6</sup>

5 Утверждена Указом Президента РФ от 13.04.2010 г. № 460.

6 Утвержден Указом Президента РФ от 13.03.2012 г. № 297.

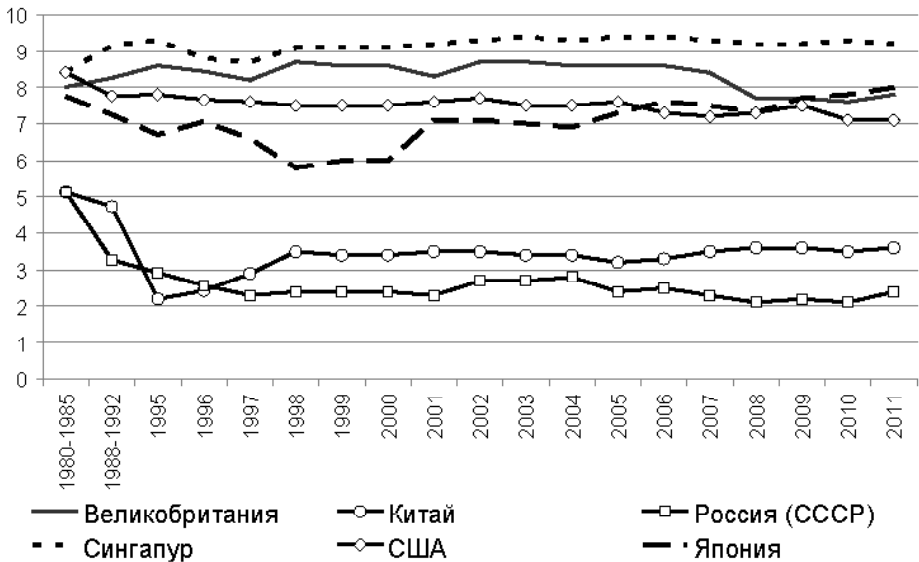


Рис. 2. Сравнение российского индекса восприятия коррупции с индексами других стран <sup>7</sup>

Источник: составлено автором по данным исследований Индекса восприятия коррупции за 1985—2012 г. Transparency International.

Необходимо отметить, что борьба с коррупцией в мире в большой степени носит декларационный характер. Так за последние более чем 30 лет динамика индексов восприятия коррупции показывает невятные тенденции и, по сути, не отражает фактическую зависимость коррупции и экономических процессов (рис. 2).

Результаты оценки динамики коррупционных трендов говорят о невозможности корректного анализа уровня коррупции и его влияния на темпы экономического развития той или иной страны. Однако по данным оценкам можно судить о стереотипах восприятия отдельных стран на глобальных рынках и возможности построения бизнеса в конкретном регионе, а следовательно, и о привлечении инвестиций в страну. Одновременно можно с уверенностью говорить о том, что уро-

<sup>7</sup> Индекс восприятия коррупции представляет собой оценку от 0 (максимальный уровень коррупции) до 10 (отсутствие коррупции).

вень коррупции в развитых странах, согласно индексу восприятия коррупции, значительно ниже, чем в остальных странах.

Другим немаловажным фактором влияния на социально-экономическое развитие является экологический фактор. Понимание того факта, что необходимы принципиально новые правила взаимоотношений рыночной цивилизации с природными системами, существует достаточно давно. Еще в 1992 г. на состоявшейся в Рио-де-Жанейро конференции ООН по окружающей среде и развитию 154 государства признали, что изменение климата Земли и неблагоприятные последствия его изменения являются предметом общей озабоченности человечества<sup>8</sup>. Однако не сама по себе экология угрожает человечеству, а антропогенная нагрузка на нее, которая увеличивается по экспоненте в результате деятельности человека.

Усиление негативного воздействия на окружающую среду обуславливает повышение актуальности проблем устойчивого развития: «Мы убеждены в том, что для обеспечения правильного баланса между экономическими, социальными и экологическими потребностями нынешнего и будущих поколений необходимо постараться достичь гармонии с природой»<sup>9</sup>.

Научно доказано, что ухудшение экологии негативно сказывается на уровне рождаемости и здоровье населения в целом. В сочетании с прогнозами ООН относительно динамики численности населения до 2100 г. усиление давления на демографию со стороны экологического фактора может привести к очень нежелательным последствиям. По нашему мнению, демографический фактор является одним из самых важных факторов влияния на перспективы развития российской экономики.

8 Рамочная конвенция ООН об изменении климата от 09.05.1992 г. // Сборник законодательства ООН. Vol. 1771, I—30822. С.218.

9 Резолюция Генеральной Ассамблеи ООН A/RES/66/288 (Рио-де-Жанейро, 20—22 июня 2012 г.). С.10—64.



В России снижение темпов прироста населения наблюдалось с середины прошлого века вплоть до 1993 г., после которого значение показателя стало отрицательным. Согласно прогнозам в XXI в. численность населения нашей страны может сократиться на 24,3%.

Для России, учитывая потрясения прошлого и нынешнего века, а также ее текущее социально-экономическое положение, дальнейшее снижение численности населения способно привести к непоправимым последствиям. С точки зрения возможных рисков воздействие демографических процессов как эндогенного фактора способно отразиться на следующих важных элементах российской экономики:

- Снижение числа трудоспособного и экономически активного населения. Изменение структуры спроса и предложения на рынке труда. Кадровый дефицит, вызванный уменьшением предложения труда вследствие увеличения среднего возраста населения (старения населения).
- Снижение показателей промышленного производства.
- Замедление роста ВВП на душу населения при неизменности показателей производительности труда<sup>10</sup>.
- Замедление роста уровня жизни в результате «старения населения».
- Трансформация спроса на финансовые активы и их стоимости (изменение рыночных процентных ставок). Связано с изменением объемов и структуры сбережений, вследствие движений в возрастных группах населения.
- Изменение соотношения между численностью занятого в экономике населения и числом пенсионеров, вслед-

---

10 При анализе модели мировой экономики с экзогенно определяемыми возрастными коэффициентами трудового участия, норм сбережений и потребления авторы (см. далее) пришли к выводу, что снижение рождаемости может увеличить душевой доход в странах с очень молодым населением (что присуще наименее развитым регионам), но уменьшает его в странах, где сравнительно высока доля населения старших возрастов. — Tyers R., Shi Q. *Global Demographic Change, Policy Responses and Their Economic Implications* // *The World Economy*. 2007. Vol. 30, No 4. P. 537—566.

ствие роста доли пожилого населения. В условиях распределительной пенсионной системы это приводит к значительному усилению нагрузки на бюджет страны.

- Трансформация финансовых потоков и обязательств между поколениями.
- Смещение структуры спроса, как следствие изменения возрастной структуры населения.

Учитывая перечисленные риски, перспективы гармоничного инновационного развития российской экономики зависят от того, насколько система государственного управления будет способна обеспечить условия, которые в том числе позволят инициировать развитие определенных тенденций в корпоративной среде и нивелировать те, которые противостоят потребностям общества. Такую систему государственного управления условно можно назвать «инициирующим управлением», когда участие или неучастие в решении проблем общества связано не с идеологией, а с материальной заинтересованностью участников рынка.

Устойчивое социально-экономическое развитие России также зависит от реализации структурных реформ, направленных на создание национальной системы поддержки инноваций и технологического развития, главной задачей которых является получение дополнительных импульсов экономического развития в России. При этом с точки зрения структурных трансформаций важным является повышение эффективности системы управления общественными финансами на всех уровнях экономики. Основными задачами структурных реформ также являются снижение зависимости от мировой экономики, улучшение делового климата, укрепление финансового сектора, снижение уровня коррупции, рост рождаемости, снижение экологических рисков и повышение эффективности государственного управления в целом.

Формирование институциональной среды в российской экономике должно осуществляться в том числе посредством расширения институтов развития, деятельность которых должна быть направлена на решение конкретных системных

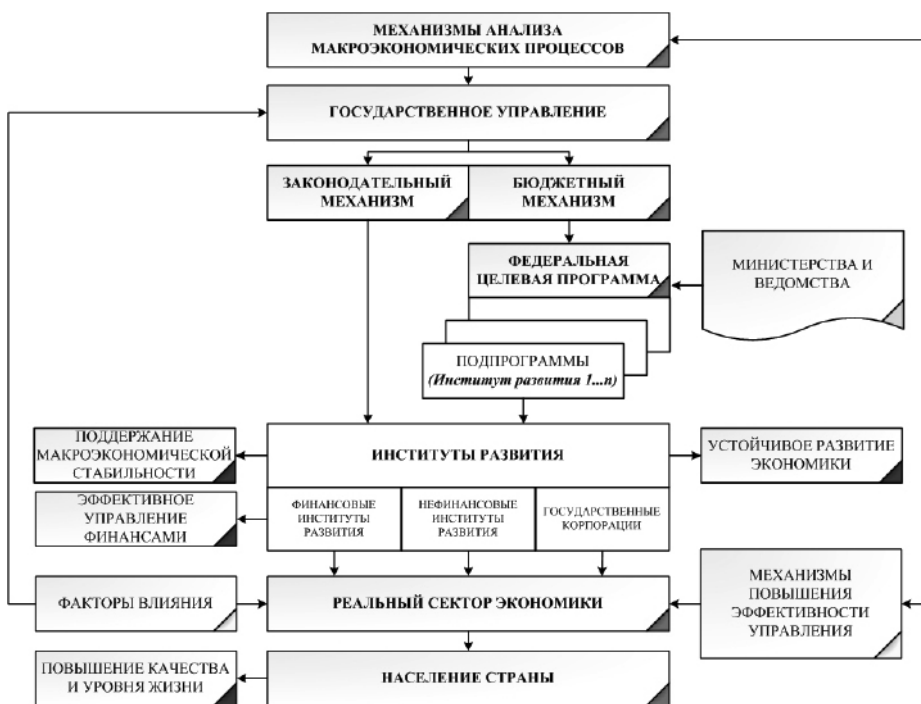


Рис. 3. Модель системы управления устойчивым социально-экономическим развитием страны

Источник: составлено автором.

экономических проблем. Важным направлением повышения системной эффективности может стать развитие системы стратегического управления в контексте развития структурной, социальной, бюджетной, денежной и региональной политики.

С целью определения приоритетов системы государственного управления необходимо выработать формы и механизмы регулирования, реализующие принципы иницилирующего управления. На рис. 3 представлена модель системы управления устойчивым социально-экономическим развитием страны с использованием институтов развития.

Экономическая интеграция России в мировую экономику убирает системные барьеры и открывает возможности свободного движения товаров, услуг, капиталов и рабочей

силы. Однако новые возможности всегда сопровождаются новыми угрозами. Интеграция молодой российской экономики в мировую финансовую систему потребует адаптации всех уровней финансового управления.

Активное участие России в процессах глобальной интеграции повышает необходимость разработки механизмов устойчивого развития экономики нашей страны и поддержания ее конкурентоспособности на глобальном рынке. В странах с развитой экономикой значительная роль в инвестиционном процессе отводится банкам развития, осуществляющим перераспределение общественных средств в пользу ключевых сегментов экономики. Одновременно повышение эффективности системы управления социально-экономическим развитием требует создания механизмов распределения финансирования как самих институтов развития, так и реального сектора экономики в целом.

Для реального сектора экономики повышение эффективности использования труда может быть инструментом борьбы с негативным влиянием демографических факторов, а также косвенно способствовать их изменению в положительную сторону. Главной задачей модернизации экономики должна стать диверсификация производства на инновационной основе, для чего должен быть задействован механизм трансформации структуры денежных потоков из отраслей нефтегазового сектора в отрасли машиностроения, обрабатывающей промышленности и в социальную сферу. Уже в ближайшие годы необходимо предпринимать действия по адаптации финансовой политики страны, в первую очередь бюджетной политики, ориентируя ее на устойчивое социально-экономическое развитие в условиях возникших угроз.

Мохамад Ариф Салим\*

## ПАРТНЕРСТВО ГОСУДАРСТВА И ЧАСТНОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ В ФИНАНСИРОВАНИИ ИНФРАСТРУКТУРНЫХ ПРОЕКТОВ

Инфраструктурные проекты требуют вложения огромных средств и имеют долгий период окупаемости первоначальных инвестиций, в связи с чем все большую актуальность приобретает практика партнерства государства и частного сектора экономики в вопросах обеспечения общественных благ. С учетом нестабильности мировой экономики и продолжающейся рецессии развитая инфраструктура становится «катализатором» экономической активности.

Инвестициям отводится важнейшая роль в экономике страны. Инвестиции призваны наращивать экономический потенциал и активизировать общую экономическую активность в стране. Стабильный рост объемов прямых инвестиций, в том числе иностранных, при прочих равных условиях служит катализатором экономических процессов и способствует росту валового внутреннего продукта, что в конечном итоге приводит к повышению конкурентоспособности всей национальной экономики.

---

\* Мохамад Ариф Салим — аспирант Финансового университета при Правительстве РФ.

Объем инвестиций, в том числе и иностранных капиталовложений, тесно коррелирует с такой экономической категорией, как «инвестиционный климат».

Под инвестиционным климатом понимается вся совокупность факторов (политических, экономических, правовых, социальных и др.), которые определяют возможности перспективы прибыльности (эффективности) вложения капитала и степень риска для инвестора. Таким образом, экспорт или импорт не могут быть удовлетворительно объяснены, если исходить из какой-либо одной причины<sup>1</sup>.

Инвестиционный климат имеет свои временные и исторические рамки. В зависимости от этапа развития экономики и общества инвестиционный климат принимает определенную форму и содержание. К числу факторов, которые имеют прямую связь с привлекательностью вложения капитала в экономику, относится состояние общей производственной и социальной инфраструктуры страны.

Инфраструктура страны выступает в качестве основы для национальной экономики. Инфраструктура обеспечивает целостность структуры функционирования экономики. В целом понятие «инфраструктура» можно определить как фактор, необходимый для функционирования экономики и общества. В широком смысле этого слова инфраструктура может быть двух видов:

- инфраструктура, необходимая для хозяйственной деятельности, как, например, объекты транспортной отрасли, коммунального хозяйства (автомобильные дороги, объекты водоснабжения, канализации, электричества и т.д.);
- социальная инфраструктура, обеспечивающая жизнедеятельность общества, то есть школы, больницы, библиотеки и т.д.<sup>2</sup>

1 Смитченко Б.М. Международные экономические отношения: Учебник. М.: ИНФРА-М, 2012. 528 с.

2 Grimsey D., Lewis M.K. Evaluating the Risks of Public Private Partnerships for Infrastructure Projects // International Journal of Project Management. 2002. N 20. P. 119.

В настоящее время, в условиях все большего сближения мировой экономики, хорошо функционирующая инфраструктура начинает играть стратегическую роль. От состояния общей инфраструктуры зависит степень вовлеченности отдельно взятой страны в систему международных экономических отношений.

В то же время инфраструктура имеет двоякую сущность: с одной стороны, ей в экономике отводится вспомогательная роль, иными словами, объекты инфраструктуры служат обеспечением экономической и социальной деятельности в стране, а с другой стороны, состояние инфраструктуры является критическим условием конкурентоспособности экономики и общества. Конкурентоспособность экономики имеет прямую корреляцию с состоянием общей производственной инфраструктуры, а конкурентоспособность общества — с социальной инфраструктурой.

В конечном итоге, как следствие, определенное состояние общей инфраструктуры является причиной социально-экономического развития или упадка государства.

Инфраструктура — это область, в отношении которой требуется проведение специальной государственной экономической политики. Данный вывод также напрашивается из сетевого характера общей инфраструктуры страны. Сетевой характер инфраструктуры подразумевает, что инфраструктура страны является неким целостным «организмом», который характеризуется наличием изнутри сложной системы функциональных взаимосвязей между всеми элементами данной системы.

В настоящее время производство конечных товаров и услуг не обходится без таких статей расходов, как электричество, водоснабжение, водоотведение, транспортировка и так далее. Соответственно в себестоимости произведенных товаров «сидят» вышеприведенные статьи затрат. В целом данные «инфраструктурные расходы» не составляют большую долю в себестоимости произведенных товаров и услуг. Однако сбои на инфраструктурных объектах, ввиду их функциональной

взаимосвязанности, могут нанести значительные убытки товаропроизводителям и предприятиям, оказывающим услуги населению. Например, отключение электричества в крупном бизнес-центре приведет к значительным экономическим убыткам для экономики по сравнению с ценой предоставляемых услуг. В связи с этим инфраструктурные объекты имеют стратегический характер для всего общества и национальной экономики, что подразумевает наличие непрерывного контроля и мониторинга их функциональности и общего состояния со стороны компетентного государственного органа.

Накопленный исторический опыт демонстрирует, что у государства есть два пути решения задач строительства, финансирования и эксплуатации инфраструктурных объектов. Государство может удовлетворить спрос на инфраструктурные услуги собственными силами или привлечь для этой работы партнеров из частного сектора. Привлечение частного сектора к решению инфраструктурных проблем в экономике имеет в своей основе много преимуществ для государства, однако для полноценного участия частного сектора в проектах строительства, финансирования и эксплуатации инфраструктурных объектов требуется создание комфортных условий для предприятий частного сектора.

Необходимость использования частного капитала при решении проблем обеспечения инфраструктурой приобретает особую актуальность в условиях глобализации и усиления международных хозяйственно-финансовых связей. Партнерство способно поддерживать и наращивать инфраструктурные отрасли национальной экономики.

Степень развития этих отраслей влияет на инвестиционную привлекательность остальных сфер экономики и конкурентоспособность страны на мировом рынке. В целом развитая инфраструктура определяет готовность страны к участию в международной кооперации<sup>3</sup>.

---

3 Клинова М. Глобализация и инфраструктура: новые тенденции во взаимоотношениях государства и бизнеса // Вопросы экономики. 2008. N 8. С. 79.



Взаимодействие государственных органов и предприятий частного сектора приобретает форму государственно-частного партнерства (ГЧП) — одного из наиболее эффективных механизмов создания инфраструктурных объектов в мире.

ГЧП направлено на реформирование государственной собственности в целях ее более органичного включения в систему рыночных отношений, являясь по существу альтернативой приватизации жизненно важных, имеющих стратегическое значение объектов государственной собственности<sup>4</sup>. В результате возникает нечто среднее между государственным созданием и управлением объектами инфраструктуры и приватизацией.

В настоящее время в Российской Федерации, как и во многих странах мира, на уровне федерального законодательства понятие «государственно-частное партнерство» не закреплено. В то же время в зарубежной и отечественной теории существует много определений этой экономической категории, большинство которых сформулированы исходя из существующей на определенный момент времени практики.

Вот некоторые определения ГЧП:

■ ГЧП — это совокупность организационно-правовых и финансово-экономических отношений и действий государства и частного бизнеса, направленных на достижение общих целей реализации экономической политики государства<sup>5</sup>.

В данном случае автор определяет ГЧП как средство реализации на практике экономической политики государства, тем самым указывает на то, что экономическая политика — это сфера компетенции и функций не только государства, но и частного сектора.

■ Государственно-частное партнерство — это институциональный и организационный альянс между

---

4 Варнавский В.Г. Партнерство государства и частного сектора: формы, проекты, риски. М.: Наука, 2005. С. 5.

5 Якунин В.И. Партнерство в механизме государственного управления // Социологические исследования. 2007. № 2. С. 4.

государством и бизнесом в целях реализации общественно значимых проектов и программ в широком спектре отраслей — от промышленности и НИОКР до сферы услуг<sup>6</sup>.

В данном случае указывается некий универсальный (широкий охват) характер применения ГЧП и при этом утверждается, что ГЧП — это строгий организационный союз двух институтов — государства и бизнеса.

■ ГЧП — это институциональный и организационный альянс между государством и бизнесом в целях реализации национальных и международных, масштабных и локальных, но всегда общественно значимых проектов в широком спектре сфер деятельности: от развития стратегически важных отраслей промышленности и научно-исследовательских конструкторских работ до обеспечения общественных услуг<sup>7</sup>.

В данном определении акцентируется внимание на то, что реализация проектов ГЧП имеет общественно значимые результаты.

■ ГЧП весьма распространено в мировой практике. И оно не обязательно подразумевает глубокое вмешательство государства в экономику или некий диктат бизнесу. Речь идет именно о совместной работе, о консультациях и общих проектах<sup>8</sup>.

■ ГЧП базируется на контрактных взаимоотношениях между государственными структурами и представителем частного сектора. ГЧП представляет собой все виды взаимодействия между государственным и частным сектором по формированию стандартов, оказанию услуг и доступу к инфраструктуре<sup>9</sup>.

6 Риски бизнеса в частно-государственном партнерстве: Национальный докл. / Ассоциация менеджеров. М., 2007. С. 9.

7 Варнавский В. Г. Партнерство государства и частного сектора. М.: Наука, 2008. С. 110.

8 Ясин Е.В. В складчину с государством // Российская газета. 2004. 17 нояб.

9 Public private partnerships // [http://www.hmtreasury.gov.uk/documents/public\\_private\\_partnerships/ppp\\_index.cfm](http://www.hmtreasury.gov.uk/documents/public_private_partnerships/ppp_index.cfm).

В данном случае отмечается универсальность механизма ГЧП при оказании инфраструктурных услуг:

- ГЧП обычно основано на соглашении или контракте между государством и частным сектором для совместной реализации инфраструктурных проектов с возможной передачей прав собственности на полученные результаты частному сектору<sup>10</sup>;
- направленных на увеличение степени участия частного бизнеса в реализации транспортных проектов<sup>11</sup>.

Автор привязывает практику ГЧП к транспортным инфраструктурным проектам. При этом ГЧП — это некий процесс увеличения степени участия частного бизнеса в реализации транспортных проектов, то есть постепенное доминирование частного капитала в ходе создания/восстановления транспортных инфраструктурных проектов.

Отмечается возможность передачи прав собственности на созданные объекты инфраструктуры частному партнеру.

Следует отметить, что из всех проанализированных теоретико-практических определений категории ГЧП зарубежные авторы при определении данной категории акцентируют внимание на реализации инфраструктурных проектов с возможной привязкой к определенной отрасли инфраструктуры. Российские специалисты в целом не отмечают отраслевые характеристики понятия ГЧП, то есть не привязывают ГЧП к определенной отрасли, а наоборот отмечают универсальность механизма ГЧП, результатом которого становится удовлетворение общественного спроса на общественные услуги.

Успешный опыт развитых стран в сделках ГЧП свидетельствует о том, что государство в этих сделках ограничивается следующими функциями: определяет цели проекта с позиций интересов общества, определяет стоимостные и

---

10 The Public-Private Infrastructure Advisory Facility / The World Bank // Private Participation in Infrastructure Projects Database. 2008. July.

11 United States Department of Transportation, Federal Highway Administration // Public private partnerships: PPPs Defined // 20008. Sept. 29 // <http://www.fhwa.dot.gov/ppp/defined.htm>

качественные параметры инфраструктурного проекта и осуществляет мониторинг за реализацией проектов, а частный инвестор/партнер берет на себя оперативную деятельность на разных этапах проекта — разработка, финансирование, строительство и эксплуатация, управление, реализация услуг потребителям.

Из этого следует, что каждая сторона вносит свой исключительный вклад в общее дело. Частный сектор вкладывает свой профессиональный опыт, финансовые средства, эффективное управление, гибкость и оперативность в принятии решений. Участие частных партнеров, как показывает опыт, сопровождается внедрением более эффективных методов работы на каждом этапе реализации инфраструктурных объектов, также частный сектор больше склонен к новаторству, нежели органы государственного управления. В то же время государство может предоставить налоговые льготы, гарантии, часть финансирования.

Как уже было отмечено, за государством в проектах ГЧП остаются административно-контрольные функции. Эти функции государство обычно реализует посредством основных рычагов регулирования и контроля. К их числу относятся: тарифная политика, контроль за безопасностью и соблюдением экологических условий производства, контроль за качеством обслуживания конечных потребителей. Благодаря сохранению этих контрольных функций, государство может уйти от непосредственного руководства хозяйственной сферой, предоставить хозяйственную деятельность частному бизнесу, оставляя за собой контрольные рычаги за деятельностью своих партнеров по проекту<sup>12</sup>.

Современная практика партнерства показывает, что одной из наиболее острых проблем сотрудничества государства и частного сектора является проблема справедливого распределения рисков инфраструктурного проекта. Соответственно

---

12 См.: Матявина М.В. Государственно-частное партнерство: зарубежный опыт и возможности его использования в России: Дис. канд. экон. наук. М., 2008.

подлежат обязательному учету следующие наиболее весомые риски при реализации инфраструктурного проекта<sup>13</sup>:

*Строительные риски*, которые непосредственно связаны с этапами проектирования и строительства инфраструктурных объектов: риски нечеткого описания границ проекта (объемов строительства), риски перерасхода средств, риски задержки ввода объекта в эксплуатацию.

*Финансовые риски*, связанные с изменением банковских процентных ставок или валютных рисков, цен на материально-энергетические ресурсы и с другими факторами, которые могут повлиять на изменение стоимости проекта в процессе его реализации.

*Специфические риски*, связанные с невыполнением контрактных обязательств по критериям производительности или эксплуатационной готовности, то есть с неспособностью удовлетворить стандартам качества или обеспечения непрерывности предоставления услуг.

*Риски спроса*, обусловленные неточностью в прогнозировании рынка.

*Риски остаточной стоимости*, связанные с будущей рыночной стоимостью активов.

Все существующие риски и общие характеристики ГЧП, приведенные ранее, являются вариативными. Иными словами, в каждом отдельном случае, при реализации определенного инфраструктурного проекта, риски проекта и особенности заключены в системе конкретных договоренностей между государственным органом и предприятием частного сектора. Эта система, в свою очередь, представляет собой некую «модель» партнерства между государством и частным инвестором.

Всемирный Банк классифицирует совокупность существующих моделей государственно-частного партнерства по следующим категориям и подкатегориям:

---

13 Renda A., Schrefler L. Public-Private Partnerships: Models and Trends in the European Union. – [s.1.] The European Parliament, 2006. P. 3 // [http://www.eurosfair.pr.dfr/7pc/doc/1265964211\\_ppp\\_briefing\\_note\\_en.pdf](http://www.eurosfair.pr.dfr/7pc/doc/1265964211_ppp_briefing_note_en.pdf)

**Контракты на управление и аренду (Management and Lease Contracts)** — модель ГЧП, при котором частная компания берет на себя управление государственным инфраструктурным объектом на фиксированный период времени. При этом право собственности и обязанность финансирования остаются у государства. В данную категорию попадают следующие разновидности данной модели:

— *Контракт на управление (MC — Management Contract);*

— *Договор аренды (LC — Lease Contract).*

**Концессии (Concessions)** — модель ГЧП, когда частный сектор принимает на себя управление принадлежащей государству собственностью и значительные инвестиционные риски в течение определенного периода. К данной группе относятся следующие разновидности модели концессий:

— *Восстановление, эксплуатация, передача (ROT — rehabilitate, Operate, Transfer);*

— *Восстановление, аренда и передача (RLT — rehabilitate, lease, transfer);*

— *Строительство, восстановление, управление и передача (BROT — Build, Rehabilitate, Operate, Transfer).*

**Проекты с чистого листа (Greenfield Projects)** — частная компания или совместное государственно-частное предприятие осуществляет строительство и эксплуатацию нового инфраструктурного объекта в течение периода контракта, по истечении которого объект может быть возвращен государству. К данной группе относятся следующие разновидности модели:

— *Строительство, аренда, передача (BLT — build, lease, transfer);*

— *Строительство, эксплуатация, передача (BOT — build, operate, transfer);*

— *Строительство, владение и эксплуатация (BOO — build, own, operate);*

— *Коммерсант (Merchant);*

— *Аренда (Rental).*

**Передача активов (Divestitures)** — частная компания покупает пакет акций государственного предприятия, владеющего инфраструктурным объектом, через публичную продажу активов, программы приватизации и другие механизмы. В данную группу входят следующие модели:

- *полная (Full)*;
- *частичная (Partial)*.

Практика развитых стран показывает, что определяющую роль при обеспечении экономики необходимым уровнем инфраструктурных услуг играет именно правительство этих государств. Инициатива государства является движущей силой развития в направлении обеспечения национальной экономики достаточным уровнем общей инфраструктуры. Подобная практика прослеживается в таких странах, как США, Великобритания, Франция, Южная Корея и в ряде развивающихся стран. Союз государства и бизнеса в этих странах в качестве цели преследует не только развитие, но и достижение стабилизации и непрерывности процесса финансирования инфраструктурных проектов. Особенно этот момент проявился в период преодоления последствий мирового финансового кризиса.

Функция правительства на пути преодоления последствий кризиса в отраслях инфраструктуры является ключевой. Опыт вышеуказанных стран показал, что даже в условиях кризиса государство может сделать многое для стабилизации ситуации в инфраструктурном комплексе, снижения рисков дальнейшего развития ГЧП. Конкретные действия правительства могут включать широкий спектр мер от изменения уже подписанных контрактов в сторону повышения гарантий бизнесу до принятия специальных решений, стимулирующих новые проекты ГЧП. Можно выделить два направления деятельности государства по активизации ГЧП в инфраструктуре — меры бюджетно-кредитной политики и формирование новых институтов по финансированию инфраструктуры<sup>14</sup>.

---

14 Варнавский В.Г. Мировой кризис и рынок инфраструктурных проектов // Мировая экономика и международные отношения. 2010. №1. С.40.

В целом мировой кризис отразился негативно на инфраструктурных проектах ГЧП, однако, практически нет проектов, которые, начавшись, были бы свернуты. Правительства многих стран пытаются сохранить темпы развития новых объектов инфраструктуры на основе ГЧП. И дело здесь не в том, что инфраструктурные проекты создают дополнительный спрос, в том числе потребительский. Главным фактором особого внимания правительств к ГЧП является то, что общая инфраструктура рассматривается ими как важнейший инструмент повышения конкурентоспособности и эффективности национальной экономики.



Халтурин Р.А.\*

## ДОРОЖНАЯ ИНФРАСТРУКТУРА В ИННОВАЦИОННОМ РАЗВИТИИ РОССИИ

Развитие дорожной инфраструктуры — один из важнейших приоритетов обеспечения инновационного развития страны и повышения ее конкурентоспособности. Дорожное хозяйство, включая инфраструктуру, имеет не только стратегическое значение для возрождения и развития интеграционных связей между регионами России и другими странами, но и для обеспечения национальной безопасности

Ограничения дорожной инфраструктуры становятся барьером на пути повышения эффективности экономики страны. В этой связи рассмотрим ключевые проблемы дорожной инфраструктуры.

Прежде всего, это ограниченная пропускная способность дорог. Так, протяженность федеральных автомобильных дорог составляет всего 6% (2010 г.) от протяженности дорог общего пользования, но на них приходится большая часть всех автоперевозок<sup>1</sup>.

---

\* Халтурин Р.А. — к.э.н., с.н.с. Института экономики РАН

1 Основные показатели деятельности организаций транспорта и связи в Российской Федерации // Статбюллетень. 2011. №09 (180).

В 2011 г. было построено лишь 1900 км автомобильных дорог общего пользования, самый низкий показатель за последние 10 лет<sup>2</sup>. Половина общего объема перевозок по федеральным автодорогам осуществляется в условиях превышения нормативного уровня загрузки дорожной сети, что приводит к росту затрат на автоперевозки на 20—30%.

Конфигурация сети автомобильных дорог России имеет четко выраженную радиальную структуру, в основном направленную на Москву, при этом отсутствует сетевая структура, включающая соединительные и хордовые дороги. Такая схема автомобильного движения приводит к перепробегу при доставке грузов, дополнительной загрузке дорог, перерасходу топлива и росту других затрат, определяющих увеличение себестоимости перевозок и снижение конкурентоспособности отечественных товаров.

Для Российской Федерации характерна низкая плотность автомобильных дорог, которая составляет 44,1 км на 1000 км<sup>2</sup> площади территории страны, 5,3 км на 1000 жителей. В то же время плотность автомобильных дорог на 1000 км<sup>2</sup> площади территории страны составляет во Франции и Германии 1800—1830 км, в Литве, Латвии, Эстонии, Польше, Индии — 1070—1175 км, США — 670 км, то есть в 15—40 раз больше по сравнению с Российской Федерацией<sup>3</sup>.

Острой проблемой формирования дорожной инфраструктуры выступает ограничение объема инвестиций в дорожное строительство — главная проблема России, которая особенно обострилась после ликвидации в 2000 г. дорожного фонда. Десять лет, с 2001—2011 гг., дорожное хозяйство финансировалось по остаточному принципу. Это привело к деградации дорожной сети. По данным 2011 г. 61,1% общей протяженности федеральных трасс не соответствует нормативным требованиям, 26,6% работает с загрузкой, превы-

2 Россия в цифрах. 2012.: Крат.стат.сб./Росстат. М., 2012. С. 286.

3 [http:// www.katki.ru/dorogi/sostoyanie-dorog](http://www.katki.ru/dorogi/sostoyanie-dorog)

шающей допустимую, 11,7% мостов находятся в удручающем состоянии<sup>4</sup>.

Когда в стране существовал внебюджетный дорожный фонд, эффективность использования средств, выделяемых на дорожное хозяйство, была значительно выше, чем в последующие годы. В результате упразднения дорожных фондов объемы финансирования федеральных и территориальных дорог общего пользования уже в 2005 г. уменьшились в два раза по сравнению с 2000 г.

Принятое решение о возобновлении действия дорожных фондов должно привести к существенному повышению эффективности расходования средств именно на дорожное строительство, так как в условиях дефицитов региональных бюджетов происходило нецелевое расходование средств, что отражалось на дорожном строительстве. Средства же дорожного фонда могут быть использованы лишь в целях финансового обеспечения дорожной деятельности.

На недостаточное финансирование строительства и ремонта дорожной сети России обращают свое внимание и специалисты Всемирного банка. По их данным запланированный уровень финансирования дорожного хозяйства на 2011—2013 гг. только сократит, но не ликвидирует дефицит финансирования. «Проведенные расчеты свидетельствуют о существенном разрыве между потребностями и фактическим финансированием содержания и ремонта федеральных и региональных дорог, составляющем около 1,1% ВВП, причем наибольший дефицит финансирования характерен для региональной дорожной сети. Если к этому прибавить расчетный объем финансирования капитальных расходов для ликвидации разрыва между фактическим состоянием дорог и нормативными требованиями, а также расходов на расширение базовой дорожной сети, то суммарный дефицит финансирования превысит 2% ВВП»<sup>5</sup>.

---

4 Фурсова И. Сто ухабов на версту // Экономика. Российская газета. 2012. № 90 (5763). 24 апр. С. 8.

5 Общество и экономика. 2011. №4—5. С. 256—257.

С учетом прогнозируемого Министерством финансов бюджетного дефицита в 2012—2014 гг. возникает необходимость в консолидированном использовании всех источников, позволяющих привлечь дополнительное финансирование за счет более широкого использования механизмов государственно-частного партнерства, лизинга, активизации амортизационных отчислений и консолидирования средств различных федеральных и региональных программ, касающихся дорожного хозяйства.

Все инфраструктурные проблемы невозможно решить за счет средств государственного бюджета. Решением может служить механизм государственно-частного партнерства.

Термин «государственно-частное партнерство» (ГЧП) указывает на сотрудничество государства (органов местного самоуправления) и частного капитала. Наряду с этим употребляются также термины «частно-государственное партнерство», а также «публично-частное партнерство», «частно-публичное партнерство». Данная терминология берет начало от английского «public-private partnership» (PPP).

Существует много различных определений ГЧП.

Наиболее общее из них дает Всемирный банк: «ГЧП — это соглашения между публичной и частной сторонами по поводу производства и оказания инфраструктурных услуг, заключаемые с целью привлечения дополнительных инвестиций и, что еще более важно, как средство повышения эффективности бюджетного финансирования».

В России пока нет Федерального закона и, следовательно, общепринятого определения.

Государственно-частное партнерство — одна из наиболее эффективных форм развития объектов государственной и муниципальной инфраструктуры и управления ими. Государственно-частное партнерство позволяет государству существенно уменьшить объем своих капитальных вложений в объект инвестирования за счет средств частных инвесторов.

Институт государственно-частного партнерства широко используется в зарубежных странах, который позволяет на

основе взаимодействия государственных и частных организаций реализовывать инвестиционные проекты, в первую очередь по созданию крупных инфраструктурных объектов, требующих значительных финансовых вложений.

Основной вопрос в том, как должно быть организовано ГЧП для того, чтобы государство и бизнес во взаимодействии могли проявить себя с лучшей стороны.

Для успешной реализации инфраструктурных проектов механизм ГЧП позволяет распределить риски между участниками инвестиционного процесса. Однако для практического применения этого механизма необходима законодательная и нормативная база: федеральный закон о ГЧП; внесение изменений в действующие бюджетное, налоговое, гражданско-правовое законодательства.

В целях формирования благоприятного инвестиционного климата и привлечений инвестиций в реализацию инфраструктурных проектов целесообразно принятие Федерального закона «О государственно-частном партнерстве». Это позволит, устранив правовые неопределенности в толковании отдельных норм действующего законодательства в сфере ГЧП, определить единый понятийный аппарат, сформировать единые принципы, механизмы и формы ГЧП, а также законодательно регламентировать обязательства сторон.

Наиболее перспективная форма государственно-частного партнерства — концессии. Концессионный механизм позволяет привлечь инвестиции во многие сферы, прежде всего, где не хватает государственных средств — в дорожную инфраструктуру. Концессионный договор позволяет не только минимизировать бюджетные расходы, но и пополнить бюджеты за счет налоговых выплат, эффективно использовать новейшие технологические разработки.

По концессионному соглашению одна сторона (концессионер) обязуется за свой счет создать и (или) реконструировать определенное этим соглашением недвижимое имущество (объект концессионного соглашения), право собственности на которое принадлежит или будет принадлежать

другой стороне (концеденту), осуществлять деятельность с использованием (эксплуатацией) объекта концессионного соглашения, а концедент обязуется предоставить концессионеру на срок, установленный этим соглашением, права владения и пользования объектом концессионного соглашения для осуществления указанной деятельности<sup>6</sup>.

Со стороны государства концедентом в концессионном соглашении может выступать Российская Федерация, субъект РФ или муниципалитет, представленные соответствующими органами исполнительной власти, а также ГК «Автодор». Концессионером может выступить как российское, так и иностранное юридическое лицо, либо консорциум, состоящий из двух или более юридических лиц.

Объектами концессионного соглашения в первую очередь являются социально значимые объекты, которые не могут быть приватизированы, такие как аэродромы, железные и автомобильные дороги, объекты ЖКХ и другие инфраструктурные сооружения, а также системы общественного транспорта, объекты здравоохранения, образования, культуры и спорта.

В международной практике выделяют достаточно много моделей ГЧП. Рассмотрим несколько основных моделей, используемых в инфраструктурных концессионных соглашениях:

*ВОТ (Build — Operate — Transfer)* — «Строительство — эксплуатация — передача». Это одна из наиболее используемых в мировой практике моделей. Концессионер финансирует строительство и эксплуатацию (на праве владения в течение установленного срока, необходимого для окупаемости вложенных средств), после чего объект передается государству. Концессионер получает полномочия использования объекта, собственником которого выступает государство, вплоть до полной окупаемости (или расчета). Вариантом этой схемы выступает модель *ROT*, предусматривающая еще и реконструкцию функционирующего объекта.

---

6 Федеральный закон от 21.07.2005 N 115-ФЗ (ред. от 25.04.2012) «О концессионных соглашениях».

Модель ВТО (*Build — Transfer — Operate*) — «Строительство — передача — эксплуатация», наиболее приближенная к понятию концессия. Концессионер строит объект, который передается государству (концеденту) в собственность сразу после завершения строительства. После этого объект передается на правах пользования в эксплуатацию концессионеру.

Инфраструктурные модели концессии можно также подразделить на два типа: инвестиционные и операционные концессии. Перечисленные выше модели относятся в большей мере к инвестиционным концессиям. Эти модели предусматривают, что концессионер за свой счет создает новый объект инфраструктуры, осуществляет эксплуатацию этого объекта и передает его в собственность концедента. Различие между данными формами состоит в сроках перехода права собственности на объект к концеденту, а также принадлежит ли концессионеру право владения и пользования объектом либо только право пользования им.

К операционным концессиям относятся модели типа ROT («восстановление — эксплуатация — передача»), AOT («техническая реконструкция и расширение объекта — эксплуатация — передача»). В контрактах этого типа концедент передает концессионеру уже существующий объект для проведения его реконструкции, технического перевооружения или расширения, последующей эксплуатации восстановленного объекта концессионером и возврата по истечении срока концессии концеденту.

К положительным чертам концессионной формы управления инвестиционными объектами можно отнести следующие моменты:

- концессии снимают финансовую нагрузку с государства, поскольку концессионер принимает на себя обязательство осуществлять все затраты по финансированию, управлению и текущему ремонту объектов, переданных в концессию, покрывая свои издержки, например, за счет тарифов;

- концессии устанавливают достаточно жесткие долгосрочные юридически оформленные, то есть стабильные, отношения между государством и концессионером;
- концессионные договоры позволяют привлекать частный, в том числе иностранный, капитал без потери стратегического контроля над жизненно важными системами и объектами.

К недостаткам концессионной формы хозяйствования относится относительная негибкость заключенных на продолжительное время договоров, что лишает их оперативного маневра при наступлении непредвиденных событий. В финансовом плане концессии — это длинные и поэтому рискованные инвестиции. Должна быть государственная гарантия рисков и возврата инвестиций с определенной маржой.

Сложное положение со строительством дорог и ростом затрат на их ремонт (при прочих равных условиях) объясняется и технологическими проблемами, которые должны найти центральное место в транспортной стратегии страны. В России при строительстве автомобильных дорог в основном используют асфальтобетонную технологию. В большинстве природно-климатических зон России асфальт в условиях современных нагрузок работает без ремонта от двух до пяти лет. Для повышения качества и долговечности автомобильных дорог необходимо переходить на сборные и монолитные бетонные конструкции, которые долговечнее асфальтобетонных в несколько раз.

В России накоплен практический опыт в области долговечных цементобетонных покрытий. Автомобильные дороги «Чуйский тракт» и «Новосибирск — Кольвань» были введены в эксплуатацию еще в 1960-х годах и отработали без ремонта более 30 лет. Опытная эксплуатация показала, что такому покрытию нужна только защита, которая была найдена в 80-х годах — это устройство макрошероховатого слоя износа. Фактические сроки службы цементобетонных покрытий зачастую превышают нормативные (20—25 лет),



достигая 30—40 и более лет<sup>7</sup>. Эта технология используется в дорожном строительстве многих европейских стран, а также США и Канады. В российском дорожном хозяйстве технология «ИМЭТСТРОЙ» использовалась при строительстве части федеральной автомобильной дороги М-51 «Байкал», «Новосибирск — Томск».

Следует отметить, что при освоении нефтяных месторождений Западной Сибири (1960—1970 гг.) ставка при строительстве дорог была сделана именно на «предварительно напряженные железобетонные плиты», благодаря чему и удалось освоить Самотлор и другие месторождения нефти. В соответствии с имеющимися документами в 1981 г. Минавтодор РСФСР поставил вопрос<sup>8</sup> о нецелесообразности перехода на сборные цементобетонные конструкции, и к началу 90-х годов это направление было свернуто. В то же время развитые страны и впоследствии Китай его успешно развернули, добившись впечатляющих успехов в дорожном строительстве. Так что России необходимо постепенно перестраиваться на новые технологии, ибо, как показывает мировой опыт, другого пути для ускорения строительства качественных автомобильных дорог в России не имеется, так как без новых технологий строительства сложно осваивать месторождения полезных ископаемых в Сибири, Дальнем Востоке и в северных районах.

Для перехода на строительство цементобетонных дорог необходимо постепенно создавать промышленную базу, охватывающую увеличение производства цемента, развитие производства дорожных плит, перевооружение строительной отрасли на бетоноукладочную технику. Все это требует допол-

---

7 Строительство автомобильных дорог по системе ИМЭТСТРОЙ. Технологическая и технико-экономическая оценка. М.: ОАО «Московский ИМЭТ», 2009. С.6.

8 Эксперт. 2008. №20. Май. Отказ от перехода на строительство цементобетонных трасс объясняется снижением загруженности оборудования, возможным ростом безработицы, недостаточным объемом производства цемента, необходимостью дополнительных инвестиций на формирование материально-технического производства под новые технологии и другими факторами.

нительных инвестиций, времени и решительности соответствующих управленческих структур.

В Европе и США почти все дороги с бетонным основанием, на которое наносится тонкий слой асфальта — это и называется асфальтобетоном. В России под этим термином понимается асфальтовое покрытие, где в качестве связующего вещества используется не цемент, а битум достаточно низкого качества, в основном полученный как отходы в процессе нефтепереработки. В США асфальтовые дороги в нашем понимании строятся в основном местного значения, но с использованием натурального битума, или как в Европе для производства битума используют специальные технологии (а не прямые отходы нефтепереработки).

В настоящее время в России начали применять различные полимерные добавки в асфальтобетон, которые позволяют, с одной стороны, сделать покрытие более теплоустойчивым, а с другой — снизить количество температурных трещин. Внедрено и расширяется применение улучшенных асфальтобетонов на основе кубовидного щебня, имеющих значительное преимущество по сравнению с типовыми марками асфальтобетона по устойчивости к сдвигу, макрошероховатости и долговечности. Используется технология холодного ресайклинга, одна из наиболее прогрессивных для капитального ремонта автодорог с асфальтобетонным типом покрытия.

Дальнейший переход в строительстве автомобильных дорог от радиальной к хордовой системе их размещения в сочетании с новой технологической парадигмой их строительства на цементобетонной основе при надежном бюджетном финансировании и создание условий для привлечения внебюджетных инвестиций на базе ГЧП — вот те условия, которые могут обеспечить решение дорожных проблем.

Шахов С.А.\*

НАЛОГОВЫЕ РИСКИ ИНДИВИДУАЛЬНОГО  
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА ПРИ ПРИМЕНЕНИИ  
СПЕЦИАЛЬНЫХ НАЛОГОВЫХ РЕЖИМОВ:  
ПАТЕНТ И ЕНВД

В экономике любой страны одна из главных задач государства это создание такой налоговой системы, при которой обеспечивались бы максимальные налоговые поступления. Одним из источников таких поступлений является индивидуальное предпринимательство, именно поэтому в настоящее время в России остро стоит проблема его развития. Помимо того, что индивидуальное предпринимательство является источником налоговых поступлений в бюджет страны, оно еще обеспечивает трудоспособное население рабочими местами. В настоящее время в России все большее внимание уделяется проблемам развития индивидуального предпринимательства со стороны всех уровней власти и общественных организаций<sup>1</sup>. По данным ФНС число зарегистрированных индивидуальных предпринимателей (ИП) ежегодно возрас-

---

\* Шахов С.А. — аспирант Финансового университета при Правительстве РФ.

1 Федеральный закон от 24.07.2007 N 209-ФЗ(ред. от 06.12.2011) О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации.«электронный ресурс». Доступ из справ.-правовой системы «Консультант Плюс».

тает хотя и снижающимися темпами, о чем свидетельствуют данные ФНС (табл. 1).

Таблица 1. Зарегистрированные ИП в РФ

Год	Кол-во ИП	Изменение в % к предыдущему году
2007	2934400,00	—
2008	3348052,00	14,10
2009	3670659,00	9,64
2010	3853871,00	4,99
2011	3955208,00	2,63
2012	3957324,00	0,05

Источник: официальный сайт ФСГС — [http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat\\_main/rosstat/ru/](http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/)

Как видно из данной таблицы, число ИП ежегодно увеличивается, хотя и прослеживается тенденция к замедлению этого роста. Так, если в 2008 г. число ИП увеличилось на 14,1% по отношению к прошлому году, то в 2012 г. число ИП по сравнению с 2011 г. увеличилось лишь на 0,05%. С одной стороны, это связано со снижением деловой активности из-за кризиса, с другой стороны, это может свидетельствовать о неблагоприятных институциональных условиях для частного предпринимательства. В этой связи был принят ряд федеральных нормативных актов, направленных на содействие развитию индивидуального предпринимательства. На региональном уровне принимаются соответствующие программы, создаются специализированные территориальные фонды и агентства, объекты инфраструктуры для поддержки предпринимательства. Одним из шагов к созданию благоприятных условий для деятельности индивидуальных предпринимателей является применение специальных налоговых режимов, целью которых является стимулирование развития частного предпринимательства путем снижения налоговой нагрузки и упрощения системы учета и отчетности. К таким режимам относятся единый налог на вмененный доход (далее ЕНВД), который действует с 1 января 2003 г., и патентная

система налогообложения (далее ПАТЕНТ), действие которой планируется ввести с 1 января 2013 г. и которая в будущем должна будет заменить собой ЕНВД. Данные спецрежимы, на наш взгляд, очень востребованы не только у ИП, но и в секторе всего малого бизнеса. Они очень схожи по построению, хотя и имеют ряд принципиальных различий, в связи с чем каждому режиму присущи свои плюсы и минусы.

Рассмотрим порядок применения ЕНВД. Данный режим предназначен для применения в тех сферах деятельности, где затруднен налоговый контроль в силу широкого распространения наличного расчета. В этой связи плательщиками ЕНВД становятся юридические лица и ИП, осуществляющие тот или иной вид деятельности, установленный Налоговым кодексом и закрепленный законом соответствующего органа местного самоуправления. В рамках применения ЕНВД существенно облегчается налоговое и административное бремя, благодаря простоте расчета налога и освобождению от уплаты ряда основных налогов: налога на доходы физических лиц (НДФЛ) (в отношении доходов, полученных от деятельности, облагаемой ЕНВД), налога на имущество физических лиц (в отношении имущества, используемого для деятельности, облагаемой ЕНВД) и НДС, за исключением НДС, подлежащего уплате при ввозе товаров на таможенную территорию РФ и иные территории, находящиеся под ее юрисдикцией<sup>2</sup>.

Основное отличие ЕНВД от других режимов налогообложения — налоговой базой для исчисления единого налога является не фактически полученный доход, а вмененный, то есть тот, который предполагается у его плательщика по определенному виду деятельности, из перечня, предусмотренного гл. 26.3 НК РФ<sup>3</sup>. Плательщики единого налога ведут упрощенный бухгалтерский и налоговый учет, помимо этого, у них отсутствует необходимость наличия и содержания кассового аппа-

---

2 Предварительные итоги сплошного наблюдения субъектов малого и среднего предпринимательства. Таблицы №3 и №4 // [http://www.gks.ru/free\\_doc/new\\_site/business/prom/small\\_business/pred\\_itog.htm](http://www.gks.ru/free_doc/new_site/business/prom/small_business/pred_itog.htm)

3 Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 05.08.2000 N 117-ФЗ (ред. от 30.03.2012) // Собрание законодательства РФ. 2000.

рата. Также единый налог очень прост для расчета: достаточно произвести простое арифметическое действие — умножить базовую доходность (установленную местными законами) на значение физического показателя (например, площадь торгового зала) и на пару коэффициентов.

Одним из основных минусов ЕНВД является обязательность его применения, то есть, если деятельность ИП попадает в перечень видов деятельности для применения ЕНВД в соответствующем местном образовании, то он обязан его применять. Однако планируется внести поправки в Налоговый кодекс, согласно которым с 1 января 2013 г. применение ЕНВД станет добровольным.

Еще одним из минусов, на наш взгляд, является необходимость ведения раздельного учета при осуществлении нескольких видов деятельности, один из которых облагается ЕНВД, а другой нет. Это связано с тем, что приходится разделять расходы и доходы по ЕНВД и доходы и расходы по остальным видам деятельности. Так, если с разделением доходов трудностей обычно не возникает, то с разделением расходов, напротив, могут возникнуть неопределенности. Кроме расходов, которые можно однозначно отнести к ЕНВД или другому режиму, существуют общепроизводственные и общехозяйственные расходы, которые невозможно однозначно отнести к какому-либо одному виду деятельности. В Кодексе порядок разделения расходов между видами деятельности закреплен в абз. 3 и 4 п. 9 ст. 274 НК РФ (пропорционально доле доходов организации от «вмененной» деятельности в ее общем доходе по всем видам деятельности). Однако плательщики могут выбрать иной способ распределения расходов, указав это в учетной политике<sup>4</sup>. В той связи неоднократно возникали конфликты между плательщиками и налоговыми органами<sup>5</sup>.

В целях снижения налоговых рисков государства ЕНВД специально сконструирован таким образом, чтобы охватить

<sup>4</sup> Письмо Минфина России от 04.10.2006 N 03-11-04/3/431.

<sup>5</sup> См., напр.: Постановление ФАС Московского округа от 07.12.2009 N КА-А41/13288-09; Постановление ФАС Северо-Западного округа от 22.05.2012 N А42-5489/2010.

малый бизнес, осуществляющий деятельность в сферах с преимущественным применением наличных расчетов (например, оказание бытовых услуг, розничная торговля, общественное питание и т.п.). Именно в таких сферах с точки зрения бизнеса целесообразно ведение деятельности без образования юридического лица, т.е. в форме ИП. В этой связи плательщики — индивидуальные предприниматели обеспечивают более половины всех поступлений по налогу (табл. 2).

Таблица 2. Сумма начисленного единого налога на вмененный доход у индивидуальных предпринимателей и юридических лиц (ИП и ЮЛ)

Год	ЮЛ, тыс.руб.	ИП, тыс.руб.	Разница в %
2007	37 334 097	41 355 350	9,72
2008	43 081 450	49 435 724	12,85
2009	39 103 767	57 303 511	31,76
2010	44 671 500	66 235 069	32,56
2011	46 587 647	73 071 121	36,24

Источник: официальный сайт ФСГС — [http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat\\_main/rosstat/ru/](http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/)

Из данных табл. 2 видно, что разница между объемами налога, уплачиваемого ИП, и налога, уплачиваемого организациями, с 2007 г. ежегодно возрастает, что может быть связано с внесением корректив в налоговое законодательство, ограничивающих применение ЕНВД более крупными формами бизнеса.

Ниже в табл. 3 приведены данные по исчисленному налогу на вмененный доход у ИП в период с 2007–2011 гг. и его динамике.

Таблица 3. Сумма исчисленного единого налога на вмененный доход у ИП

Год	Сумма, в тыс.руб.	% к предыдущему году
2007	41 355 350	—
2008	49 435 724	19,54
2009	57 303 511	15,92
2010	66 235 069	15,59
2011	73 071 121	10,32

Источник: официальный сайт ФСГС — [http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat\\_main/rosstat/ru/](http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/)

Несмотря на то, что кризис, безусловно, затронул предпринимателей, вмененная конструкция налога обеспечила абсолютный прирост поступлений, достигших более 73 млрд. руб. в 2011 г.

Обратимся к упрощенной системе налогообложения на основе патента<sup>6</sup>. Данная система существует с 2006 г. и отражена в главе 26.2 НК РФ «Упрощенная система налогообложения» (УСН).

Данные о количестве индивидуальных предпринимателей, имеющих патенты на право применения упрощенной системы налогообложения на основе патента в период с 2007—2011 гг. представлены в табл. 4.

Таблица 4. Индивидуальные предприниматели, имеющие патенты на право применения упрощенной системы налогообложения на основе патента

Год	Кол-во ИП	Изменение в % к предыдущему году
2007	6 193	—
2008	3 213	-92,75
2009	18 617	82,74
2010	32 371	42,49
2011	59 282	45,39

Источник: официальный сайт ФСГС — [http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat\\_main/rosstat/ru/](http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/)

В данной таблице отчетливо прослеживается увеличение количества индивидуальных предпринимателей, имеющих патенты на право применения УСН на основе патента. Наибольший прирост происходит в 2009 г., когда количество ИП, перешедших на патент, увеличилось более чем на 80%.

С принятием Федерального закона №94-ФЗ<sup>7</sup> от 26.06.2012 г. вводится новая глава Налогового кодекса 26.5

- 
- 6 О применении индивидуальными предпринимателями упрощенной системы налогообложения на основе патента. Письмо Минфина РФ от 13.10.2009 N 03-11-09/348 // Справочно-правовая система «Консультант Плюс».
- 7 Федеральный закон 94-ФЗ от 26.06.2012. (электронный ресурс). Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».



«Патентная система налогообложения», которая заменит ныне действующую упрощенную систему налогообложения на основе патента. Согласно данной главе, патентная система налогообложения выводится в отдельный специальный налоговый режим и в дальнейшем планируется, что она заменит собой ЕНВД<sup>8</sup>. Представляется, что введение патентной системы налогообложения является одним из важнейших шагов на пути упрощения деятельности ИП<sup>9</sup>. У индивидуальных предпринимателей автоматически отпадет необходимость в точном учете доходов и расходов, а налоговые органы соответственно перестанут проверять эти данные. В результате данные нововведения призваны максимально упростить взаимоотношения предпринимателей и налоговых органов и, как следствие, существенно уменьшить количество конфликтов между ними.

Сущность патентной системы налогообложения состоит в получении индивидуальным предпринимателем патента на занятие определенным видом деятельности, который предусмотрен пунктом 2 ст. 346.43 главы 26.5 НК РФ. Выдается патент на срок от 1 до 12 месяцев. Но следует обратить внимание на то, что патент выдается на ранее указанный срок только в пределах календарного года. То есть, если ИП приобретает патент 1 сентября 2012 г., то его срок будет с 1 сентября 2012 г. по 31 декабря 2012 г., далее придется приобретать новый патент с 1 января 2013 г. Уплата патента заменяет собой ряд налогов, которые ИП должен уплачивать с доходов по тем видам деятельности, на которые выдан патент. Также при патентной системе налогообложения ИП применяют пониженные ставки страховых взносов (20% в ПФ и без взносов в ФФОМС и ФСС) за работников во всех видах патентной деятельности, кроме сдачи в аренду недвижимости, торговли и общепита.

---

8 Патентная система расширяет охват // <http://www.kommersant.ru/doc/1541798?stamp=634720759517804189> – 09.10.2012

9 Яковлева М. Патентная система налогообложения // <http://rosinvest.com/page/patentnaja-sistema-nalogooblozhenija> — 11.10.2012

Несравненным плюсом патента перед ЕНВД является то, что он может выдаваться на короткий срок — от одного месяца. Таким образом, для ИП значительно снижаются риски, связанные с началом ведения бизнеса или высокой сезонностью того или иного вида деятельности. В случае неудачи его потери будут минимальными по сравнению с ЕНВД, налоговым периодом по которому является квартал. Еще одним преимуществом является простота процедуры получения патента, которая состоит в подаче заявления в налоговый орган по месту осуществления деятельности ИП за 10 дней до начала осуществления деятельности. Налоговый орган, в свою очередь в течение 5 рабочих дней должен либо выдать патент ИП, либо отказать в его выдаче (при нарушении установленных условий). Также к преимуществам патента можно отнести то, что ИП может его получить в том регионе, где он планирует вести деятельность и не обязательно по месту регистрации его в качестве ИП. Единственным условием является то, чтобы в этом регионе действовала патентная система налогообложения. Помимо этого, несравненным преимуществом патентной системы налогообложения для ИП является простота учета. У ИП отсутствует необходимость предоставления в налоговые органы декларации, чего нельзя сказать о ЕНВД. Они лишь должны вести книгу учета доходов для ИП, форма которой утверждается Минфином РФ. Правда, закон обязывает вести книгу по каждому выданному патенту отдельно.

Как и в случае применения ЕНВД, плательщик не обязан применять ККМ по осуществляемым видам деятельности, хотя это не освобождает его от обязанности выдавать документ, содержащий обязательные реквизиты, указанные в п. 2.1 ст. 2 Федерального закона от 22.05.2003 г. № 54-ФЗ «О применении контрольно-кассовой техники при осуществлении наличных денежных расчетов и (или) расчетов с использованием платежных карт»

Представляется, что патент является более благоприятным режимом обложения для ИП по сравнению с ЕНВД, так как максимально позволяет минимизировать организацион-

ные издержки, а также автоматически снять возможные административные барьеры, связанные с предоставлением отчетности в налоговые органы<sup>10</sup>. При этом применение патентной системы также сопровождается налоговыми рисками.

Рассмотрим такую ситуацию: ИП «Иванов» имеет ювелирную мастерскую, в которой он осуществляет ремонт и гравировку ювелирных изделий. Помимо этой деятельности он оказывает услуги по внутреннему оформлению жилых помещений. В отношении всех этих видов деятельности применяется патентная система налогообложения (пп. 23, 24, 27 п.2 ст.346.43). Основным налоговым риском ИП при применении им патентной системы налогообложения при занятии этими видами деятельности будет риск утраты права на применение патента и необходимость применять общий режим налогообложения (ОСНО). Например, если за период применения патента доход ИП от оказания услуг по внутреннему оформлению жилых помещений превысит 60 млн руб., ИП теряет право применения патента по всем видам деятельности в отношении которых он его применяет. В этом случае он обязан будет уплатить все налоги по общей системе налогообложения с начала действия патента (НДС, налог на прибыль, налог на имущество). Такая ситуация может очень негативно повлиять на финансовую деятельность ИП и даже может послужить причиной его банкротства.

Также может возникнуть риск двойного налогообложения. Например, в летний период ИП оказывает услуги по уборке сельскохозяйственных культур. Услуги он оказывает в разных регионах юга России, к примеру в Ростовской и Астраханской областях. Данный вид деятельности входит в перечень видов предпринимательской деятельности, в отношении которых применяется патентная система налогообложения (пп. 35 п.2 ст.346.43 «услуги, связанные с обслуживанием сельскохозяйственного производства (механизи-

---

10 Мельников К.В. Патентная система налогообложения. Риски и проблемы ведения // Экономика. Государство. Общество. 2012. Вып. №2(9). Июнь.

рованные, агрохимические, мелиоративные, транспортные работы)». Так как деятельность ИП ведется в двух регионах, то и патент на занятие данным видом деятельности он обязан приобретать в каждом регионе, то есть возникает ситуация двойного налогообложения.

В результате вышесказанного можно сделать вывод о том, что патентная система налогообложения, несмотря на все очевидные преимущества, также сопровождается определенными налоговыми рисками. Во-первых, это риск утраты патента, а во-вторых, риск двойного налогообложения. Таким образом, решение о применении патентной системы требует от предпринимателя тщательного анализа и сопоставления всех возможных условий ведения деятельности.

Журавлёва С.О.\*

## РОЛЬ ЭТИЧЕСКИХ ФОНДОВ В МИРОВОЙ ПРАКТИКЕ И ВОЗМОЖНОСТЬ ИХ СОЗДАНИЯ В УСЛОВИЯХ РОССИЙСКОЙ РЕАЛЬНОСТИ

Последнее время все более популярным видом альтернативных инвестиций в развитых странах становятся этические инвестиции, которые представляют собой особый род инвестиционной философии, в основе которого лежит стремление сбалансировать нравственные основы деятельности фирмы и ее прибыльность.

В мировой практике существуют различные определения этического инвестирования. Одним из самых емких является определение, предложенное Л. Реннебугом в 2008 г. Этическое инвестирование — это инвестиционный процесс, который интегрирует социальные, экологические и этические соображения в процессе принятия инвестиционного решения<sup>1</sup>.

В данном определении прослеживается так называемая концепция триединства, которая подразумевает, что при принятии инвестиционного решения необходимо руковод-

---

\* Журавлёва С.О. — студентка, Финансовый университет при Правительстве РФ.

1 Renneboog L.D.R., Horst J.R., Zhang C. Socially responsible investments: Institutional aspects, performance and investor behavior // Journal of Banking and Finance. 2008. N 32(9). P.1723—1742.

ствоваться не только финансовыми, но и социальными и экологическими параметрами. В соответствии с этим этические фонды применяют три типа стратегии: 1) проверка (отсевание и ликвидация «вредоносных» проектов); 2) активизм держателей акций; 3) общественное инвестирование.

Основными участниками этических инвестиций являются этические инвесторы и фонды. Такие организации стремятся вкладывать средства, как правило, через паевые инвестиционные фонды или взаимные фонды в компании, которые вносят позитивный вклад в улучшение качества окружающей среды и жизни.

Исторически первые этические инвестиции, по мнению американских ученых, появились в 1758 г., когда религиозное сообщество запрещало своим участникам вкладывать деньги, а также принимать участие в работоторговле. С тех пор прошло немало времени, прежде чем сформировался институт этических инвестиций в том виде, в котором он существует сейчас.

Большинство стран развиваются и существуют в условиях рыночной экономики, в связи с этим встает вопрос об этичности рынка, как такового. Сам по себе рынок не этичен, однако при соблюдении ряда условий его можно считать этичным. К таким условиям относятся:

- функционирование рынка на принципах честной конкуренции, ответственности, прозрачности;
- существование индивидуального этического пространства;
- поиск компромисса между прибылью и этичностью<sup>2</sup>.

Таким образом, если мы предположим, что данные условия будут соблюдены, то в современном мире этические инвестиции возможны. Тем не менее существуют проблемные факторы, которые препятствуют осуществлению этических инвестиций, например:

---

2 Ethics in Investment. How can the financial markets become fair and sustainable? // [http://www.markus-henn.net/mediapool/80/809096/data/Henn\\_Ethics\\_in\\_Investment.pdf](http://www.markus-henn.net/mediapool/80/809096/data/Henn_Ethics_in_Investment.pdf).

- рост и превосходство финансового сектора над производственным;
- приватизация;
- конкуренция между странами, вызванная наличием оффшоров и режимов налоговых льгот;
- финансовые кризисы и нестабильность.

Преодоление данных проблемных факторов зависит от экономических циклов и финансово-экономической политики государства.

Направления современных этических инвестиций обширны и разнообразны и включают в себя защиту человеческих прав, поддержание справедливости и правосудия, легальности, усиление ответственности (экологической, экономической, межнациональной).

Как уже говорилось ранее, среди основных участников этических инвестиций выделяются этические фонды и самостоятельные этические инвесторы. Существует несколько вариантов классификации этических фондов.

С точки зрения стратегии фондов выделяют:

- фонды, осуществляющие положительный отбор. Такие фонды строго определяют список компаний, в которые осуществляют инвестиции;
- фонды, осуществляющие отрицательный отбор. Фонды данного вида составляют список компаний, инвестиции в которых являются запрещенными;
- фонды вовлечения. Эти фонды не осуществляют какого-либо рода отбор. Они непосредственно оказывают влияние на компанию через активизм ее акционеров (любой случай реализации акционерами своих прав с целью влияния на компанию).

С точки зрения типов инвестиций существуют:

- осознанные инвестиционные фонды, осуществляющие инвестиции в компании, соответствующие принципам этичности;

- тематические инвестиционные фонды, осуществляющие инвестиции в определенные сектора или направления;
- социально-ответственные фонды.

Более всеобъемлющей классификацией является деление на:

- тёмно-зеленые фонды — избегают инвестиций в сектора экономики, компании которых имеют плохие экологические показатели, нарушают права человека или иные этические принципы;
- светло-зелёные фонды — не избегают инвестиций в целый сектор экономики, а инвестируют в наиболее социально-ответственные компании;
- прочие фонды — инвестируют в компании, которые вносят позитивный вклад в окружающую среду;
- фонды вовлечения — сосредоточены на влиянии на акционеров<sup>3</sup>.

Перед всеми этическими фондами возникает проблема формирования этического портфеля инвестиций. Данная проблема включает в себя следующие аспекты:

Как сравнивать одну этическую компанию с другой?

Как оценивать этичность?

Какая часть экономики реально этична?

На текущий момент все обозначенные проблемы решаются исключительно на основе профессионального суждения сотрудников и руководства этических фондов.

С позиции рискованности этический портфель уменьшает возможности диверсификации, а следовательно, повышает риск, однако, этические компании более надежны с точки зрения ведения бизнеса. Во-первых, они имеют позитивный имидж и положительное отношение общества, что ведет к увеличению лояльных клиентов. Наличие клиентов подразумевает отсутствие резких колебаний спроса на про-

3 Ethical investment funds // <http://www2.skandia.co.uk/understanding-investment/Investment-an-introduction/Ethical-Investment/Ethical-Investment-Part5/>



дукцию фирмы. В то же время данные компании соблюдают предписания государства, а следовательно, к ним не будут применены различного рода санкции. Во-вторых, данные компании следуют добросовестной деловой практике.

Этические инвестиции характерны не только для частных фондов, но и для государственных. Примером тому может служить заявление норвежского Правительства, сделанное в марте 2010 г., которое начиная с марта того же года перестало осуществлять инвестиции в табачные компании, компании, производящие ядерное топливо, оружие и боеприпасы, наносящие вред окружающей среде или злоупотребляющие правами работников. Таким образом, норвежский пенсионный фонд стал этическим фондом.

Объемы социально ответственного инвестирования растут от года к году (рис. 1).

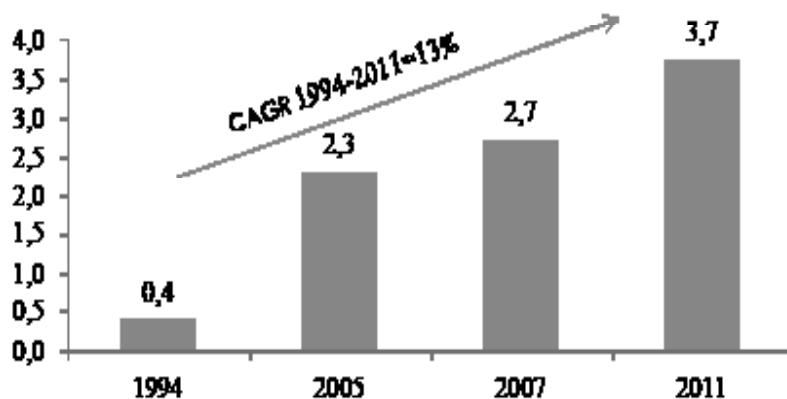


Рис. 1. Объемы социально ответственного инвестирования, трлн долл.

Источник: <http://snapshot.factiva.com//Pages/Index>

Несмотря на рост объемов инвестирования, доходность этических фондов резко сократилась в 2008 г. во время финансового кризиса, как и у обычных инвестиционных фондов. Трехгодичная доходность крупнейших 20-ти фондов находится в интервале от 50% до 80%.

Таблица 1. Доходность крупнейших 20 этических фондов, %

Рейтинг	Наименование фонда	3у *
1	SVM All Europe SRI A	79,7
2	First State Global Emerging Markets Sustainability A GBP Acc	76,4
3	First State Asia Pacific Sustainability A GBP Acc	76,1
4	Stan Life Inv UK Ethical Ret	69,8
5	Aberdeen Responsible UK Equity Ret Acc	67,3
6	Pictet Timber P dy GBP	65,0
7	Ecclesiastical Amity UK A	64,3
8	Henderson Global Care UK Income A	59,3
9	Sovereign Ethical	58,2
10	CIS UK FTSE 4Good Tracker Inc	57,0
11	Kames Ethical Equity A	56,5
12	L&G Ethical Ret Inc	54,8
13	Jupiter Responsible Income Acc	53,3
14	F&C Stewardship Income 1 Acc	53,3
15	Aviva Inv Sustainable Future UK Growth 1	53,0
16	F&C International Heritage 4 Acc	52,6
17	Rathbone Ethical Bond Inc	51,2
18	Kames Ethical Cautious Managed A Acc	51,1
19	F&C Stewardship Growth 1 Acc	50,1
20	CIS Sustainable Leaders Trust	49,9

Источник: [http://www.trustnet.com/Investments/Perf.aspx?ctr=QS&univ=O&Pf\\_AssetClass=I:ETHL&PfsortedColumn=Performance\[Cur\].P12m,NameFull&PfsortedDirection=DESC](http://www.trustnet.com/Investments/Perf.aspx?ctr=QS&univ=O&Pf_AssetClass=I:ETHL&PfsortedColumn=Performance[Cur].P12m,NameFull&PfsortedDirection=DESC)

\* 3у – трехгодовая доходность

Значимость этических фондов нельзя недооценивать. Именно этическим фондам принадлежит успех того, что в 2004 г. Exxon Mobil согласилась принять стандарты Всемирной организации труда, Dell и Hewlett-Packard впервые в компьютерной индустрии приняли политику переработки отходов, Coca-Cola согласилась опубликовать отчет о воздействии ВИЧ/СПИД на деятельность компании в Африке. Подобные результаты достигаются за счет активизма держателей акций.

Самыми влиятельными этическими фондами на данный момент являются Ceres, PWWF. Ceres разработал ключевые принципы при принятии инвестиционных решений, которыми руководствуются и другие этические фонды. Среди них:

- защита биосферы;
- экологичное использование природных ресурсов;
- уменьшение количества отходов и их переработка;
- сохранение энергии;
- восстановление окружающей среды;
- информирование общества;
- ответственность менеджмента;
- аудит и отчётность<sup>4</sup>.

PWBF изначально был создан против войны во Вьетнаме и в целях защиты окружающей среды, сейчас является одним из старейших и крупнейших фондов, придерживающихся концепции триединства.

Очень важно отметить, что этические фонды, посредством распространения своих идей и сотрудничества с многими банками и микрофинансовыми организациями помогли беднейшим странам поднять уровень их жизни. Примером этому может служить Grameen Bank, который разработал систему 16 обещаний, включающих следующие:

- 1) неукоснительно соблюдать все нижеследующие принципы;
- 2) повышать благосостояние наших семей;
- 3) не жить в ветхих домах;
- 4) выращивать овощи круглый год и употреблять их в пищу в достаточном количестве, а избыток продавать;
- 5) в течение плантационного периода засеять столько грядок, сколько это возможно;
- 6) следить за нашим здоровьем и не позволять разрастаться нашим семьям;
- 7) давать образование нашим детям и быть уверенными, что они смогут прокормить своих детей;
- 8) всегда заботиться о чистоте наших детей и окружающей среды;
- 9) строить и использовать туалеты;

---

4 ESG Analysis // <http://www.paxworld.com/investment-approach/our-process/esg-analysis>.

- 10) пить воду из колодца. Если нет возможности, то прокипяченную или бутилированную;
- 11) давать приданое на свадьбы наших детей. Мы не должны способствовать ранним свадьбам;
- 12) не должны сами ни над кем совершать правосудие и позволять это делать другим;
- 13) совершать коллективные инвестиции ради больших доходов;
- 14) помогать друг другу;
- 15) если мы знаем о факте нарушения дисциплины где-либо, мы должны прийти туда и восстановить ее;
- 16) коллективно принимать участие во всех социальных активностях<sup>5</sup>.

При выдаче ссуды в конкретной организации заёмщик обязуется выполнять данные 16 обещаний, причем культура страны такова, что никто не стремится их нарушать. Возвратность ссуд — 98%. За годы работы данной организации уровень жизни в Бангладеш существенно повысился, причем повысилась и социальная, и этическая и экологическая составляющая.

Немаловажную роль сыграли этические фонды и в восстановлении разрушенных фабрик и других промышленных объектов с целью создания дополнительных рабочих мест. Роль пионера в данном направлении принадлежит South shore bank, целью которого является препятствие распространению наркомании.

Но вместе с тем существуют и такие проекты, которые нельзя назвать этическими, но в которых участвовали банки, в своих документах соблюдающие принципы этического инвестирования. Данное замечание относится к проекту холодной добычи нефти в Канаде из смоляного песка. Этот проект привел к повышению смертности людей в зоне добычи, а также к ухудшению экологической ситуации. Несмотря на жалобы и

---

5 16 Decisions // [http://www.grameen-info.org/index.php?option=com\\_content&task=view&id=22&Itemid=109](http://www.grameen-info.org/index.php?option=com_content&task=view&id=22&Itemid=109).

протесты людей, проект не остановили, более того, в нем участвуют пять крупнейших банков Канады, входящих в десятку крупнейших, сотрудничающих с этическими фондами. Среди них Scotiabank, the Royal Bank of Canada (RBC). Таким образом, не всегда компании, осуществляющие в документах социально ответственные инвестиции, на деле выполняют свои принципы<sup>6</sup>.

В мировой практике рассчитывается несколько индексов, охватывающих этические компании. Это Jantzi Social Index и FTSE KLD 400 Social Index. Доходность первого за 10 лет составила 6,90%, второго соответственно — 9,51%.

FTSE KLD 400 Social Index является плавающим индексом с поправкой на рыночную капитализацию, взвешенным. Основные факторы отбора компаний для данного индекса являются:

- экологические;
- управленческие;
- социальные.

В данный индекс входят 90% крупных компаний, 9% — средних и 1% — мелких.

Поиск компаний осуществляется по двум критериям: финансовым и социальным. В качестве критериев финансового поиска выступают:

- рыночная капитализация;
- прибыль;
- ликвидность;
- цена акции;
- коэффициент долга к собственному капиталу.

К социальным критериям относятся:

- общественный отбор;
- разнообразие;
- трудовые отношения;
- права человека;
- качество и безопасность продукции;

---

6 Oil sands truth // <http://oilsandstruth.org/how-ethical-are-canada039s-ethical-funds>.

- корпоративное управление;
  - отношение к окружающей среде.
- В данный индекс не включаются компании, связанные с:
- алкогольной промышленностью;
  - табачной промышленностью;
  - производством огнестрельного оружия;
  - азартными играми;
  - ядерной энергетикой;
  - производством военного оружия<sup>7</sup>.

На десять крупнейших компаний, входящих в индекс, приходится порядка 30%. Порядка 80% приходится на следующие сектора: потребительские товары, финансовый сектор, бытовые услуги, медицина, промышленность (табл. 2).

Таблица 2. 10 крупнейших компаний, входящих в FTSE KLD 400 Social Index

Рейтинг	Компания	Отрасль	Рыночная капитализация, млн долл.	Вес (%)
1	Microsoft Corp	Technology	182	4,33
2	Johnson&Johnson	Health Care	157	3,72
3	Procter&Gamble	Consumer goods	149	3,54
4	Intl Business Machines Corp	Technology	138	3,28
5	JP Morgan Chase&Co	Financials	133	3,17
6	Wells Fargo &Co	Financials	113	2,69
7	Cisco Systems Inc	Technology	108	2,56
8	Google inc	Technology	101	2,41
9	Intael Corp	Technology	92	2,20
10	Hewlett-Packard Co	Technology	92	2,19

Источник: [http://www.ftse.com/chinese/Indices/FTSE\\_KLD\\_Index\\_Series/Downloads/\\_FTSE\\_KLD\\_400\\_Social\\_Index\\_Factsheet.pdf](http://www.ftse.com/chinese/Indices/FTSE_KLD_Index_Series/Downloads/_FTSE_KLD_400_Social_Index_Factsheet.pdf)

Jantzi Social Index является канадским фондовым индексом, исчисляемым с 2000 г. Базой для него является S&P/TSX Composite Index. Основной целью выступает оценка влияния этических и осознанных инвестиций на фондовый рынок (рис. 2).

7 FTSE KLD 400 SOCIAL INDEX // [http://www.ftse.com/chinese/Indices/FTSE\\_KLD\\_Index\\_Series/Downloads/FTSE\\_KLD\\_400\\_Social\\_Index\\_Factsheet.pdf](http://www.ftse.com/chinese/Indices/FTSE_KLD_Index_Series/Downloads/FTSE_KLD_400_Social_Index_Factsheet.pdf)

Для того чтобы оценить выгодность этических инвестиций для индивидуального инвестора, построим два гипотетических портфеля. Первый портфель сформирован на основе положительного отбора и включает в себя следующие компании: Johnson&Johnson, Procter&Gamble, Intel Corp, Google Inc, HP. Второй портфель состоит из неэтичных компаний, таких как Imperial Tobacco, Altria, Northrop Grumman, Diageo, Lockheed Martin.



Рис. 2 Jantzi Social Index

Источник: <http://sg.finance.yahoo.com/q/bc?s=XEN.TO&t=my&l=on&z=l&q=l&c=>

После проведенного анализа были сделаны выводы:

- Средний уровень риска у бумаг, входящих в неэтичный портфель, примерно одинаков, в то время как у бумаг этического портфеля существенно отличается.
- Доходность бумаг неэтичного портфеля существенно выше доходности бумаг из этического портфеля. Однако среди этических сильно лидирует компания HP (табл.3).

Таблица 3. Доходность и рискованность бумаг, входящих в портфели

Компания	Доходность	Стандартное отклонение	Компания	Доходность	Стандартное отклонение
Imperial Tobacco	0,002523	2,717158527	Johnson&Johnson	0,00107364	1,931308336
Altria	0,005192	2,04853175	Procter&Gamble	0,001741915	1,89628633
Northrop Grumman	0,002316	3,367242936	Intel Corp	0,001595312	4,326874341

Окончание табл. 3

Компания	Доходность	Стандартное отклонение	Компания	Доходность	Стандартное отклонение
Diageo	0,003406	2,60944124	Google Inc	0,002791179	3,72111996
Lockheed Martin	0,001746	2,590490348	HP	0,008142922	5,583221936

Источник: составлено автором.

- В соответствии с выстроенной матрицей ковариации среди неэтичных бумаг наблюдается положительная корреляция, в то время как среди этичных имеется отрицательная корреляция, например у Johnson&John и HP, Intel Corp и HP. Таким образом, бумаги этичного портфеля реагируют в разных направлениях (табл. 4).

Таблица 4. Матрицы ковариации бумаг

	Imperial Tobacco	Altria	Northrop	Diageo	Lockheed Martin
Imperial Tobacco	7,38	1,50	1,76	2,86	0,46
Altria	1,50	4,20	3,48	2,76	1,91
Northrop Grumman	1,76	3,48	11,34	5,35	6,46
Diageo	2,86	2,76	5,35	6,81	2,71
Lockheed Martin	0,46	1,91	6,46	2,71	6,71

	Johnson&Johnson	Procter&Gamble	Intel Corp	Google Inc	HP
Johnson&Johnson	3,73	1,99	3,27	3,17	-1,03
Procter&Gamble	1,99	3,60	3,42	3,23	-0,28
Intel Corp	3,27	3,42	18,72	8,32	1,66
Google Inc	3,17	3,23	8,32	13,85	-1,21
HP	-1,03	-0,28	1,66	-1,21	31,17

Источник: составлено автором.

- В соответствии с рыночной моделью можно сделать вывод, что у всех компаний, этичных и неэтичных, преобладают в основном уникальные риски. Особо хочется выделить HP, у которого уникальный риск составил 31,16%, в то время как рыночный — всего 0,01% (табл.5).



Таблица 5. Рыночная модель

Компания	Бета	Альфа	Рыночный риск	Уникальный риск	Тип акции
Imperial Tobacco	0,2258	0,0024	0,4346	6,9484	Защитный
Altria	0,3729	0,0050	1,1848	7,1327	Защитный
Northrop Grumman	0,9516	0,0018	7,7162	3,6221	Защитный
Diageo	0,6918	0,0031	4,0789	2,7302	Защитный
Lockheed Martin	0,5050	0,0015	2,1728	4,5378	Защитный
Johnson&Johnson	0,2258	0,0024	0,4346	6,9484	Защитный
Procter&Gamble	0,3729	0,0050	1,1848	7,1327	Защитный
Intel Corp	0,9516	0,0018	7,7162	3,6221	Защитный
Google Inc	0,6918	0,0031	4,0789	2,7302	Защитный
HP	0,5050	0,0015	2,1728	4,5378	Защитный

Источник: составлено автором.

- Ценные бумаги всех компаний являются защитными, ибо бета-коэффициент меньше единицы. Это означает, что бумаги компаний реагируют на каждое изменение почти как рынок. Данный факт говорит о зрелости всех компаний.
- Все веса ценных бумаг в портфелях подбирались, исходя из минимального риска и дневной доходности в 0,15%.

Таким образом, с точки зрения доходности и получения спекулятивной прибыли, портфель, сформированный из неэтичных компаний, несомненно, выгоден. Но если смотреть с позиции диверсификации риска, то этический портфель демонстрирует лучшую защищенность в этом плане, так как в нем есть акции компаний, отрицательно коррелированные друг с другом.

Каждый инвестор сам выбирает, во что ему вкладывать: в загрязнение окружающей среды и эксплуатацию детского труда или в развитие альтернативной энергии и сохранение условий для жизни на планете Земля. Как показывает практика, последнее направление выбирает все большее и большее число людей, так как объемы этических инвестиций растут от года к году. Остается надеяться, что эта тенденция останется перманентной и сохранится на долгие годы.

Возможность этических инвестиций в Россию существует как таковая в теории, но на практике трудно реализуема, ибо

этических компаний в России нет. Отечественные рейтинговые агентства не подсчитывают рейтинг компаний с точки зрения этичности, этические фонды отсутствуют. С этичностью в России все обстоит несколько иначе, чем за рубежом. Большинство компаний, размещенных на бирже, относятся к сырьевому сектору или смежным с ним отраслям и зачастую наносят сокрушительный вред окружающей среде. Данный факт также осложняет то обстоятельство, что отчетность компаний не всегда является прозрачной и данные, которые в ней содержатся, могут не соответствовать действительности. В данном контексте это касается природоохранных и экологических мероприятий, а так же социальной политики в отношении персонала и молодежи.

Для оценки возможности осуществления этических инвестиций в России посчитаем индекс этичности для крупнейших 20 отечественных компаний по размеру капитализации за 2011 г. по рейтингу «Эксперт». Для расчета данного индекса выделим несколько факторов, включающих в себя элементы положительного и отрицательного отбора. Значение индекса будет определяться как сумма значений факторов. Положительные факторы принимают значение 1, если в отчетности компании содержится информация об их наличии, и 0 в противном случае. Отрицательные факторы принимают значение -1, если они имеют место быть, и 0, если они отсутствуют.

К факторам положительного отбора были отнесены:

- природоохранные мероприятия;
- социальная политика в отношении персонала (наличие обучающих программ, различные тренинги, выездные мероприятия, корпоративная культура);
- социальная политика в отношении молодежи (программы по набору стажеров, работа с целевыми ВУЗами);
- экологическая политика;
- благотворительность;
- обучающие программы для школьников;
- оказание помощи странам, пострадавшим в результате чрезвычайных ситуаций.

В качестве факторов отрицательного отбора были выбраны:

- наличие опасных объектов;
- несчастные случаи;
- аварии;
- загрязняющий фактор.

Среди первых пяти компаний в полученном рейтинге этичности находятся Сбербанк России, Банк ВТБ, «Ростелеком», ТНК-ВР, Объединенная компания «Русал» (табл. 6). Тем не менее ни одна из этих компаний не входит в рейтинг самых этичных компаний мира по версии Ethisphere Institute. Методология рейтинга World's Most Ethical Companies включает анализ этических кодексов, случаев судебных разбирательств и нарушений нормативно-правовых требований; оценку инвестиций в инновации и внедрение методов ведения бизнеса в контексте устойчивого развития; анализ мероприятий, направленных на улучшение корпоративной социальной ответственности; а также изучение номинантов, выдвинутых руководителями компаний, представителями отрасли, подрядчиками и клиентами<sup>8</sup>.

На пути проникновения этических инвестиций в Россию стоит ряд проблем, который обусловлен следующими группами факторов:

- Факторы законодательного уровня: слабое регулирование, а зачастую его отсутствие в области социальной ответственности компаний и охраны окружающей среды.
- Факторы институционального уровня: недостаточно четкая система органов регулирования охраны окружающей среды.
- Инфраструктурные факторы: отсутствие этических фондов, отсутствие рейтингов этичности, отсутствие этических сообществ.

Кроме того, существуют проблемы недостаточной прозрачности отчетности отечественных компаний, а также

---

8 Российские компании не попали в число самых этичных // <http://www.rb.ru/article/rossiyskie-kompanii-ne-popali-v-chislo-samyh-etichnyh/6900297.html>

высокий риск инсайда на рынке, от чего доходность этических инвестиций может сильно колебаться.

В соответствии с выделенными проблемами необходимо принимать меры в обозначенных направлениях. К специфическим мерам, не относящимся к изменению и усовершенствованию системы регулирования, можно отнести разработку методологии оценки этичности компаний в российских условиях и создание информационной базы о наиболее этичных компаниях. Подобные меры позволят индивидуальным инвесторам, а также специализированным фондам осуществлять этические инвестиции в Россию, с другой же стороны, это будет являться стимулирующим фактором для самих компаний, что приведет к улучшению условий труда и повышению экологичности ведения бизнеса.

Таблица 6. Рейтинг этичности крупнейших российских компаний

Место по капитализации	Наименование компании	Итого
3	Сбербанк России	7
11	Банк ВТБ	5
15	«Ростелеком»	5
5	ТНК-ВР	3
16	Объединенная компания «Русал»	3
1	«Газпром»	2
8	ГМК «Норильский никель»	2
7	«Сургутнефтегаз»	2
12	«Мобильные ТелеСистемы»	2
2	Нефтяная Компания «Роснефть»	1
4	Нефтяная компания «ЛУКОЙЛ»	1
6	«НоваТЭК»	1
21	ФСК ЕЭС	1
24	«РусГидро»	1
26	«Полюс Золото»	1
9	«Уралкалий»	0
10	«Газпром нефть»	0
17	Новолипецкий металлургический комбинат	0
13	«Татнефть»	-1
18	«Северсталь»	-2

Карнаухова Е.В.\*

СОЦИАЛЬНОЕ БЛАГОПОЛУЧИЕ СЕЛЬСКИХ  
ТЕРРИТОРИЙ: ЕВРОПЕЙСКИЙ ОПЫТ  
ДЛЯ РОССИИ И УКРАИНЫ

В постсоветских государствах, народохозяйственные комплексы которых в своё время создавались по схожим моделям, а трансформации последних лет происходят по аналогичным сценариям, сохраняется существенная значимость сельского хозяйства в экономике отдельных регионов. Для традиционных аграрных регионов Украины и России (бывших некогда житницей СССР) вызовы последних лет, связанные с усилением глобализации, обострением конкурентной борьбы на мировых агропродовольственных рынках, динамичными изменениями баланса «производство—потребление», увеличением спроса на некоторые виды сельскохозяйственной продукции (в том числе для производства биотоплива), актуализируют необходимость повышения конкурентного статуса и поиски мощных источников конкурентных преимуществ.

Однако становление конкурентоспособного агропроизводства в сельских регионах тормозится рядом негативных

---

\* Карнаухова Е.В. — м.н.с., ГУ Институт экономики и прогнозирования НАН Украины, г. Киев.

факторов, среди которых социальный — едва ли не решающий. Одним из ключевых условий конкурентоспособности сельскохозяйственных товаропроизводителей является повышение производительности труда; улучшение качества рабочей силы на основе роста уровня образования, квалификации; увеличение оплаты труда и усиление трудовой дисциплины; содействие государства адаптации работников к рыночным условиям<sup>1</sup>.

Многочисленные экономические трансформации народнохозяйственного комплекса в целом и его аграрной составляющей в частности сказались на социальном благополучии жителей сельских регионов, оказали преимущественно деформационное влияние на состояние и структуру сельского социума, заметно ограничили возможности вертикальной социальной мобильности с одновременным всплеском горизонтальной (миграций).

Сельские регионы Украины, Юга и Черноземья России играют важную роль в продовольственном обеспечении, являясь одновременно серьёзными игроками на мировых и субрегиональных аграрных рынках. Так в экономике Украины и её регионов сельское хозяйство — одна из основных приносящих прибыль отраслей<sup>2</sup>, сохраняющая экспортные позиции. Но большинство аграрных регионов нынче характеризуются как депрессивные из-за значительного ухудшения социально-демографической ситуации.

Последствия и итоги постсоветского реформирования аграрных отраслей России и Украины во многом схожи, различия же обусловлены особенностями балансов отраслевой структуры экономик стран, их физико-географическими условиями и ресурсами, размерами территорий, этно-

1 Рау В.В. Конкурентоспособность агропродовольственных систем: возможности и факторы роста. // Проблемы прогнозирования. 2007. №2. С. 32—44.

2 По мнению некоторых инвестбанкиров, занимающихся инвестированием в сырьевые и аграрные компании, «аграрный сектор — это вообще единственный живой сектор в стране». — Не врать и не воровать // Forbes Украина. 2012. Август. С. 61.

национальным составом, картиной расселения, традициями и навыками населения в ведении сельского хозяйства.

Среди ключевых последствий экономических трансформаций нового времени, а также негативного наследия хозяйствования советского образца, ставших нынче вызовами сельским регионам России и Украины, следует отметить такие:

1. Сохраняющаяся монофункциональность сельской местности, когда жизнь поселений продолжает зависеть от одного предприятия (как правило сельскохозяйственного). Хотя многие из них потеряли монопольные функции, с состоянием единственного крупного или среднего предприятия часто связаны и зарплаты, и безработица, и многие социальные и психологические проблемы населения<sup>3</sup>.

2. Разбалансированная многоукладность отрасли вследствие несистемных реформ, приведшая к недоразвитию фермерства. Нишу, предназначенную для официального фермерского хозяйства западного типа, заняли полутеневые товарные хозяйства населения, практически не имеющие прямого доступа к системе государственной поддержки, плохо оснащённые, экономически и социально несправные<sup>4</sup>. Главное различие между хозяйствами населения и фермерами состоит в том, что у хозяйств населения преобладает адаптивное, приспособительно-пассивное поведение, а у настоящих фермеров — активное рыночное. Подавляющая же часть занятых в сельском хозяйстве не готова к экономическим рискам и самостоятельности<sup>5</sup>.

---

3 Нефёдова Т.Г. Современное российское село: социально-экономические проблемы // Научные труды Вольного экономического общества России. 2009. Т. 106. С. 215—226.

4 Из более чем 3 млн человек, занятых в 2010 г. в аграрном секторе, около 70% считались работающими в личных подсобных хозяйствах, но их занятость не формализована, они находятся вне системы социального страхования, испытывают трудности воспроизводства производственного потенциала, который постепенно истощается. — Прокопа И., Бородин Е. Какая модель агросектора необходима Украине? // Зеркало недели. Украина. 2012. №18. Май.

5 Нефёдова Т.Г. Социальная география сельского хозяйства // Региональные исследования. 2006. №4 (10). С. 3—22.

3. В благоприятных для развития сельского хозяйства регионах России (южные регионы европейской части, Сибири, поволжские регионы), как и на большей части территории Украины, наблюдается усиление концентрации производства во вновь созданных агроструктурах локального, межрегионального и наднационального уровней — агрохолдинга<sup>6</sup>. Происходит латифундизация, концентрация плодородных земель агрохолдингами при одновременном игнорировании социальных проблем сельского населения (большинство агрохолдингов зарегистрированы в крупных городах или оффшорах, поэтому не платят налоги в местные бюджеты по месту своей экономической деятельности).

4. Несоответствие получаемых доходов вкладу в продовольственное обеспечение. Сверхдоходы получают агрохолдинги, выращивая наиболее коммерчески выгодные и экспортноориентированные виды продукции (зерно, подсолнечник, рапс), а хозяйства населения, ориентированные на продовольственное самообеспечение и наполнение внутреннего продовольственного рынка, — маловыгодные и трудоёмкие (картофель, овощи, плоды, молоко).

5. Высвобождение значительной части рабочей силы повышает долю реально безработного населения. Сохраняющаяся в сельской местности трудоизбыточность в значительной степени имеет структурный характер, поскольку многие предприятия остро нуждаются в квалифицированных работниках и специалистах. Интенсивные крупнотоварные предприятия не заинтересованы нанимать большое количество работников, особенно из местных крестьян. Большой выбор квалифицированной рабочей силы из городов, с лучшим образованием, диверсифицированными навыками и опытом привел к значительному высвобождению сельских работников и урбанистической миграции (для поиска временной работы в сфере строительства и транспорта)<sup>7</sup>.

6 Прокота И., Бородина Е. Указ. соч.

7 Бородина О.С. Социоэкономический подход к моделированию развития аграрного сектора Украины // Экономика и прогнозирование. 2010. № 7. С. 110—113.



6. Обесценивание сельского труда, достижение ценовой конкурентоспособности за счет снижения производственных затрат на единицу продукции и использования дешевых производственных ресурсов — земли и рабочей силы. Заработная плата работников существенно ниже ее производительности<sup>8</sup>. Продолжающаяся эксплуатация труда наемных сельхозработчих, фактически бесправных экономически и политически, часто люмпенизированных и деморализованных<sup>9</sup>.

7. Депопуляция, старение населения, массовый отток молодёжи в поисках соответствующей их запросам и отсутствующей в сельской местности социальной среды и работы. Обесценивание человеческого капитала и ухудшение его качественных характеристик, дальнейшая деформация половозрастной структуры, усиливающееся обезлюдение сёл.

8. Нерешённый вопрос рынка земли, заниженная оценка аренды, позволяющая агрохолдингам концентрировать огромные банки земель<sup>10</sup>. Средний уровень арендной платы за сельскохозяйственные угодья в Украине является самым низким по сравнению со многими европейскими странами<sup>11</sup>. Рыночные цены на земельные участки в отдельных странах Европы также в разы превышают значения нормативной денежной оценки сельхозугодий в Украине<sup>12</sup>.

---

8 Среднемесячная заработная плата в немецком агропромышленном холдинге BayWa AG в 2009 г. более чем в 10,5 раза превышает аналогичные показатели украинских компаний, что свидетельствует о наличии сверхдоходов, которые получают отечественные работодатели за счет экономии фонда оплаты труда.

9 Нефедова Т., Никулин А. Сельская Россия: пространственное сжатие и социальная поляризация // <http://polit.ru/article/2010/08/05/countryside/>.

10 Гуртов А.О. Вертикально интегрированные структуры в сельском хозяйстве: экономические основы формирования и развития // Экономика и прогнозирование. 2011. № 8. С. 120—130.

11 Колебаясь в разные годы, в среднем он меньше аналогичных показателей в Великобритании в 8,8 раза, в Германии — в 8,5 раза, в Швеции — в 5,4 раза.

12 Кроме того, существенное расширение площадей землепользования в ряде европейских стран или юридически невозможно, или экономически невыгодно. В таких странах, как Дания, Германия, Испания, Франция, Швейцария действуют законы, ограничивающие чрезмерный уровень концентрации земель сельскохозяйственного назначения у одного землевладельца или землепользователя. — Назаренко В.И. Аграрная политика Европейского Союза. М.: ООО «Маркет ДС Корпорейшн», 2004. С. 172.

9. Снижение уровня и объёмов сельскохозяйственного производства, дисбаланс структуры посевов с переходом на более выгодные зерновые и технические культуры, кризис животноводства и изменение структуры собственности (основным «держателем» поголовья стали хозяйства населения).

10. Формально уровень бедности сельского населения снижается из-за увеличения минимальных размеров пенсий, которое, несмотря на весомую долю пожилых людей в составе сельского населения, способствовало повышению общего уровня его доходов и расходов. В то же время доля расходов на питание в структуре расходов сельских семей остается на уровне 55—57%, что является показателем высокого уровня бедности по критерию потребления. Изменяется соотношение потребляемых продуктов питания, рацион несбалансирован (уменьшается потребление мяса, рыбы, фруктов на фоне увеличения потребления хлеба и хлебобулочных продуктов, круп, картофеля), низкие качественные характеристики питания.

11. Для российского сельского хозяйства в целом характерны сжатие освоенного пространства, мозаичность хозяйственной деятельности и освоения сельских территорий, значительные центрально-периферийные градиенты<sup>13</sup> (сельскохозяйственная деятельность при редкой сети городов и депопуляции деревни в России осуществляется в условиях разреженного социального пространства)<sup>14</sup>.

Налицо тесная связь экономических проблем с социальными факторами развития сельской местности, дополненная в России их пространственной дифференциацией. Природные, демографические и экономические факторы развития сельского хозяйства всегда переплетены, форми-

13 В Нечерноземье плотность сельского населения вблизи региональных столиц в среднем в 12 раз больше, чем в окраинных районах. На Юге — всего в 3 раза.

14 Нефёдова Т.Г. Проблемы продовольственной безопасности и модернизация сельского хозяйства России // География мирового развития / Ред. А.М. Синцерова. 2010. Вып. 2. С. 423—442.

руя единое социально-экономическое пространство. Основу понимания современного сельского хозяйства уже не могут составлять только его технико-экономические показатели.

Опыт европейских стран, для части из которых подобные вызовы появились гораздо раньше и были найдены адекватные способы ответов на них, является ценным и полезным. Несмотря на то, что Европа считается высоко урбанизированным континентом, 20% её населения проживает в сельской местности. И хотя сельское хозяйство имеет незначительную долю в ВВП (2%) и совокупной занятости (чуть более 5%), оно включает в производственные процессы половину территории континента и играет важную роль в формировании европейского ландшафта и культурного наследия<sup>15</sup>.

Европейская региональная и аграрная политика трансформируется от противопоставления городов сельской местности к новой комплексной концепции «взаимоотношения городов и сельских территорий», призванной способствовать взаимодействию городов и сельских регионов. Эта взаимозависимость не нова, однако в наше время её динамика сложнее, чем просто взаимный обмен между городом и деревней. Всё более проявляются видимые и невидимые потоки людей, капиталов, товаров, услуг, информации, технологий, стилей жизни. Ключевое задание состоит в разработке и реализации политики управления этими потоками для максимизации потенциала развития сельских районов, увеличения их социального капитала, возможностей социальной мобильности, роста уровня и качества жизни населения, доступности ключевых благ и базовых услуг.

Сельская политика начинает учитывать разнообразие типов сельских регионов, изменяется их роль. Как

---

15 Territory matters for competitiveness and cohesion. Facets of regional diversity and potentials in Europe. [Electronic Resource] / The European Spatial Planning Observation Network Synthesis Report III. — results by autumn 2006. — Mode of access: [http://www.espon.eu/main/Menu\\_Publications/Menu\\_ESPON2006Publications/synthesisreport3.html](http://www.espon.eu/main/Menu_Publications/Menu_ESPON2006Publications/synthesisreport3.html).

и отечественные, многие европейские сельские регионы сталкиваются с проблемами упадка из-за миграций, старения, низкой квалификации и низкой средней производительности труда. Однако в последнее время «сельский» не является синонимом упадка<sup>16</sup> — многие сельские регионы воспользовались имеющимися возможностями и существующими активами (географическим положением, природными ресурсами, культурно-бытовым и социальным капиталом)<sup>17</sup>. Сельское хозяйство все еще остается важным сектором экономики в странах Восточной Европы, однако в других странах Европы его значение уменьшается. Сельские регионы диверсифицируют экономическую базу, превращаясь из мест производства сельскохозяйственной продукции в места предоставления услуг (включая туризм и рекреацию). Использование местных ресурсов и грамотная сельская региональная политика привели к изменению в миграционных тенденциях в таких странах, как Франция, Великобритания и Нидерланды<sup>18</sup>.

В отличие от вертикальной мобильности, ограниченной для жителей некоторых сельских регионов Европы и практически невозможной для большинства отечественных, горизонтальная мобильность (миграционное движение) широко распространена по обе стороны границ. Для европейских городов и сельских территорий характерны миграционные потоки в обоих направлениях: часть сельской Европы имеет при-

16 В более чем в трети стран-членов ОЭСР, регионы с высоким уровнем занятости — сельские.

17 The New Rural Paradigm. POLICIES AND GOVERNANCE [Electronic Resource] / OECD Rural Policy Reviews. 2006. // <http://www.sourceoecd.org/governance/9264023909>.

18 Принятая в Нидерландах «Повестка дня жизнеспособной сельской местности» (The Netherland's «Agenda for a vital countryside») одной из ключевых целей сельской региональной политики провозглашает социально-экономическую жизнеспособность, что предполагает создание здоровых экономических и социальных основ, а также хороший уровень обслуживания для жителей сельской местности (приоритеты: укрепление социально-культурной инфраструктуры, экономического развития и инноваций, рост участия сельских жителей в принятии решений и их исполнении). На местном уровне возрастает внимание к доступности и качеству удобств (общественных благ) и знаний.

ток внутренней миграции из городов (контрурбанизация)<sup>19</sup>, остальные сталкиваются с угрозой депопуляции. Кроме того, набирают силу ежедневные, еженедельные или регулярные маятниковые миграции между городскими и сельскими районами (поездки на работу или для получения доступа к услугам и отдыха).

Сегодня Европа, пережившая сто лет назад «сельский исход» в города, испытывает контрурбанизацию и «возрождение села», особенно в районах плотной городской сети центральной и северо-западной части континента. Тем не менее молодые люди в центральной Испании, Португалии, Финляндии<sup>20</sup>, Норвегии и Швеции продолжают покидать изолированные сельские районы и перебираются в города. В малонаселённых отдалённых регионах скандинавских стран, а также в густонаселённых районах восточной Германии, Латвии и Эстонии, переживающих стремительную депопуляцию, сокращение численности населения приводит к обеднению и исчезновению услуг.

Другой важной тенденцией являются пригородные потоки между городскими и сельскими районами, особенно в богатых регионах Европы и вокруг крупных городов (Дублин, Манчестер, Вена, Рим, Будапешт). Такие потоки приводят к субурбанизации и разрастанию городов, одновременно вызывая увеличение численности населения сельских районов — рурализацию.

---

19 Контрурбанизация предполагает отток населения из городов в сельскую местность, а также перемещение производственной деятельности каскадно из больших городов в меньшие, в пригородные районы и далее - в более отдалённые сельские районы, где есть перспективы повышения качества жизни.

20 Суровая природа и урбанизация ускорили уменьшение доли занятых в сельском хозяйстве и способствовали длительному положительному отбору производителей (в селе оставались не одни лишь старики и менее активные работники, как это часто бывает у нас, а значительная часть трудоспособного населения). Это значительно повысило производительность труда. Для Финляндии характерны процессы сокращения мелких разрозненных хозяйств и концентрации агропроизводства у наиболее успешных производителей. Только эти процессы более длительны и идут под контролем государства. Фермеры до 40 лет получают дополнительные дотации для привлечения в сельское хозяйство молодежи. Ужесточаются и требования к фермерам, для которых образование (среднее плюс колледж) обязательно. — *Нефедова Т.Г.* Другая деревня. Пример Финляндии // [http://www.ugory.ru/eksped/Nefedova\\_2009\\_2.pdf](http://www.ugory.ru/eksped/Nefedova_2009_2.pdf).

Наиболее включены в такой процесс семьи с детьми и пенсионеры. Подобное расширение пригородных зон или функциональных городских районов проявляется в большей части Европы. Отчасти это вызвано желанием сократить время на дорогу, благодаря улучшенной инфраструктуре и технологиям. Рурализационный тренд способствует росту территориальной гибкости рынков труда — и люди, и работа могут перемещаться гораздо дальше, чем раньше.

Несмотря на то, что близость и доступность городов является важным фактором привлекательности сельских территорий, возрождение происходит не только в доступных сельских регионах. Даже в некоторых отдаленных районах — живописных или прибрежных (во Франции и Ирландии) и долгосрочные, и краткосрочные миграции возрастают. Периферийность, удаленность от населенных пунктов и географические ограничения могут стать активом для привлечения туристов и развития других видов экономической деятельности. Одной из форм краткосрочных миграций является труд мигрантов на основе сезонной занятости в сельских районах в сфере туризма и сельского хозяйства.

Будущее сельских регионов связано не столько с поддержанием оптимальных социально-экономических параметров, сколько с повышением конкурентного статуса этих территорий. В современных условиях требуются более подготовленные фермеры и предприниматели, способные внедрять технические новшества, прогнозировать или реагировать на сигналы рынка, становясь более рыночно ориентированными<sup>21</sup>. Молодые фермеры — одна из основных целевых групп, вовлеченных в мероприятия по укреплению «челове-

---

21 Франция, например, всегда уделяла повышенное внимание подобным мероприятиям, которые составляют 30% расходов за последние годы. В помощи молодым фермерам акцент делается на обучении и развитии знаний (молодые люди должны иметь хотя бы минимальный уровень образования для того, чтобы получить такую помощь). Они также должны принимать участие в различных тренингах (включая полугодовые стажировки на других фермах). Кроме того, эта помощь позволяет молодым людям — горожанам, имеющим хороший уровень общего и высшего образования и желающим стать фермерами, создать бизнес в сельской местности.

ческого потенциала», более восприимчивая к современным концепциям устойчивого развития и инноваций и способная воплотить усилия сельской политики в будущем<sup>22</sup>. Для поощрения молодых фермеров растут инвестиции в новые высокотехнологичные виды оборудования и компьютеризацию производства<sup>23</sup>.

Повышение конкурентоспособности сельского хозяйства в парадигме социально ориентированного устойчивого развития должно происходить путём приспособления фермеров к различным вызовам (изменениям климата, возникновению новых методов ведения производства, меняющимся требованиям потребителей, тенденций рынка и т.д.), а так же передачи и обмена опытом, дополненным непрерывным обучением<sup>24</sup>.

Понимание причин дифференциации социально-экономических показателей сельских территорий является

---

22 По основным социально-экономическим параметрам и в соответствии с моделью развития аграрного сектора в рамках СЭВ в Румынии развитие сельских районов является относительно новым понятием. Наследие той эпохи до сих пор проявляется в низком уровне образования большинства фермеров, 95% из которых имеют в основном только практический опыт. Отсутствие основного уровня сельскохозяйственного образования объясняет текущий низкий уровень производительности. Со вступлением в ЕС при поддержке Всемирного банка реализовывался масштабный проект модернизации сельскохозяйственных знаний и информации, предусматривающий расширение и диверсификацию знаний и навыков, необходимых для повышения конкурентоспособности и устойчивости румынского сельского хозяйства. Кроме того, на средства структурных фондов была организована поддержка молодых фермеров для омоложения текущего поколения руководителей хозяйств, повышения уровня квалификации путем профессиональной подготовки и поддержки общественных консультативных органов и консалтинга.

23 Cultivating competitiveness of the EU farm, agri-food and forest sectors // EU Rural Review. The magazine from the European network for rural development. 2010. N 5. P. 7—11.

24 Текущий образовательный уровень работающих в агропродовольственном секторе Северной Ирландии отстает от средних показателей в регионе, в то время как доказана тесная корреляция конкурентоспособности бизнеса с уровнем образования и обучением. Существует необходимость инвестиций в человеческий капитал агропродовольственного сектора. Исторически сельскохозяйственное образование и подготовка кадров недооценивались фермерами и аграриями, оставляя их недостаточно вооруженными и медленно реагирующими на изменения в отрасли. Стратегическими приоритетами развития экономики Северной Ирландии в сфере сельского хозяйства на период 2007—2013 гг обозначены передача знаний, модернизация и инновации за счет инвестиций в физический и человеческий капитал — Northern Ireland Strategy Plan for implementation of the EU Rural Development Regulation in 2007-2013 // [http://www.dardni.gov.uk/ni\\_annex\\_to\\_uk\\_national\\_strategy\\_plan.pdf](http://www.dardni.gov.uk/ni_annex_to_uk_national_strategy_plan.pdf).

ключевой задачей при разработке практических стратегий и программ развития и возрождения сельских регионов.

Практический опыт европейской региональной политики для сельских регионов демонстрирует особенную важность таких пяти факторов: рынков (как работают рынки на практике), институтов (как местные жители воспринимают и используют учреждения и организации, предназначенные для обслуживания их потребностей), социальных сетей (личные связи), общин (чувство принадлежности к коллективу как основе для сотрудничества), а также качества жизни. Отношения между материальными и нематериальными ресурсами и варианты их взаимодействия в местном контексте определяют возможности и ограничения для развития сельских территорий.

Сельские регионы Европы сильно отличаются и в пределах национальных границ, и во всеевропейском масштабе. Сегодня в Европе выделяются три основных территориальных типа сельской местности: сельские районы в непосредственной близости от городских агломераций и крупных городов, сельские районы с одним или несколькими городскими центрами — полюсами роста и отдаленные сельские районы. Возрождение сельской местности поднимает сложные неоднозначные вопросы относительно стратегий территориального развития. Различные типы сельских регионов и взаимоотношений «город—сельская местность» предлагают различные возможности для развития:

- для регионов пригородного типа характерны симбиотические отношения с близлежащими городами. Физические и функциональные границы городов и сельской местности становятся размытыми, а взаимозависимость — более сложной и динамичной. Население в этих пригородных сельских местностях неуклонно растет, что вызывает проблемы дальнейшей городской застройки;
- в полупригородных—полупериферийных районах средние и малые города являются важными полюса-



ми развития и центрами предоставления основных услуг. Продолжающаяся диверсификация сельской экономики во многих местностях подчеркивает важность таких городов для сельских районов;

- отдаленные сельские регионы имеют ощутимые демографические проблемы и требуют более детальной оценки возможностей развития и использования территориального потенциала. Природные и человеческие ресурсы, инвестиции, инфраструктура и производственные помещения традиционно рассматриваются как основные факторы экономической эффективности. Однако возрастает значение нематериальных («мягких») факторов — различных видов социальных, культурных, институциональных и экологических ресурсов и местных знаний, которые способствуют укреплению территориального капитала, являющегося платформой для регионального развития.

Для европейских стран сельская проблематика остаётся всё ещё сложным, неоднозначным и многогранным вопросом региональной политики. Тем не менее трудно переоценить использование зарубежного опыта реформирования сельского хозяйства за счёт снижения его доли в структуре экономики, занятости, производства ВВП с одновременным смещением акцентов в сторону обустройства сельских территорий, поддержания достойного уровня и качества жизни сельского населения, смягчения давления на окружающую среду.

Довольно успешен отказ от отраслевого принципа и переход к территориальному, когда объектом региональной политики выступает конкретная территория, для которой учитываются все составляющие и принимаются комплексные решения. Применение такого подхода подразумевает также отказ от субвенций и дотаций в аграрное производство в пользу инвестиций.

Отказ от противопоставления города и деревни способствует переходу от оппозиционности к взаимовыгодному сотрудничеству, симбиозу, повышающему жизнеспособность сель-

ской местности. А возникающие локальные проблемы конкретных сельских регионов и варианты взаимоотношений в системе «город—сельская местность» разрешаются в зависимости от существующих возможностей, активов региона, видов потенциала (географическое положение, природные ресурсы, социальный капитал и т.д.).

Показателен европейский опыт решения непосредственно производственных, экономических вопросов в сельской местности в зависимости от уровня конкурентоспособности аграрной сферы. Там, где дальнейшее функционирование сельского хозяйства убыточно или менее рентабельно в сравнении с другими видами деятельности (туризм и рекреация, предоставление услуг), происходит диверсификация сельской экономики с акцентом на несельскохозяйственные виды деятельности. В регионах высокотоварного сельского хозяйства, производящих уникальную или органическую продукцию, уделяется внимание дальнейшему повышению качества и приобретению новых полезных свойств продукции, её экологичности, маркетингу и логистике, удержанию позиций на существующих рынках и завоеванию новых.

Следует отметить, что любые аспекты европейского подхода к проблематике сельских территорий неразрывно связаны с их социальным благополучием, направлены на улучшение уровня и качества жизни сельских жителей, «человекоцентричны». Этот стержневой принцип региональной политики сельских территорий важен для России и Украины, в которых социальные проблемы села со временем только ухудшаются и существенно тормозят возможности экономического роста и преобразований. Кроме того, доказана корреляция конкурентоспособности бизнеса и уровня образования персонала. Усилия большинства программ поддержки сельских территорий ЕС направлены на повышение образовательного и квалификационного уровня занятых (особенно молодёжи), овладение современными методами и технологиями ведения бизнеса и сельского хозяйства, в частности, навыками маркетинга и логистики.

Учёт многих аспектов развития, инвентаризация местных активов и их грамотное использование позволили многим сельским территориям Европы изменить представление о себе, как отсталых регионах, и стать привлекательными местами не только для туризма, отдыха или развлечений, но и как дополнительное место жительства. Это привело к перераспределению миграционных потоков, распространению субурбанизации во многих европейских городах и рурализации прилегающих к ним сельских территорий (процессов, характерных пока только для столиц и пары крупнейших городов в России и Украине).

Существующая модель аграрного производства и функционирования сельских территорий России и Украины требует всесторонней модернизации, осуществляемой на социально-экономических началах и основывающейся на развитии экономики села, сельских территорий и их жителей. Такое сельское развитие, имеющее давние традиции в странах Европы, предусматривает повышение деловой и гражданской активности членов сельских общин, создание ими общественных, обслуживающих и производственных объединений с целью диверсификации и роста сельской экономики, расширения сферы услуг, сохранения локальных экосистем, повышения качества жизни на селе, преодоления бедности, обновления человеческого капитала.

Политика сельского развития заключается в создании условий сельским жителям для возможности зарабатывать больше и инвестировать в собственное развитие и в развитие своих общин. При этом малоэффективное «централизованное обеспечение» развития сельских территорий должно измениться на подход «снизу вверх», основанный на саморазвитии общин и предусматривающий решение местных проблем на основе партнерского взаимодействия всех заинтересованных сторон.

Волотов С.О.\*

## СОВРЕМЕННАЯ ВЕНГРИЯ: В ПОИСКЕ НОВЫХ ПУТЕЙ РАЗВИТИЯ

1. Венгрия особенно тяжело переживает последствия мирового кризиса. В 2011 г. ВВП всё ещё на 4,0% ниже докризисного уровня 2008 г., то же самое можно сказать и о промышленности (здесь отставание от докризисного уровня составляет 4,2%). Уже шестой год подряд сокращается объём строительно-монтажных работ. Четвёртый год подряд снижаются капитальные вложения (их объём в 2011 г. по сравнению с 2007 г. почти на 20% меньше). Спрос внутри страны за годы кризиса сократился на 11%, а потребление населения — на 8%. Безработица не снижается ниже уровня в 11%. Набирает темпы инфляция, учётная ставка рефинансирования эмиссионного банка самая высокая в Евросоюзе, курс национальной валюты крайне неустойчив. Не удаётся снизить государственный долг. Государственные ценные бумаги всё труднее реализовать на внешних рынках, даже предлагая за них нереально завышенную доходность. Банковская система из-за чрезвычайных антикризисных мер правительства в упадке. Отношения с Евросоюзом и США расстроены, пере-

---

\* Волотов С.О. — к.э.н., н.с. ИЭ РАН.

говоры с МВФ о выделении Венгрии весьма необходимого ей стабилизационного кредита затягиваются.

2. В Венгрии основным рычагом осуществления коренных структурных преобразований, динамизации экономического развития, а также интеграции экономики страны в мировое хозяйство явился *курс на всемерное привлечение иностранного*, главным образом западного, *капитала*. Благодаря широкомасштабным иностранным инвестициям Венгрии удалось обеспечить коренную перестройку структуры своей экономики, повысить технический уровень ключевых отраслей промышленности и одновременно ускорить темпы экономического развития страны.

Благодаря иностранному капиталу, и прежде всего ТНК, в Венгрии были созданы такие новые для неё отрасли промышленности, как легковое автомобилестроение, производство бытовой электроники, мобильных телефонов; коренным образом были модернизированы фармацевтическая и пищевая промышленность, система телекоммуникаций. Под контроль иностранных инвесторов попали почти 70% обрабатывающей промышленности Венгрии, 90% телекоммуникаций, 84% банковского сектора, более 50% сферы оптовой торговли, почти половина электроэнергетического комплекса. Многие виды производства теперь полностью контролируются иностранными инвесторами<sup>1</sup>.

Решающее качественное значение имеет тот факт, что доминирующую роль в освоении венгерской экономики иностранными инвесторами сыграли транснациональные корпорации (ТНК). Их дочерние предприятия и филиалы, учреждённые на территории Венгрии, обеспечивают не менее 30% ВВП страны и около 60% всего венгерского экспорта<sup>2</sup>. В области финансового бизнеса в руках ТНК находится более 60% суммарного акционерного капитала венгерских банков.

---

1 A külföldi működő tőke Magyarországon, 1995–2002. O. 9; Világ gazdaság. 2007. 23 május.

2 Csillag I. Lassulás egy duális gazdaságban // Figyelő. 2002. 4 jan.

Иностранные инвесторы, используя свои зарубежные сети реализации продукции, преодолевали узость венгерского рынка, обеспечивали высокие темпы прироста экспорта страны. Важно, что теперь в структуре венгерского экспорта, главным образом благодаря иностранному капиталу, около 22% составляет высокотехнологичная продукция (что даже выше, чем в среднем по 15 старым странам—членам ЕС)<sup>3</sup>, а на машиностроительные изделия приходится более 60% его объёма. Показательно и то, что свыше 80% экспорта реализуется на самых требовательных рынках промышленно развитых стран.

3. Следует, однако, особо подчеркнуть, что доля предприятий с иностранным участием в производстве ВВП страны, достигшая к рубежу веков 50%, намного превысила не только «безопасный», признанный в мировой практике оптимум в 30%, но и тот предел, который был намечен самими реформаторами, осуществившими на рубеже 80-х — 90-х годов прошлого века смену общественно-экономического строя<sup>4</sup>.

Всё это даёт основание признать чрезмерной ту роль, которую иностранный капитал к настоящему времени получил в развитии венгерской экономики. Это делает венгерскую экономику *весьма уязвимой и зависимой* от политики нескольких крупнейших ТНК, учредивших здесь свои дочерние предприятия, сужает возможности хозяйственного руководства страны в реализации им своих задач, в частности, по поддержанию устойчивого экономического развития. К концу 90-х годов эта модель экономического роста в Венгрии постепенно стала себя исчерпывать: приватизация подошла к завершению, обострилась конкуренция за иностранные капиталовложения между странами региона (причём более выгодные позиции заняли Чехия, Словакия и Польша, где приватизация была на подъёме).

---

3 Világ gazdaság. 2006. 22 nov.

4 Loránt K. Nemzetközi vizsgálat a strukturális alkalmazkodásról (Világbanki tanácsok) // Cégvezetés. 2002. 28 jan.

Одновременно стала усиливаться тенденция к репатриации иностранными инвесторами своих прибылей, полученных в Венгрии. Ресурсы дешёвой обучаемой рабочей силы остались только в отсталых — восточных и северных — регионах страны.

4. Курс на всемерное привлечение иностранного капитала в страну *оказал противоречивое воздействие на внешнюю сбалансированность Венгрии*. С одной стороны, предприятия с участием иностранного капитала на первых порах, безусловно, способствовали улучшению сбалансированности венгерской внешней торговли, дефицит которой особенно после присоединения страны к ЕС стал ощутимо понижаться.

Однако, с другой стороны, в связи с всевозрастающим объёмом накопленных в стране иностранных инвестиций в последние годы стал неуклонно увеличиваться дефицит по такой статье текущего платёжного баланса Венгрии, как «Движение доходов», поскольку здесь находит своё отражение и уверенно доминирует вывоз иностранными инвесторами своих прибылей, полученных их предприятиями, учреждёнными на территории Венгрии. В результате именно пассив по статье «Движение доходов» в последнее время стал главным дефицитообразующим фактором при формировании всего текущего платёжного баланса страны.

Всё это вынуждает Венгрию обращаться к внешним заимствованиям. Проблема внешней сбалансированности приняла затяжной характер и стала одной из самых острых в экономическом развитии Венгрии.

5. *Глобальный финансово-экономический кризис* нарушил тенденцию стабильно высокого притока иностранного предпринимательского капитала в Венгрию, укрепилась *тенденция оттока капитала за границу*. Опросы, проведённые в 2006 г. немецким Fraunhofer-Institut, показали, что многие малые и средние западноевропейские предприниматели, не получив в Венгрии ожидаемой прибыли, закрывают учреждённые здесь дочерние предприятия и возвращают вло-

женный в них капитал на родину либо переводят его дальше на Восток: в Украину, Румынию или Китай<sup>5</sup>. Делается это в интересах минимизации налогов и обязательных платежей.

На это указала, в частности, и немецкая Audi, когда в 2007 г. приняла решение о переносе своего дочернего предприятия из венгерского Эгера в польский Вроцлав: из-за высоких социальных отчислений себестоимость продукции, выпускаемой на венгерском заводе, была на 20% выше, чем в Польше<sup>6</sup>.

Под влиянием мирового кризиса объём накопленных прямых иностранных инвестиций в экономике Венгрии ощутимо сократился: до 64,2 млрд евро по состоянию на конец 2009 г. по сравнению с 66,4 млрд евро на конец 2007 г.<sup>7</sup>

6. Ситуацию с иностранными инвестициями усугубляет и *новая политика*, проводимая нынешним правительством Венгрии во главе с лидером Венгерского гражданского союза (Фидеса) В. Орбаном. Для решения проблем с формированием госбюджета правительство в октябре 2010 г. задним числом ввело особый *антикризисный налог на три отрасли*, в которых обосновались в основном иностранные компании: это — энергетика, телекоммуникации и крупные предприятия розничной торговли. Причём взимается он не с прибыли, а с годового оборота компании.

Ставка такого налога колеблется в зависимости от отрасли и величины предприятия. Так, если годовой оборот предприятия розничной торговли не превышает 500 млн форинтов, то оно вовсе освобождается от обложения антикризисным налогом, если же оборот превышает 100 млрд форинтов, то ставка налога равна 2,5%. Для предприятий дальней связи и телекоммуникаций ставка колеблется от 2,5% до 6,5%. Для энергетических компаний она установлена в размере 1,05%<sup>8</sup>. На первый взгляд ставка в 1,05% представляется небольшой,

5 Világgazdaság. 2006. 17 okt.; HVG. 2006. 28 okt. O. 97–100.

6 Világgazdaság. 2008. 3 jún.

7 Világgazdaság. 2008. 22 ápr. és 2010. 11 jan.

8 MTI. 2010. 18 okt.



однако поскольку антикризисный налог взимается не с прибыли, а с годового оборота компании, это весьма чувствительно, особенно для посреднических фирм (например, для российско-германского «Панрусгаза»)<sup>9</sup>.

Чуть раньше венгерское правительство ощутило повысило так называемый *банковский налог* (который и ранее взимался, но в разумных размерах). Теперь он в 5—10 раз выше, чем в любой другой стране ЕС, будет взиматься в течение трех лет (2010—2012 гг.) и, по сути, также является чрезвычайным антикризисным. Поскольку более 80% финансового рынка Венгрии находится в руках иностранного капитала, эта мера также направлена главным образом в отношении зарубежных ТНК. Собственно, этого никто и не скрывает. Премьер-министр В. Орбан, обосновывая введение этих чрезвычайных налогов, прямо заявил, что бремя кризиса до этого в основном легло на плечи венгерских налогоплательщиков, теперь же будет справедливо, если возросшие тяготы возьмут на себя и те, кто смогли извлечь из него экстра-прибыль<sup>10</sup>.

Эти антикризисные налоги имеют дискриминационный характер в отношении иностранных инвесторов, поскольку отечественных предпринимателей практически не затрагивают. Естественно, это не могло не затормозить и без того затухающий приток иностранного предпринимательского капитала в страну. По данным Германо-венгерской торговой палаты, среди немецких инвесторов, работающих на венгерском рынке, растёт недовольство в связи с непредсказуемостью экономической политики нынешнего руководства страны: 1/3 немецких инвесторов сегодня вместо Венгрии выбрали бы другую страну для вложения капитала. В списке стран ЦВЕ, рекомендованных Палатой для инвестиций, Венгрия в 2011 г. переместилась на 10-е место с 4-го, которое она занимала в 2010 г.<sup>11</sup>

---

9 Российской нефтяной компании «Лукойл» из-за этого налога даже пришлось отказаться от оптовой торговли нефтепродуктами на венгерском рынке (Népszabadság. 2010. 30 dec.).

10 MTI. 2010. 18 okt.

11 Népszabadság. 2012. 18 ápr.

Особенно раздражает иностранных инвесторов внесение изменений задним числом. 15 декабря 2010 г. руководители 13 крупнейших европейских компаний, обосновавшихся в Венгрии, обратились к Европейской комиссии с требованием ввести санкции в отношении венгерского правительства с тем, чтобы побудить его обеспечивать стабильность законодательных рамок, затрагивающих интересы иностранных инвесторов, а также отменить все незаконные обременения в отношении последних<sup>12</sup>.

7. В. Орбан, со своей стороны, поставил задачу *повысить долю отечественного капитала* в совокупном объёме капитала всего банковского сектора страны до 50%, т.е. увеличить в 2,5 раза (с нынешних менее 20%), а долю иностранного капитала — соответственно понизить<sup>13</sup>. Каким образом он этого собирается добиться, сказано не было, но В. Орбан предупредил, что предстоит трудный бой, поскольку следует защищать интересы страны. Скорее всего, Венгрия пойдёт по уже проложенному пути выдавливания иностранных инвесторов, облагая их прибыли непосильными дискриминационными налогами.

Одновременно В. Орбан предложил исключить из системы ЖКХ задачи получения прибыли, перевести жилищно-коммунальное хозяйство на некоммерческую основу, причём это должно затронуть все отрасли ЖКХ: начиная от энерго- и водоснабжения вплоть до вывоза мусора. По мнению В. Orbana, когда правительство не в состоянии повышать зарплаты трудящимся, ЖКХ не должно зарабатывать прибыль, выставляя высокие счета, представляющие для большинства жителей каждодневную заботу. Важно отметить, что в системе венгерского ЖКХ также широко присутствует именно иностранный капитал.

При этом речь идёт, по сути, о *реприватизации и национализации* социально и экономически значимых

---

<sup>12</sup> MTI. 2011. 2 jan.

<sup>13</sup> Népszabadság. 2012. 17 júl.

отраслей национального хозяйства. Как заявил Т. Феллеги, будучи министром в нынешнем правительстве В. Орбана, «ключ к экономическому суверенитету страны заключается в сильном государстве и увеличивающейся государственной собственности — нужно покончить с практикой, ограничивающей роль государства»<sup>14</sup>. Эти процессы пока не приняли в Венгрии широких масштабов исключительно из-за тяжёлого финансового положения страны.

Хотя начало было положено уже в мае 2011 г., когда правительство, возглавляемое В. Орбаном, выкупило у российского «Сургутнефтегаза» принадлежавший ему пакет из 21,2% акций крупнейшей венгерской нефтегазовой компании MOL, тем самым восстановив «независимость национальной нефтяной компании» (теперь в собственности государства почти 25% акций этой компании). Затем были национализированы оказавшиеся на грани банкротства автомобильный завод Rába, предприятие по производству алюминия Mal, водопроводные станции в городах Печ и Будапешт, укреплены монопольные позиции государства в розничной торговле талонами на табачные изделия и питание.

В правительстве Венгрии считают, что для обеспечения надёжного энергоснабжения страны необходимо, чтобы запасы природного газа и оборудование для его хранения были в государственной собственности. Принято решение о выкупе у немецкого собственника двух компаний, занимающихся хранением и оптовой торговлей природным газом на территории Венгрии: E.ON Földgáz Storage и E.ON Földgáz Trade.

В планах правительства фигурирует и законодательная инициатива, согласно которой стратегические газохранилища могут быть исключительно в собственности государства: если же газохранилище построено частным инвестором, то последний обязан продать его государству в день ввода в экс-

---

14 Népszabadság. 2012. 23 márc.

плуатацию<sup>15</sup>. Нельзя исключить и возможность реприватизации крупнейшего венгерского металлургического комбината ISD Dunaferr, находящегося в настоящее время в российско-украинской собственности, но терпящего в связи с мировым кризисом большие убытки.

О стремлении усилить роль государства непосредственно в сфере бизнеса свидетельствует и создание четвёртого в стране оператора мобильной связи ЗАО «MPVI Mobil» (наряду с уже работающими на венгерском рынке телекоммуникаций компаниями: T-Mobile, Vodafone и Telenor, принадлежащими зарубежным транснациональным корпорациям). MPVI Mobil учреждено консорциумом в составе трёх находящихся в полной государственной собственности предприятий: Венгерская почта, Венгерские электростанции и Венгерский банк развития. При этом правительство планирует облегчить доступ к средствам Венгерского банка развития для финансирования многих подобных проектов в обозримом будущем.

На Западе эти шаги В. Орбана подвергаются острой критике, поскольку «своей националистической политикой он отпугивает иностранных инвесторов. В. Орбан как будто хочет вернуть времена «гуляшного социализма», ограничивая не только демократические права в стране, но и пытаясь снова поставить под контроль государства сферу экономики»<sup>16</sup>.

8. В дальнейшем многое будет зависеть от того, сумеет ли Венгрия достичь нового долгового соглашения с МВФ или нет. Нынешняя потребность Венгрии в стабилизационном рамочном кредите МВФ составляет, по разным оценкам, порядка 15—20 млрд евро<sup>17</sup>. Однако для начала переговоров МВФ и Евросоюз выдвигают перед Венгрией ряд политических условий. Дело в том, что *у Евросоюза и США есть ряд серьёзных претензий* к нынешнему руководству Венгрии

---

15 Népszabadság. 2012. 12 okt.

16 Financial Times Deutschland (Népszabadság. 2012. 27 aug.).

17 Népszabadság. 2011. 22 dec. és 2012. 10 ápr.

относительно состояния демократии, правового государства и гражданского общества в стране.

Евросоюз в январе 2012 г. начал процедуры по нарушению Венгрией договорных обязательств, которые она взяла на себя при присоединении к ЕС, в трех областях, связанных с обеспечением независимости эмиссионного банка, судебной системы и ведомства по защите частных данных. Выполнение этих требований Венгрией является неременным условием для начала её переговоров с МВФ. Причём эти три процедуры — лишь начало. Еврокомиссия подходит к затронутой проблематике гораздо шире: включая произведённые изменения в Конституции страны, всю судебно-правовую систему, ограничение свободы масс-медиа, недавно принятый закон о церкви, а также озабоченность США, Еврокомиссии и Европейского парламента по поводу демократических прав и свобод в Венгрии.

К этому следует добавить, что с 2004 г. в отношении Венгрии Евросоюз проводит процедуру чрезмерного дефицита (*excessive deficit procedure*). Ссылаясь на упорное нежелание и неспособность венгерского правительства в долгосрочной перспективе удерживать бюджетный дефицит на уровне ниже 3% от годового объёма ВВП, Еврокомиссия даже предложила заморозить 495 млн евро, которые Венгрия должна получить в 2013 г. по линии «Фонда сплочения». Эта сумма составляет 0,5% от годового объёма ВВП Венгрии и 29% от общего объёма финансовой помощи ЕС, предназначенной Будапешту в 2013 г.<sup>18</sup> Подобную санкцию ЕС планировал применить впервые в своей практике.

В отсутствии кредитного соглашения с МВФ Венгрия вынуждена прибегать к заимствованиям на мировом финансовом рынке: венгерский «Центр по обслуживанию государственного долга» регулярно один раз в две недели размещает там государственные ценные бумаги в иностранной валюте. Правда, цена таких заимствований нередко приближается

---

18 Népszabadság. 2012. 22 febr.

к 10% годовых, т.е. раза в два выше, чем кредиты МВФ. В денежном эквиваленте это означает дополнительно сотни миллионов евро, которые придётся отдавать через несколько лет. Возникают сомнения, сможет ли Венгрия выполнить эти свои «повышенные» обязательства, особенно имея в виду нынешнее сложное состояние её экономики, или же страна снова окажется на грани банкротства?

9. Обладание в парламенте надёжным большинством более чем в 2/3 голосов позволило Фидесу независимо от мнения парламентской оппозиции вносить радикальные изменения как в Конституцию страны, так и в другие основополагающие законы (о выборах, Конституционном суде и судебной системе, о СМИ, а также об объединениях, собраниях и забастовках). Результатом подобной законотворческой деятельности Фидеса стало существенное ущемление демократии в стране, подрыв основ правового государства, что вызвало волну возмущения как внутри Венгрии, так и за её пределами.

Немецкая консервативная газета Die Welt, например, в декабре 2010 г. в связи с принятием в Венгрии нового закона о масс-медиа, ограничивающего свободу слова в стране, опубликовала статью под заголовком «*Венгрия — позор для Европейского союза*», в которой уподобила Венгрию фюрерскому государству (Führerstaat), а министр иностранных дел Люксембурга Ж. Ассельборн заявил, что Венгрия не достойна председательствовать в Евросоюзе (председательство Венгрии в ЕС приходилось на первую половину 2011 г.)<sup>19</sup>.

Не остаётся в долгу и **В. Орбан**: если в Брюсселе он почти со всеми претензиями ЕС к Венгрии соглашается, то, вернувшись домой, *резко критикует Евросоюз*, уподобляя Брюссель Москве времён СЭВ, заявляя, что Еврокомиссия не способна эффективно решать назревшие вопросы, что Венгрия никогда не станет колонией Евросоюза, будет отстаивать свой суверенитет<sup>20</sup>.

<sup>19</sup> Népszabadság. 2010. 23 dec.

<sup>20</sup> Népszabadság. 2012. 3 május.

Касаясь обязательства Венгрии присоединиться к еврозоне, т.е. отказаться от национальной валюты и перейти на евро, которое она взяла на себя в 2004 г. при вступлении в Евросоюз, В. Орбан заявляет, что теперь, когда еврозона в кризисе, многие страны задают себе вопрос: хотят ли они вводить у себя евро? Венгрия себя на всякий случай обезопасила: в новой Конституции зафиксировано, что платёжным средством в Венгрии является форинт. Следовательно, венгры могут быть спокойны: для перехода на другую валюту необходимо либо изменить Конституцию, либо получить в парламенте страны квалифицированное большинство в 2/3 голосов<sup>21</sup>.

Доставил немало хлопот странам еврозоны В. Орбан и на саммите ЕС в декабре 2011 г., проголосовав вместе с Великобританией против Бюджетного пакта и стабфонда. Правда, вскоре, уже на чрезвычайном саммите ЕС в январе 2012 г., он переменил свою позицию, проголосовав «за». По мнению В. Орбана, это явилось большим успехом венгерской дипломатии, поскольку, согласно окончательному тексту Договора, строгие требования, предъявляемые к финансовой стабильности, затронут страны, не входящие в еврозону, т.е. в том числе и Венгрию, лишь после их присоединения к ней, ссылка на Пакт «Евро плюс» о необходимости повышать конкурентоспособность не вошла в Договор, а самое главное — нет упоминаний о налоговой гармонизации. «Венгрии, — подчеркнул В. Орбан, — надо быть особо осторожной в налоговых вопросах, поскольку в этом состоит залог успеха венгерской экономики»<sup>22</sup>.

10. Неудовлетворённость Венгрии сотрудничеством с ЕС проявилась и в том, что в первые кризисные годы (2008—2009 гг.) среди венгерских экономистов получила распространение следующая идея: поскольку кризис пришёл в страну извне, в будущем движущей силой экономического

---

21 МТІ. 2012. 28 szept.

22 Népszabadság. 2012. 31 jan.

роста должен стать не экспорт, а спрос на внутреннем рынке. Этим доводом тогда широко воспользовалась и политическая оппозиция — так легко можно было сыскать поддержку масс, критикуя открытость экономики, международное сотрудничество, выступая против «эксплуататорских» ТНК и международных организаций (МВФ и ЕС). Многие стали говорить *о конце модели развития, ориентированной на экспорт*, о её банкротстве и тупике.

Взамен предлагалось ограничить открытость венгерской экономики, больше внимания уделять внутреннему рынку, даже невзирая на требования глобальной конкурентоспособности. При этом акцент ставился на необходимости дистанцирования от Евросоюза, поскольку именно от него Венгрия особенно сильно зависит. Предлагалось изменить структуру венгерского экспорта, поскольку она чрезмерно зависит от конъюнктуры на мировых товарных рынках. Говорилось также и о необходимости ограничить (или даже изгнать из страны) иностранные предприятия, а отечественные «венгерские», хотя они всё ещё неконкурентоспособны, поддерживать.

Этой проблематике посвятил свою статью «Мысли о краеугольных факторах венгерской экономической стратегии в свете глобального кризиса» тогдашний директор Института мировой экономики ВАН А. Инотай<sup>23</sup>. Встав на защиту модели развития, ориентированной на экспорт, он подчеркнул, что благодаря иностранному капиталу Венгрия смогла сравнительно быстро — всего за полтора десятка лет — сменить свою специализацию: отказаться от «модели дешёвой и неквалифицированной рабочей силы» и перенять специализацию, ориентированную на высокие технологии. Естественно, на первых порах речь могла идти лишь о сборочных предприятиях, импортирующих высокотехнологичные узлы и детали. Альтернативой этому, по мнению А. Инотай,

---

23 Inotai A. Gondolatok a magyar gazdasági stratégia saroktényezőiről a globális válság tükrében. <http://www.vki.hu/>. 2010. 12 okt.



могли бы быть, например, вьетнамские шлёпанцы, но при этой «модели» придётся смириться и с вьетнамскими зарплатами и вьетнамским уровнем жизни.

«Речь идёт, — делает вывод А. Инотаи, — о глобальных трендах, поэтому экспортоориентированная модель не только не обречена, но и является единственно разумным путём экономического развития. Правительство должно обеспечить необходимые структурные реформы. Эффективной защитой от «внешнеторговой уязвимости» является не протекционизм, а повышение собственной конкурентоспособности»<sup>24</sup>.

11. В апреле 2012 г. в Венгрии принята новая «Внешнеэкономическая стратегия», в которой поставлена амбициозная задача удвоения экспорта страны в предстоящие 10 лет<sup>25</sup>. Таким образом, нынешнее правительство всё же выбрало *экспортоориентированную модель экономического развития*. Правда, акцент поставлен на отечественный малый и средний бизнес, именно он должен быть представлен в структуре венгерского экспорта в большей степени, чем до сих пор. Для этого Министерство национальной экономики будет всячески поддерживать его, в том числе и путём учреждения торговых домов.

Одна беда: малый и средний бизнес в Венгрии сегодня либо вовсе не имеет конкурентоспособных товаров, которые можно было бы непосредственно поставлять на экспорт, либо имеет их в малых количествах и узком ассортименте. Было бы целесообразнее, на наш взгляд, усилить участие предприятий малого и среднего бизнеса в качестве субпоставщиков в экспорте крупных предприятий с иностранным капиталом, учреждённых на территории Венгрии.

12. Провозгласив на рубеже 80-х–90-х годов лозунг «Назад в Европу!», политическое и хозяйственное руководство Венгрии в течение 90-х годов целеустремлённо работало над его воплощением в жизнь. В результате к моменту вступления

---

24 Ibid.

25 Népszabadság. 2012. 11 ápr.

Венгрии в Евросоюз (1 мая 2004 г.) более 3/4 своего внешне-торгового оборота страна осуществляла со странами ЕС.

Мировой финансово-экономический *кризис обострил существовавшие внутри ЕС противоречия и диспропорции*. Дала о себе знать и чрезмерная однобокая зависимость Венгрии от положения дел в странах ЕС, прежде всего в Германии — главном торгово-экономическом партнёре страны. В стране поднялась волна недовольства результатами участия Венгрии в ЕС. Ультрарадикальная партия «Йоббик», имеющая своих представителей как в Европарламенте, так и в парламенте Венгрии, возглавила это движение. Она пытается доказать общественности, что баланс расчётов с ЕС не в пользу Венгрии: взносы страны в общий бюджет ЕС якобы во много раз превышают те дотации, которые удаётся оттуда выщеживать. «Венгрии, — призывают ультраправые, — необходимо избавиться от диктата со стороны МВФ и Евросоюза, с тем чтобы правительство страны могло самостоятельно определять свою экономическую политику»<sup>26</sup>.

Вступая в ЕС, Венгрия сделала ставку, прежде всего, на финансовую поддержку, которую ей должен был выделить Евросоюз из своих структурных фондов и Фонда сплочения. В 2007–2013 гг. речь шла о 24,6 млрд евро за 7 лет (в том числе 17,4 млрд евро из структурных фондов и 7,2 млрд евро из Фонда сплочения), или 3,5 млрд евро в среднем за год (что составляет примерно 4% от годового объёма ВВП страны — установленного Евросоюзом суммарного максимума поддержек, которые страна может от него получить)<sup>27</sup>. Фактически по состоянию на октябрь 2012 г. уже приняты решения о выделении Венгрии помощи в текущем семилетнем бюджетном периоде на сумму 23,4 млрд евро, в том числе на 21,4 млрд евро — подписаны соответствующие соглашения, т.е. Евросоюз свои обязательства выполняет<sup>28</sup>.

26 MTI. 2012. 13 okt.

27 HVG. 2005. 9 ápr.; Világgazdaság. 2005. 1 és 4 febr.

28 MTI. 2012. 12 okt.

Другой вопрос — это следующий семилетний бюджетный период 2014–2020 гг. В эти годы помощь ЕС Венгрии может сократиться на 20–30%, что объясняется сужением на 5,3% источников Фонда сплочения и новой методикой расчётов. На меньшую поддержку со стороны ЕС сможет рассчитывать в 2014–2020 гг. и Центрально-венгерский регион Венгрии, поскольку он будет переведён в другую категорию: его ВВП на душу населения составит 107% от среднего по ЕС-27 уровня, следовательно, уменьшится его поддержка, зато увеличится до 50% доля венгерского софинансирования (против нынешних 15–25%)<sup>29</sup>.

13. Прогнозы развития мировой экономики сходятся в том, что в обозримой перспективе Европу ждёт стагнация, в то время как темпы роста мировой экономики в среднем составят 2–3%. В этой ситуации дальновидно поступают те страны, которые усиливают ориентацию своего экспорта на наиболее динамично развивающиеся в последние годы страны BRICS (Бразилию, Россию, Индию, Китай и ЮАР).

В венгерской торгово-экономической дипломатии в последние годы также заметен *крен в сторону Востока*, Венгрия активно ищет там новых инвесторов, правда, пока без особых результатов. В. Орбан, будучи в начале мая 2012 г. с официальным визитом в Казахстане, заявил, что после 20 лет успешной (европейской) интеграции настало время открыться к Востоку, поскольку экономический центр мира перемещается в этом направлении<sup>30</sup>. В ходе визита были подписаны семь протоколов о намерении, в том числе — что особенно весомо для Венгрии — меморандум между Венгерским внешнеэкономическим бюро и казахстанским государственным агентством «Казнекс-инвест», ответственным за казахстанский экспорт капитала.

В августе 2012 г. Венгрия при посредничестве Турции вела переговоры с Азербайджаном о размещении там госу-

---

29 Ibid.

30 Népszabadság. 2012. 4 május.

дарственных облигаций на сумму 2—3 млрд евро. Однако скандал, связанный с выдачей Азербайджану Р. Сафарова, отбывавшего в Венгрии наказание за убийство армянского военнослужащего, видимо, перечеркнул эти планы.

Венгрия, конечно, хотела бы стать и для Китая торгово-логистическим центром в регионе ЦВЕ, однако венгерский рынок для китайцев слишком мал — он им может быть интересен лишь как часть большого регионального рынка. Как большой успех в Будапеште расценивается рамочный кредит на сумму 1 млрд евро, предоставленный Венгрии Китайским банком развития. Однако чтобы его реализовать, нужно предложить Китаю конкурентоспособные проекты. Современному Китаю интересны, прежде всего, НИОКР, know-how, передовые технологии — возможности же Венгрии в этих областях ограничены. Достаточно сравнить: в венгерских вузах в 2011 г. обучалось всего 260 китайских студентов, в Германии — 28 тыс.<sup>31</sup>!

Наиболее перспективным торгово-экономическим партнёром для Венгрии на Востоке, по нашему мнению, является Россия. Достаточно сказать, что за два последних года венгерский экспорт продовольствия в Россию удалось увеличить на 70%, реализуется ряд проектов в области высоких технологий и инноваций (нанотехнологий, телемедицины, производства солнечных батарей, обеззараживания сточных вод ультрафиолетом) — т.е. имеется неплохой задел для дальнейшего продвижения в направлении углубления и расширения взаимовыгодного сотрудничества.

---

31 Népszabadság. 2011. 5 окт.

Лютиков И.Е.\*

## ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ СОВРЕМЕННОЙ КИТАЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ

На первом этапе (VI и VII пятилетки, 1980–1990 гг.) в качестве основной цели провозглашался экономический рост. Он трактовался как прогресс экономики страны в целом или региона, находящий выражение в повышении общего уровня развития. Поэтому понятие роста включало как увеличение производства продукции и ее качества, так и повышение производительности труда, совершенствование структуры спроса и предложения и т.д. Однако конец VII пятилетки (1989 г.) ознаменовался ростом фонда потребления, активным выпуском денег, что оказало негативное влияние на общую экономическую ситуацию. В результате экономической нестабильности дестабилизировалась политическая ситуация в стране, приведшая к событиям на площади Тяньаньмэнь (4 июня 1989 г.).

В связи с этим на втором этапе (VIII и IX пятилетки, 1990–2000 гг.) главной задачей страны стала экономическая стабильность. Это предполагало поддержание стабильности

---

\* Лютиков И.Е. — аспирант ИЭ РАН.

цен, предотвращение гиперинфляции, повышение уровня занятости, недопущение высокой безработицы, обеспечение сбалансированности доходов и расходов в бюджете страны и во внешней торговле, достижение баланса между совокупным предложением и совокупным спросом. В результате за 5 лет ВВП страны увеличился почти на 40%, достиг 1083,3 млрд долл. и ежегодно рос в среднем на 8,3%, а производство промышленной продукции возросло на 35%.

Смею предположить, что на этом этапе были сформированы основы рыночной экономики. При широком участии государства в макроэкономическом регулировании участвовали все институты современной рыночной системы. Доли государственного, коллективного и прочих (индивидуальный, частный, с участием иностранного капитала) секторов в ВВП были примерно равны и составляли по одной трети, цены на большинство товаров определялись рынком.

Целью третьего этапа (X и XI пятилетки, 2000–2010 гг.) стала равномерность экономического развития в различных районах страны, так как неравномерность социально-экономического развития по регионам Китая превращается в одну из серьезных дестабилизирующих проблем, что свидетельствует об отсутствии теории как таковой. В то же время следует отметить, что содержание реформ в более значительной степени соответствует специфике национальной экономики и социальной сферы<sup>1</sup>.

Следует сделать вывод о том, что основная стратегия Китая при переходе от жесткого центрального планового хозяйства к рыночной системе заключалась в плавной децентрализации принятия решений, включая либерализацию государственной и негосударственной экономики.

Так называемый «двухколейный подход» — строительство рыночной экономики параллельно существующей плановой — распространился почти на все области принятия решений: реформы в секторах экономики, установление

---

1 См.: *Островский А.В.* Китайская модель перехода к рыночной экономике. М.: ИДВ РАН, 2007.

цен без вмешательства государства, реструктуризацию предприятий, региональное развитие, развитие торговли, управление валютным обменом, фискальные отношения между центром и местными органами самоуправления, выпуск национальной валюты.

Типичный процесс «двухколейного» перехода предполагает следующее: во-первых, открытие свободного рынка без изменения при этом объемов госпоставок по более низким плановым ценам; во-вторых, постепенное изменение плановых цен с целью выхода на уровень рыночных; в-третьих, после 1983 г. промышленные предприятия получили полную свободу действовать в Китае и за границей, но при этом они были обязаны производить те товары и услуги, которые являются базовыми при утверждении статуса данного предприятия<sup>2</sup>.

В целом предельно либерализовав внутренний рынок, «запустив» рынок как средство решения поставленных социально-экономических задач общества, китайские реформаторы сохранили контроль государства над основными отраслями народного хозяйства. Они полностью внедрили в экономическую систему общеконкурентный рынок, широко открыли двери для иностранных инвестиций, создали благоприятные условия для развития смешанной экономики, стимулировали рост мелких, в том числе семейных форм хозяйствования.

Также хочется отметить, что в Китае непрерывно ищут и находят оптимальные способы соединения и взаимодействия государства и рынка. Иными словами, это не раз и навсегда заданная модель, она непрерывно обновляется и модифицируется применительно к тем или иным задачам. Каждый раз для конкретных преобразований экспериментально определяются необходимые и достаточные меры участия государства и рынка в модернизации экономики и общества в той или иной области, на отдельно взятом участке.

---

2 Пивоварова Э.П. Социализм с китайской спецификой. М: ИД «ФОРУМ», 2011.

В становлении китайской экономической модели серьезное влияние оказал ряд факторов, прежде всего, это иностранные инвестиции, внутренний рынок и внешняя торговля.

Первоначально приоритетная ставка на ускорение экономического роста означала максимальное использование сравнительных преимуществ, которыми обладал Китай в стремлении к глобальному лидерству: огромного потенциала дешевой рабочей силы и достаточного количества естественных ресурсов (углеводородные и энергоресурсы, каменный уголь, горячие сланцы, магниевые и железные руды, вольфрам, цветные металлы, водные и земельные ресурсы и т.д.)<sup>3</sup>. Привлечение инвестиций этими двумя силами было главным двигателем промышленного производства, нацеленного в значительной мере на удовлетворение потребностей «золотого миллиарда».

Роль прямых иностранных инвестиций в развитии китайской экономики трудно переоценить. Они сыграли роль своего рода локомотива в возрождении Китая, его непрерывном экономическом росте. Это еще раз доказывает, что инвесторов мало волнуют вопросы «социализма» или «капитализма» в конкретной стране, их интересуют два фактора: во-первых, государственная стабильность системы, во-вторых, инвестиционный климат. Этим основным условиям соответствовала вся внутренняя ситуация в Китае, которую сформировали реформаторы<sup>4</sup>.

Рост иностранных инвестиций в китайскую экономику представлен в данных табл. 1. По данным ГСУ КНР, приток иностранных инвестиций в экономику Китая в 2011 г. составил более 112 млрд долл., что на 5,7% больше аналогичного показателя в 2010 г.

Также одним из факторов роста китайской экономики являются высокие показатели экспорта и низкий уровень потребления. Рост экспорта годовыми темпами более чем в

3 См.: Родионова И.А. Мировая промышленность: структурные сдвиги и тенденции развития (вторая половина XX — начало XXI вв.): Монография // М.: ГОУ ВПО МГУА, 2009.

4 См.: Хасбулатов Р.И. Мировая экономика. М.: Юрайт, 2012.



30% стал одним из последствий возможностей, появившихся у Китая в связи с вступлением страны в 2001 г. в ВТО.

Таблица 1. Динамика притока прямых иностранных инвестиций в экономику Китая в 2005—2010 гг., млрд долл.

Год	Общая сумма ПИИ	Прирост, %
2005	72,4	
2006	72,71	0,43
2007	83,52	14,8
2008	108,31	29,6
2009	95	- 12,3
2010	105,73	11,2

Источник: составлено автором по UNCTAD Handbook of Statistics 2011.

Защищенный внутренний рынок и государственная экономическая модель «через экспорт — к процветанию» при сложившейся в последнее время тенденции роста как экспорта, так и импорта является мощным конкурентным потенциалом, определяющим Китай важным фактором воздействия на глобальные процессы, а значит и мировую экономическую систему.

Значительная часть производимой продукции потребляется не в стране, а за ее пределами. Однако мировой финансовый кризис 2008—2010 гг. показал негативные моменты такой политики. В частности, сократившийся мировой спрос привел к сокращению китайского экспорта и импорта в 2009 г. на 22,6% и 24,8% соответственно. Это, в свою очередь, нанесло ущерб китайской экономике.

Соглашусь с китайскими учеными и Правительством страны в том, что будущий рост национального хозяйства должен основываться в большей степени на внутреннем спросе, а не на экспорте. И хотя уменьшение внешнеторгового оборота Китая было практически минимальным, это сокращение потребовало от страны активизации внутреннего потребления как фактора роста национальной экономики.

В то же время в КНР на протяжении последних 15 лет происходит рост внутреннего спроса, который стимулируется

государством. Так, жителям сельской местности предоставляются льготные кредиты для приобретения предметов длительного пользования китайского производства. Население страны уже сегодня выступает крупнейшим потребителем отечественных автомобилей. Одновременно с ростом спроса на товары активно растет спрос на услуги. По прогнозам потребление услуг будет расти в наибольшей степени, а доля услуг в ВВП будет увеличиваться.

Однако наращивание частного и государственного потребления (прежде всего так называемого «урбанизационного спроса») может привести к значительному «перегреву» национальной экономики КНР, к росту инфляции и росту других негативных процессов. В этих условиях меры по сдерживанию роста государственных расходов будут недостаточными для того, чтобы «охлаждать» инвестиционную активность частного сектора.

Характерными чертами модели экономического развития КНР вплоть до конца 1990-х годов выступали две особенности: высокие темпы развития и преимущественно экстенсивный характер экономического роста.

По официальным данным ВВП страны в 1980–2000 гг. в сопоставимых ценах вырос в 6,3 раза. По расчетам Дж. Стиглица, за этот период рост китайской экономики обеспечивал почти половину совокупного экономического роста всех развивающихся стран, а по данным Мирового банка экономический рост Китая в период 2000–2009 гг. обеспечил свыше 10% роста мировой экономики.

Страна демонстрирует способность к успешному осуществлению «догоняющей» модели развития, стабильно удерживает первое место в мире по темпам экономического роста, которые составляют в среднем 9,6% в год за последние 27 лет.

Несмотря на то, что в 2008 г. в результате мирового финансово-экономического кризиса китайская экономика столкнулась с серьезными трудностями, сохраняются положительные тенденции в ее развитии, чего нельзя сказать об экономиках большинства других государств.

По данным ГСУ КНР, в 2011 г. прирост ВВП составил 9,2%, в результате чего общий размер ВВП страны достиг 7,4 трлн долл. (рис. 1).

При этом Правительством Китая поставлены задачи к 2020 г. увеличить ВВП еще в 4 раза. Согласно прогнозам в ближайшие 20—30 лет по масштабам экономики, рассчитанным по методике паритета покупательной способности национальных валют, Китай может сравняться с США.

Несмотря на значительный экономический рост, по мнению автора, в китайской экономике наблюдается ряд социально-экономических проблем.

Рост экономики Китая по регионам происходит неравномерно. В частности, западные районы, несмотря на государственную поддержку, заметно отстают по темпам роста.

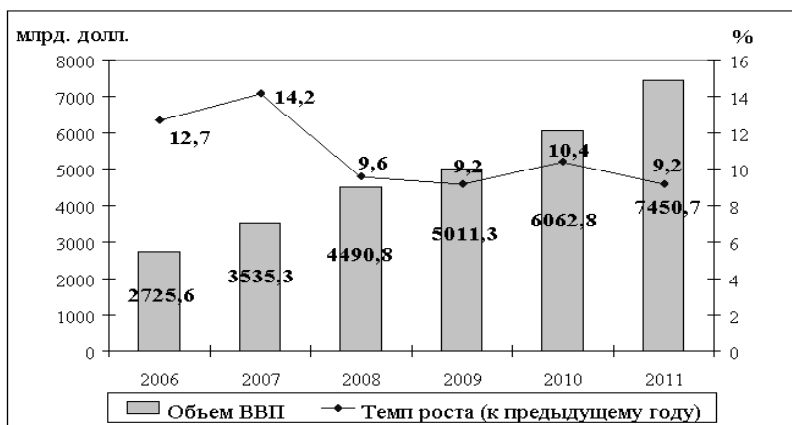


Рис. 1. Объем и динамика ВВП Китая в 2006 – 2011 гг.

Источник: составлено и рассчитано автором по: National Bureau of Statistics of China, Statistical Communique on the 2011 National Economic and Social Development // [http://www.stats.gov.cn/english/newsandcomingevents/t20120222\\_402786587.htm](http://www.stats.gov.cn/english/newsandcomingevents/t20120222_402786587.htm) – 01.11.2012).

Это свидетельствует о том, что проводимые в стране реформы не смогли решить главной проблемы, а именно, внутреннего противоречия китайской экономики — существенные различия в развитии между промышленно разви-

тыми восточными провинциями и отсталыми провинциями восточной и западной части страны.

Размещение капитала в последние 20 лет происходило в основном в 20—30 крупнейших городах страны. Так, например, в 2000 г. в восточный регион страны поступило около 80% всего объема привлеченных иностранных инвестиций<sup>5</sup>.

Использование в производстве устаревших технологий. Зачастую на предприятиях был и до сих пор сохраняется очень низкий уровень научной организации труда, низкий уровень трудовой дисциплины.

Несмотря на все достижения, КНР не входит даже в первую сотню стран по важнейшему экономическому показателю — производству ВВП на душу населения. Имеют место серьезные диспропорции в производстве душевых доходов в различных регионах страны. В частности, средний показатель ВВП на душу населения в восточном регионе страны составляет 5437 долл. на человека, в то время как в западном регионе данный показатель более чем в два раза меньше (2383 долл. на человека).

Для изменения сложившейся ситуации власти Китая проводят так называемую «китайскую модель социальной политики», в рамках которой принимаются меры по решению основных социальных проблем: преодоление диспропорций в уровне благосостояния жителей городов и деревень, приморских и внутренних территорий, верхних и нижних социальных страт.

---

5 Бергер Я.М. Экономическая стратегия Китая. М.: ИД «ФОРУМ», 2009.

Проценко А.Е.\*

## НАФТА: ОПЫТ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ МОДЕЛИ АСИММЕТРИЧНОЙ ИНТЕГРАЦИИ

Если бы политик в США на рубеже 80-х годов высказался в пользу подписания договора о свободной торговле с Мексикой, то его сочли бы сумасшедшим. В Мексике подобное высказывание было равносильно политическому самоубийству.

Ключевым изменением в международных отношениях на рубеже 80–90 годов стало окончание холодной войны. Однако еще в рамках биполярной системы международных отношений возник ряд факторов, ставящих под вопрос американский «конец истории». Холодная война породила чувство слабости и незащищенности, которое индустриально развитые страны компенсировали интеграционными объединениями. В новой системе международных отношений утвердился новый тип актора — межгосударственное интеграционное объединение.

Американский триумф был омрачен усилившимся регионализмом<sup>1</sup>. Региональная интеграция и кооперация еще во

---

\* Проценко А.Е. — к.полит.н., с.н.с., Центр ПОЛИС, Институт Латинской Америки РАН.

1 Рядом авторов регионализм воспринимается как ступень к созданию единой общей глобальной общности. Но присутствуют и другие мнения, что регионалистские тенденции ведут к фрагментации мира и тем самым противоречат глобализации или же ограничивают ее.

время холодной войны вызвали появление ГАТТ (General Agreement on Tariffs and Trade) при активной поддержке США, организации, целью которой стала либерализация мировой торговли. С момента подписания в 1947 г. прошел ряд международных торговых переговоров: в результате раундов Кеннеди (1964—1967) и Токийского (1973—1979) тарифы между развитыми индустриальными странами были снижены значительным образом (на промышленные товары с 34% до 4,7%)<sup>2</sup>.

Интересам США отвечала дальнейшая тарифная унификация, однако Уругвайский раунд (1986—1994) затронул наиболее болезненные вопросы государственных субсидий и нетарифных ограничений, традиционно относящихся к юрисдикции государственного суверенитета и, следовательно, трудно поддающихся регулированию механизмами ГАТТ. Поводом для разочарования США стали незначительные достижения соглашения в сфере услуг, регулировании вопросов авторских прав, инвестиций и сельского хозяйства. В дополнение к этому после раунда Кеннеди Вашингтон постоянно встречал сопротивление западноевропейских государств по вопросам протекционизма и субсидирования сельского хозяйства. В торговой политике Вашингтон был вынужден прибегнуть к оборонительной тактике поиска возможных союзников в противостоянии регионалистским тенденциям и в деле дальнейшего продвижения свободной торговли. Первым шагом на этом пути стала замена традиционного многостороннего подхода двусторонним и обращение к своим «естественным» союзникам Канаде, Мексике.

Дискуссии о возможности договора о создании зоны свободной торговли (ЗСТ) между США и Канадой появились впервые в 1981 г. Переговоры начались в мае 1986 г. и продлились до 3 октября 1987 г. 2 января 1988 г. президент Р. Рейган и премьер-министр Канады Б. Малруни поставили

---

2 *Domínguez J. I., Fernández De Castro R.* The United States and Mexico: between partnership and conflict. Routledge. New York, 2001. P. 66.

свои подписи под итоговым документом, а 1 января 1989 г. договор о создании ЗСТ между Канадой и США (CUSFTA) вступил в силу<sup>3</sup>.

К югу от Рио Гранде произошли значительные перемены. Президент Мексики М. де ла Мадрид в наследство от своего предшественника получил страну в состоянии финансового кризиса, вызванного трудностями обслуживания внешней задолженности. Ситуация усугублялась общим кризисом в Латинской Америке и указывала на несостоятельность импортозамещающей модели, которую не могло спасти даже «нефтяное чудо». Мексика в обмен на международную помощь, и опережая эти условия, вынуждена была пойти в одностороннем порядке на либерализацию торговли, приватизацию госсектора и снижение регулирования инвестиций<sup>4</sup>. В 1985 г. тариф на импортную промышленную продукцию был снижен с 100% до 20%, а с июля того же года перестали действовать лицензии на импорт<sup>5</sup>. В августе 1986 г. страна присоединилась к ГАТТ<sup>6</sup>.

По обе стороны границы в 1988–1989 гг. прошли президентские выборы. В Вашингтоне Дж. Буш-старший пожинал лавры победителя в холодной войне. В его администрации сформировалось лобби промексикански настроенных представителей южных штатов и особенно техасцев<sup>7</sup>, традиционно поддерживающих интенсификацию двусторонних отношений. В течение сессий конгресса США 1987–1988 гг. депутаты Д. Колби (Р — Аризона), Б. Ричардсон (Д — Нью Мехико) и сенатор Ф. Грэм (Р — Техас) выступали с раз-

---

3 Maryse R. Negotiating NAFTA: explaining the outcome in culture, textiles, autos, and pharmaceuticals. Toronto, 2000. P. 24–26.

4 Smith M.G. Las pláticas comerciales entre México, Estados Unidos y Canadá: la transformación de las relaciones económicas en América del Norte. En México – Estados Unidos, 1990. México, 1991. P. 127.

5 Vega Canovas G. México, Estados Unidos y Canadá: la agenda y las modalidades de un acuerdo de libre comercio trilateral. En México – Estados Unidos, 1990. México, 1991. P. 144.

6 Casar A.M. Gonzalez G. Proceso de toma de decisiones y política exterior en México: el ingreso al GATT. Política exterior y toma de decisiones en América Latina. Buenos Aires, 1990.

7 Ibid. P. 115.

личными предложениями о создании зоны общего рынка с Мексикой.

В Мексике была ускорена приватизация, приняты законы, регулирующие прямые иностранные инвестиции (снимались барьеры, и для инвестирования открывались ранее исключенные отрасли: производство стекла, цемента, сталелитейная и целлюлозная отрасли)<sup>8</sup>. Новая модель была направлена на модернизацию полузакрытой мексиканской экономики, для чего в ее регулировании снижалась роль государства и повышалось значение рыночных механизмов<sup>9</sup>.

Американцам удалось подготовить благодатную почву для дискуссий по поводу ЗСТ. Согласно Докладу Санта Фе, опубликованному Херитейдж Фаундейшн, во времена Р. Рейгана одним из направлений деятельности его администрации стало идеологическое и культурное влияние на Латинскую Америку, проявившееся в стратегии «привлечения интеллектуалов»<sup>10</sup>. Для содействия мексиканской молодежи в получении образования в США была учреждена специальная двусторонняя комиссия Фулбрайт — Гарсия Роблес<sup>11</sup>.

Результаты американской «огранки» мексиканской научной и политической элиты начали проявляться в кабинете М. де ла Мадрида, но более очевидными стали в команде С. де Гортари, который защитил докторскую диссертацию по политэкономии в Гарвардском университете<sup>12</sup>. Состав мексиканской правящей элиты был назван журналом «Экономист»

- 
- 8 *Mabire B.* El fantasma de la antigua ideología y su resistencia al cambio de la política exterior en el sexenio de Salinas de Gortari// *Foro Internacional*. Vol. XXXIV. Octubre – diciembre. 1994. P. 549.
  - 9 *Meyer L.* Raíces históricas del tratado de libre comercio. En México – Estados Unidos, 1990. México, 1991. P. 75.
  - 10 *González Souza L.* México ante el «neoglobalismo» de Estados Unidos// *Estrategia*. 1991. №97. P. 29.
  - 11 *Domínguez J. I., Fernández De Castro R.* Op. cit. P. 30.
  - 12 Помимо президента, глава мексиканского казначейства Педро Аспе являлся доктором экономических наук Массачусетского Технологического института, министр торговли Хайме Сьерра и министр бюджетного планирования Эрнесто Зедильо — доктора экономических наук Йельского университета, специальный посол и ведущее лицо в переговорах НАФТА Эрминьо Бланко — д.э.н. Чикагского университета.



«возможно, самой экономически образованной группой, когда-либо и где-либо управлявшей страной»<sup>13</sup>.

Американский аналитик Ч. Льюис в одной из своих статей отмечал, что если раньше Мексика финансировала исключительно рекламные компании в поддержку туризма, то в 1989—1990 гг. она впервые пошла на затраты по продвижению учреждения ЗСТ с США и на эти цели потратила около 30 млн долл. Мексиканским правительством было нанято влиятельное агентство по связям с общественностью «Берсон Марстеллер», которое с помощью ряда субподрядчиков развернуло широкую кампанию в поддержку договора в Техасе и Калифорнии<sup>14</sup>. Подписание договора стало итогом умело проведенной PR акции на государственном уровне, но у населения осталось чувство, что сделка была совершена за их спинами, в результате чего им приходится иметь дело с «котом в мешке» в виде НАФТА. В США промексиканское лобби представляли ТНК, тexasкие политики и новая сила в лице латиноамериканской диаспоры<sup>15</sup>.

В июне 1990 г. администрация Дж. Буша-старшего провозгласила «Инициативу для Америк», воплощением которой должна была стать «единая Америка под знаменем свободы с Соединенными Штатами во главе». США рассчитывали на положительное и результативное завершение Уругвайского раунда ГАТТ и задалась идеей создания самой крупной зоны свободной торговли, простирающейся от Анкориджа (Аляска) до Огненной Земли (Чили, Аргентина). Предполагалось, что Вашингтон подпишет договоры о ЗСТ со всеми латиноамериканскими государствами, которые предварительно снимут внутренние ограничения для торговли и инвестиций и проведут приватизацию. Остальные, чтобы получить доступ к зоне, должны обязаться осуществить модернизацию в ближайшем

---

13 The Economist. 1991. December 14. P.19.

14 Иванов Н. Организация наиболее влиятельных иностранных лобби в США // <<http://www.nlvpr.ru/text/publications/30.html>>

15 Muria M. Mexico, Latinos and NAFTA // Arizona university official homepage <<http://w3fp.arizona.edu/masrc/pubs/arv2n12/htm>>

будущем, в подтверждение чего США намеревались подписать с ними рамочные соглашения. Наиболее подготовленной, «неолиберализованной» и соответственно первой на очереди в Латинской Америке оказалась Мексика.

Озабоченность канадской и американской общественности побудила глав Канады и США выступить с инициативой проведения дополнительных переговоров по трудовому законодательству и окружающей среде. Предстоящая нелегкая ратификация НАФТА не позволила Мексике отказаться от нового раунда, сколь болезненной бы для нее не была его повестка дня. По итогам дополнительных совещаний 14 сентября 1993 г. были подписаны параллельные соглашения, регулирующие сферы защиты прав трудящихся и охраны окружающей среды (The North American Agreement on Labour Cooperation (NAALC), the North American Agreement on Environmental Cooperation (NAAEC))<sup>16</sup>.

Учитывая асимметричный характер проекта, было очевидно, что его воплощение в реальность не будет лишено конфликтных моментов, что требовало особых механизмов их урегулирования. Партнеры сошлись во мнении, что при возникновении спорных моментов в действие вступит ряд институтов, функционирующих исключительно на межгосударственной основе. Учреждения подразделялись на три уровня: межгосударственные комиссии; панели экспертов; арбитраж и трибунал. В отношении применения механизмов к странам-участницам возникло некоторое расхождение позиций.

Администрация У. Клинтона настаивала на учреждении трехсторонней комиссии и комиссии независимых арбитров, наделяемых полномочиями вводить санкции в виде повышения торговых тарифов. Канадская сторона выступила со встречным предложением: штрафы к канадским компаниям-нарушителям вступят в силу только после соответствующего

---

16 Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) // <[http://www.fatmexico.org/historia/historia\\_remalc.html](http://www.fatmexico.org/historia/historia_remalc.html)>

решения канадского суда. Американцы были не согласны с принятием особых принципов для одного из членов ЗСТ. Это могло поставить под вопрос действенность всей схемы по причине коррумпированности мексиканских судов, при наличии подобного требования с ее стороны.

К удивлению США мнения канадцев и мексиканцев совпали, в результате чего был закреплен принцип действия трехсторонней комиссии и независимых арбитров только для Мексики и США и удовлетворены пожелания Канады. Мексика отказала в поддержке Соединенным Штатам также из опасений формирования наднациональных органов. В итоге документальное подтверждение получил прецедент наличия особых правил или процедур применительно к одному из партнеров.

Одним из завершающих аккордов переговоров стала выработка совместного заявления, подписанного в начале декабря 1993 г. Недостаточно урегулированным в договоре оставался аспект разрешения торговых споров, поэтому стороны оговорили создание трехсторонней рабочей группы по выработке общих правил антидемпинга и государственного субсидирования. Предполагалось, что группа начнет заседания с момента вступления договора в силу и в течение двух лет подготовит свои предложения, согласуя их в процессе работы с правилами, принятыми в рамках Уругвайского раунда ГАТТ.

Ратификацию договора НАФТА относят к одной из побед администрации У. Клинтона. В конгрессе положительно проголосовали 234 депутата (среди них 102 демократа и 132 республиканца), против высказались 200 конгрессменов (Д — 156, Р — 43 + 1 независимый). В сенате поддержали НАФТА 61 депутат (Д — 27, Р — 34), а отрицательно отреагировали 38 сенаторов (Д — 28, Р — 10). Американский конгресс и сенат ратифицировали ЗСТ к 20 ноября 1993 г., а 8 декабря президент У. Клинтон поставил свою подпись под итоговым документом.

1 января 1994 г. трехстороннее соглашение о создании зоны свободной торговли между США, Канадой

и Мексикой вступило в силу, тем самым сформировался крупнейший в мире рынок, превосходящий по размерам ЕС (население — 373 млн человек, суммарный ВВП — 6,8 трлн долл.)<sup>17</sup>.

Значительная часть зоны конфликтного потенциала между США и Мексикой существовала по причине торгово-экономических споров. Одной из задач договора НАФТА являлось создание механизма урегулирования этих споров. В результате три главы документа были посвящены этой проблематике (№ 11 — решение инвестиционных проблем; № 19 — утверждение панелей экспертов по конкретным делам; № 20 — установление правил арбитража и трибунала)<sup>18</sup>.

Глава 11 учредила механизм урегулирования инвестиционных споров, в основу которого был положен принцип, принятый в Международном центре урегулирования инвестиционных споров Всемирного Банка<sup>19</sup>. Между отечественными и зарубежными инвесторами закреплялось равенство по дипломатическому принципу взаимности. Согласно этому механизму, компания или государство-инвестор, чьи права были нарушены, получило право прибегнуть к арбитражу и трибуналу. В период с 1994—2003 гг. в рамках одиннадцатой главы были предъявлены 23 иска (в 9 исках ответчиком выступала Мексика, а в 5 — США). Наибольшее общественное внимание по обе стороны границы получили три дела: Metalclad, Azinian и Waste management.

Законодатели мексиканского штата Сан Луис Потосси отказали американской компании Металклад в разрешении на сооружение хранилища токсических отходов, апеллируя к нормативным актам, в соответствии с которыми в Мексике подобная деятельность запрещена в особых природоохранных зонах. Адвокаты Металклад в 1997 г. обратились в трибунал НАФТА, утверждая, что применение мексиканского

17 Шетинин А. В. НАФТА: основные параметры // Латинская Америка. 1994. № 12. С. 33.

18 Agreement about NAFTA creation // < <http://www.dfait-maeci.gc.ca/nafta-alena/agree-en.asp> >

19 Clarkson S. NAFTA and the WTO's Role in Transforming Mexico's Economic System // <<http://www.envireform.utoronto.ca/publications/stephen-clarkson/reform-from-without.html>>

законодательства было равносильно экспроприации собственности фирмы, что явилось грубым нарушением ее прав. В августе 2000 г. трибунал вынес решение в пользу компании, а в дополнение обязал С. Л. Потосси возместить ее убытки на сумму 16,6 млн долл.<sup>20</sup>

Р. Азиниан от лица мексиканской компании ДЕСОНА заявил об ущербе, который ей причинило аннулирование концессии на сооружение санитарной зоны для сбора и хранения мусора мексиканским муниципалитетом Наукальпан. В деле Азиниан против Соединенных Штатов Мексики приводились факты, что контракт с компанией был несправедливо прерван в 1994 г. в одностороннем порядке, поэтому государство должно выплатить ДЕСОНА компенсацию в размере 20 млн долл.<sup>21</sup> В ноябре 1999 г. трибунал постановил отклонить требование компании и подтвердил законность решения мексиканского муниципалитета<sup>22</sup>.

Дело *Waste management* было связано с отменой властями Акапулько де Хуарес (штат Герреро) концессии компании Акаверде на сбор мусора. Адвокаты фирмы в ноябре 1998 г. обратились в трибунал НАФТА, требуя возмещения ущерба за неправомерные действия муниципалитета на сумму в 36 млн долл. В июне 2000 г. судьи трибунала провозгласили победу ответчика — муниципалитета Акапулько де Хуарес<sup>23</sup>.

Ранее Мексика законодательно подтверждала свою приверженность доктрине Кальво. В 27 статье конституции страны закреплялось, что иностранные инвесторы подчинялись внутреннему законодательству и решениям мексикан-

---

20 *Seymour C. N.* The NAFTA Metalclad appeal; subsequent impact or inconsequential error? Only time will tell//University of Miami Inter-American Law Review. Vol. 34. N 1, Winter 2002.

21 *Azinian vs. The United Mexican States*// <<http://www.worldbank.org/icsid/cases/awrds.htm>>

22 См.: *Mcilroy J.* Private investment claims against state and provinces; The impact of NAFTA chapter 11 on sub-federal government agencies// *Canada-United States Law Journal*. Cleveland. Vol. 27. 2001; *Robinson J. M.* Introduction: Private investment claims against state and provinces; The impact of NAFTA chapter 11 on sub-federal government agencies// *Canada-United States Law Journal*. Cleveland. 2001. Vol. 27.

23 *Vega Cánovas G.* Inversión contra soberanía? México y Canadá y el capítulo 11 del TLCAN. En: *México – Estados Unidos – Canadá, 1999 – 2000*. México. Colmex. 2003. P. 224 – 225.

ских судов<sup>24</sup>. Благодаря договору НАФТА иностранные инвесторы негласно получили привилегированный статус и более высокий уровень защиты, а наряду с этим (согласно главе 11) у них появилась экстерриториальность, когда, при несогласии с решением мексиканского суда, они получили право обращаться в трибунал зоны свободной торговли<sup>25</sup>. Еще одним спорным моментом главы 11 аналитики отмечали недостаточное определение урегулирования споров в случае, когда в роли истца выступало государство-инвестор, выдвигающее иск против другого государства. Наибольшие недовольства высказывались с мексиканской стороны и были вызваны тем фактом, что в угоду инвесторам могла пострадать окружающая среда и здоровье граждан, наиболее ярким примером чего стало дело Металкклад<sup>26</sup>.

Глава 19 была позаимствована у канадско-американского договора CUSFTA, так как доказала еще в его рамках свою действенность. В случаях введения на государственном уровне антидемпинговых мер и компенсационных пошлин, по желанию несогласной стороны начинают деятельность двусторонние панели экспертов. Они выполняют судебный контроль, заменяя собой национальные суды стран-участниц. Принятие такого механизма стало большим шагом для Мехико. С одной стороны, его можно трактовать как либерализацию мексиканской законодательной и судебной ветвей власти, но с другой стороны, принятие экспертной процедуры стало вторым отходом от нормативной практики Доктрины Кальво<sup>27</sup>.

Еще в 1986 г. Мексика обнаружила во внутреннем законодательстве лагуну в сфере регулирования антидем-

---

24 *Jenkins B.* The paradox of continental production. National investment policies in North America. Ithaca. Cornell University Press. 1992. P. 159.

25 *Clarkson S.* NAFTA and the WTO's Role in Transforming Mexico's Economic System // <<http://www.envireform.utoronto.ca/publications/stephen-clarkson/reform-from-without.htm>>

26 NAFTA chapter 11 investor-to-state cases: bankrupting democracy // Public Citizen. 2001. <<http://www.citizen.org>>

27 *Aguilar Alvarez G.* NAFTA chapter 19: binational panel review of anti-dumping and countervailing duty determinations // Washington, D.C., 1995. P. 24—27.

пинговых (АД) и компенсационных пошлин (КП), поэтому была вынуждена воспользоваться опытом других стран и процедурами ГАТТ. Это способствовало созданию транспарентной системы, но зачастую играло против самих мексиканцев. Данное положение вещей еще раз подтвердилось со вступлением в силу НАФТА и утверждением экспертных заседаний по главе 19<sup>28</sup>. Мексика, являясь наиболее слабым участником ЗСТ, полагала, что новые правила игры позволят ей запускать компенсационные механизмы по отношению к американскому и канадскому экспорту, но оказалось, что наряду с этим глава 19 санкционировала Оттаву и Вашингтон бороться с мексиканской торговой «самообороной». Мехико проиграл дела по фарфору, стальной кухонной посуде, порландцементу, свежесрезанным цветам, толстолистовой стали и нефтегазопромысловым трубам<sup>29</sup>. Однако мексиканцы довольно быстро освоились с новыми правилами и осознали, что торговые законы всегда обладают двойной направленностью — обороны-нападения. По этим законам государство пытается защитить отечественный и стремится завоевать соседний рынок. На практике правила наиболее проявились в связи с делами по экспорту сахара, кукурузного сиропа, яблок, томатов и авокадо.

Испытывая постоянное давление со стороны мексиканских производителей сахара, Министерство торговли и индустриального развития (СЕКОФИ) обусловило стратегию расширения сахарного экспорта снижением импорта американского кукурузного сиропа, обогащенного фруктозой. Введение антидемпинговых мер по сиропу должно было стать разменной монетой для продвижения мексиканского экспорта. Ситуация сложилась не очень удачным образом для Мексики. Сказались два фактора: Соединенные Штаты запустили экспертную комиссию НАФТА, а в дополнение к ней и анало-

---

28 Vega Canovas G. Disciplining Anti-Dumping in North America: Is NAFTA Chapter Nineteen Serving its Purpose?// Arizona Journal of International and Comparative Law 14 . Spring. 1997.

29 Clarkson S. Op. cit.

гичную процедуру ВТО против мексиканских действий. Под американским и внутренним нажимом экспортеров сахара СЕКОФИ было вынуждено снять антидемпинговые меры<sup>30</sup>.

В другом случае США обвинили мексиканский яблочный экспорт из Чиуауа в демпинге. СЕКОФИ потребовало снятия антидемпинговых пошлин или пригрозило применить аналогичные меры в адрес импортных калифорнийских яблок. Дело было урегулировано путем взаимного компромисса<sup>31</sup>.

Изначально в переговорах НАФТА один из самых болезненных вопросов касался регулирования сельскохозяйственного экспорта. Американские фермеры выражали обеспокоенность конкурентоспособностью мексиканских продуктов в силу их дешевизны, а также возможными несоответствиями в применении химикатов при культивации овощей и фруктов<sup>32</sup>. Регулярно звучали мексиканские требования пересмотра американской системы субсидирования и государственного страхования фермерства в случаях неурожая или, наоборот, сверхурожая, что могло повлечь за собой падение цен на внутреннем рынке и разорение хозяйств. В структуре внешней торговли Мексики ее сельскохозяйственный экспорт занимает значительное место, но является крайне чувствительным, поэтому нуждается в постоянной государственной защите и поддержке. Характерными примерами «отвоевания» своих позиций стали «томатная война» и «сражение по авокадо». В результате девальвации песо в 1996 г. мексиканские томаты подешевели настолько, что Мексика была обвинена в демпинге<sup>33</sup>. Авокадо, традиционно являющийся предметом национальной гордости и наиболее конкурентоспособной экспортной культурой, в том же году был объявлен несоответствующим фитосанитарным нормам США, в связи с чем вводился

---

30 Ibidem.

31 Ibidem.

32 Особенно это касалось мексиканского экспорта сои, мяса, молока и свежих фруктов.

33 Powell S. J. Agricultural Disputes: Tomatoes to Florida and Washington Apples to Mexico// United States-Mexico Law Journal. 1998. № 6. Spring. P. 138.



запрет на его ввоз. Если «томатная война» обязала мексиканских экспортеров повысить цены до уровня общепринятых по этому продукту, то в «сражении авокадо» большими усилиями удалось добиться снятия запрета на экспорт<sup>34</sup>.

Сам механизм урегулирования споров, функционирующий согласно главе 19 договора НАФТА, многие аналитики называют спорным. Многочисленные претензии три страны выдвигали в ходе заседаний по поводу компетенции экспертов. В результате работы панелей отмечалась определенная закономерность в выдвижении кандидатур по профессиональному признаку: США отдавали предпочтение судьям, а канадцы и мексиканцы — экономическим экспертам, которые уважительно относились к соблюдению внутреннего законодательства.

Гораздо больших успехов Мексике удалось добиться, используя механизм главы 20 договора НАФТА. Дела, которые не удавалось урегулировать путем двусторонних переговоров, переходили в ведение механизмов арбитража и заседаний трибунала<sup>35</sup>. В результате у мексиканской стороны появилось орудие борьбы с американскими нарушениями договора о ЗСТ. Механизм главы 20 является менее востребованным, нежели другие, но Мексике он принес две значительные победы.

Соединенные Штаты применяли ограничения по импортному веничному сорго (*Broomcorn brooms*), что вынудило мексиканцев обратиться к арбитражному разбирательству. Решение в пользу Мексики было вынесено в январе 1998 г., но американская сторона отказывалась его признать. В ответ Мексика прибегла к аналогичным мерам по целому списку американских товаров, чем вынудила американскую сторону снять ограничения в ноябре того же года<sup>36</sup>.

---

34 Vega Canovas G. The experience of NAFTA dispute settlement mechanism: lessons for the FTAA // Materials of the conference «Atelier Alena» Institute D'Etudes Internationales of the University of Quebec, Montreal, March 23. 2003. Mimeo.

35 Ibidem.

36 Clarkson S. Op. cit.

Другим сложным моментом двусторонних отношений долгое время оставался вопрос доступа в США крупного мексиканского грузового транспорта. Отмечалось, что в автопарке преобладали старые автомобили, срок эксплуатации которых превышал 15 лет<sup>37</sup>. Автомобили объявлялись особо загрязняющими окружающую среду и влияющими на ухудшение здоровья граждан<sup>38</sup>. Подчеркивалось, что в силу долгосрочной эксплуатации мексиканские грузовики, более подверженные авариям, представляют угрозу для других участников дорожного движения и способны нанести огромный ущерб американской инфраструктуре. В отличие от США в Мексике не существует классового деления грузовиков по размеру и тоннажу<sup>39</sup>. Также отсутствует контроль над количеством часов на дороге, проводимых водителями большегрузного транспорта без отдыха<sup>40</sup>.

Предполагалось, что к декабрю 1995 г. они получат доступ в 20-ти мильную зону вдоль границы с американской стороны, а к 2000 г. смогут беспрепятственно двигаться и дальше по территории США. Однако предписания не выполнялись в срок<sup>41</sup>. Американский Департамент транспорта (DOT) блокировал приведение в действие решения НАФТА. Мексиканские грузовики совершали около 4 млн пересечений границы в год, а ограничения и многочасовые пограничные проверки были причиной потерь в размере 2 млрд долл.<sup>42</sup> Мексиканская сторона была вынуждена прибегнуть к арбитражному разбирательству, о чем официально было заявлено в сентябре 1998 г.<sup>43</sup>

37 Cross-border trucking under NAFTA // <<http://www.citizen.org/trade/nafta/chapter11/articles.cfm?ID=4336>>

38 Выхлопы дизельных двигателей насыщали воздух окисью азота, превращая его в канцерогенный для человека. Такое изменение состава воздуха способствовало возникновению болезней легких, усугубляло состояние астматиков и учащало количество врожденных аномалий.

39 Langford M. Nugent: Mexican Trucks Breaking State Law // UPI. 1997. Oct. 28.

40 NAFTA, farmers and agriculture // <01<http://www.citizen.org/nafta/agriculture/index.cfm>>.

41 Hall G. K. Mexico-US truck talks to go another round // Journal of Commerce. 1998. Aug. 21.

42 Согласно данным таможенной службы США на 2001 г., мексиканские грузовики пересекли границу 4,322 млн раз.

43 Sutter M. Mexico asks arbitration to force open border // Journal of Commerce Special. 1998. Sept. 24. P.11A.

Однако даже новая процедура урегулирования споров не смогла погасить все недовольства по обе стороны границы. Если администрация У. Клинтона в 2000 г. продлила действие ограниченного пересечения границы, то его преемник Дж. Буш-младший объявил о необходимости отмены моратория. Американская общественность требовала предоставления достоверных фактов, подтверждающих экологическую и дорожную безопасность мексиканского транспорта<sup>44</sup>. В адрес сенаторов и конгрессменов направлялись письма с требованием отстоять продление периода существовавшей процедуры пересечения границы<sup>45</sup>. Власти США оказались между двух огней: следовало выполнить предписание НАФТА, но против этого сильное давление оказывали экологи, общественные организации по защите безопасности граждан (CRUSH) и довольно влиятельные профсоюзы дальнобойщиков<sup>46</sup>. Конгрессом постоянно проводился мониторинг ситуации, и регулярно проходили слушания по этому вопросу<sup>47</sup>. В конце 2001 г. даже было заведено судебное дело, истцом в котором выступали Международное братство водителей и Калифорнийская федерация профсоюзов, а ответчиком — американское правительство. Истцы расценили намерение Дж. Буша-младшего<sup>48</sup> общественно опасным и преступным по отношению к гражданам США.

Только в июне 2004 г. Верховный суд США вынес решение об отмене моратория и открыл американские дороги для

---

44 Consumer and safety groups support Murray/Shelby Provisions in S.1178 on NAFTA truck safety oppose weakening amendments// <[http://www.citizen.org/autosafety/mex\\_trucks/articles.cfm?ID=5229](http://www.citizen.org/autosafety/mex_trucks/articles.cfm?ID=5229)>.

45 Appeals Court Reinforces January Decision That Government Must Assess Environmental Impacts of Mexico-domiciled Trucks before Opening Border//<<http://www.citizen.org/pressroom/release.cfm?ID=1397>>.

46 Red Herrings in debate over opening the border to Mexican trucks// <[http://www.citizen.org/autosafety/mex\\_trucks/articles.cfm?ID=5220](http://www.citizen.org/autosafety/mex_trucks/articles.cfm?ID=5220)>.

47 Coordinated operational plan needed to ensure Mexican trucks' compliance with U.S. standards. General Accounting Office report to Congressional Requesters. Washington. December 2001. GAO-02-238.

48 Groups seek to halt Bush administration from allowing environmentally unsafe trucks from Mexico on U.S. highways//<<http://www.citizen.org/pressroom/release.cfm?ID=1099>>.

мексиканского большегрузного транспорта<sup>49</sup>. Тем не менее это не отменило систему штрафов водителей за несоответствие технике безопасности, на которую часто жаловались мексиканцы. Победу праздновали американские профсоюзы дальнбойщиков, опасавшиеся конкуренции со стороны вдвое менее оплачиваемых мексиканских коллег. В результате мексиканцам разрешили только межгосударственные рейды, но они все также не допускались к внутриамериканским перевозкам<sup>50</sup>.

Основная критика механизма главы 20 сопровождалась чрезмерным откладыванием назначения участников панелей, что не позволяло приступить к заседаниям. Оттягивание назначений было вызвано нежеланием рассматривать болезненные вопросы, как в случае с сахарным экспортом. К 2003 г. государства-участники не выполнили своих обязательств заполнить 30 вакансий постоянных заседателей, среди которых присутствует постоянная текучесть кадров по причине сильного прессинга сторон, что зачастую вызывает субъективизм в принятии решений<sup>51</sup>.

Изначально по своему переговорному весу и опыту Мексика была наиболее слабым участником зоны свободной торговли. Механизмы урегулирования споров, учрежденные договором НАФТА, имели двоякое значение для Мексики. С одной стороны, на примере торговых диспутов можно сделать вывод, что у Мехико появились ранее только желаемые средства обороны от нечестной торговой практики. Однако, с другой стороны, они наилучшим образом подчеркивают асимметричный характер ЗСТ, указывая на малый мексиканский опыт в сфере торговых и инвестиционных споров, а также отмечая, что американская сторона позволяла себе игнорировать вынесенные против нее решения. Механизмы глав 11,

49 *Blustein P.* High Court opens U.S. roads to Mexican trucks. Bush gets authority to enforce NAFTA despite objections from Environmentalists and Teamsters// *Washington Post*. 2004. Tuesday, June 8. P. E01.

50 *Rodriguez R. O.* Mexican truckers doubt ruling will//*The-Associated Press*. 2004. Monday, June 7.

51 *Vega Canovas G.* The experience of NAFTA ...

19 и 20 доказали свою эффективность и результативность. Остается надеяться, что со временем Мексика получит недостающий ей опыт в этой сфере и сможет более результативно отстаивать свои торгово-экономические интересы в рамках НАФТА.

На юбилейной конференции в декабре 2002 г. в Вашингтоне бывшие главы трех стран, стоявшие у истоков НАФТА, (Джордж Буш-старший, Брайан Малруни, Карлос Салинас де Готари) отмечали, что договор был «очень своевременным, несмотря на сопротивление, с которым он столкнулся в начале 90-х годов». Согласно опросам почти половина американцев полагали, что США выиграли от создания НАФТА. В Мексике же более 70% респондентов согласились с тем, что Вашингтон выиграл от учреждения ЗСТ и только 8% отмечали, что он принес пользу их родине<sup>52</sup>.

Договор НАФТА, казалось, открыл новые возможности для совместного будущего трех стран Северной Америки. К его безусловным победам американские аналитики относили политическую стабильность и демократизацию Мексики. Однако многие американские, канадские и мексиканские граждане обвинили НАФТА в нестабильности большинства отраслей экономики и в провалах в социальной сфере. Таким образом, можно сделать вывод, что в ходе реализации договора страны-участницы смогли добиться определенных успехов в политическом и экономическом измерении, но не в социальной сфере. В политическом смысле зона свободной торговли наделила участников новым инструментарием в отношениях, но в тоже время усилила существовавшую асимметрию.

Мексике удалось интенсифицировать отношения с партнерами по НАФТА. Договор имел свои положительные результаты и для американской стороны, проявившиеся в эксклюзивном доступе экспортеров США на мексиканский

---

52 О Boyle M. Poll shows public wants voice in policy// El Universal. 2004. 28 de septiembre. P.1.

рынок<sup>53</sup>. Показателен в этом плане рост торговли между США и Мексикой, утроившейся за первые 15 лет существования НАФТА<sup>54</sup>, и объем американских инвестиций, увеличившийся на 18,5 млрд долл.<sup>55</sup> Торговля с Канадой возросла на 60%, а инвестиции достигли 1,5 млрд долл.<sup>56</sup> Большая часть товаров беспрепятственно пересекала границы внутри сообщества, но это не исключало существования отдельных особо чувствительных позиций, таких как искусственные заменители сахара, яблоки, говядина, птица, рис, свинина. Эти частные случаи были отнесены в ведение механизмов урегулирования споров как в рамках отдельных статей НАФТА, так и посредством механизмов ВТО.

---

53 *Terpstra A. E.* Statement before the Senate Foreign Relations Committee, Subcommittee on International Economic Policy, Export and Trade Promotion. Washington. 2004. April 20.

54 Соглашение НАФТА было подписано 17 дек. 1992 г. и вступило в силу 1 янв. 1994 г.

55 *Meyer L.* Op. cit. P. 451.

56 *Щетинин А. В.* Указ. соч. С. 36.

Роуз К.Б.\*

## ПОЛИТИЧЕСКОЕ ВЛИЯНИЕ США В МВФ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ

После распада биполярной системы международных отношений борьба за влияние на глобальном уровне не прекратилась, но в значительной мере переместилась из военно-политической сферы в иное измерение. На сегодняшний день управление и контроль над финансовыми потоками предоставляют намного большие возможности для отстаивания своих интересов на международной арене, нежели военная мощь. В таких условиях особую важность приобретают глобальные финансовые институты, важнейшим из которых является Международный валютный фонд. В свою очередь, Соединенные Штаты Америки, адаптируясь к новым условиям, задействуют новые механизмы для сохранения своего мирового лидерства. Взаимодействуя с МВФ, США часто используют его как инструмент политического влияния в мире, однако влияние США в Фонде, в силу специфики набора располагаемых средств, макроэкономических факторов и глобальной валютно-финансовой ситуации, ограничено.

---

\* Роуз К.Б. — м.н.с. ИЭ РАН.

МВФ организован по принципу акционерного общества, и голоса при принятии решений распределяются в соответствии с квотами каждой из стран-членов.

Уставный капитал Фонда на март 2011 г. составил около 238,3 млрд СДР<sup>1</sup> (1 СДР равен примерно 1,5 долл.<sup>2</sup>), к 2013 г. планируется увеличить бюджет МВФ до 476,8 млрд СДР<sup>3</sup>. Он формируется за счет взносов государств-членов, каждое из которых обычно выплачивает приблизительно 25% своей квоты в СДР или в валюте других членов, а остальные 75% — в своей национальной валюте. Исходя из размеров квот, распределяются голоса между странами-членами в руководящих органах МВФ.

Решения в Совете управляющих принимаются либо простым большинством (50% голосов), либо специальным операционным (70% голосов) большинством, либо специальным стратегическим большинством (85% голосов стран-членов)<sup>4</sup>. После перераспределения квот в 2008 г. США сохранили свою квоту (16,74%) и соответственно блокирующий пакет голосов. Это дает Вашингтону право вето при принятии стратегически важных решений в фонде, в том числе и кадровых. Следует отметить, что 27 стран Евросоюза вместе обладают квотой в 32,07% и имеют договоренность

- 1 SDR, Special Drawing Rights (Специальные права заимствования) – искусственное резервное и платёжное средство, эмитируемое Международным валютным фондом (МВФ). Имеет только безналичную форму в виде записей на банковских счетах. Не является ни валютой, ни долговым обязательством. Имеет ограниченную сферу применения, обращается только внутри МВФ. Используется для регулирования сальдо платёжных балансов, для покрытия дефицита платёжного баланса, пополнения резервов, расчётов по кредитам МВФ. См.: Специальные права заимствования – Википедия, свободная энциклопедия // <http://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%A1%D0%94%D0%A0>
- 2 SDR Valuation – IMF, Updated Daily // [http://www.imf.org/external/np/fin/data/rms\\_sdrv.aspx](http://www.imf.org/external/np/fin/data/rms_sdrv.aspx)
- 3 Major Expansion of IMF Borrowing Arrangements Takes Effect, Boosting Resources for Crisis Resolution. – International Monetary Fund. 2011. March 11 // <http://www.imf.org/external/np/sec/pr/2011/pr1174.htm>
- 4 50%-ным большинством принимается большинство решений в рамках функционирования Совета управляющих. Большинство в 70% требует решения операционного характера, либо срочные решения. Ключевые решения, касающиеся, например, реформы самого МВФ, требуют 85%-ного большинства. Следует отметить, что на сегодняшний день в Статьях Соглашения выделены 53 вопроса, требующих операционного либо стратегического большинства (против 9 при создании МВФ). См.: <http://www.imf.org/external/pubs/ft/aa/rus/index.pdf>



о солидарном голосовании при принятии решений в МВФ<sup>5</sup>. Тем самым ЕС теоретически имеет право вето не только по стратегическим вопросам, но и по операционным. Таким образом аппаратное влияние ЕС в рамках МВФ даже превосходит влияние США. Однако реалии таковы, что решения в Фонде принимаются в соответствии с позицией клуба США—ЕС—Япония, который и является ядром капиталистической мировой системы. Центральный вопрос с самого начала существования МВФ заключался в том, что такой международный институт должен приносить пользу развитым индустриальным странам и создается в их интересах. Евросоюз теоретически может наложить вето на любое из решений, требующих специального большинства, но не делает этого в силу следующих причин: США обладают глобальным видением, глобальными вооруженными силами, готовы нести бремя больших военных расходов, располагают глобальным присутствием NASA, а также крепкими политическими позициями в Юго-Восточной Азии. Поэтому ради поддержания жизнеспособности ядра, частью которого и является Европа, в интересах ЕС сотрудничать с США, а не соперничать с ними.

Таким образом, США вместе с ведущими западными государствами располагают возможностью осуществлять контроль над процессом принятия решений в МВФ и направлять его деятельность исходя из своих интересов. Что касается стран периферии и полупериферии, то теоретически они также могут не допускать принятия не устраивающих их решений, что требует выработки договоренности о согласованной позиции по примеру стран ЕС. Однако эмпирически такая договоренность для большого числа разнородных стран невозможна, поскольку, по мнению И. Валлерстайна, полупериферия готова, в ущерб интересам периферии и своим собственным, играть по правилам ядра развитых стран в надежде

---

5 Source for the figures is the International Monetary Fund. «Members» // <http://www.imf.org/external/np/sec/memdir/members.aspx>

влиться в их число, что еще больше ослабляет позиции стран, в ядро не входящих<sup>6</sup>.

Следует выделить следующие механизмы влияния США в МВФ:

- Высокая квота участия в капитале Фонда — 16,74%, что дает право вето по вопросам стратегического характера, в том числе кадровым.
- Политическая близость многих стран к Соединенным Штатам, что выражается в схожести или совпадении позиций стран с позицией руководства США по тем или иным вопросам международных отношений и мировой экономики.
- Экономическая близость и взаимозависимость стран, т.е. отношение объема двусторонней торговли и FDI (прямые иностранные инвестиции) страны Б со страной А к собственному ВВП<sup>7</sup>.
- Количество сотрудников страны в аппарате МВФ (большинство сотрудников МВФ — граждане США).
- Привязка (peg) валют политически слабых стран к доллару США (оманский риал, эритрейская накфа, ливанский фунт, катарский риал, мальдивская рупия, бахрейнский динар, флорин Аруба, гонконгский доллар, а также валюты многих стран Карибского бассейна в числе прочих).
- Идеологическая близость к США (т.е. исповедание политэкономической элитой страны той же неолiberaльной доктрины, которой руководствуются США в вопросах внутренней и внешней политики).
- Соображения национальной безопасности. Доминирующий в МВФ клуб США—ЕС—Япония сохраняет консолидированные позиции при голосованиях в Фонде, несмотря на разницу политэкономиче-

6 Валлерстайн И. Анализ мировых систем и ситуация в современном мире. СПб., 2001 // <http://politzone.in.ua/index.php?id=339>

7 Barro R.J., Lee J.-W. IMF Programs: Who Is Chosen and What Are the Effects? — Федеральный образовательный портал ЭСМ // <http://www.ecsocman.edu.ru/text/19081050/>

ских моделей США и Евросоюза. Это объясняется не только недостаточной гомогенностью ЕС, но и фактом того, что только США готовы нести колоссальные военные расходы для поддержания безопасности как стран Евросоюза, так и Японии.

- Региональная близость некоторых стран к США. Как следствие — экономические интересы этих стран во многом совпадают с экономическими интересами США, в результате страны не препятствуют принятию решений, выгодных США, поскольку они выгодны им самим.
- Бюджет США — крупнейший источник финансирования МВФ<sup>8</sup>.

Смысл политического влияния США на деятельность МВФ объясняется несколькими факторами. После Второй мировой войны, когда США активно расширяли сферу своего политэкономического влияния в противовес привлекательной для разрушенных войной Европы, Японии, Юго-Восточной Азии коммунистической идее, МВФ был институтом создания архитектуры международных отношений, выделяя кредиты на восстановление стран, не успевших попасть в советскую сферу влияния. Влияние США в Фонде в тот период можно охарактеризовать как гегемонию, поскольку они располагали не только самой большой квотой в Фонде, но и не имели серьезных конкурентов в рамках МВФ. Помимо этого, Бреттон-Вудская система предусматривала «долларизацию» экономик ряда стран, в результате чего денежная масса была выведена из-под национального контроля и находилась в распоряжении ФРС США. В результате страны, сотрудничавшие с МВФ в то время, оказались втянуты в политэкономическое пространство США, что было фактически закреплено созданием НАТО, подписанием договоров с Японией в 1951 г. и

---

8 The US and the International Financial Institutions: Power and Influence Within the World Bank and the IMF by Ngairé Woods, 2003 — the Global Economic Governance // <http://www.globaleconomicgovernance.org/wp-content/uploads/US%20and%20IFIs.pdf>

1960 г., а также началом евроинтеграции под «ядерным зонтиком» США.

После кризиса золотовалютного стандарта, перераспределения золотых запасов в пользу Европы в начале 1970-х и последовавшего пересмотра Бреттон-Вудских соглашений и создания Ямайской системы эпоха гегемонии США отошла в прошлое. Появились новые финансовые центры — Западная Европа и Япония, которые из стран-реципиентов уже превратились в страны-доноры МВФ. Финансовая мощь ЕЭС и Японии росла ускоряющимися темпами, поэтому в рамках Ямайской системы можно говорить о лидерстве США в клубе США—ЕЭС—Япония, который, в свою очередь, доминирует в МВФ. Фонд к этому времени переключился на кредитование стран третьего мира, а крайне дискусионная политика *conditionality* привела к тому, что МВФ фактически превратился в средство экспансии политэкономического пространства развитых капиталистических стран, «навязывая» третьим странам либеральные реформы в сфере экономики и государственного управления с целью стабилизировать их финансово-экономическое положение и обеспечить устойчивое развитие в дальнейшем. Поэтому для США очень важно было играть роль лидера в клубе стран ядра, чтобы гарантировать реформы в третьих странах по неолиберальным рецептам в условиях экспериментов левого толка в Европе и корпоративного капитализма Японии. С этой целью был выработан также и Вашингтонский консенсус.

В настоящее время Евросоюз достиг такой степени интеграции, что может не только составить конкуренцию США в МВФ, но и занять место США в роли лидера клуба США—ЕС—Япония. ЕС располагает договоренностью о согласованной позиции в МВФ, совокупная квота стран ЕС превышает 30%, составляя тем самым операционное большинство. Однако степень взаимозависимости экономик ядра капиталистической мировой системы настолько велика, что Европе невыгодно с экономической и финансовой точек зрения соперничать с США в МВФ — для этого просто не

существует достаточно серьезных оснований. Помимо этого, США по-прежнему сохраняют квоту, превосходящую 15%, в одиночку обеспечивают глобальную безопасность Европы и Японии. Однако существуют концептуальные различия политэкономических моделей США—Японии и Европы (неолиберализм и «функциональный социализм»<sup>9</sup> соответственно), поэтому существует угроза раскола в клубе развитых стран. Помимо этого, 14-й пересмотр квот в 2008 г. привел к тому, что в число 10 стран с крупнейшими квотами в МВФ вошли Бразилия и Индия. Таким образом, страны БРИК входят в число крупнейших акционеров МВФ, совокупная квота стран БРИК составляет 10,73%, что дает 10,26% голосов при принятии решений<sup>10</sup>.

Таким образом, смысл влияния США в МВФ сегодня заключается в том, чтобы обеспечивать свою ведущую роль в преодолении глобальных финансовых кризисов, содействовать структурной перестройке экономик развивающихся стран по своей модели, рекомендовать либеральные реформы в русле общего тренда к демократизации мира и обеспечивать как можно большее количество программ, финансируемых МВФ, поскольку все расчеты МВФ и стран происходят в долларах США, что стимулирует финансовую систему Соединенных Штатов.

Эпоха валютно-финансовой гегемонии США завершилась в 1973 г. с пересмотром Бреттон-Вудской системы организации денежных отношений, и позиция США в вопросах международных денежных отношений эволюционировала от гегемонии к лидерству, которое подразумевает сотрудниче-

---

9 Г. Адлер-Карлссон в своей концепции «функционального социализма» исходит из того, что рыночная экономика наиболее эффективна, и поэтому государству следует придерживаться невмешательства в собственно производственную деятельность предприятий и компаний; а негативные социальные издержки рынка — в частности, безработицу и неравенство — нужно регулировать при помощи активной деятельности государства на рынке труда, перераспределения части прибыли через налогообложение (прогрессивная шкала) и использование госсектора, включающего в себя инфраструктурные объекты и коллективные денежные фонды. См.: *Adler-Karlsson G. Funktionssocialism: ett alternativ till kommunism och kapitalism. Sthlm., 1967.*

10 IMF Quotas — IMF // <http://www.imf.org/external/np/exr/facts/quotas.htm>

ство с другими странами, в том числе и в рамках международных финансовых институтов. Таким образом, в условиях ныне действующей Ямайской валютной системы в МВФ сложилась практика «коллективного лидерства» клуба США—ЕС—Япония, в котором США играют роль председателя. Сегодня, несмотря на меняющуюся конъюнктуру мировой политики и глобальной финансовой системы, ведущая роль США в МВФ остается стабильной благодаря как комплексу рычагов влияния и продвижения своих политических интересов в МВФ, так и набору политэкономических средств влияния на другие страны (прежде всего, ЕС и Японию) с целью формирования их позиции при голосовании в МВФ и ООН.

Наличие пределов влияния США в МВФ обусловлено, во-первых, квотой США в 16,75% голосов<sup>11</sup>, дающей право вето лишь на ключевые решения Фонда, в то время как большинство решений в Фонде требуют простого (50%) или операционного (70%) большинства. Таким образом, решения по большинству вопросов в МВФ, с аппаратной точки зрения, могут приниматься и без учета мнения Соединенных Штатов. Во-вторых, пределы влияния США соотносимы с наличием согласованной позиции стран ЕС при голосовании в МВФ, подкрепленной совокупной квотой стран ЕС в Фонде, почти в два раза превосходящей квоту США (более 30%)<sup>12</sup>. Это дает ЕС право вето не только при принятии решений по вопросам критической важности, но и при голосовании по вопросам, требующим специального 70%-го большинства — многим финансовым и операционным решениям и по решениям о приостановлении права голоса той или иной страны-члена. Таким образом, влияние США в МВФ остается стабильным, пока США сохраняют роль лидера в клубе США—ЕС—Япония.

11 IMF Members' Quotas and Voting Power, and IMF Board of Governors – IMF // <http://www.imf.org/external/np/sec/memdir/members.aspx#U>

12 Brandner P., Grech H. Unifying EU Representation at the IMF – A Voting Power Analysis // [http://m.bmf.gv.at/Publikationen/Downloads/WorkingPapers/Unifying\\_EU\\_Representation\\_at\\_the\\_IMF\\_A\\_Voting\\_Power\\_Analysis\\_3.pdf](http://m.bmf.gv.at/Publikationen/Downloads/WorkingPapers/Unifying_EU_Representation_at_the_IMF_A_Voting_Power_Analysis_3.pdf)

В перспективе возможен раскол ядра капиталистической мировой системы по принципу «неолиберальные США — функционально-социалистическая Европа», с которой эпоха ведущей роли США в рамках коллективного лидерства в МВФ завершится. Этому, однако, препятствуют два фактора: Евросоюз еще не достиг достаточной гомогенности в политическом и валютно-финансовом отношении, и Европа на данный момент не готова обеспечивать собственную безопасность, которая потребует значительного увеличения военных расходов, что поставит под угрозу достигнутый уровень социальных гарантий в странах ЕС и станет серьезным вызовом европейской политэкономической модели «функционального социализма».

Перспективы изменения роли США в МВФ сводятся к нескольким факторам:

- перспективам роли доллара в мировой экономике;
- унификации представительства стран Евросоюза в Фонде, тенденциям к дисбалансу в рамках коллективного лидерства стран капиталистического ядра (США—ЕС—Япония);
- возможному увеличению роли развивающихся стран, прежде всего, стран БРИК (в особенности Китая), вызванному ростом их экономик.

В настоящее время доллар сохраняет свою ведущую роль в международных транзакциях: приблизительно 40—60% всех международных финансовых транзакций деноминированы в долларах<sup>13</sup>.

В более долгосрочной перспективе спрос на долларовые активы и долларовые резервы будет зависеть от глобальных тенденций. Например, если цена на нефть останется высокой, профицит счета текущих операций платежного баланса стран—экспортеров нефти будет, вероятно, быстро увеличиваться. Если эти страны будут инвестировать свои излишки

---

13 Gilpin R. *Global Political Economy - Understanding the International Economic Order*. Princeton, 2001. P. 15—23. — Google Books // [http://books.google.ru/books/about/Global\\_Political\\_Economy.html?id=ynCNubUTdSMC&redir\\_esc=y](http://books.google.ru/books/about/Global_Political_Economy.html?id=ynCNubUTdSMC&redir_esc=y)

посредством, например, суверенных фондов, которые обычно имеют более диверсифицированные портфели, чем центральные банки, то спрос на долларовые активы потенциально мог бы снизиться. Тем не менее исследование, проведенное МВФ на основе финансового моделирования, показало, что эффект такого процесса на роль доллара в мировой экономике будет очень скромным<sup>14</sup>.

В целом движение в сторону плавающих валютных режимов во всем мире показывает, что широкой диверсификации резервов можно ожидать в течение долгого времени, однако очевидно, что доллар будет продолжать играть центральную роль в международных резервах в обозримом будущем.

Идея консолидации представительства ЕС в МВФ имеет свою историю. Например, А. Ахерн и Б. Айхенгрин<sup>15</sup> рекомендуют консолидировать представительство Европы в МВФ либо путем создания единого кресла для ЕС в целом, либо созданием «двойного представительства»: один представитель от государств еврозоны и один для других государств—членов ЕС. Они утверждают, что одно или даже пара мест в МВФ сделает ЕС со своей согласованной позицией при голосованиях ключевым игроком в Фонде. Исследование Eurodad<sup>16</sup> приходит к тем же выводам. Е. Трумэн<sup>17</sup> заявляет, что при консолидированной позиции в МВФ Европа сможет более эффективно отстаивать свои интересы и сможет потенциально оказать наибольшее влияние в Фонде. Он выдвигает схему четырехэтапной процедуры, по исполнению которой страны—

- 
- 14 The Role of Policies to Foster Oil Sector Investment in a Global Context — IMF // <http://www.imf.org/external/np/speeches/2008/042108.htm>
  - 15 *Ahearn A., Eichengreen B.* External monetary and financial policy: a review and a proposal. In: A. Sapir (ed.): *Fragmented Power: Europe and the Global Economy*. 2007. P. 135-162. — NUI Galway // [http://www.nuigalway.ie/staff-sites/alan\\_aherne/documents/chapter5.pdf](http://www.nuigalway.ie/staff-sites/alan_aherne/documents/chapter5.pdf)
  - 16 *European Coordination at the World Bank and International Monetary Fund: A Question of Harmony?* Brussels. 2006 — Eurodad: European Network on Debt and Development // [http://www.eurodad.org/uploadedfiles/whats\\_new/reports/eurodad%20euifigovernance.pdf](http://www.eurodad.org/uploadedfiles/whats_new/reports/eurodad%20euifigovernance.pdf)
  - 17 *Truman E. M.* Rearranging IMF Chairs and Shares: The Sine Qua Non of IMF Reform. In: Truman, E. (ed.), *Reforming the IMF in the XXIst Century* / Institute for International Economics. Special Report 19. 2006. — Peterson Institute for International Economics // [http://www.iie.com/publications/chapters\\_preview/3870/09ie3870.pdf](http://www.iie.com/publications/chapters_preview/3870/09ie3870.pdf)



члены ЕС сначала будут сгруппированы в две *constituencies*<sup>18</sup> (государства еврозоны и остальные страны-члены ЕС), а потом, в конечном счете, в единую *constituency* Евросоюза. Остальные места в Исполнительном совете, занимаемые в настоящее время директорами индивидуальных стран ЕС, можно передать некоторым третьим странам, либо размер Исполнительного совета может быть сокращен с 24 до 20 директоров.

Г. Матьё<sup>19</sup> приводит две возможности создания единой квоты. Согласно первому сценарию, государства—члены ЕС войдут в единую *constituency*, в то же время сохранив свои индивидуальные квоты или, по примеру Объединенных Арабских Эмиратов, объединив отдельные квоты в одну. По второму сценарию ЕС станет «полноценным» членом с новой квотой<sup>20</sup>, которая, однако, будет меньше, чем сумма нынешних индивидуальных квот, но все же значительно выше, чем текущая квота США. Появление единой квоты ЕС, почти в два раза превышающей размер квоты США, было бы политически целесообразно. Это позволило бы облечь ЕС властью, достаточной, чтобы, например, наложить вето на основные решения МВФ, требующие 70%-го большинства голосов<sup>21</sup>.

В случае успешной консолидации представительства ЕС в Фонде единственное отличие в работе МВФ будет, вероятно, заключаться в окончательном отходе от «Вашингтонского

---

18 IMF Constituency — группа стран-членов Фонда, интересы которой в Исполнительном Совете МВФ представляет единый исполнительный директор. Только 8 стран-членов МВФ (страны с крупнейшими экономиками) имеют индивидуального исполнительного директора, еще 16 исполнительных директоров представляют интересы остальных 180 стран-членов, организованных в такие группы. См.: Governance Structure. About the IMF: Governance. — IMF // <http://www.imf.org/external/about/govstruct.htm>

19 *Mathieu G., Ooms D., St. Rottier.* The Governance of the International Monetary Fund with a Single EU Chair. Financial Stability Review, Banque Nationale de Belgique (June). 2003. — Ideas // <http://ideas.repec.org/a/nbb/fsrart/v1y2003i1p173-188.html>

20 В этом случае вычисленная по-новому квота ЕС не соответствует сумме нынешних индивидуальных квот, поскольку, в частности, показатели внутриевропейского экспорта-импорта не принимаются в расчет.

21 70%-ное большинство необходимо для многих финансовых и операционных решений и решений по приостановлению права голоса страны-члена.

консенсуса». Требования МВФ будут сводиться не к принципу «либерализация — стабилизация — структурная реформа» (в рамках неолиберальной модели, как сейчас), а в большей степени к поддержанию социальных расходов и структурным реформам функционально-социалистического характера, с возможным предписанием национализации инфраструктуры и бюджетообразующих отраслей экономики с целью решить финансовые проблемы.

Что же касается перспектив стран Третьего мира, в первую очередь Китая, относительно увеличения собственного влияния в МВФ, то увеличение китайской квоты в МВФ может и не понадобиться в среднесрочной перспективе, поскольку все более вероятными становятся сценарии «жесткой посадки» китайской экономики<sup>22</sup>. В апреле 2012 г. в Китае резко затормозило промышленное производство — его прирост составил 9,3% в годовом выражении, это самое низкое значение за последние три года. В марте китайская промышленность выросла на 11,9%. Сокращение нефтедобычи, производства электроэнергии, стали и цемента свидетельствуют о явном замедлении инвестиционной активности в промышленности и строительстве. Инвестиции в основной капитал за первые четыре месяца 2012 г. выросли лишь на 20,2% по отношению к соответствующему периоду 2011 г., показав худший результат за последние 10 лет. Экспорт в апреле увеличился только на 4,9%, хотя еще в марте прирост составлял 8,9%. Импорт прибавил всего 0,3% (в марте — 5,3%). Многие экономисты прогнозировали рост обоих показателей на уровне 8—10%. Не приходится рассчитывать и на внутреннее потребление в качестве драйвера экономического роста. В апреле темпы роста розничных продаж в Китае замедлились до 14,1% в годовом выражении с 15,2% в марте. При этом остается неизвестным, удастся ли китайским властям решить ус-

22 См.: Китай: жесткая посадка уже началась? // ИА Финмаркет. 2012. 15 марта // <http://www.finmarket.ru/z/nws/hotnews.asp?id=2814565>; Китай замедляется не по плану партии // ИА Финмаркет. 2012. 12 мая. // <http://www.finmarket.ru/z/nws/hotnews.asp?id=2910381>

губляющиеся проблемы при помощи бюджетно-монетарного стимулирования экономики, поскольку кризисные явления в Китае могут быть связаны с системной неэффективностью китайской экономической модели.

Очевидно, что перспективы влияния США и возглавляемого или коллективного лидерства западных стран будет зависеть от способности стран Евросоюза к консолидации. Наиболее вероятные сценарии таковы:

ЕС превращает свою виртуальную совокупную квоту (32%) в реальное влияние в МВФ, достигнув единого представительства в Фонде. В этом случае страны ядра мировой системы не только сохраняют, но и значительно укрепляют свое влияние в МВФ. Совокупная квота США, Японии и ЕС стремится к 50%, что дает право вето по всем решениям МВФ, но США либо уступают свою ведущую роль в рамках коллективного лидерства, либо делят ее на равных с ЕС. Китай и развивающиеся страны, несмотря на увеличение своих квот, не достигают роста своего влияния.

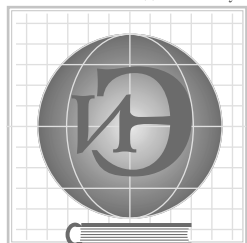
Страны ЕС не договариваются о консолидированном представительстве в МВФ, а из-за увеличения квоты Китая некоторые из европейских стран теряют свои квоты и влияние в МВФ. В результате коллективное лидерство развитых стран в Фонде находится под угрозой распада, в то время как страны БРИК достигают совокупной квоты в 15%, что гипотетически делает их влияние равным влиянию США. Однако распад существующей архитектуры представительства интересов в МВФ чреват фатальной для Фонда потерей эффективности, в то время как новая архитектура не сложится в короткий промежуток времени (страны БРИК не смогут быстро договориться между собой). В результате индивидуальное влияние США, возможно, не уменьшится — оно и сейчас невелико, но влияние возглавляемого ими коллективного лидерства будет подорвано, в то же время МВФ потеряет свою международную значимость и, возможно, прекратит работу.

Следует также заметить, что в обоих случаях глобальную валютно-финансовую систему ждет масштабный идеологи-

ческий сдвиг влево, с отходом от «Вашингтонского консенсуса» и переходом либо к функционально-социалистическим структурным преобразованиям (сценарий 1), либо к иным формам более справедливого перераспределения мирового капитала (сценарий 2) — впрочем, если таковые будут выработаны: страны БРИК (как и остальные развивающиеся страны) на сегодняшний день не имеют общих разделяемых концептуально-идеологических принципов. Риторика антиглобализма, исповедуемая в разной степени политическим лидерством некоторых развивающихся стран, на эту роль не годится по причине своей неопределенности, идейной расплывчатости и отсутствия позитивной программы.

Отвечая на главный вопрос настоящей работы: «Какова роль США в Фонде?» — следует утверждать, что МВФ не является зависимым от США институтом, поскольку индивидуальные интересы США серьезно ограничены в рамках коллективного лидерства развитых стран, агрегированный интерес которых и направляет деятельность МВФ.

Российская академия наук



Институт экономики

Редакционно-издательский отдел:

Тел.: +7 (499) 129 0472

e-mail: [print@inecon.ru](mailto:print@inecon.ru)

[www.inecon.ru](http://www.inecon.ru)

*Научное издание*

**Вестник научной информации № 3**  
**Место России в мировой экономике:**  
**поиск новой модели**

*Материалы научной конференции, Москва, ОМЭПИ ИЭ  
РАН, 14 ноября 2012 г.*

Дизайн серии *Валериус В.Е., Ахмеджанова В.А.*

Главный редактор *Шейнин Э.Я.*

Корректор *Зарецкая И.М.*

Подготовка сборника к печати: *Бонерт И.И.*

Компьютерная верстка *Мисюрина Г.А.*

Подписано в печать 15.07.2013.

Заказ № 48. Тираж 300 экз. Объем 12,3 уч.-изд. л.

Отпечатано в ИЭРАН

ISBN 978-5-9940-0460-9



9 785994 004609