

# ПРОБЛЕМЫ НАЦИОНАЛЬНОЙ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ

---

**М.А. Эскиндаров**

*д-р экон. наук, профессор, заслуженный деятель науки  
Российской Федерации, ректор Финансового университета*

Обращаясь к уважаемым участникам конференции, коллегам из вузов России и других стран, исследователям из институтов РАН, МИДа России, других научных учреждений, представителям зарубежных экспертных организаций, хотелось бы пожелать, чтобы сегодняшние конструктивные дискуссии привели как к новым научно-методологическим достижениям, так и практическим выводам, задающим долгосрочные перспективы нашей внешней и внутренней экономической политики. Можно не сомневаться, что в докладах будет показана их неразрывная связь, роль их взаимовлияния и, главное, важность учета этого феномена для устойчивого экономического роста России на благо уровня и качества жизни ее населения.

Конференцию по проблемам, связанным с членством России в ВТО, мы проводим в рамках мероприятий, посвященных 95-летию Финансового университета, который идет к своему столетнему юбилею с парадигмой благотворности соединения и взаимовлияния учебного процесса и научных исследований. На конференции будут обсуждаться интересные и одни из самых актуальных, без сомнения, в настоящее время проблемы: влияние вступления России в ВТО на развитие хозяйственных процессов в нашей стране, перспективы вывода российской экономики на более высокий уровень конкурентоспособности, диверсификация отечественного экспорта и многие другие. Эти проблемы не просто актуальны – от их эффективного решения зависит будущее всей российской экономической системы. Сегодня здесь появляется новый аспект, связанный с изменением геополитической и экономической ситуации.

Проблематика «Россия и ВТО» остается актуальной в силу того, что, во-первых, идет достаточно длительный процесс унификации правового поля, хозяйственной и институциональной среды с правилами и условиями Соглашений ВТО в рамках переходного периода. А, во-вторых, это то, что Россия, как и весь мир, наблюдает сегодня и вовлечена в достаточно сложный, а в чем-то, можно сказать, – даже болезненный переход мирового сообщества к многополярности. Наши правовые и хозяйственные отношения как на уровне межгосударственного сотрудничества, так и хозяйствующих субъектов должны строиться в двусторонних и многосторонних отношениях на взаимовыгодном и равноправном партнерстве на основе принципов уважения независимости и суверенитета, прагматизма, транспарентности, многовекторности, предсказуемости, неконфронтационного отстаивания национальных приоритетов<sup>1</sup>. Только развертывание широкого и недискриминационного международного сотрудничества может явиться действенным инструментом формирования гибких внеблоковых сетевых альянсов при активизации участия в них России.

ВТО – это международная экономическая организация, главная цель которой – создание действительно добросовестных условий конкуренции на мировых рынках при формировании условий унификации правовых полей и стандартизации технических условий международного сотрудничества, в первую очередь мировой торговли и инвестиционного партнерства. В последнее десятилетие договоренности в рамках «ДОХА-раунда» или «раунда Тысячелетия» несколько замедлились в своей реализации, а процесс вступления в ВТО и членство в этой организации приобрело несколько более политизированный оттенок, что может, к сожалению, отодвинуть экономику на второй план.

В современных условиях достаточно турбулентного развития мирового хозяйства в сфере международных экономических отношений меры торговой политики должны быть соответствующими реализации национальных экономических интересов, в связи с чем инструментарий защиты собственных потребностей должен осуществляться в соответствии с международными правилами и механизмом противодействия торгово-политическим мерам иностранных государств, ущемляющим права Российской Федерации и российских

---

<sup>1</sup> См.: Концепция внешней политики Российской Федерации (утв. Президентом Российской Федерации 12 февраля 2013 г., п. 1.е).

предприятий. Особенно важным представляется вопрос формирования благоприятных политических условий для диверсификации российского присутствия на мировых рынках за счет расширения номенклатуры экспорта и географии внешнеэкономических и инвестиционных связей России при оказании государственного содействия российским предприятиям и компаниям в освоении новых и развитии традиционных рынков. Разумеется, членство в ВТО и использование ее механизмов позволяет эффективно противодействовать дискриминации отечественных инвесторов и экспортеров при соответствующей политике.

В этой связи нами проводится стратегия всестороннего рассмотрения на научных дискуссиях и конференциях разносторонних аспектов членства России в ВТО, которая будет реализовываться не один год. Но при этом необходимо подчеркнуть, что в современных условиях нам представляются наиболее актуальными следующие направления: повышение конкурентных преимуществ российского национального хозяйства и создание экспортABELьной экономики, способной осуществить переход во внешней торговле с преобладания минерально-сырьевого сегмента к реализации продукции с высокой долей добавленной стоимости, отвечающей пятому и, будем надеяться, не в столь отдаленном будущем, к шестому технологическому укладу.

Полагаем также, что по отношению к российской экономике можно применить такой девиз: **национальная конкурентоспособность – это условие обеспеченности национальной экономической безопасности**, что особенно актуально в условиях санкций и рестрикций со стороны стран ЕС и США.

Научная дискуссия, как нам представляется, должна базироваться на позитивном опыте зарубежных стран, но самое главное – сделать предметом научного анализа (в аспекте выявления факторов влияния членства в ВТО) интеграционные процессы, в которых участвует Россия, производственный и финансовый секторы ее экономики.

Выбранная тематика конференции позволяет сосредоточиться на следующих направлениях:

- 1) влияние ВТО на развитие ключевых отраслей экономики России.
- 2) конкурентоспособность как острый вызов мирового хозяйства.
- 3) возможные меры и пути диверсификации российского экспорта.
- 4) положение и возможности финансовой сферы России, в том числе в связи с применением санкций.

Анализ перечисленных четырех направлений усложняется не только в связи с турбулентностью и затянувшейся рецессией мирового хозяйства, но и в связи с пребыванием глобальной экономики и особенно ее финансовой конфигурации на переломе основополагающей парадигмы, когда есть осознание необходимости ее смены, но нет четкого представления о направлении главного вектора мирового переустройства. Ситуация в экономике России может быть дополнительно осложнена в связи с позицией, занятой преобладающим числом наших основных партнеров по крымскому вопросу, несмотря на то, что ВТО в целом заинтересовано в снижении воздействия политических разногласий на торгово-экономические процессы.

Полагаю, что большинство участников конференции согласятся с тем, что ключевым терминологическим значением, вокруг которого будет разворачиваться дискуссия, может стать «внешняя конкурентоспособность» отечественной экономики. Это емкое понятие находится в тесной корреляции и с диверсификацией производства и экспорта, и с возможностями развития экспортной базы, и в целом с укреплением положения России в системе ВТО.

Коллеги! Мы с вами не должны забывать об одной важной цели всех наших конференций, да и всей исследовательской работы. Я имею в виду формирование условий соединения интересов науки с образовательным процессом. Наш вуз стремится приобрести статус национального исследовательского университета, в связи с чем большое внимание уделяется поискам новых моделей соединения научной и педагогической деятельности. Подобные научно-практические конференции играют важную роль в реализации задачи по внедрению результатов научно-исследовательских разработок в учебный процесс.

Свою задачу мы сможем считать выполненной, если предложим нашим студентам, аспирантам, преподавателям, всем участникам конференции логику новых подходов, обогатим багаж знаний выводами, способными привести к полезным результатам в учебе, науке и, конечно, практике.

Желаю всем участникам конференции успешной работы, интересных выступлений, рекомендаций, которые могут быть полезны для изменений в экономической политике государства. Финансовый университет опубликует ее итоги, чтобы они стали известны широкому кругу заинтересованных лиц.

## **Беларусь и ВТО: стратегия обеспечения конкурентоспособности национальной экономики**

---

Проблема обеспечения высокой конкурентоспособности для Республики Беларусь особенно актуальна в связи с тем, что страна имеет открытую индустриальную экономику с весьма ограниченной внутренней сырьевой и энергетической базой. Степень открытости и связанности с внешним миром очень высока и имеет тенденцию к росту. Так, за последние пять лет отношение валового внешнеторгового оборота к величине ВВП у республики составляло более 140%, а за 2012–2013 гг. – свыше 150%. Это значительно больше, чем для средних и больших экономик. Сама экономика Беларуси относится к индустриальному типу и постепенно движется к постиндустриальному. В структуре ВВП на долю промышленности и строительства приходится более 50%, сельского и лесного хозяйства – менее 10%, сферу услуг – около 40%.

Говоря о стратегии поддержания конкурентоспособности экономики Беларуси, необходимо сказать несколько слов об особенностях общей экономической политики страны. Ее можно охарактеризовать как политику «нешоковой терапии», основанную на принципах градуализма, направленную на формирование развитой рыночной экономики, но предполагающую постепенное движение в этом направлении. Она закреплена в основных программных документах, определяющих социально-экономическую политику республики, к которым относятся Национальная стратегия устойчивого социально-экономического развития до 2020 года и Программа социально-экономического развития на 2011–2015 гг. Мы далеки от того, чтобы идеализировать систему государственного регулирования экономики, действующую у нас. Она нуждается в совершенствовании. Но к главным ее позитивным результатам следует отнести то, что в республике удалось избежать деиндустриализации, сохранить градообразующую базу малых и средних городов, сельскохозяйственное производство.

Работа по вступлению в ВТО была начата Беларусью еще в середине 1990-х гг. В ходе ее были пройдены следующие этапы пере-

говорного процесса: принято решение о подготовке Контрольного списка; подготовлен Сводный отчет, который рассматривался на заседании Рабочей группы в 2005 году. Но тогда из-за позиции отдельных стран-членов не удалось добиться решения Рабочей группы о переходе к следующему этапу переговоров – подготовке проекта доклада Рабочей группы.

В 2009 году в рамках ЕврАзЭС было согласовано и принято решение о вступлении в ВТО единой таможенной территорией, в которую входят Россия, Казахстан и Беларусь. В настоящее время обновленная версия Сводного отчета по присоединению Беларуси к ВТО распространена секретариатом ВТО среди членов Рабочей группы. И хотя Беларусь членом ВТО пока не является де-юре, де-факто она уже живет в соответствии с правилами этой организации, являясь членом Таможенного союза.

Проблемы разработки и реализации национальной стратегии повышения конкурентоспособности осложняются в связи со следующими обстоятельствами. Во-первых, постоянно увеличивается степень неопределенности технологического и экономического развития. Сегодня мы находимся на стадии завершения пятого технологического уклада и перехода к шестому. Данный процесс только начинается, и какой будет эта новая экономика шестого уклада пока сказать трудно. Ведь даже пятый уклад привел к революционным изменениям во многих сферах жизни. Во-вторых, мир существенно меняется в связи с глобализацией. Этот процесс противоречив и имеет как позитивные, так и негативные последствия. В определенном смысле он подобен процессу превращения дома, состоящего из отдельных квартир, в дом из одной огромной коммунальной квартиры. Многие противоречия, затрагивающие как экономическую сферу, так и другие, обостряются все больше. И в этих условиях формирование конкурентоспособной экономики является важнейшим вопросом выживания и сохранения реального государственного суверенитета. В-третьих, конкурентоспособность национальной экономики является очень тонким объектом регулирования. Он больше похож на «software», а не на «hard-ware». Здесь вряд ли могут быть эффективны простые и прямые методы регулирования.

В связи с этим направления стратегии повышения конкурентоспособности экономики Республики Беларусь, на наш взгляд, должны включать следующие.

Первое – это развитие человеческого потенциала, включая развитие сферы образования и повышение качества жизни населения. Это направление относится к числу приоритетных как в соответствии с Национальной стратегией устойчивого развития до 2020 года, так и среднесрочной Программой развития на 2011–2015 гг. Беларуси удалось обеспечить определенные позитивные результаты в деле его реализации. Это находит отражение в результатах расчета «индекса человеческого развития», который осуществляет ПРООН. По результатам последнего расчета 2013 года Беларусь заняла 50-е место (значение индекса – 0,793), поднявшись на 15 позиций по сравнению с прошлым периодом и вплотную приблизившись к группе стран с «очень высоким индексом»<sup>1</sup>. Второе – институциональное развитие экономики, формирование благоприятной среды для развития бизнеса и деловой инициативы. Как уже отмечалось, Беларусь строит политику институциональных преобразований на принципах градуализма. Государство положительно смотрит на развитие частного, негосударственного сектора, но не считает приватизацию самоцелью; создает благоприятные условия для свободного предпринимательства, но проявляет осторожность в деле либерализации. Если говорить о ближайшей и среднесрочной перспективе, то здесь предстоит решить множество конкретных проблем. В частности, должен быть осуществлен переход к индикативной системе планирования; проводится работа по внедрению во всей экономике Международной системы финансовой отчетности (в настоящее время она в полной мере внедрена только в банковской системе); по упрощению и оптимизации налоговой системы; по улучшению инвестиционного климата, приближению норм экономического законодательства к международной практике.

Если говорить о качестве экономической среды, то оно международными экспертами оценивается пока как среднее. Так, по результатам подготовленного Всемирным банком отчета «Ведение бизнеса – 2013», Беларусь заняла 58-е место из 185 государств. Оптимизм внушает то, что она заняла 3-е место в первой десятке стран – реформаторов условий ведения бизнеса.

Третье стратегическое направление повышения конкурентоспособности – проведение сильной промышленной политики, развитие инфраструктуры и формирование благоприятных условий для инновационной активности. Беларусь еще во времена СССР считалась

---

<sup>1</sup> Они включают государства с индексом не менее 0,8.

республикой, имеющий весьма передовую промышленность. Это соответствует действительности, и государство будет стремиться и впредь создавать благоприятные условия для развития этой отрасли. Мы считаем, что большой потенциал связан с активизацией промышленной политики в рамках ЕврАзЭС, включая формирование ФПГ.

Что касается инновационной и технологической политики, то в республике действует Государственная программа инновационного развития на 2011–2015 гг., причем в ее рамках разработаны соответствующие программы на уровне каждой из шести областей. В соответствии с республиканской программой, к приоритетным направлениям инновационного и технологического развития относятся такие, как индустрия информационных технологий, авиакосмическая, фармацевтическая и микробиологическая промышленность, приборостроение и микроэлектроника, ядерная энергетика. Они определены с учетом имеющегося научного и производственного потенциала республики и долгосрочных тенденций научно-технического прогресса. Эти направления являются весьма перспективными с точки зрения развития сотрудничества Беларуси и России, а также в рамках ЕврАзЭС. Ряд важных совместных проектов уже реализуются.

В заключение следует отметить, что вступление в ВТО – это серьезный вызов, который может иметь для экономики как положительные, так и отрицательные последствия. Их баланс во многом будет зависеть от эффективности действий государства, направленных на реализацию перечисленных выше ключевых направлений повышения конкурентоспособности национальной экономики.





## **Программно-целевой подход – инструмент повышения национальной конкурентоспособности**

Переход от одной системы хозяйствования к другой всегда сопровождается усилением сопротивления тех сил, которые имели позитивные результаты в условиях существования в рамках старой модели.

Как отмечается в материалах, подготовленных группой экспертов в Давосе<sup>1</sup>, неустойчивость хозяйственного развития увеличивается в условиях перехода к многополярности, основанной на последовательности смещения центров экономической силы на региональный уровень. Факторами, дестабилизирующими мировую монополярную экономику, выступают: возрастание дифференциации в уровнях доходов национальных хозяйств, демографические изменения в развитых странах, рост бюджетных ограничений в них. Для государств, индустриализирующих свою экономику, и развивающихся стран стали характерными не только рост поляризации доходов, но и не востребованность трудового потенциала молодых специалистов, что характеризует необходимость интеграции системы академического образования и профессиональной деятельности. Усиление процессов национального государственного регулирования в целях обеспечения реализации национальных экономических интересов, возрастание значимости фактора самоидентификации социума в мировом сообществе и осознания своей роли в международных экономических отношениях ориентированы на прагматизм и национальную самозащиту. Всё это, по мнению научно-экспертных организаций, является элементами, усиливающими межгосударственные трения, и дестабилизируют глобальное управление.

Повышение национальной конкурентоспособности в современных условиях – это фактор обеспечения не только национального поступательного развития и снижения социального расслоения, ликви-

---

<sup>1</sup> См.: Global Risks 2014, Ninth Edition. P. 10 (WEF, 2014, pdf, подготовлен группой компаний: Marsh & McLennan Companies, Swiss Re, Zurich Insurance Group, National University of Singapore, Oxford Martin School, University of Oxford, Wharton Risk Management and Decision Processes Center, University of Pennsylvania).

дации диспропорциональности доходов и дифференциации уровней территориального развития внутри страны, но и обеспечения регионального устойчивого развития, формирования предпосылок достижения сбалансированности в многополярном мировом хозяйстве.

Для России задача обеспечения национальной конкурентоспособности – решающее условие успешности вхождения в многополярный мир, позволяющее эффективно диверсифицировать экспортную деятельность и обеспечивающее решение глобальных стратегически важных задач, отвечающих национальным интересам. Национальная конкурентоспособность – это условие достойного противостояния глобальным рискам, получающим развитие в условиях высокой зависимости национальной экономики России от экспорта минерально-сырьевых ресурсов в мировое хозяйство. В этой связи использование программно-целевого подхода нам представляется как наиболее отвечающее задачам повышения эффективности национальной экономики, решения вопросов, отвечающих национальным приоритетам развития.

Программа развития ВЭД РФ на 2013–2018 гг. нацелена на достижение стратегически важных целей позиционирования России в мировом хозяйстве на основе повышения доли несырьевого экспорта, формирования условий равного доступа российских экспортеров на мировые рынки, активизации производительного международного сотрудничества России с иностранными партнерами в условиях проведения инновационно ориентированной модернизации национального хозяйства, диверсификации торгово-экономических связей со странами СНГ и АТЭС, создания условий продвижения национальных экономических интересов на внешнем рынке при активизации форм и методов реализации торговой политики. Она должна отвечать всем условиям целевых программ<sup>1</sup>.

Исходя из того факта, что внешнеэкономическая деятельность в условиях рыночной экономики осуществляется исключительно хозяйствующими субъектами, программа развития должна быть увязана с формированием реальных предпосылок у бизнеса для диверсификации и модернизации производственных мощностей, для реинвестирования в развитие, а не увод средств в потребление, для работы в действительно справедливой конкурентной среде на внутреннем и внешнем рынках.

---

<sup>1</sup> См.: Кузык Б.Н, Кушлин В.И, Яковец Ю.В. Прогнозирование, стратегическое планирование и национальное программирование: учебник. М.: Экономика, 2009. С. 22.

Другими словами, Программа должна не только предусматривать концентрацию управленческих сил и решений, но быть связанной с бизнесом, с созданием реальных предпосылок повышения «экспортабельности» хозяйствующих субъектов несырьевого сектора при последовательности отказа от «догоняющей» модернизации, ориентированной на технологический импорт и импортозамещение. В ней было бы целесообразным выделить прорывные сегменты или приоритеты, поддержка которых может быть как институциональной, управленческой, так и ресурсной, включая целевое выделение денежных средств. Также при этом было необходимо увязать планируемый комплекс мероприятий с деятельностью торгпредств России за рубежом и МИД России, поскольку в функции последнего внесены задачи содействия экономическому сотрудничеству и решения достаточно большого круга вопросов обеспечения справедливого участия российских хозяйствующих субъектов в международном взаимодействии. Полагаем, что требует более прагматичного подхода подпрограмма «Совершенствование системы государственного регулирования ВЭД», которая предполагает усиление взаимодействия между МЭР России, ФТС и Минпромторгом РФ и которая направлена на решение задач двух блоков:

✦ *первый* – повышение эффективности реализации внешнеторгового регулирования в рамках Таможенного союза.

✦ *второй* – это формирование системы государственного регулирования ВЭД для обеспечения реализации национальных интересов в процессе международного экономического сотрудничества в изменяющихся условиях внешней среды. Задачи, обозначенные в Программе, ориентированы на упрощение административных процедур, совершенствование механизмов экспортного и валютного контроля, возмещения НДС в целях снижения издержек участников ВЭД и обеспечения их конкурентоспособности при реализации экспортных контрактов. В качестве ожидаемого результата предполагается формирование до 2018 года системы госрегулирования ВЭД, сбалансированной в разрезе наднациональных и национальных компетенций, соответствующей лучшей зарубежной практике и стимулирующей международное экономическое сотрудничество с учетом национальных интересов РФ.

Однако система государственного регулирования ВЭД – это система достаточно большого арсенала средств, которые согласуются с нормами ВТО, обеспечивая вместе с тем возможности реализации на-

циональных экономических интересов России. В частности, полностью упущены из внимания прямые методы государственного регулирования, относимые в рамках ВТО к «зеленой и желтой корзинам»: госзаказы на программы НИР и НИОКР, содействие развитию экспорта, субсидии в инфраструктуру, прогнозирование и индикативное планирование, приватизация (деприватизация), национализация (денационализация), инвестирование в НИР и НИОКР и др. К косвенным методам относятся все виды экономических политик, в том числе фискальная (включая налоги и тарифную политику), амортизационная политика, валютное регулирование, кредитная политика, денежно-финансовая политика. К организационно-управленческим методам относятся антимонопольное законодательство, контроль за уровнем цен (экспортной выручки преимущественно), товарная сертификация и т.д.

К институтам, регулирующим ВЭД, относятся все высшие законодательные органы, включая Президента, специализированные органы, как например, МИД или МЭР РФ, ГТК, Комиссия по экспортному контролю и т.д., а также независимые организации – ВТО, МВФ, ОПЕК и пр. Кроме того, определенную роль играют союзы, ассоциации производителей и экспортеров, ТПП РФ и др.

Всю систему госрегулирования можно представить в виде следующей схемы.

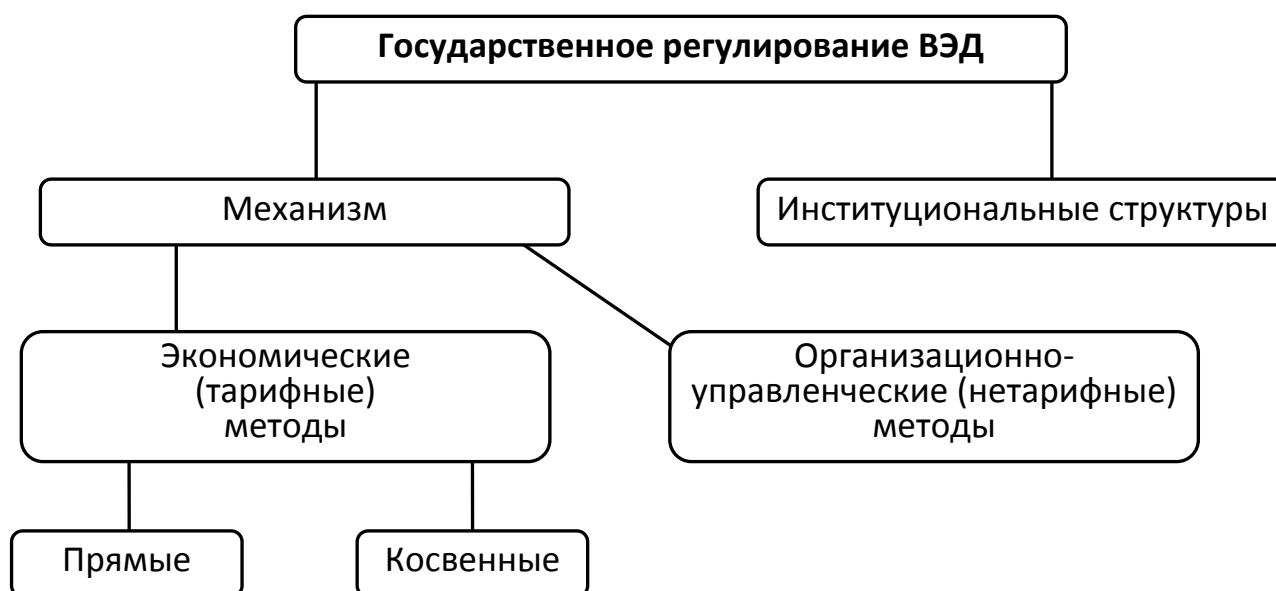


Рисунок 1 – Схема госрегулирования ВЭД

Игнорирование существующего арсенала средств механизма регулирования ВЭД и сведение его исключительно к мерам торговой

политики (как это трактуется в рамках ВТО) в условиях сложившейся преобладающей монокультурности экспортной стратегии – это слабая сторона рассматриваемой подпрограммы.

Полагаем целесообразным остановиться лишь на одном таком инструменте, как программно-целевой метод регулирования национальной экономической политики, обеспечивающий повышение национальной конкурентоспособности. Наглядным представляется опыт США в этой части.

Программно-целевой подход к повышению национальной конкурентоспособности на мировых рынках используется в настоящее время США как инструмент обеспечения своего доминирующего положения в мировом сообществе в условиях возрастающей глобальной турбулентности в международных экономических отношениях, как система мер борьбы за сохранение монополярности мировой экономики.

Например, в программе формирования механизмов, адаптированных для национальной экономической стратегии в целях обеспечения конкурентоспособности экономики страны – как целевого положения экономической стратегии США в мировом хозяйстве<sup>1</sup> – указывается, что проблема заключается в том, чтобы своевременно направить федеральные средства и ресурсы привлеченного частного капитала на поддержку и развитие конкурентоспособного, имеющего высокую инновационную характеристику бизнеса. Другими словами, акцентируется внимание на необходимости создать условия «выращивания» и продвижения конкурентоспособного бизнеса на внешние рынки. Поскольку в США для децентрализованной в настоящее время системы федерального уровня по поддержке бизнеса, включающей ряд учреждений, программ и директивных установок, характерна неэффективность вмешательства, то и следствием этого выступают упущенные возможности для бизнеса. При этом число активных субъектов хозяйствования в США приближается к 300 млн единиц.

Схематично процесс централизации управления в целях повышения национальной конкурентоспособности США – как задачи национальной безопасности страны – можно представить в следующем виде:

---

<sup>1</sup> Create the mechanisms for an adaptive national economic strategy. URL: [www.americanprogress.org/.../](http://www.americanprogress.org/.../) (дата обращения: 15.11.2013). Р. 4.

<b>Департамент конкурентоспособности</b>			
Департамент торговли (1)	Департамент технологий и инноваций (2)	Департамент экономического развития (3)	Департамент развития трудовых ресурсов (4)

Рисунок 2 – Схема централизации системы управления конкурентоспособностью США

*Источник:* Create the mechanisms for an adaptive national economic strategy. URL: [www.americanprogress.org/](http://www.americanprogress.org/) (дата обращения: 15.11.2013). Р. 3.

Кроме того, США проводят в достаточно сжатые сроки реорганизацию системы статистики в целях оперативности получения информации и своевременности вмешательства государства.

Национальная сеть производственных инноваций в рамках Департамента (2) на рисунке 2 предполагает создание фонда, который будет в состоянии ответить на запросы в сумме 1 млрд долл. и предполагает создание 15 новых производственных организаций, которые будут разрабатывать и внедрять инновации во всю воспроизводственную цепочку.

Кроме того, США намерены развить систему отношений «Партнерство в производственной сфере», которая предполагает создание фонда финансирования реального сектора в сумме 256 млн долл., преимущественно для малого и среднего бизнеса, опираясь на создание стратегий инновационного формирования производственного процесса.

В качестве меры экономического прямого воздействия для стимулирования внутреннего производства товаров и услуг, потребление которых предполагается исключительно на внутреннем рынке, предложено внести изменения в систему начисления и возврата НДС путем исключения двойного счета, чтобы сравнить с экономическими преимуществами от экспортной деятельности.

Таким образом, Программа повышения конкурентоспособности США предполагает концентрацию всех институциональных и ресурсных сил, проведение регулярного статистического мониторинга реализации целей экономической политики США, осуществления своевременных мер вмешательства в виде поддержки (включая выделение финансов), защиты и выведения национального бизнеса на мировой рынок.

В связи с изложенным правомерен вывод, что программно-целевой подход в мировой практике используется как достаточно эффективный инструмент достижения цели повышения конкурентоспособности и противостояния переходу к многополярности. И его грамотное применение в российской практике, в том числе используя школу программно-целевого развития советского периода, является одним из решающих условий повышения национальной и международной конкурентоспособности экономики России.



**Я.Д. Лисоволик**  
*д-р экон. наук, профессор, руководитель Аналитического  
департамента Deutsche Bank в России*

**Н.А. Чернов**  
*магистр экономики*

## **Анализ присоединения постсоветских стран к ВТО на основе гравитационной модели**

---

Долгожданное вступление России во Всемирную торговую организацию (ВТО) в 2012 году вызывает дополнительный интерес к изучению влияния международных торговых соглашений на внешнюю торговлю стран. Однако оценить последствия российского присоединения пока невозможно в силу отсутствия достаточных по времени и объему статистических данных. Поэтому интересным представляется исследование воздействия эффектов от присоединения к ВТО на внешнюю торговлю таких стран, как Украина и Литва. Эти страны, как и Россия, стали членами торговой организации только в XXI веке, но с момента их присоединения прошло достаточно времени, и накопился необходимый эмпирический материал для анализа последствий этого шага. Опыт этих стран представляется наиболее ценным в силу того, что эти страны, как и Россия, являются бывшими членами СССР. Долгое время государства были разделены между двумя диаметрально противоположными экономическими и политическими системами – командно-социалистической и рыночной. Республики бывшего СССР до падения советской системы развивали внешнеторговые отношения в основном только между собой и другими социалистическими странами и стали осуществлять переход от командной экономики к рыночной только в начале 1990-х гг. после распада СССР. Поэтому изучение интеграции бывших советских стран в мировое хозяйство путем присоединения их к таким международным торговым соглашениям, как ВТО, представляется особенно интересным и ценным для России как с точки зрения поддержания отношений с бывшими партнерами по советскому блоку, так и для выработки собственной эффективной стратегии дальнейшей международной интеграции.

Для анализа изменений внешнеторговых потоков Украины и Литвы после их вступления в ВТО используется гравитационная мо-



дель, получившая широкое признание при изучении международной торговли и определении различных эффектов на международные торговые потоки.

### Гравитационная модель

В рамках гравитационного подхода моделируется двусторонняя торговля. Объем двусторонней торговли моделируется как функция от макроэкономических переменных, описывающих оба государства-партнера, таких как размер ВВП, уровень дохода, население, площадь, уровень цен и т.д. Кроме того, обычно в качестве объясняющих переменных добавляют индикаторы издержек по транспортировке товаров между странами-партнерами и более общие параметры, отражающие условия доступа на рынки стран, в том числе торговые соглашения между странами или участие в различных международных интеграционных объединениях.

Модель основана на аналогии с физическим законом гравитации. В рамках гравитационной модели утверждается, что торговые потоки между странами пропорциональны произведению ВВП торгуемых стран и обратно пропорциональны расстоянию между ними:

$$TRADE_{ij} = G \frac{M_i^\beta \cdot M_j^\gamma}{DIST_{ij}^\delta},$$

где  $TRADE_{ij}$  – объем торговых потоков между странами  $i$  и  $j$ ;

$M_i$  – ВВП страны  $i$ ;

$DIST_{ij}$  – расстояние между странами  $i$  и  $j$ ;

$G$  – коэффициент пропорциональности.

Это уравнение уточняется с помощью дополнительных переменных, которые описывают различные аспекты, влияющие на внешне-торговые потоки, такие как общий язык, общая сухопутная граница, единая валюта, торговые соглашения и т.п.:

$$TRADE_{ij} = G \frac{M_i^\beta \cdot M_j^\gamma}{DIST_{ij}^\delta} \prod_{n=1}^N Z_{n_{ij}}^{\varepsilon_n},$$

где  $Z_{n_{ij}}^{\varepsilon_n}$  – набор двухсторонних параметров, оказывающих влияние на объем двусторонней торговли. Эти параметры являются не количественными переменными, а качественными и вводятся в уравнение как фиктивные.

Для прикладных исследований используют модель в логарифмическом линейном виде:

$$\ln(\text{TRADE}_{ij}) = \alpha + \beta \ln(M_i) + \gamma \ln(M_j) + \Delta \ln(\text{DIST}_{ij}) + \sum_{n=1}^N \varepsilon_n \ln(Z_{nij}),$$

где  $\alpha = \ln(G)$ ,  $\Delta = -\delta$ .

ВВП стран определяют предложение и спрос на экспорт/импорт, т.е. показывают размеры рынков. Расстояние выражает издержки на торговлю товарами. Хотя существует широко распространенное мнение, что волна глобализации ведет к распространению экономической активности, которая выражается в снижении транзакционных издержек, в частности транспортных, что приводит к уменьшению влияния такого фактора, как расстояние, но исследование, основанное на данных по 130 странам и за период, охватывающий более чем 35 лет, приводит к выводу, что эффект зависимости от расстояния на торговые модели не уменьшается со временем и, вопреки распространенному мнению, «мир не становится значительно меньше»<sup>1</sup>.

### Международный опыт

Гравитационная модель давно получила широкое признание и за последние годы вызвала бурный рост исследований торговых потоков в рамках этой модели. Наиболее интересными с научной точки зрения представляются следующие работы:

Работа Э. Роуз “Do We Really Know that the WTO Increases Trade?” (2004) посвящена оценке эффектов на международную торговлю от таких многосторонних торговых соглашений, как ГАТТ/ВТО. Результатом работы стал многовариантный расчет коэффициента  $\gamma_1$  при фиктивной переменной, характеризующей членство обоих торговых партнеров в ГАТТ/ВТО, средний результат которого равнялся 0,05 и при этом в большинстве расчетов коэффициент оказывался статистически незначимым, что говорит о том, что регрессионный анализ не дает каких-либо доказательств того, что ГАТТ/ВТО оказывает значительный позитивный эффект на мировую торговлю.

Исследование А. Дензау и М. Ким “The WTO Does Promote Trade” (2006) опровергает удивительные результаты, полученные в работе Э. Роуза, путем исключения нефтяного сектора мировой торговли из рассмотрения, так как нефтяной рынок является меньше всего подверженным влиянию ГАТТ/ВТО. В таком случае коэффициент  $\gamma_1$  равен 0,206, что дает убедительные доказательства того, что торговая

---

<sup>1</sup> *Leamer E., Levinsohn J. International Trade: The Evidence // G.M. Grossman, K. Rogoff, eds. Handbook of International Economics. Vol. 3. New York: Elsevier, North-Holland, 1995. P. 1387–1388.*

организация оказывает положительное значение на международную торговлю остальными товарами.

В работе М. Ким “Does WTO Promote Trade?: Further Evidences” (2006) из совокупной двухсторонней торговли, помимо нефтяного сектора мировой торговли, были также исключены сельскохозяйственный и текстильный. В этом случае положительный эффект на внешнюю торговлю стран от участия в ГАТТ/ВТО становится еще более заметным, так как коэффициент  $\gamma_1$  становится равным 0,260.

В результате расчетов в исследовании, посвященном влиянию отсутствия у России членства в ВТО на ее внешнеторговые потоки<sup>1</sup>, удалось найти убедительные доказательства, что российский экспорт в страны – члены ВТО оказывался хуже экспорта в другие страны, так как коэффициент при фиктивной переменной, характеризующей торговлю со странами – членами ВТО, оказывался равным в среднем -0,4. В работе сделан вывод, что членство в ВТО положительно отразится на диверсификации и объемах российских внешнеторговых потоков.

В труде Т. Паас и Э. Тафенау “European trade integration in the Baltic Sea Region” исследуется торговая интеграция стран, вовлеченных в процесс расширения ЕС на восток (ЕС-25). В результате расчетов стало видно, что наиболее сильные связи оказались между странами ЕС-15. Постсоциалистические страны в начале исследуемого периода торговали между собой интенсивнее, но со временем этот показатель уменьшался, так как в исследуемый период происходило усиление торговых взаимоотношений между странами ЕС-15 и постсоциалистическими странами.

### **Разработанные модели**

Разработанные модели построены по данным о торговле выбранных для изучения государств с 192 странами мира в период с 1999 по 2012 год для Литвы и в период с 2003 по 2012 год для Украины (с некоторыми пробелами).

Для количественной оценки эффектов на внешнюю торговлю от присоединения к ВТО изучаемых стран в гравитационную модель вводятся фиктивные переменные, характеризующие членство изучаемых стран и их торговых партнеров в ВТО.

Торговля со странами СНГ является важным фактором во внешней торговле изучаемых стран, так как и Украина, и Литва имеют сильные торговые связи и высокий уровень кооперации с другими

---

<sup>1</sup> Лисоволик Б., Лисоволик Я. Russia and the WTO: The «gravity» of outsider status // IMF Staff papers. Washington DC, 2006. Vol. 53. N 1.

бывшими республиками СССР, как было отмечено ранее, и невозможно не учитывать этот фактор. Поэтому в модель также вводится фиктивная переменная, выделяющая страны СНГ, кроме прибалтийских государств.

Разработанная модель для изучения эффектов от присоединения к ВТО на внешнюю торговлю исследуемых в работе стран – Украины и Литвы – в логарифмическом линейном виде выглядит следующим образом:

$$\ln(\text{TRADE}_{ijt}) = \alpha + \beta_1 \ln(M_{it}) + \beta_2 \ln(M_{jt}) + \Delta \ln(\text{DIST}_{ij}) + \\ \Gamma_1 \text{PartnerinWTO}_{ijt} + \Gamma_2 \text{BothinWTO}_{ijt} + \Gamma_3 \text{CounryinWTO}_{ijt} + \\ \Gamma_4 \text{CISbtforeWTO}_{ijt} + \Gamma_5 \text{CISafterWTO}_{ijt},$$

где  $\text{TRADE}_{ijt}$  – объем торгового потока между исследуемой страной  $i$  и страной  $j$  в момент времени  $t$ ;

$M_{it}$  – размер ВВП исследуемой страны  $i$  в момент времени  $t$ ;

$M_{jt}$  – размер ВВП страны  $j$  в момент времени  $t$ ;

$\text{DIST}_{ij}$  – расстояние между исследуемой страной  $i$  и страной  $j$ ;

$\text{PartnerinWTO}_{ijt}$  – переменная, которая принимает значение «1», если исследуемая страна  $i$  не является членом ВТО, а страна  $j$  является членом ВТО в момент времени  $t$ , и значение «0» в противном случае;

$\text{BothinWTO}_{ijt}$  – переменная, которая принимает значение «1», если исследуемая страна  $i$  и страна  $j$  являются членами ВТО в момент времени  $t$ , и значение «0» в противном случае;

$\text{CounryinWTO}_{ijt}$  – переменная, которая принимает значение «1», если исследуемая страна  $i$  – член ВТО, а страна  $j$  не является ее членом в момент времени  $t$ , и значение «0» в противном случае;

$\text{CISbtforeWTO}_{ijt}$  – переменная, которая принимает значение «1», если исследуемая страна  $i$  не является членом ВТО, а страна  $j$  является страной СНГ в момент времени  $t$ , и значение «0» в противном случае;

$\text{CISafterWTO}_{ijt}$  – переменная, которая принимает значение «1», если исследуемая страна  $i$  – член ВТО, а страна  $j$  является страной СНГ в момент времени  $t$ , и значение «0» в противном случае;

$\alpha$  – константа;

$\beta_i, \Delta, \Gamma_i$  – коэффициенты влияния.

Модели внешней торговли строились отдельно для экспорта и импорта исследуемых стран в качестве зависимых переменных, характеризующих торговые потоки между странами, так как использо-

вание общего объема двухсторонней торговли в качестве зависимой переменной неинформативно и не совсем корректно, поскольку приводит к равенству коэффициентов для экспорта и импорта.

### **Результаты расчетов**

Из результатов выполненных расчетов следует, что гравитационная модель хорошо объясняет внешнеторговые потоки изучаемых стран. Средние погрешности моделей внешней торговли Украины не превысили 16%, средние погрешности моделей внешней торговли Литвы – 20%.

В модели, где в качестве зависимой переменной используется украинский экспорт, коэффициенты при переменных, характеризующих экспорт в страны – члены ВТО до и после присоединения Украины к ВТО, оказались равными 0,14 и –0,10 соответственно, при этом обе переменные получились статистически незначимыми. Это говорит о том, что до присоединения к ВТО украинский экспорт, исходя из регрессионного анализа, не испытывал никакой дискриминации со стороны стран – членов ВТО, а после присоединения коэффициент оказался даже меньше, чем до присоединения, хотя ухудшение произошло в пределах статистической погрешности. Коэффициенты при переменных, характеризующих экспорт в страны СНГ до и после присоединения Украины к ВТО, получились равными 2,39 и 2,05 соответственно, при этом обе переменные получились статистически значимыми, что говорит о том, что экспорт в страны СНГ как до, так и после присоединения Украины к ВТО, значительно больше экспорта в другие страны при прочих равных условиях. Но роль стран СНГ уменьшилась после присоединения Украины к ВТО.

В модели, где в качестве зависимой переменной используется украинский импорт, коэффициенты при переменных, характеризующих импорт из стран – членов ВТО до и после присоединения Украины, стали равными 0,42 и 0,75 соответственно, обе переменные получились статистически значимыми. Коэффициенты при переменных, характеризующих импорт из стран СНГ до и после присоединения Украины к ВТО, получились равными 3,65 и 2,85 соответственно, при этом обе переменные также статистически значимы. Из этого следует, что после присоединения к ВТО импорт из стран – членов ВТО улучшается, в то время как импорт из стран СНГ ухудшается.

В модели, где в качестве зависимой переменной используется литовский экспорт, коэффициенты при переменных, характеризующих экспорт в страны – члены ВТО до и после присоединения Литвы,

стали равными 1,01 и 1,05 соответственно, при этом обе переменные оказались статистически значимыми. Коэффициенты при переменных, характеризующих экспорт в страны СНГ до и после присоединения Литвы к ВТО, получились равными 3,40 и 2,45 соответственно, обе переменные статистически значимы. Получается, что после присоединения к ВТО экспорт в страны – члены ВТО практически не изменился, улучшение наблюдается только в пределах статистической погрешности, а экспорт в страны СНГ значительно ухудшился.

В модели, где в качестве зависимой переменной используется литовский импорт, коэффициенты при переменных, характеризующих импорт из стран – членов ВТО до и после присоединения Литвы к этой организации, получились равными 1,16 и 2,28 соответственно, переменные оказались статистически значимыми. Коэффициенты при переменных, характеризующих импорт из стран СНГ до и после присоединения Украины к ВТО, стали равными 3,18 и 1,67 соответственно, обе переменные получились статистически значимыми. Можно видеть, что после присоединения к ВТО импорт из стран – членов ВТО улучшается, в то время как импорт из стран СНГ ухудшается.

### **Выводы**

Изменения импортных потоков Украины и Литвы после их присоединения к ВТО нельзя назвать удивительными. После присоединения к торговой организации страны были обязаны привести свои торговые законодательства в соответствие с требованиями ВТО, в частности, снизить торговые барьеры и ввести запрет на количественные ограничения как импорта, так и экспорта. В результате торговой либерализации и упрощения доступа на национальные рынки произошла переориентации импортных потоков в сторону других членов ВТО. Роль стран – членов ВТО для импорта и Украины, и Литвы за исследуемый период увеличивается, в то время как роль стран СНГ уменьшается. При этом страны СНГ играют важную роль для внешне-торговых потоков и Украины, и Литвы как до, так и после присоединения их к ВТО, что объясняется сильными торговыми связями и высоким уровнем кооперации между этими странами в силу исторических факторов. Однако, если в начале исследуемого периода роль стран СНГ для обеих государств являлась ведущей, то, например, для импорта Литвы в конце исследуемого периода роль стран СНГ стала даже меньше, чем роль членов ВТО.

Интересными представляются результаты относительно экспортных потоков, которые остались практически неизменными после их присоединения к торговым соглашениям. Подобные результаты

можно связать с мировым финансовым кризисом, который приходится на последнюю часть исследуемого периода. Во время мирового финансового кризиса ухудшилась ситуация на рынке финансирования торговли, а это – жизненно важный элемент трансграничной торговли. Большое число торговых операций связано с различными формами краткосрочных кредитов. Негативные последствия кризиса отразились также и на общей конъюнктуре национальных рынков исследуемых стран, что привело к ухудшению позиций национальных экспортеров и, соответственно, к снижению экспорта. Также возможно, что из-за кризиса многие страны, в том числе страны – члены ВТО, несмотря на взятые обязательства в рамках этой организации, ужесточили условия поступления на их рынок импортных товаров для защиты от негативных последствий кризиса собственных производителей. В докладе Международного центра по торговле и устойчивому развитию (МЦТУР) говорится, что во время кризиса наблюдаются «отдельные свидетельства» роста торговых барьеров, а также повышаются риски протекционистских мер, которые также негативно влияют на международную торговлю<sup>1</sup>. Эти негативные последствия кризиса в конце исследуемого периода и сказались на общих результатах оценки эффектов от вступления в торговую организацию на всем протяжении рассматриваемого периода.



---

<sup>1</sup> См.: WTO Report Finds ‘Limited Evidence’ of Protectionism amidst Economic Crisis // МЦТУР (ICTSD), 2009. URL: <http://ictsd.org/i/news/bridgesweekly/38844/> (дата обращения: 16.02.2014).

## **Уроки начального периода членства России в ВТО и задачи повышения конкурентоспособности**

---

Прошло более полутора лет с того момента, как Россия стала полноправным членом Всемирной торговой организации. Конечно, о каких-то итогах пока говорить рано. Как было констатировано руководством РСПП в октябре 2013 г., большинство российских предприятий пока никак не ощутили на себе вступление в ВТО. Вместе с тем российская ситуация, как всегда, имеет свои особенности.

В целом перспективы России после вступления в ВТО целесообразно рассматривать по следующим направлениям:

- ✦ снятие дискриминационных ограничений на внешних рынках;
- ✦ рост экспорта и выход на новые рынки;
- ✦ право обращаться в орган ВТО по разрешению споров;
- ✦ участие в переговорах внутри ВТО – отстаивание интересов РФ;
- ✦ полноценное участие в мировых форматах (G8, G20, присоединение к ОЭСР).

По трем из указанных пяти направлений некоторое продвижение уже есть. Снятие дискриминационных ограничений на внешних рынках началось с первых месяцев членства РФ в ВТО. В декабре 2013 г. наша делегация достаточно активно участвовала в очередной Министерской конференции стран – членов ВТО на Бали. В настоящее время российская сторона начала использовать свое право обращаться в орган ВТО по разрешению споров.

Безусловно, наиболее весомый выигрыш от членства в ВТО может быть получен в результате роста экспорта и выхода на новые рынки. Однако это может произойти в лучшем случае в среднесрочной перспективе и во многом будет зависеть от внутренней экономической политики в РФ, в частности, от решимости властей осуществлять модернизацию экономики.

Некоторые более конкретные прогнозные данные относительно ожидаемых изменений после вступления в ВТО, были представлены в Докладе Всемирного банка об экономике РФ, опубликованном в марте 2012 г. Они выглядят следующим образом:

- ✦ присоединение к ВТО в течение трех лет будет приносить стране дополнительно около 3,3% ВВП в год, а через десять лет – за



счет позитивного влияния на инвестиционный климат – выгода может увеличиться до 11% ВВП;

- ✦ устранение барьеров для российского экспорта создаст до 40 тыс. дополнительных рабочих мест;

- ✦ доходы среднестатистического домохозяйства могут увеличиться на 7,2% в год;

- ✦ зарплаты квалифицированных специалистов и неквалифицированных рабочих в среднесрочной перспективе вырастут примерно на 5 и 4% соответственно, а в долгосрочной перспективе – примерно на 17 и 13%;

- ✦ в наибольшем выигрыше окажутся Северо-Запад страны и Дальний Восток.

Разумеется, рассчитывать на то, что данный прогноз реализуется сам собой, было бы необоснованно и наивно. Год назад автор уже говорил и писал об эффективности членства в ВТО и о главных элементах, из которых она должна складываться. К ним, в частности, относятся:

- ✦ эффективность национальной экономики;
- ✦ устраивающие бизнес-сбалансированные условия вступления;
- ✦ наличие одобренных на государственном уровне экономических приоритетов;

- ✦ качество государственного управления;

- ✦ активная позиция внутри ВТО;

- ✦ наличие необходимых кадров.

Из приведенных шести позиций на сегодняшний день состояние лишь одной можно оценить как удовлетворительное – это «устраивающие бизнес-сбалансированные условия вступления».

Примерно год назад российская сторона начала работу внутри ВТО. По словам главы Департамента торговой политики Минэкономразвития России М.Ю. Медведкова, ее объем был несколько недооценен, поэтому пришлось начать «бегать очень быстро». Это, кстати, напрямую имеет отношение к «качеству государственного управления». Участие в ВТО – процесс более сложный, чем присоединение к этой организации. Но за исключением небольшой группы экспертов торговой политики, эта мысль только начинает постигаться сообществами руководителей разного уровня, политиков и бизнесменов. Сложность участия обусловлена умением эффективно использовать те инструменты торговой политики и торговой дипломатии, которые предоставляет собственно членство в ВТО.

В ВТО считается обычным делом предъявление друг другу претензий по тем или иным аспектам торгового режима. Российская сторона уже в полной мере погрузилась в такую практику и большую часть предъявляемых ей претензий до сих пор удавалось снимать на стадии первоначальных консультаций, когда просто даются объяснения, почему та или иная мера действует и почему мы считаем, что она соответствует нормам ВТО, нашим обязательствам при вступлении.

Вместе с тем российская сторона столкнулась с целым рядом претензий со стороны ЕС, США и некоторых других стран. Выдвинутые претензии касаются утилизационного сбора, нового единого таможенного тарифа (ЕТТ), запрета на ввоз мяса из США, скота из ЕС. Если говорить о товарной номенклатуре, то они затрагивают сельскохозяйственные, химические, промышленные товары – понемногу в каждой категории. Больше всего хлопот доставила, пожалуй, жалоба по утилизационному сбору на легковые автомобили, причиной которой, надо признать, явились не вполне продуманные действия по введению этого налога.

Возросла ли конкуренция на внутреннем рынке после вступления в ВТО? В Минэкономразвития России (МЭР) на сегодняшний день нет данных, которые бы свидетельствовали о значительном росте конкуренции со стороны импорта в результате присоединения к ВТО. Есть, разумеется, исключения. В течение первого года после присоединения поступало немало жалоб от свиноводов, которые ощутили резкое снижение пошлин на свинину. Отмечены жалобы в отдельных сегментах автомобильного рынка, а также в сфере товаров металлургического передела. Какова позиция правительства в этом плане? Есть федеральные и региональные планы адаптации к условиям присоединения России к ВТО, и все, кто считает, что по ходу этой адаптации могут возникнуть проблемы внутри отрасли, могут согласовать определенные мероприятия, в основном касающиеся внебюджетной поддержки, не связанной с деньгами.

Второе направление – использование мер селективной защиты рынка. Они в руках наших производителей. В соответствии с правилами ВТО, законодательством России и Таможенного союза, в случае если импорт наносит ущерб отечественному производителю, он может рассчитывать на ограничение доступа на этот рынок, например на увеличение пошлин. Такие инструменты у нас есть, и наша промышленность давно ими пользуется. Например, производители легких коммерческих грузовиков (LCV) посчитали, что уровень пошлин после присоединения к ВТО нанес ущерб развитию их производства в РФ. Они по-

дали соответствующую жалобу в ЕЭК, и по результатам расследования было принято решение о введении антидемпинговой пошлины.

Третье направление, пожалуй, самое важное – повышение собственной конкурентоспособности. Ряд компаний занимались этим еще до вступления в ВТО. Так, по сведениям МЭР, в 17 регионах России были приняты планы по повышению конкурентоспособности их экономик, в 26 – программы адаптации. В этих программах и планах прописаны все вопросы – от подготовки кадров до увеличения экспорта. Чем лучше конкурируешь, тем больше зарабатываешь. Это эффективный подход. Но есть предприятия, которые предпочитают жаловаться на ВТО. Как правило, в подавляющем числе случаев ВТО оказывается вообще ни при чем. Тем не менее многие думают, что если громко пожаловаться и сказать, что всё совсем плохо, то, может быть, и денег дадут. Тому есть конкретные примеры.

Одна отрасль еще в 2001 г. заявила о своем бедственном положении и засилии импорта в данной сфере и обратилась к МЭР с просьбой ввести необходимый уровень защиты рынка под обещание поднять производство через пять лет. После введения этих мер производство продукции действительно стало расти как на дрожжах вместе с компаниями, которые этим занимались. Меры защиты были закреплены при вступлении в ВТО. Однако после присоединения вдруг оказалось, что те же самые производители вновь стоят с протянутой рукой и просят миллиард рублей, сетуя на проблемы от ВТО. В результате небольшого расследования оказалось, что они действуют по простому принципу: «вдруг дадут?». И это не единичный пример – многие просто хотят получить денег от государства и укрыться каким-то образом от конкуренции.

Российское сельское хозяйство существенно уступает в эффективности развитым странам. Такая ситуация была характерной и 10 лет назад, и в настоящее время. Наиболее ясно это отражают показатели урожайности. Хотя урожайность, например, пшеницы и картофеля в России выросла за 10 лет, в развитых странах этот показатель также не остался прежним. Сравнение со скандинавскими странами и Канадой по-прежнему остается не в пользу России, что подтверждает гипотезу о том, что климат не является решающим фактором в достижении высокой урожайности. Важную роль здесь играют также величина и направленность затрат на сельское хозяйство. Средняя урожайность картофеля, например, за прошедший период в Швеции и Канаде составила около 300 ц/га, в то время как в России – примерно 130 ц/га.

Если проследить динамику соотношения государственной поддержки и стоимости произведенной продукции, то становится ясно, что за 10 лет Россия, существенно отстававшая от других стран в этом плане, догнала их. Если в 1999–2001 гг. государственная поддержка в РФ в среднем составляла 5,3% от стоимости продукции, то в 2010–2012 гг. – уже 21,3%. В тот же период в Канаде этот показатель составил 21,9%, США – 39,2%, ЕС – 25,9%. Россия сегодня практически догнала развитые страны по уровню господдержки сельского хозяйства. Но, к сожалению, это не оказало значимого влияния на ее конкурентоспособность на внешнем и внутреннем рынках. Это опровергает расхожий тезис о недостаточности господдержки сельского хозяйства в России по сравнению с развитыми странами.

Наряду с нерешенными проблемами в российском сельском хозяйстве есть позитивные тенденции. Так, в последние годы отечественный производитель вытеснял импортное мясо с рынка. В 2012 году доля отечественного мяса птицы составила более 87%, свинины – 74,4%, говядины – 67%. ВТО дает России не просто возможность сохранить существующий уровень поддержки, но и шанс, воспользовавшись субсидией, модернизировать свое производство. Кстати, огромные программы поддержки сельского хозяйства в ЕС начали серьезно сокращаться. При этом главный ориентир реформирования этих программ заключается в том, чтобы поддерживать эффективные хозяйства. Это важнейший урок для нас, ибо в России часто, наоборот, поддерживаются неэффективные хозяйства, за счет чего решаются социальные задачи. Но сохранение хозяйственной деятельности не решает вопрос эффективности. Получать поддержку в первую очередь должны все-таки эффективные предприятия, а неэффективные – либо пересматривать свою деятельность, либо вливаться в более эффективные.

В заключение воспользуемся цитатой из выступления одного нашего известного организатора аграрного производства: «С точки зрения всего сельского хозяйства нам вступление в ВТО выгодно в первую очередь потому, что она нас обязывает проводить более разумительную внутреннюю аграрную политику. Принуждает достаточно жесткими средствами лечить не следствия, а причины экономических болезней. Все наши сельскохозяйственные болячки основаны на внутренней аграрной политике. Никаких новых болячек ВТО нам не несет, она несет некие ограничения в средствах решения тех проблем, которые у нас есть». Сказанное вполне можно отнести и к другим отраслям.

## **Ценовой и валютный компоненты стратегии повышения конкурентоспособности России**

Актуальность регулирования инфляционного и валютного факторов в целях повышения конкурентоспособности России обусловлена двумя причинами.

Во-первых, темп инфляции в России выше, чем в США (в 4,5 раза в 2013 г.) и в зоне евро (в 4,8 раза), по данным МВФ (таблица 1).

Т а б л и ц а 1 – Показатели темпа инфляции

Год	По данным МВФ				Россия (по данным Росстата)
	США	Зона евро	Япония	Россия	
2008	3,8	3,3	-1,4	13,3	13,7
2009	-0,4	0,3	-1,3	11,7	8,8
2010	1,6	1,6	-0,7	6,9	8,8
2011	3,2	2,7	-0,3	8,4	6,1
2012	2,1	2,5	0,0	5,1	6,6
2013	1,5	1,4	0,4	6,8	6,5

Источники: World Economic Outlook. Update, Feb. 2014; Росстат, сайт Банка России.

Во-вторых, валютная политика России недостаточно ориентирована на повышение конкурентоспособности страны.

**Необходимо более системное регулирование инфляции** в целях формирования фундамента конкурентоспособности экономики высоких технологий, инноваций и снижения издержек не только на стадии производства, но и на других стадиях воспроизводства.

В этой связи, на наш взгляд, целесообразно расширить понятие инфляции чрезмерных издержек производства и ввести понятие инфляции, вызванной чрезмерными издержками процесса общественного воспроизводства.

Трактовка инфляции как встроенного элемента воспроизводства определяет необходимость снижения издержек на всех его стадиях.

На *стадии производства* формируется первичное ценообразование в зависимости от издержек преобразования факторов производства в товары и услуги.

Для снижения этих издержек целесообразно активизировать избирательное импортозамещение факторов производства (например, иностранных специалистов, менеджеров производства, другие трудовые ресурсы).

Для снижения инфляционных последствий чрезмерных издержек каждого фактора производства требуется комплекс мер:

1) для уменьшения затрат на сырье, топливо, транспортные перевозки необходимо более эффективное регулирование цен и тарифов естественных монополий, совершенствование методики их расчета, сокращение числа посредников, упорядочение обилия законодательных актов.

Целесообразно активизировать импортозамещение оборудования путем создания современного оборудования в соответствии с задачами возрождаемой промышленной политики России, а также совместных проектов государств евразийского интеграционного объединения и в рамках сотрудничества с быстроразвивающимися странами БРИКС, ШОС, АТЭС;

2) для оптимизации затрат на труд соблюдать не только основную функцию его оплаты – воспроизводство рабочей силы как фактора производства, но и дифференцировать размер заработной платы в целях стимулирования производительности труда и профессиональной компетенции работающих;

3) для снижения затрат привлечения капитала как фактора производства важно ориентировать деятельность российского финансового рынка на выполнение его первоочередной функции – перераспределение аккумулированного денежного капитала на развитие национальной экономики, а не на спекулятивные сделки в целях обогащения участников этого рынка.

Должен быть доступ предпринимателей к инвестициям, кредитам, страхованию в рублях и иностранных валютах на соответствующих сегментах финансового рынка;

4) в современных условиях повысилось значение организации и управления предприятием как фактора производства. В этой связи актуальна проблема снижения этих расходов, особенно доходов VIP-менеджеров.

На *стадии распределения* произведенного общественного продукта и национального дохода для снижения риска инфляции необходимо регулирование вторичного ценообразования, дополняющего первичное ценообразование на стадии производства.

Для снижения инфляционных рисков и издержек на стадии распределения национального дохода по официальным каналам необходимо дальнейшее совершенствование всех направлений экономической политики – бюджетной, налоговой, долговой, монетарной, ценовой, оплаты труда. При распределении национального дохода актуальной проблемой является незаконное изъятие его в связи с коррупцией, взяточничеством, нелегальными сделками, криминальными преступлениями и т.д.

На стадии распределения регулирование инфляции дифференцируется по ее видам – инфляция спроса, заработной платы и доходов, цен и т.д.

Для снижения факторов инфляции на *стадии обмена* общественного продукта и национального дохода важно уменьшить издержки реализации товаров и услуг в целях повышения их конкурентоспособности. В их числе: чрезмерные расходы на маркетинг, неэффективную рекламу, многочисленные наценки торговых посредников, манипулирование ценами в торговле. Завышенные цены на российскую продукцию препятствуют осуществлению импортозамещения, снижают ценовую конкурентоспособность отечественных производителей, что препятствует импортозамещению на потребительском рынке. При экспорте товаров и услуг увеличиваются затраты на страхование внешнеэкономических рисков (см. п. 3).

На *стадии потребления* общественного продукта и национального дохода возникает необходимость регулирования инфляции в целях повышения конкурентоспособности России по следующим основным направлениям:

- ✦ приоритет производственного использования национального дохода, а не потребления;
- ✦ повышение нормы накопления предприятий;
- ✦ поощрение сбережений населения и их рационального использования в общенациональных, а не частнособственнических интересах;
- ✦ равномерный темп потребительских расходов в течение года, так как их концентрация в конце года вызывает всплеск инфляции в начале следующего года.

**В условиях интеграции России в мировую экономику** и членства в ВТО возросло влияние факторов на инфляцию издержек вос-

производства. Для снижения их отрицательного влияния на конкурентоспособность России целесообразно:

1. Уменьшить зависимость внутреннего ценообразования от динамики мировых цен на нефть, учитывая, что Россия – экспортер, а не импортер нефти.

2. Для снижения импортируемой инфляции важно активизировать импортозамещение особенно потребительских товаров, учитывая высокую долю импортных товаров в розничной торговле (50%) и потребительской корзине (25%), путем развития их национального производства и импорта из евразийского ТС–ЕЭП.

3. В целях снижения инфляционных рисков, связанных с международным движением капитала, предпочтительнее стимулировать приток в Россию не портфельных, а прямых инвестиций во избежание спекулятивных фондовых операций и бегства капитала.

4. Для сдерживания оттока капитала, в том числе российского, целесообразно активнее использовать нормы валютного регулирования и валютного контроля и при необходимости совершенствовать их или ввести более эффективные.

Необходимо применять налоговые и валютные меры для сдерживания инвестиций российских юридических и физических лиц в зарубежные активы (банковские депозиты, недвижимость), которые превысили 12 млрд долл. в 2011 году.

Судя по мировому опыту, джентльменские соглашения власти с бизнесом и чиновниками эффективнее законов. Пример: призыв Президента РФ В.В. Путина к чиновникам, занимающим ответственные посты, репатриировать свои зарубежные валютные активы способствовал их частичному возврату, что содействовало их сохранению в условиях санкций к России по поводу воссоединения с Крымом.

**Синергетический эффект** взаимосвязи внутренних и внешних инфляционных и валютных рисков на всех стадиях общественного воспроизводства усиливается в условиях его модификации на национальном и глобальном уровнях по линии бурного роста финансового сектора по сравнению с производственным сектором экономики.

В этой связи целесообразно анализировать и регулировать инфляцию, вызванную чрезмерными издержками, не только на стадии производства, а воспроизводства в целом, с учетом его взаимосвязанных стадий. Поэтому одним из направлений стратегии повышения конкурентоспособности, в том числе экспорта, России должно стать постепенное выравнивание диспропорции между реальным и тем



фиктивным капиталом, который обслуживает рискованные спекулятивные, виртуальные сделки на рынках.

В связи с **уроками мирового кризиса** и банкротства доктрины безнадзорного либерализма в мире усиливается тенденция к надзору, контролю, регулированию, созданию национального финансового регулятора. В России им стал ЦБ РФ, что важно для повышения национальной конкурентоспособности.

Западная концепция финансового надзора впервые стала ориентироваться на анализ не только макроэкономических, но и макрофинансовых показателей, а также на изучение влияния экономической политики одних стран, особенно США, на другие государства.

В контексте этой новой тенденции России целесообразно сохранить режим регулируемого плавания курса рубля вопреки рекомендациям авторов международной валютной политики, предлагающих свободное плавание курса национальных валют. Эта рекомендация отвечает интересам наиболее конкурентоспособных стран. С учетом невысокой конкурентоспособности экономики Россия не готова к свободному плаванию курса рубля, и для защиты национальных интересов целесообразно его гибкое регулирование.

Снижение курса рубля выгодно экспортерам, но девальвационное стимулирование экспорта ограничено экспортным потенциалом и интересами импортеров факторов производства, особенно современных технологий и оборудования.

**Для повышения конкурентоспособности России** важно снизить инфляционные и валютные ожидания и ожидания иррационального поведения предпринимателей и населения. С этой целью полезно разработать индекс предпринимательской уверенности и совершенствовать методику Росстата по определению индекса потребительской уверенности, который пока условно отражает лишь изменения денежного спроса на потребительском рынке и не учитывает влияние динамики курса рубля и другие факторы, в частности, внезапные ценовые аномалии.

Таким образом, для реализации стратегии повышения конкурентоспособности экспорта и экономики в целом необходима система мер по обеспечению относительной ценовой и валютной стабильности в целях снижения инфляционных и валютных рисков потерь.

## **Основные изменения в банковском законодательстве, связанные с реализацией обязательств Российской Федерации по вступлению в ВТО**

---

Обязательства Российской Федерации по вступлению в ВТО в части, касающейся банковского сектора, зафиксированы в Докладе Рабочей группы по присоединению Российской Федерации к Всемирной торговой организации, принятом 16–17 ноября 2011 г. Они предусматривают:

✦ порядок определения предельного значения размера участия иностранного капитала в совокупном уставном капитале кредитных организаций, имеющих лицензию на осуществление банковских операций (пп. 1391, 1392), сроки пересмотра указанного предельного значения (п. 1394);

✦ рассмотрение вопроса о доступе на российский рынок банковских услуг прямых филиалов иностранных банков в контексте переговоров о вступлении Российской Федерации в ОЭСР или в рамках следующего раунда многосторонних переговоров ВТО, в зависимости от того, что произойдет раньше (пп. 1396, 1397).

### **Квота совокупного участия нерезидентов в банковской системе России**

Российское законодательство предусматривает возможность введения такой квоты. В целях имплементации соответствующих обязательств Российской Федерации по членству в ВТО в части возможности введения 50%-ной квоты участия иностранного капитала, а также соблюдения принципа транспарентности ОЭСР и содействия вступлению Российской Федерации в эту организацию Минфином России при участии Банка России подготовлен, а Правительством Российской Федерации одобрен проект федерального закона «О внесении изменений в статьи 16 и 18 Федерального закона «О банках и банковской деятельности» (в части законодательного закрепления квоты иностранного участия в совокупном уставном капитале кредитных организаций, имеющих лицензию на осуществление банковских операций).

Данным законопроектом в соответствии с условиями, определенными в ходе переговоров по присоединению России к ВТО:

✦ *устанавливается квота* – предельное значение размера участия иностранного капитала в совокупном уставном капитале кредитных организаций, имеющих лицензию на осуществление банковских операций, равное 50%;

✦ *определяется перечень инвестиций*, которые не будут включаться в расчет указанной квоты;

✦ *определяются меры*, осуществляемые Банком России, в случае превышения квоты;

✦ *определяются последствия совершения сделок* по приобретению иностранными инвесторами акций (долей) кредитной организации в условиях действия запрета Банка России на увеличение уставного капитала кредитной организации за счет средств нерезидентов при превышении квоты;

✦ *определяются обязанности и полномочия* Банка России, связанные с расчетом размера участия иностранного капитала и раскрытием информации об этом, а также закрепляется право Банка России на издание нормативных актов, определяющих порядок применения вышеуказанных положений законопроекта;

✦ *статья 16 дополняется новым основанием*, позволяющим Банку России *отказать в государственной регистрации* кредитной организации с иностранными инвестициями и выдаче ей лицензии на осуществление банковских операций *при достижении установленного законопроектом значения квоты*.

### **Прямые филиалы иностранных банков на территории Российской Федерации**

Де-факто такие филиалы в Россию не допускаются. Де-юре этот вопрос до последнего времени не был отрегулирован. По методологическим требованиям ОЭСР обязательства присоединяющейся страны должны отражать действующее в ней законодательство. В целях устранения этого противоречия был принят Федеральный закон от 14.03.2013 № 29-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации», которым внесены изменения в федеральные законы «О банках и банковской деятельности», «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)», «О валютном регулировании и валютном контроле», исключаящие воз-

возможность открытия филиалов иностранных банков на территории Российской Федерации.

Кроме того, в банковское законодательство внесены следующие изменения. Содержащийся в банковском законодательстве *принцип взаимности* рассматривается как нарушающий ключевой принцип ОЭСР (а также ВТО) – режим наибольшего благоприятствования (РНБ).

Вопрос решен путем принятия Федерального закона от 30.09.2013 № 266-ФЗ «О внесении изменения в статью 18 Федерального закона «О банках и банковской деятельности», предусматривающий нераспространение «принципа взаимности» на иностранные государства, с которыми у Российской Федерации заключены международные договоры (в том числе на страны – члены ВТО, ОЭСР): «Если иное не предусмотрено международными договорами Российской Федерации, Банк России вправе по согласованию с Правительством Российской Федерации устанавливать для кредитных организаций с иностранными инвестициями ограничения на осуществление банковских операций, если в соответствующих иностранных государствах в отношении банков с российскими инвестициями и филиалов российских банков применяются ограничения в их создании и деятельности».

### **Отмена законодательного трехлетнего запрета на выход учредителей из состава участников банка**

Коммерческая значимость данного ограничения не являлась существенной, однако расценивалась как ограничение на ликвидацию прямых инвестиций нерезидентами по смыслу Кодекса либерализации операций движения капитала ОЭСР.

В целях приведения российского законодательства в соответствие с требованиями указанного Кодекса ОЭСР был принят Федеральный закон от 02.12.2013 № 335-ФЗ «О внесении изменений в Федеральный закон «О страховании вкладов физических лиц в банках Российской Федерации (Банке России)», Федеральный закон «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)» и признании утратившими силу отдельных положений законодательных актов Российской Федерации», который отменил запрет на выход учредителей из состава участников кредитной организации в течение первых трех лет со дня ее государственной регистрации.

## **Интеллектуальная собственность как ключевой фактор повышения конкурентоспособности государств – членов Таможенного союза и ЕЭП**

---

Использование результатов интеллектуальной собственности (далее – ИС) играет все более важную роль в современной экономике. В настоящее время развитые страны получают 83,3% доходов от совокупного объема внешней торговли ИС (в том числе США – 51%). Соглашение ТРИПС в рамках ВТО является инструментом, с помощью которого транснациональные корпорации извлекают колоссальные доходы, перекачивая интеллектуальную квазирену в страны с высокими доходами. Мировой рынок ИС становится все более глобализированным и супермонополизированным.

Исследования влияния интенсивного использования прав ИС в отраслях показали, что они вносят заметный вклад в экономические показатели и обеспечивают повышение конкурентоспособности стран Европейского союза (ЕС)<sup>1</sup>. Предприятия и организации, использующие права ИС в объемах и размерах, превышающих средний показатель по отрасли, показывают лучшие экономические показатели. Так, в 2008-2010 гг. они обеспечили 26% занятости в ЕС. За этот же период предприятия, интенсивно использующие ИС, произвели почти 39% ВВП в ЕС, составляющем 4,7 трлн евро. Одним из ключевых показателей конкурентоспособности страны является ее возможность производить продукцию, конкурентоспособную на международных рынках. Предприятия, интенсивно использующие ИС, вносят весомый вклад во внешнюю торговлю ЕС, они производят 90% экспортной продукции. Следует отметить, что 88% импорта ЕС также состоит из продукции предприятий, интенсивно использующих ИС.

Вышеизложенное достаточно аргументированно свидетельствует о том, что использование результатов ИС является ключевым фак-

---

<sup>1</sup> Intellectual property rights intensive industries: contribution to economic performance and employment in the European Union. Industry-Level Analysis Report, September 2013. A joint project between the European Patent Office and the Office for Harmonization in the Internal Market.

тором достижения высокой конкурентоспособности национальных экономик и в полной мере определяет основные направления формирования устойчивых конкурентных преимуществ государств – членов ТС и ЕЭП. Применительно к этим странам оценка конкурентоспособности национальной продукции на мировом рынке технологий и высокотехнологичной продукции может быть проведена по следующим показателям:

- ✦ доля страны в роялти и лицензионных платежах, соотношение полученных и уплаченных платежей по этой статье;

- ✦ доля страны в мировом экспорте высокотехнологичной продукции.

Доходы от роялти и лицензионных платежей за девять лет в России увеличились с 60 млн до 343 млн долл. – в 5,7 раз; при этом лицензионные платежи возросли с 1042 млн до 5066 млн долл. – почти в пять раз. Следует особо отметить, что полученные доходы от роялти в 14,8 раз меньше, чем плата за зарубежные лицензии.

По Беларуси доходы от роялти увеличились с 1 млн до 101 млн долл., но лицензионные платежи в четыре раза превышают полученные доходы и составляют 400 млн долл. Казахстан фактически не имеет доходов от роялти, а размер платежей за лицензии вырос в 6,1 раз: с 14 млн до 86 млн долл. в 2010 году.

При этом следует подчеркнуть, что **суммарная доля трех стран в доходах от роялти и в лицензионных платежах в мировом объеме составляет ничтожно малую величину – всего 0,4%, а доля России – 0,3%**<sup>1</sup>.

Не лучшим образом видится положение государств – членов ТС и ЕЭП в экспорте высокотехнологичной продукции (см. рисунок 1). В России с 2004 по 2010 год он вырос на 59%, экспорт Республики Казахстан вырос в 11,3 раз, а в Беларуси упал втрое. Суммарный объем экспорта высокотехнологичной продукции государств – членов ТС и ЕЭП в 55 раз меньше суммарного объема соответствующего экспорта Китая в 2010 году (406 090 млн долл.).

Отрицательное сальдо по внешней торговле РИД<sup>2</sup> в России выросло с 982 млн долл. в 2001 году до 4 млрд 723 млн в 2010 году, а в Беларуси – со 100 млн до 299 млн долл. Совокупная доля государств – членов ТС и ЕЭП в мировом высокотехнологичном экспорте составляет всего 0,47%.

---

<sup>1</sup> *Источники:* 2003 World Development Indicators. Wash.: The World Bank 2003. P. 302–304; 2012 World Development Indicators. Wash.: The World Bank. 2012. P. 332–334.

<sup>2</sup> Результат интеллектуальной деятельности – прим. ред.



Рисунок 1 – Экспорт высокотехнологичной продукции государств – членов ТС и ЕЭП и Китая (в млн долл.)

Источники: 2003 World Development Indicators Wash.: The World Bank 2003. P. 302–304; 2012 World Development Indicators. Wash.: The World Bank. 2012. P. 332–334.

Российская Федерация, обладающая 5% численности исследователей и 2,1% числа заявок на патенты от резидентов, получает только 0,27% доходов от ИС и занимает долю всего 0,33% в высокотехнологичном экспорте; отрицательное сальдо по внешней торговле в 2011 году достигло 7 млрд долл. Доходы от продажи результатов ИС на душу населения в России в 28 раз меньше, чем в США.

Таким образом, *первая составляющая* кризисной ситуации состоит и в том, что имеющийся в странах ТС и ЕЭП научно-технологический и интеллектуальный потенциал используется весьма неэффективно, их доля в роялти, лицензионных платежах и в экспорте высокотехнологичной продукции ничтожна мала.

Проведенный анализ тенденций получения заявок и выдачи патентов в России, Беларуси, Казахстане свидетельствует об опережающем росте заявок на патенты от нерезидентов (см. рисунок 2). Так, в России за 12 лет число поступивших заявок от резидентов увеличилось на 23%, тогда как от нерезидентов – в 3,1 раза; число выданных патентов выросло соответственно на 50% и в 4,8 раза. По полезным моделям и промышленным образцам тенденции аналогичны. Это свидетельствует, с одной стороны, о возросшем интересе зарубежных компаний к российской экономике, с другой – о крайне медленном росте изобретательской и патентной активности в России, как и в других странах ЕЭП. В то же время в Китае за 10 лет число заявок на изобретения от резидентов увеличилось в 11,6 раз, а от зару-

бежных заявителей – всего на 1,4% (см. рисунок 3). Китай целенаправленно и последовательно создает силами своих ученых и исследователей собственную базу патентов и изобретений.

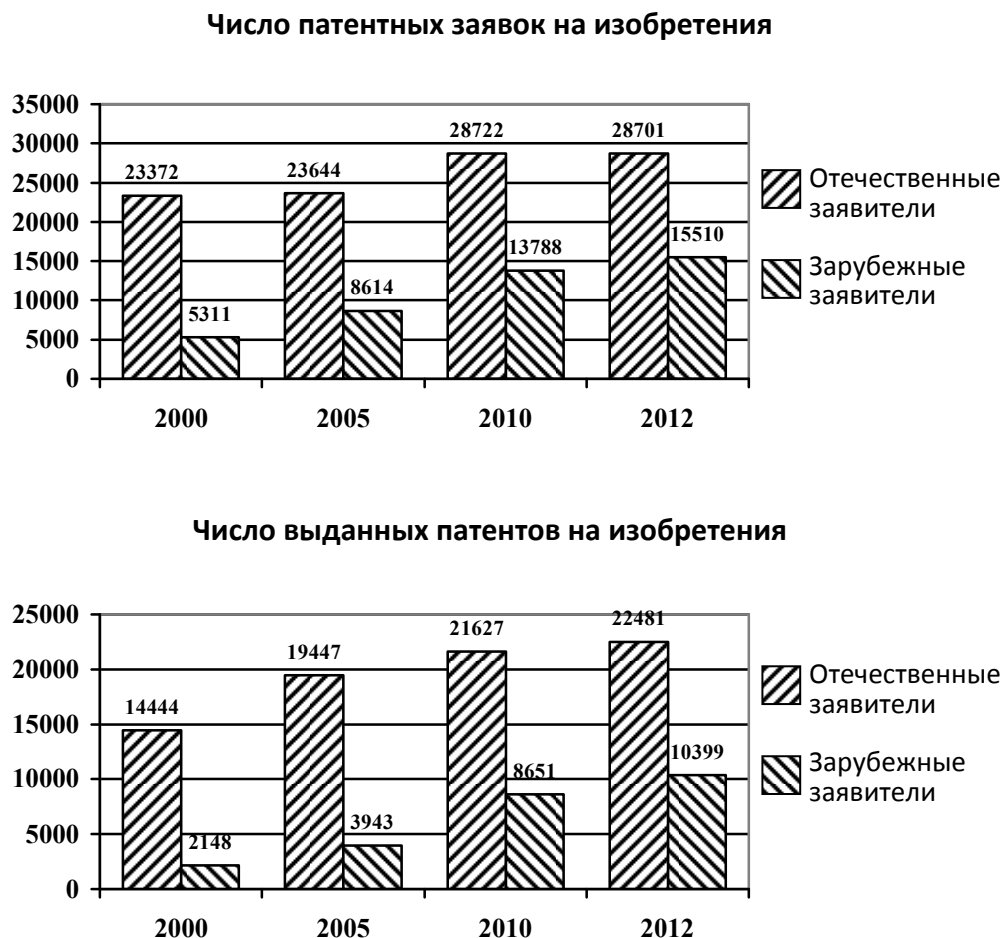


Рисунок 2 – Показатели патентной деятельности в Российской Федерации

Источник: Составлено автором на основе данных: Россия в цифрах: краткий стат. сб. М.: Росстат, 2013.

Итак, вторая составляющая кризисной ситуации в сфере ИС – опережающий рост зарубежных заявок на патенты, усиление позиций зарубежных конкурентов на российском рынке.

Преодоление критических ситуаций состоит в том, что одной из важнейших целей перспективной научно-технологической, инновационной и интеллектуальной политики стран ЕАЭС должно стать укрепление собственной научно-изобретательской базы, поддержка отечественных научных открытий, изобретений и других видов ИС, авторских прав для повышения конкурентоспособности отечественной продукции и повышения доли стран ТС и ЕЭП на мировом рынке технологий и высокотехнологичной продукции.





Рисунок 3 – Динамика патентной активности и эффективности в государствах – членах Таможенного союза и Китае

*Источник:* Составлено автором на основе данных: Россия в цифрах: краткий стат. сб. М.: Росстат, 2013.

Важнейшей стратегической задачей является преодоление этих опасных тенденций, формирование общего эффективного рынка ИС в рамках ТС и ЕЭП для повышения конкурентоспособности экономики и эффективности внешней торговли ИС в условиях членства в ВТО. Для этого необходимо:

- ✦ сформировать договорно-правовую базу Единой системы охраны, защиты и использования ИС, обеспечивающую оптимальный баланс между национальными и интеграционными интересами в контексте требований ВОИС и ВТО (ТРИПС);
- ✦ выработать общую долгосрочную стратегию развития и использования ИС, обеспечивающую повышение технологического уровня, эффективности и конкурентоспособности;
- ✦ определить стратегические приоритеты, выработать общие позиции по сферам интеграционной деятельности в области промышленной собственности, авторских и смежных прав, регистрации научных открытий, коммерциализации и использования РИД;
- ✦ сформировать наднациональный институт регулирования ИС и определить формы его взаимодействия с национальными институтами;
- ✦ выработать эффективные механизмы охраны, защиты и использования ИС государств – членов ТС и ЕАЭС;

✦ обеспечить необходимую кадровую и информационную среду для эффективного функционирования Единой системы.

На фоне возрастающей глобальной конкуренции важно не только сохранить имеющиеся конкурентные преимущества государств – членов ТС и ЕЭП, но и сделать все возможное для перехода к конкурентным преимуществам более высокого порядка на основе инвестиций, перехода к экономике, основанной на инновационных технологиях и «экономике знаний».

Деятельность государств – членов ТС и ЕЭП по соблюдению норм и правил ВТО по охране и защите прав ИС, их эффективной коммерциализации и защите от нарушений становится важнейшим элементом повышения конкурентоспособности национальных экономик, освоения современных методов конкурентной борьбы по защите своих интересов, продвижения товаров на зарубежные рынки.



## **Конкурентоспособность национальной экономики и качество труда**

---

После длительного пути вступления в ВТО Российская Федерация изъявила желание стать членом такой престижной и элитной организации, как Организация экономического сотрудничества и развития (ОЭСР). Одним из основных, если не главным, камнем преткновения на этом сложном пути является система отечественной статистики, которая с конца 1980-х гг. переходит на международно принятые нормы. Прошло уже более четверти века, а мы говорим о стадии перехода, а не его успешном завершении. В рамках тезисов невозможно даже перечислить основные проблемы, все еще не позволяющие обеспечить надежной и полной статистической информацией наше общество, государство, бизнес.

Обозначенные в период перестройки основные задачи перехода к международным нормам в этой области связаны не только со сбором и обработкой информации, нехваткой специалистов, по крайней мере для успешного проведения национальных переписей населения, по качеству которых мы отстаем даже от крупнейшего по населению государства мира – Китая, но и с методологией статистических исследований. В то же время мы до сих пор не перевели на русский язык фундаментальный труд в двух томах крупнейшего статистика XX века Коррадо Джини «Memorie di metodologia statistica» (1955, 1960), хотя все специалисты в разных областях знаний, и в первую очередь для международных сравнений, оперируют показателем, носящим его имя и являющимся универсальным для измерения неравномерности различных видов распределения.

Очередным знаковым, на наш взгляд, событием на пути интеграции в мировую экономику и международные экономические организации стал ввод нового перечня показателей, рекомендованных МОТ, названного «Индикаторами достойного труда»<sup>1</sup>. Большинство этих индикаторов определяет конкурентоспособность отечественной про-

---

<sup>1</sup> URL: [www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat\\_main/rosstat/ru/statistics/wages/](http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/wages/) (дата обращения: 22.12.2013).

дукции на мировых рынках и состояние национального рынка труда, который с самого начала своего возникновения в 1990-е гг. не обходился без внешней трудовой миграции и в то же время не смог интегрироваться в общий рынок труда стран Содружества независимых государств, которого нет и уже не будет в течение нескольких ближайших десятилетий.

Индикаторы достойного труда высвечивают наши проблемы и в то же самое время не могут показать их истинный размер и влияние на конкурентоспособность продукции. Причина состоит в том, что этот перечень имеет два источника первичной информации: «Обследования населения по проблемам занятости» и «Выборочные обследования организаций», из которых второй содержит информацию без субъектов малого предпринимательства. Малый бизнес не занимает в нашей стране достойного и, главное, надлежащего для успешного развития национальной экономики в эпоху глобализации места. В то время как большинство стран – членов ВТО имеют успешно развивающийся микро- и малый бизнес и решают с его помощью важные экономические задачи. Это и развитие государственно-частного партнерства, и кооперация с крупнейшими корпорациями, эффективность которых была бы ниже без поставок малых предприятий. Это и основное место разработок и производства новейших, прорывных технологий, которые затем превращают многие из этих малых предприятий в гиганты современной экономики. Без включения реальных показателей деятельности малого бизнеса в макроэкономические показатели, которые из-за этого досчитываются по довольно условным методикам, мы не сможем стать членом ОЭСР.

Вернемся к показателям достойного труда, влияющим на эффективность нашей экономики в условиях членства в ВТО, а с другой стороны, показывающим проблемы, сдерживающие рост этой эффективности, и, следовательно, конкурентоспособности. Экономическая активность российского населения трудоспособного возраста росла в 2000-е и начале 2010-х гг., исключая кратковременное (в течение двух лет) воздействие мирового кризиса 2008–2009 г. Такая же динамика наблюдалась по показателю уровня безработицы, который уже в 2011 году почти вернулся к показателям 2008 года, а в 2012 году стал даже заметно ниже.

Особенно тревожны показатели доли и численности молодежи 15–24 лет, которая не учится и не работает, – это прямой вычет из человеческого потенциала страны. В 2001 году таких было более 3,5 млн человек, в 2012 году – более 1,92 млн. У нас не было такого рез-

кого роста молодежной безработицы в 2009 году, как в странах ОЭСР (на 4 проц. пункта), но и в 2012 году доля молодежи в возрасте 15–24 лет, которая нигде не учится и не работает, составляла в среднем 12,0%, при этом у женщин была почти в 1,5 раза (на 48,5%) выше, чем мужчин, что может быть связано с гендерными различиями. Россия переживает столь же большие трудности с регистрируемой молодежной безработицей, как и многие проблемные страны ОЭСР. Так, в 2012 году уровень безработицы среди 15–24-летних составил в нашей стране 19,3%, что выше среднего показателя по странам ОЭСР – 16,3% и в два раза превышает показатель таких стран, как Австрия, Германия, Япония, Корея, Нидерланды и т.д.

Обследование Росстата теперь выявляет неформальную занятость, которая занимает в России значительное место в экономике, что не может не влиять на национальную конкурентоспособность, исключая из прозрачности многие важные виды экономической деятельности. Но еще более существенен тот факт, что неформальная занятость росла почти все годы экономического роста (с 2001 г.), кроме 2010 года, и теперь составляет почти пятую часть всех занятых в российской экономике (19% всей занятости, 20,4% у мужчин и 17,6% у женщин).

Важнейшее влияние на продуктивную занятость оказывает уровень оплаты труда, который играет двоякую роль в международной конкурентоспособности национальной продукции. С одной стороны, более дешевый труд снижает общие издержки и, следовательно, товары и услуги по более низкой цене должны успешно конкурировать с более дорогой продукцией. Но это кажущееся преимущество, которое сходит на нет при анализе качества труда. Современный квалифицированный труд не может оплачиваться неадекватно, и поэтому соответствующий заработок и продуктивность занятости связаны напрямую. Национальные обследования показывают, во-первых, отсутствие четко выраженной тенденции уменьшения работающих бедных в нашей стране с 2003 года. Их доля, по последним имеющимся данным (2011 г.), – 13,1%, в то время как общая доля бедного населения, т.е. живущего на уровне и ниже черты бедности, – 12,7%<sup>1</sup>. Следовательно, доля работающих бедных в России даже выше общей доли для всего населения, что непозволительно в нормальной экономике и ведет к снижению мотивации труда, его качества, а при продолжительности

---

<sup>1</sup> Показатель снизился в 2012 году до 10,9%, но для сравнения мы не имеем данных по работающим бедным в 2012 году.

в несколько лет – даже к деградации квалификации работников. Этот факт также не может не уменьшать конкурентоспособность нашей экономики в целом. Феномен работающих бедных не присущ большинству развитых стран мира, так как в этих странах даже минимальный уровень оплаты труда (там, где он официально утверждается любой институцией – от правительства до профсоюзов) выше прожиточного минимума. В США правительство Обамы планирует увеличить почасовую минимальную заработную плату с 7,25 долл. до 10,10 долл., что «выведет» из бедности 0,9 млн работающих.

Не готовы мы к вступлению в ОЭСР и по статистике детского труда: Резолюция 18-й Международной конференции статистиков труда требует учета детского труда в возрастной группе 5–17 лет. Наша статистика публикует только данные по группе 15–17 лет, хотя по данным экспертов, существует и занятость в более ранних возрастах, да и закон позволяет участвовать в работе на домашнем предприятии детям в 14-летнем возрасте. Но это относится к качеству статистики. Если же говорить о качестве труда, то доля занятых детским трудом составляла 2,5% в 2012 г. Это более 104 тыс. подростков, что свидетельствует о существенности проблемы детской (подростковой) занятости в России, в 2001 г. таких было 394 тыс. Сокращение произошло как из-за уменьшения доли занятых детей (более чем в два раза), так и самого поколения 15–17-летних (на 45%). При этом нельзя забывать, что после 2000 года численность молодых поколений в возрасте 15–24 лет стала стремительно уменьшаться: к 2012 году до 82% от 1995 года и до 68,4% от 2000 года – года с максимальной численностью молодых поколений. Поэтому выход мы видим только в наращивании уровня образования новых малочисленных поколений, иначе среди стран – членов ВТО мы попадем в группу, близко расположенную к группе наименее развитых стран. Самый неприятный феномен – это существование детей в возрасте до 18 лет (5–17), занятых в опасных условиях труда. Таким способом конкурентоспособность на мировом рынке не повысишь, а санкции против продукции организаций, где применяется такой труд, вполне возможны. Прецедент с товарами КНР тому пример. При этом следует отметить, что динамика очень позитивна и доля такого детского труда упала с 2,6% в 2001 года до 0,3–0,4% в начале 2010-х гг.

Начиная с 2009 года у нас, к сожалению, прервалась динамика снижения производственного травматизма с несмертельным исходом, которая была четко выражена в первой половине 2000-х гг. А количество потерянных рабочих дней в связи с временной нетрудо-

способностью из-за травм, напротив, весь период 2000-х и 2010-х гг. нарастает, и в расчете на одну травму увеличилось более чем на 70% за 2001–2011 гг. Национальная экономика с такой динамикой производственных травм не может быть высококонкурентной на мировом рынке.

Высокое качество труда – это значительные по доле в ВВП затраты на здравоохранение. Важное значение при этом имеют источники этого финансирования и доля соучастия частного сектора. Так, Саудовская Аравия тратила в период 2000–2010 гг. 4,3–4,0% ВВП, при этом государственные затраты уменьшились за этот период с 71,6 до 66%, и соответственно возросла доля частных затрат; при этом общие расходы в расчете на душу населения увеличились за этот период с 768 до 914 долл. США с учетом ППС. Для сравнения укажем, что в России годовые расходы бюджетной системы составили 16 881 руб. на душу населения в 2013 году и вырастут до 17 492 руб. в текущем 2014 году, при любом сопоставлении (по обменному курсу или с учетом ППС) – это почти в два раза ниже показателей Саудовской Аравии. Но самое важное, что это означает **сокращение реальных расходов** здравоохранения на душу населения, если брать официальный индекс роста потребительских цен на товары и услуги 2013 года (на 46 руб.).

То же самое относится к расходам на образование. Любая страна современного мира – член ВТО прекрасно понимает, что затраты на образование – это вклад в человеческий капитал будущего страны, ее конкурентоспособность и качество труда. Госрасходы на образование, например, в Саудовской Аравии составляют 6,8% ВВП, а в начале 2000-х гг. даже приближались к 8%. Расходы в России составляют только 4,6% ВВП, что соответствует уровню Болгарии, Казахстана, но заметно ниже, чем в Киргизии, не говоря уже о западноевропейских странах. Эти расходы определяют динамику человеческого капитала в ближайшем будущем со всеми негативными последствиями для конкурентоспособности в среднесрочной перспективе из-за снижения качества труда. Вероятно, многие из участников конференции обратили внимание на письмо Теневого совета экономических консультантов американского правительства его главе президенту Б. Обаме, опубликованное в мартовском номере *The Economist*<sup>1</sup>. Дебаты идут вокруг расширения дошкольного образования, которое начинается в США с пяти лет, а главная идея Теневого совета не просто начать до-

---

<sup>1</sup> A memo to Obama // *The Economist*. 2014. March 1<sup>st</sup>–7<sup>th</sup>. P. 34–35.

школьное образование с четырех лет, как предлагает президент, а сконцентрировать финансирование на самых юных, действительно уязвимых группах.

В заключение хотелось бы обратить внимание на неэффективный выбор правительством долгосрочных целей инвестирования с точки зрения конкурентоспособности в глобальной экономике. По словам Д.А. Медведева, на программу развития угольной промышленности как приоритетное направление будет затрачено 5 трлн руб. до 2030 года. Если сравнивать ежегодное финансирование, то это больше, чем в ежегодных затратах бюджета на образование, здравоохранение и социальную политику вместе взятых, в 21,4 раза в текущем году и в 18,6 раза – в 2016 году. И то, что более 5 трлн руб. будут выделяться не только из бюджета, но главным образом путем частного инвестирования, по существу, мало что меняет. Необходимость такого количества угля для мирового рынка в 2030 году пока не обоснована и конкурентоспособность этой продукции в долгосрочной перспективе не ясна. А рост качества труда и человеческого капитала как основных составляющих конкурентоспособности на мировом рынке ясна не только Теодору Шульцу и Гэри Беккеру, как это было в начале 1960-х г., а всем современным экономистам и политикам.





## **Влияние «фактора ВТО» на конкурентоспособность российского кредитного рынка**

---

Вступление России в ВТО как реальный фактор современного развития России оказывает воздействие на самые различные сферы экономики, в том числе на конкурентоспособность национального кредитного рынка.

Данное воздействие может быть рассмотрено как через прямое влияние «фактора ВТО» на субъекты рынка, так и через анализ косвенных эффектов действия данного фактора на различные аспекты состояния рынка, среди прочих – и на его конкурентоспособность. К показателям конкурентоспособности кредитного рынка можно отнести такие, как устойчивость субъектов кредитного рынка, в первую очередь банков, степень правовой защиты заемщиков и кредиторов, ассортимент кредитных услуг, их доступность.

Вступление России в ВТО напрямую влияет на субъекты кредитного рынка, прежде всего через присутствие иностранного капитала в российских банках. Последствия данного присутствия (как положительные, так и негативные) описаны во многих работах<sup>1</sup>. Следует подчеркнуть, что часть рисков для банковской системы России была нивелирована уже в рамках переговорного процесса: удалось отстоять право на работу внутри страны только дочерних банков с участием иностранного капитала, а не прямых филиалов зарубежных кредитных организаций, применяются одинаковые требования в отношении уставного капитала для всех банков, предел иностранных инвестиций в банковском секторе России – не более 50% (сейчас – около 30%). Следует заметить, что при расчете указанного предела участия не учитываются иностранные инвестиции, вложенные в российскую банковскую систему до 1 января 2007 г., а также иностранные инвестиции в капитал банков, которые приватизированы после даты присоединения России к ВТО.

---

<sup>1</sup> См., например: *Верников А.В.* Доля иностранного капитала в банковском секторе: вопросы методологии // Деньги и кредит. 2006. № 6; *Мезурнишвили И.А., Юденков Ю.Н.* Финансово-кредитная сфера России в условиях ВТО // Бюджет. 2012. № 9; *Рыкова И.Н., Харитонов В.Н.* Деятельность банков с иностранным участием в условиях нестабильности // Банковское дело. 2014. № 3.

По данным Банка России, в период с 1 января 2001 г. по 1 января 2014 г. количество кредитных организаций с иностранным участием выросло почти в два раза: со 130 до 251 (по состоянию на 1 января 2013 г. количество кредитных организаций с участием иностранного капитала составляло 244). Доля банков с участием иностранного капитала в общем количестве российских кредитных организаций за год увеличилась и составляет на 1 января 2014 г. 27,19%, доля капитала банков с иностранным участием в совокупном уставном капитале российских банков также выросла и составляет 26,4%<sup>1</sup>.

При этом на 1 января 2014 г. у 76 кредитных организаций с иностранным участием уставный капитал полностью сформирован за счет средств нерезидентов (со 100%-ным иностранным участием), а у 122 – доля капитала нерезидентов превышала 50% уставного капитала (банки, контролируемые иностранным капиталом), но только в 28 кредитных организациях (где доля нерезидентов в уставном капитале – более 50%) существенное влияние на решения оказывают резиденты РФ. Таким образом, прошедший год участия России в ВТО (несмотря на кризисные явления в мировой экономике) демонстрирует положительную динамику присутствия иностранного капитала в банках как важнейших участников кредитного рынка.

Вместе с тем присутствие и возможное увеличение доли иностранного капитала в российских банках может вызывать ряд рисков для процесса денежно-кредитного регулирования.

Во-первых, следует заметить, что каналом проникновения иностранного капитала в российский банковский сектор являются прямые и портфельные иностранные инвестиции в крупные банки<sup>2</sup> – как в частные, так и в банки с государственным участием. Это обосновано связано с тем, что данные банки показывают наиболее устойчивую динамику развития. Присутствие иностранного капитала в системно значимых банках может усилить системные риски банковского сектора.

---

<sup>1</sup> Обзор банковского сектора Российской Федерации (февраль 2014 г.). Информационно-аналитические материалы Банка России (URL: [www.cbr.ru](http://www.cbr.ru) (дата обращения: 16.03.2014)).

<sup>2</sup> Для разграничения прямых и портфельных инвестиций на практике используется следующий критерий: если инвестор владеет 10 и более процентами голосующих акций банка, то считается, что вложенные средства носят характер прямых инвестиций. Портфельные инвестиции представляют собой долговые ценные бумаги, акции и т.п., которые приобретаются главным образом в целях получения дохода.

Реализация Банком России философии риск-ориентированного надзора предполагает повышенное внимание к своевременной идентификации и оценке системных рисков банковского сектора, связанных прежде всего с деятельностью системно значимых банков, обеспечению транспарентности их деятельности в целях выявления и предупреждения проблем на ранней стадии. При этом Банк России сегодня активно изучает вопросы контрциклического регулирования и применения макропруденциальных подходов к регулятивным и надзорным решениям, ставящим во главу угла устойчивость именно системно значимых банков. Это заставляет более осторожно подходить к проблеме приватизации данных банков на фоне усиления присутствия иностранного капитала в банковской системе России.

Отмеченное выше касается не только банков, но и иных участников кредитного рынка: небанковских кредитных организаций, финансовых некредитных организаций, что усиливает внимание к проблемам деятельности Банка России как мегарегулятора и связанных с этим специфических рисков, а именно:

- ✦ оценка системных рисков предполагает идентификацию источников и носителей системных рисков. В банковском секторе регулятор занимается решением данной задачи достаточно давно, реализуя, как отмечалось выше, философию риск-ориентированного надзора. Так, сегодня одним из источников риска является рост потребительского и ипотечного кредитования, развивающийся на фоне снижения реальных доходов населения, роста стоимости заимствований, цен на потребительские товары и услуги, недвижимость. Для остальных секторов финансового рынка необходима разработка «своей философии» с учетом особенностей данных секторов;

- ✦ «кросс-секторное» регулирование предполагает учет специфики отдельных секторов финансового посредничества для недопущения возможного конфликта их интересов;

- ✦ в организационном плане мегарегулятор должен учитывать деятельность СРО на финансовом рынке, например, в сфере микрофинансирования, кредитного брокериджа и т.д.;

- ✦ формирование мегарегулятора должно происходить вместе с решением проблемы повышения финансовой грамотности населения.

Опасность принятия не до конца выверенных решений, не прошедших экспертизу, заключается в том, что и сам мегарегулятор может стать фактором снижения конкурентоспособности российского кредитного рынка.

Во-вторых, «фактор ВТО» влияет на банки через состояние их клиентов. Быстрые позитивные результаты от вступления в ВТО получают те отрасли и компании, которые производят конкурентоспособную на мировых рынках продукцию. Их конкурентоспособность, а следовательно, и кредитоспособность, повысятся. Вместе с тем некоторые отрасли сегодня нуждаются даже не в модернизации, а в реиндустриализации на современном технологическом уровне. Конкурентоспособность этих отраслей станет еще ниже, а это значит, ниже будет и их кредитоспособность. Никакие «уговоры» банков выдавать кредиты под низкие проценты для стимулирования развития этих отраслей не помогут. «Уход» таких клиентов с рынка неизбежно коснется и банков: ликвидность банковского сектора в этом случае в целом будет иметь тенденцию к снижению. Сегодня Банк России стремится перейти на качественные методы денежно-кредитного регулирования путем усиления эффекта воздействия процентной ставки на состояние финансового рынка. Но если у банков не будет клиентов, то никакие качественные методы регулирования ликвидности не помогут. Без помощи государственных решений в данном случае не обойтись. На наш взгляд, одно из направлений решения данной проблемы – формирование системы банков развития, которые могли бы, используя эффекты финансирования, а не кредитования, создать условия для реиндустриализации отдельных отраслей на новом технологическом уровне. Другое направление решения данной проблемы – возможность государства выступать гарантом при кредитовании важнейших для модернизации российской экономики организаций, являющихся, например, организациями инновационного типа.

В развитии данного тезиса следует отметить, что вступление России в ВТО обостряет вопрос о необходимости более тесной координации денежно-кредитной и финансовой политики в России в целях повышения их эффективности. В «Основных направлениях единой государственной денежно-кредитной политики на 2014 год и период 2015 и 2016 годов»<sup>1</sup> вновь подчеркивалась важность с точки зрения успешной реализации денежно-кредитной политики координации усилий Банка России и Правительства РФ, поскольку высока степень влияния регулируемых цен и тарифов на инфляционные процессы. Особо следует отметить, что результативность (эффективность) денежно-

---

<sup>1</sup> Основные направления единой государственной денежно-кредитной политики на 2014 год и период 2015 и 2016 годов. URL: [http://www.cbr.ru/today/publications\\_reports/on\\_2014\(2015-2016\).pdf](http://www.cbr.ru/today/publications_reports/on_2014(2015-2016).pdf) (дата обращения: 01.04.2014).

кредитной политики во многом зависит от состояния государственных финансов, прежде всего бюджетной политики, направленной на сокращение ненефтегазового дефицита бюджета и обеспечение долгосрочной сбалансированности и устойчивости бюджетной системы.

Вступление России в ВТО высвечивает болевые точки отечественной экономики и несовершенство экономической политики. В связи с этим надо отметить, что вступление в ВТО может косвенно способствовать структурной перестройке экономики, может стать «драйвером» отрыва российской экономики от сырьевой привязки. Это, естественно, не может не сказаться и на разработке такого основополагающего документа, как «Основные направления единой государственной денежно-кредитной политики», где сценарии макроэкономического развития и, соответственно, варианты денежной программы разрабатываются только в зависимости от цены на нефть на мировых энергетических рынках.

В целом следует заметить, что «фактор ВТО» затрагивает прямо или косвенно практически все сферы российской экономики, поэтому считаем, что данный фактор следует учитывать в разрабатываемом проекте Закона о государственном стратегическом планировании экономики<sup>1</sup>.

«Фактор ВТО» касается и проблемы формирования единого кредитного рынка стран ЕЭП. Сегодня идет активная работа по выработке адекватных подходов к формированию, функционированию и регулированию интегрированного финансового (и в его составе – кредитного) рынка, созданию наднационального органа по регулированию финансового рынка государств – участников Таможенного союза и Единого экономического пространства.

В документах Национального банка Республики Казахстан и Национального банка Республики Беларусь, определяющих особенности формирования и реализации денежно-кредитной политики в этих странах, прописаны ориентиры на интеграцию в рамках ЕЭП. Так, в «Основных направлениях денежно-кредитной политики Республики Казахстан на 2013 год» указано, что применение тех или иных мер денежно-кредитной политики будет осуществляться Национальным банком с учетом интеграционных процессов, происхо-

---

<sup>1</sup> Проект федерального закона № 143912-6 «О государственном стратегическом планировании» (ред., принятая ГД ФС РФ в первом чтении 21.11.2012). URL: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=PRJ;n=100202> (дата обращения: 01.04.2014).

дящих в рамках функционирования Единого экономического пространства<sup>1</sup>. В заявлениях по монетарной политике Национального банка Республики Беларусь отмечено, что в 2014 году продолжится реализация мероприятий по интеграции банковских систем Республики Беларусь и Российской Федерации в рамках Союзного государства, а также банковских систем стран Таможенного союза и Единого экономического пространства<sup>2</sup>. В России в «Основных направлениях единой государственной денежно-кредитной политики на 2014 год и период 2015 и 2016 годов» вообще нет упоминания о перспективах интеграционного процесса стран ЕЭП в денежно-кредитной сфере.

На наш взгляд, следует определить, что для России в стратегическом плане важнее – «фактор ВТО» или ЕЭП, как вступление России (а в проекте и Казахстана) может отразиться на перспективах формирования единого финансового пространства стран ЕЭП.



---

<sup>1</sup> См.: Основные направления денежно-кредитной политики Республики Казахстан на 2013 год. URL: <http://www.nationalbank.kz/?docid=1022> (дата обращения: 01.04.2014).

<sup>2</sup> См.: Официальный сайт Национального банка Республики Беларусь. URL: <http://www.nbrb.by/np/committee.asp> (дата обращения: 01.04.2014).

## **Роль монетарного регулирования в повышении конкурентоспособности России**

---

1. *Присоединение России к ВТО в части финансовых услуг содержит в себе риски для национального финансового сектора.* Как известно, Россия установила наиболее благоприятный режим допуска иностранных поставщиков финансовых услуг к своему финансовому сектору как среди развивающихся стран, так и среди стран БРИКС. Наша страна взяла на себя обязательство предоставлять иностранным контрагентам режим наибольшего благоприятствования (РНБ) на отечественном финансовом рынке в отношении всех видов финансовых услуг: 1) все страховые услуги; 2) банковские и иные финансовые услуги; 3) прочие услуги). Изъятия из РНБ относятся лишь к способам поставки услуг: Россия оговорила ограничения максимальной доли иностранного капитала в банковской системе – 50%, а также запрет на деятельность на территории страны прямых филиалов иностранных банков. Предоставление РНБ иностранцам практически сводят на нет достигнутые изъятия: банки с иностранным капиталом имеют право проводить ровно те же операции, что и российские банки, и облагаться такими же налогами. В этих условиях вопрос о форме деятельности иностранного банка становится второстепенным, так как и дочерняя структура и филиал обладают одинаковыми преимуществами перед отечественными кредитными организациями в форме возможности льготного фондирования.

2. *По сути, обязательства России в рамках ВТО представляют существенное обременение в отношении регулирования трансграничных потоков капитала.* Выравнивание условий конкуренции для российских и иностранных финансовых посредников ставит отечественные банки и финансовые компании в заведомо невыгодные условия.

Развитые страны обладают в этой конкурентной борьбе неоспоримыми преимуществами в форме монопольного права эмиссии резервных валют, что позволяет дочерним структурам и филиалам глобальных банков развитых стран, действующих на российском рынке, фондироваться под минимальные ставки, тогда как российские банки такой возможности не имеют. Это приводит к формированию префе-

ренциальных условий для дочерних структур банков развитых стран в конкуренции на российском финансовом рынке. Даже с учетом маржи, взимаемой глобальными банками и надбавки за риск, стоимость ресурсов, предлагаемая глобальными банками для российских клиентов, оказывается более выгодным источником фондирования по сравнению с местными банками.

Более того, в силу относительно дешевого и доступного фондирования со стороны материнских банков, иностранные дочерние банки в России становятся в известной степени конкурентами Банка России в качестве кредитора последней инстанции. Например, российский банк в случае затруднений с доступом к инструментам рефинансирования Банка России может обратиться за займом к дочерней структуре крупного глобального банка.

В то же время условия ВТО лишают Россию возможности нивелирования отрицательных последствий неравной конкурентной борьбы с банками развитых стран, так как любые ограничительные меры должны в равной степени относиться как к резидентам, так и к нерезидентам, работающим на российском рынке.

*3. Вряд ли следует идеализировать роль иностранного капитала в формировании национальных инвестиционных ресурсов долгосрочного роста.* Как показывает практика последних лет, иностранные банки скорее вступают в конкуренцию за имеющиеся у России сбережения, чем являются дополнительным источником фондирования внутренних инвестиционных проектов. Об обострении проблемы вывоза капитала из России и активном участии в этом процессе дочерних иностранных банков свидетельствуют масштабы оттока средств иностранных инвесторов из портфельных инструментов российского рынка и из капиталов российских компаний, отмечавшийся в 2012–2013 гг.

Рост масштабов конкурентной борьбы за российские национальные сбережения, активизировавшейся после вступления России в ВТО, подтверждают планы по расширению списка финансовых российских инструментов, включенных в систему Euroclear и ClearStream, в дополнение к уже имеющимся ГКО–ОФЗ, с 2015 года. По сути, расширение деятельности Euroclear и ClearStream на отечественном финансовом рынке свидетельствует об «утекании» российского финансового рынка на зарубежные площадки и о соответствующем перераспределении национальных сбережений в пользу развитых стран.



4. *В условиях обострения международной конкуренции за инвестиционные ресурсы национальные чистые сбережения России превращаются в практически безальтернативный источник фондирования инфраструктурных проектов.* Иностранное заимствование обладает чаще всего неприемлемыми для использования в долгосрочных инфраструктурных проектах развивающихся стран характеристиками: высокими требованиями к страхованию страновых рисков, ликвидности, обращаемости и срочности. Это делает заемный иностранный капитал малоприменимым источником фондирования долгосрочных инфраструктурных проектов, выдвигая на первый план национальные сбережения, которые, в свою очередь, представляют беспроцентный и бессрочный ресурс стратегического развития экономики. В этом смысле Россия в отличие от многих формирующихся рынков обладает уникальными возможностями, состоящими в устойчивом наличии чистых национальных сбережений. В данном контексте основной задачей монетарной политики выступает их мобилизация.

В настоящее время сложилась уникальная возможность использовать имеющийся у России инвестиционный потенциал за счет трансформации капиталов, концентрирующихся в экспортоориентированных отраслях, во внутренние активы. Усиление геополитической напряженности привело к переоценке подходов к формированию портфелей зарубежных активов российских компаний. В частности, повышение рисков конфискации и замораживания активов обусловило начало развернувшейся компании по делистингу российских эмитентов на основных международных биржевых площадках.

В этих условиях отечественными экспортоориентированными компаниями крайне востребованными могут оказаться инструменты внутреннего рынка, позволяющие им, с одной стороны, управлять курсовыми рисками, а с другой – обеспечивать приемлемый уровень безопасности с точки зрения возможного применения санкций в отношении России.

В мировой практике в качестве таких инструментов выступают инфраструктурные облигации. Последние, будучи выпущенными на базе квазигосударственного института или международного банка, могли бы обеспечить защищенность эмитируемых бумаг от кредитных и страновых рисков и обеспечить базу для трансформации иностранных активов российских компаний в долгосрочные внутренние инвестиции.

В российской практике эмитентом инфраструктурных облигаций мог бы выступить Внешэкономбанк под обеспечение в виде международных резервов Банка России.

5. *Мобилизация имеющихся у России частных иностранных активов за рубежом, программа использования средств Фондов национального благосостояния в качестве источников фондирования долгосрочных внутренних инвестиций.* В настоящее время Россией накоплены крупные иностранные активы, представляющие не что иное, как замороженный эквивалент чистого экспорта. Основная часть активов находится в юрисдикции наших геополитических противников. Накопленный объем международных резервов составил 486 млрд долл. США, в том числе средства Резервного фонда и Фонда национального благосостояния – 152,4 млрд долл.

Согласно сведениям о чистой позиции по внешнему долгу, объем иностранных активов российских компаний и банков, размещенных в долговых инструментах, был равен 473,4 трлн долл. Показательно, что около половины этой суммы сосредоточено в руках государственного сектора в расширенном определении, т.е. в руках органов государственной власти и компаний с преобладающим государственным участием.

По данным о международной инвестиционной позиции Российской Федерации в прямых иностранных инвестициях сосредоточено еще около 400 млрд долл. с близкой к половине суммой инвестиций компаний с преобладающим государственным участием.

По нашему мнению, эти ресурсы могли бы быть в приемлемый срок мобилизованы прямым административным волеизъявлением основного собственника – государства. Как показывает опыт последних месяцев, в случае угрозы замораживания активов представители российского бизнеса способны достаточно оперативно «выйти» из зарубежных активов.

Нам представляется, что мобилизация данных ресурсов в значительной степени нивелирует потребность в дополнительном иностранном капитале.

Особого внимания заслуживает использование средств российского Фонда национального благосостояния. Хотя частично вовлечение средств российского ФНБ в фондирование бизнес-проектов уже сейчас допускается российским законодательством (в частности, изменения, внесенные в постановление Правительства РФ от 19.01.2008 № 18 «О порядке управления средствами Фонда национального благосостояния», предполагают возможность размещения средств ФНБ на банковских депозитах и в инфраструктурных проектах), нам представляется крайне важным четко определить необходимость трансформации средств ФНБ в приобретение товаров и услуг за рубежом.

Это позволит использовать замороженный эквивалент чистого экспорта и снизить чистый кредит России в пользу остального мира.

*6. Подходы к выбору инструментария монетарной политики Банка России для мобилизации инвестиционных ресурсов экономики в рамках действующих соглашений ВТО.* В контексте реализации перечисленных направлений мобилизации ресурсов долгосрочного экономического развития страны с учетом ограничений, накладываемых действующими обязательствами России в рамках присоединения к ВТО, модификацию инструментария монетарного регулирования можно разделить на два направления.

В рамках первого направления основные усилия должны быть направлены на преодоление отрицательных последствий неравной конкуренции российских банков и финансовых компаний с глобальными банками стран – эмитентов резервных валют. В частности, необходимо пойти на планомерное снижение официальных процентных ставок и смягчение монетарной политики. Комплекс данных мер позволит активизировать перераспределение инвестиционных ресурсов в экономике, повысить спрос на заемный капитал на внутреннем рынке и частично заместить иностранный ссудный капитал; обеспечит более эффективную трансформацию национальных сбережений во внутренние инвестиции. Снижение процентных ставок позволит Банку России более эффективно конкурировать с центральными банками развитых стран за роль кредитора последней инстанции.

Кроме того, в рамках усиления роли денежной эмиссии в стимулировании экономического роста должен быть поднят вопрос о расширении емкости инструментов рефинансирования Банка России. Помимо снижения требований к качеству активов, принимаемых в залог Банком России (в том числе за счет более активного вовлечения в список обеспечения кредитных требований банков), считаем целесообразным возобновить практику предоставления беззалоговых кредитов финансово устойчивым кредитным организациям.

Наконец, необходимо усилить комплекс антикризисных мер. В их числе применение практики безвозвратного приобретения на баланс Банка России рублевых и иностранных активов в целях экстренного пополнения ликвидности банковского сектора.

Второе направление модификации инструментария монетарного регулирования и финансовых активов должны носить преимущественно обеспечительный характер, нацеленный на создание условий более эффективного использования национального капитала в целях

долгосрочного экономического роста. Этот комплекс нам видится в следующем.

Во-первых, расширение использования международных резервов в качестве залога под выпуск инфраструктурных облигаций, номинированных в иностранных валютах. Использование активов Банка России в качестве обеспечения придаст инфраструктурным облигациям дополнительную привлекательность в глазах институциональных инвесторов, обеспечит ликвидность и устойчивость их рынка.

Во-вторых, использование селективных мер контроля за трансграничным движением капитала, включающих стимулирование долгосрочных инвестиций, в том числе в форме прямых стратегических вложений и green-field инвестиций. В то же время вложения в краткосрочные инструменты денежного рынка должны стать субъектом налогообложения или депонирования части инвестируемого капитала.



## **Направления повышения конкурентоспособности экономики России в условиях евразийской интеграции**

---

Международная конкурентоспособность экономики России на протяжении последних десятилетий достаточно низкая. Всемирный экономический форум (ВЭФ) оценивает ее место в рейтингах глобальной конкурентоспособности за последние пять лет следующим образом: в 2008 году – 51-е среди 134 стран; в 2009 году – 63-е среди 133, в 2011 году – 66-е среди 142, в 2012 году – 67 среди 146 и в 2013 году – 64 среди 148 стран<sup>1</sup>. Таким образом, по методике ВЭФ Россия по конкурентоспособности уступает не только Швейцарии (1-е место), но бывшим советским республикам – Эстонии (32-е), Литве (48-е), Латвии (52-е), а также странам БРИКС – Китаю (32-е), Индии (60-е), Бразилии (56-е), Южно-Африканской Республике (53-е).

Положительными факторами конкурентоспособности России эксперты ВЭФ считают высокую распространенность высшего образования и значительный объем внутреннего рынка. К факторам, снижающим международную конкурентоспособность России, они относят низкую эффективность работы государственных институтов (118-е место), недостаточный инновационный потенциал (78-е), неэффективную антимонопольную политику (116-е), неразвитость финансового рынка (121-е), низкий уровень конкуренции на рынках товаров и услуг (135-е), недоверие инвесторов к национальной финансовой системе (132-е). Основными проблемами в экономическом развитии России эксперты ВЭФ называют слабость и коррумпированность государственного аппарата, а также высокие налоговые ставки.

Лидируют в рейтингах конкурентоспособности ВЭФ развитые страны. На долю семи из них приходится около 80–90% всей мировой высокотехнологичной и наукоемкой продукции и большая часть ее экспорта, а доля России в последние годы составляла в нем только 0,3%.

Безусловно, оценки ВЭФ в известной степени политизированы. Вместе с тем они являются своеобразными индикаторами для гло-

---

<sup>1</sup> The Global Competitiveness Report 2013–2014. URL: <http://www.weforum.org/reports/global-competitiveness-report-2013-2014> (дата обращения: 01.04.2014).

бальных инвесторов – инвестировать или не инвестировать в ту или иную национальную экономику, в данном случае – в экономику России. И хотя представленные рейтинги не учитывают всех факторов, воздействующих на конкурентоспособность, в частности, наличие природных ресурсов, геополитический статус государства и др., они во многих случаях являются основой для принятия стратегических решений в международном бизнесе.

В России до настоящего времени собственная методология анализа международной конкурентоспособности не разработана<sup>1</sup>. Возможно, украинский кризис будет способствовать созданию в России национальных рейтинговых агентств.

В условиях евразийской интеграции – Таможенного союза и Единого экономического пространства России, Белоруссии и Казахстана (ТС и ЕЭП) и его перехода к Евразийскому экономическому союзу необходимость повышения конкурентоспособности российской экономики является первоочередной задачей экономической политики. В России, по мнению многих зарубежных и отечественных ученых, главной причиной низкой конкурентоспособности является экспортно-сырьевая ориентация национальной экономики. При этом прослеживается тенденция к снижению динамики внешнего спроса на основные товары российского экспорта и в среднесрочной перспективе они смогут обеспечить рост его физических объемов не более 2–3% в год по прогнозам Института народнохозяйственного прогнозирования РАН<sup>2</sup>. Чрезмерная зависимость российской экономики от конъюнктуры мирового рынка нефти значительно сужает возможности восстановления воспроизводственной структуры экономики и повышает риски в интеграционных процессах с участием России на территории СНГ и ЕврАзЭС.

Кроме того, сырьевая ориентация экспорта существенно замедляет рост национальной экономики. Так, по прогнозам ООН, рост ВВП в СНГ и Российской Федерации в 2013–2014 гг. должен был состав-

---

<sup>1</sup> См. подробнее: Лукьянович Н.В. Роль высоких технологий в геоэкономической конкуренции // Сборник докладов на Всероссийской научно-практической конференции «Конкурентоспособность экономики России в XXI веке: вызовы для национальной безопасности». М.: РИСИ, 2013.

<sup>2</sup> Среднесрочный прогноз внешней торговли РФ: 2012–2020 гг. Результаты посткризисного развития и последствия вступления в ВТО // ИНП РАН. Прогноз внешней торговли. Приложение к бюллетеню QUMMIR. Вып. № 7. 10.09.2012. С. 2. URL: [http://www.ecfor.ru/pdf.php?id=forecast/vn\\_torg13](http://www.ecfor.ru/pdf.php?id=forecast/vn_torg13) (дата обращения: 11.03.2014).

лять ежегодно примерно 4%<sup>1</sup>, в реальности он оказался значительно ниже: в 2013 году – всего 1,4%. Этих темпов роста явно недостаточно для активизации интеграционных процессов на евразийском экономическом пространстве и, соответственно, риски в интеграционных процессах на территории СНГ и ЕврАзЭС будут не только сохраняться, но и усиливаться. Это является следствием того, что, невзирая на ряд принятых правительством России решений, показатели 2010–2013 гг. в целом не выявили какого-либо продвижения экономики страны по пути структурной и технологической модернизации ее экспортного производства и, следовательно, повышения ее конкурентоспособности.

Необходимо отметить, что решить задачи экономической интеграции на евразийском экономическом пространстве, локомотивом которой является, по нашему мнению, Россия, без решения задач модернизации ее экономики не представляется возможным. Модернизация, в свою очередь, невозможна без повышения уровня наукоемкости ВВП России и других стран СНГ. Ее низкий уровень является самым весомым фактором консервации сложившейся структуры экономик стран-участниц и сохранения в них структурных диспропорций, что неизбежно усиливает центробежные тенденции в интеграционном строительстве на территории СНГ. По данным РАН, расходы на НИОКР в России в последние годы составляли лишь немногим более 1% ВВП (минимальный уровень в ЕС установлен в 2%)<sup>2</sup>, а в других странах СНГ они еще меньше.

При таком уровне наукоемкости ВВП сложно решить проблему развития экономики России, других стран СНГ и ЕврАзЭС, связанную с реиндустриализацией, поскольку только восстановление воспроизводственной структуры экономики способно существенно снизить риски в интеграционном строительстве. Но крупный бизнес, ориентированный на экспортно-сырьевую стратегию развития экономики страны, практически не принимает участия в финансировании НИОКР. К тому же по международным критериям эти корпорации не обладают достаточными ресурсами для развития высоких технологий. В списке крупнейших ТНК Global 500 – 2013 подавляющая часть –

---

<sup>1</sup> World Economic Situation and Prospects 2013. United Nations New York, 2013. P. 2. URL: [http://www.un.org/en/development/desa/policy/wesp/wesp\\_current/2013pdf](http://www.un.org/en/development/desa/policy/wesp/wesp_current/2013pdf) (дата обращения 22.02.2014).

<sup>2</sup> *Рогов С.М.* Россия должна стать научной сверхдержавой: доклад члена-корреспондента РАН С.М. Рогова. URL: <http://youngscience.ru/pages/main/analytics/3969/5466/index.shtml> (дата обращения: 30.03. 2014).

примерно 3/4 – это корпорации развитых стран. Среди крупнейших высокотехнологичных ТНК нет ни одной корпорации из стран СНГ, а в первой сотне крупнейших ТНК из российских находятся только нефтегазовые корпорации: Газпром (21-е место), Лукойл (46-е) и Роснефть (99-е)<sup>1</sup>. Усиливается экспансия зарубежных ТНК на внутренний рынок России и других стран СНГ, и их масштабное присутствие в экономиках данных стран значительно повышает риски во внешней торговле, а решение задачи ее товарной и географической диверсификации становится проблематичным. Вместе с тем, по предварительным оценкам, на сегодняшний день имеется примерно 15–20 российских проектов, которые могут вызвать интерес у партнеров из стран ЕЭП и стать основой для создания совместных высокотехнологичных компаний, конкурентоспособных на мировом рынке.

Повышение международной конкурентоспособности российской экономики в условиях евразийской интеграции предполагает координацию всех направлений экономической политики стран СНГ и ЕЭП. Одним из важнейших приоритетов совместной работы на евразийском экономическом пространстве может являться кооперация и специализация в сфере производства вооружения и военной техники. Поскольку традиционно в Советском Союзе и России основная доля затрат на НИР и НИОКР приходилась на оборонно-промышленный комплекс (ОПК), то одним из основных направлений экспорта России в страны ЕЭП должны оставаться также и поставки его продукции. В общей структуре экспорта России в 2012 году на машины и оборудование приходилось около 5%, или 26,4 млрд долл., а экспорт продукции военного назначения составил 15,2 млрд долл., или 57,6%<sup>2</sup>.

По оценкам экспертов, объем рынка продукции ОПК в странах СНГ может составлять до 30 млрд долл. Только на закупки авиационной техники страны СНГ могут выделить до 5–7 млрд долл., что равно примерно 70% годового военного бюджета России. При этом необходимо отметить, что обрабатывающая промышленность стран СНГ, в том числе и предприятия ОПК, по-прежнему функционирует на основе общих технологических норм и стандартов<sup>3</sup>.

---

<sup>1</sup> Fortune Global 500. URL: [http://money.cnn.com/magazines/fortune/global500/2013/full\\_list/?iid=G500\\_sp\\_full](http://money.cnn.com/magazines/fortune/global500/2013/full_list/?iid=G500_sp_full) (дата обращения: 01.04.2014).

<sup>2</sup> Российский машиностроительный экспорт на 80% состоит из оружия. URL: [http://vpk.name/news/97054\\_rossiiskii\\_mashinostroitelnyii\\_eksport\\_na\\_80\\_sostoit\\_iz\\_oruzhiya.html](http://vpk.name/news/97054_rossiiskii_mashinostroitelnyii_eksport_na_80_sostoit_iz_oruzhiya.html) (дата обращения: 16.02.2014).

<sup>3</sup> См.: Вавилов А.А. Развитие экспортного потенциала и диверсификация экспорта вооружений и военной техники в условиях модернизации российской экономики: автореф. дис. ... канд. экон. наук. М., 2011. С. 16–17.



К тому же опыт США показывает, что оптимальная военно-техническая политика является одной из наиболее эффективных форм инновационной политики. Так, еще в 1990-е гг. министерство обороны США обеспечило реализацию 22 критических технологий, 75% из которых разрабатывались как технологии двойного назначения. В результате экономика США получила значительный инновационный рост<sup>1</sup>.

Повышение международной конкурентоспособности экономики России в условиях евразийской интеграции невозможно без обеспечения развития транзитных международных транспортных коридоров (МТК) на территории СНГ и ЕврАзЭС. В определенной мере это позволит уменьшить влияние центробежных тенденций в интеграционных процессах на территории СНГ и ЕврАзЭС и может привести к увеличению транзитного грузопотока через территорию стран ЕЭП. По оценкам экспертов, до 15% грузов в международной торговле могло бы проходить через Россию только по МТК «Север–Юг», и оплата этого транзита могла бы составлять ежегодно 300 млн долл.<sup>2</sup> России необходимо согласовать развитие МТК с другими странами СНГ и ЕврАзЭС, поскольку конкуренция в этой сфере усиливается. Так, США активно лоббируют создание МТК в обход территории России (ТРАСЕКА, Транскитайская железнодорожная магистраль и др.), и это обстоятельство может затруднить доступ России к региональным азиатским рынкам и оказать неблагоприятное воздействие на конкурентоспособность ее экономики.

Развитие данных направлений не противоречит требованиям ВТО. Более того, это позволит актуализировать проблемы формирования стратегий адаптации экономики и бизнеса России к нормам и принципам ВТО, которые в настоящее время практически не разрабатываются как на государственном, так и на корпоративном уровне<sup>3</sup>. Учитывая негативную реакцию развитых стран на позицию России в украинском кризисе и возможное в связи с этим ужесточение с их стороны экономических санкций, России следует предпринять комплексные меры по защите своих национальных интересов, в том числе и через международные экономические организации, такие как ВТО.

---

<sup>1</sup> См.: *Примаков Е.* Приоритеты развития. Пять главных принципов перевода экономики России на инновационные рельсы // *Российская газета*. 2007. 2 окт. № 4481.

<sup>2</sup> См.: *Якунин В.И.* Развитие транспортной системы и геоэкономические интересы России // *Экономические стратегии*. 2009. № 1. С. 49.

<sup>3</sup> См.: *Мельников П.* Восприятие последствий вступления в ВТО. URL: <http://www.tehsovnet.ru/pressrel/partners1/1722.html> (дата обращения: 10.01.2014).

## **Конкурентоспособность российских банков как движущая сила конкурентоспособности национальной экономики**

---

Со вступлением и членством России в ВТО вопросы национальной конкурентоспособности во внешнеэкономической политике приобретают особую актуальность и даже остроту. Неизбежная либерализация экономических аспектов международного сотрудничества ставит во главу угла новые количественные и качественные приоритеты банковской деятельности, а значит, конкурентоспособность российского банковского сектора и конкурентные преимущества российских банков.

Вопросы межбанковской конкуренции довольно подробно освещены в отечественной и зарубежной экономической литературе. В данной работе предпринята попытка оценить пределы влияния конкуренции на инвестиционный потенциал кредитных институтов, что в настоящее время становится первоочередной задачей международной экономической интеграции России как члена ВТО и в ближайшее время будет оставаться в центре внимания экспертного сообщества.

Новый импульс исследованиям конкуренции в банковской сфере был дан на рубеже 2010-х гг. в свете изучения причин мирового финансового кризиса. Выводы по результатам эмпирических исследований оказались весьма противоречивыми: с одной стороны, возросшая конкуренция в финансовом секторе ведет к снижению внутрибанковских расходов, способствует росту эффективности банковской деятельности, качества предоставляемых продуктов/услуг и финансовых инноваций, в результате чего инструменты финансирования становятся более доступными для нефинансового сектора и индивидуальных потребителей<sup>1</sup>. Более того, высококонкурентные сегменты финансового рынка способны предоставлять относительно дешевые ресурсы нефинансовым компаниям, что в значительной мере снижа-

---

<sup>1</sup> См.: Sun Y. Recent developments in European bank competition // IMF Working Paper. 2011. No. 11/146. International Monetary Fund. P. 3. URL: <http://www.imf.org/external/pubs/ft/wp/2011/wp11146.pdf> (дата обращения: 12.02.2014).

ет их долговую нагрузку<sup>1</sup>. Вместе с тем усиление межбанковской конкуренции склоняет кредитные институты к осуществлению операций, сопряженных с повышенным риском, которые в значительной массе ограничены краткосрочным циклом, а нередко носят и откровенно спекулятивный характер<sup>2</sup>. Кроме того, спорным остается вопрос о состоянии конкуренции в зависимости от динамики рыночных отношений и состояния рыночной инфраструктуры: в последние годы накал межбанковской конкуренции на рынках развитых стран снижается<sup>3</sup>, в то время как на рынках развивающихся стран наблюдается противоположная тенденция<sup>4</sup>.

Вместе с тем достижение того или иного уровня конкуренции не должно возводиться в абсолют. Конкуренция может и должна регулироваться посредством уже имеющегося арсенала регулятивных рычагов, которые стали разнообразнее и сложнее в условиях новой регулятивной парадигмы. Конкуренция может также регулироваться путем формирования новых экономических приоритетов и задач экономического роста в связи с интеграцией национальной экономики в региональные и мировые экономические объединения и союзы. Так, ряд эмпирических исследований подтверждает существенный рост эффективности крупных банков после вступления в ВТО страны, на рынки которой приходится основной объем операций таких банков<sup>5</sup>. При этом крупные банки с высокой долей государства в качестве собственника обладают большей операционной устойчивостью и

---

<sup>1</sup> См.: *Rajan R.G., Zingales L.* Financial dependence and growth // *American Economic Review*. 1998. No. 88 (3). P. 559–586.

<sup>2</sup> См.: *Claessens S.* Competition in the financial sector: Overview of competition policies // *IMF Working Paper*. 2009. No. 09/45. International Monetary Fund. URL: <http://www.imf.org/external/pubs/ft/wp/2009/wp0945.pdf> (дата обращения: 12.02.2014).

<sup>3</sup> Данный феномен является следствием укрупнения банков, дальнейшей концентрации капитала, а также расширения объема небалансовых операций кредитных институтов, значительная доля которого приходится на операции с производными инструментами финансового рынка (финансовыми деривативами).

<sup>4</sup> *Bikker J., Spierdijk L.* How bank competition changed over time. DNB Working Paper. 2008. No. 167. De Nederlandsche Bank. URL: [http://www.dnb.nl/binaries/Working%20Paper%20167-2008\\_tcm46-170649.pdf](http://www.dnb.nl/binaries/Working%20Paper%20167-2008_tcm46-170649.pdf) (дата обращения: 12.02.2014).

<sup>5</sup> Исследования проводились на основе информации и статистических данных стран, в частности, Китая, рынок капитала которых сформирован в основном за счет деятельности местных банков. Иными словами, выводы, сформулированные по итогам исследования, ограничены ситуацией, в которой наибольшая доля рынка для каждого отдельного банка соответствует стране, являющейся его юрисдикцией, т.е. стране регистрации банка/головной организации банка уполномоченным(и) органом (органами) (прим. автора).

большим ресурсным потенциалом, предоставляющими им, в том числе, дополнительные возможности по финансированию и кредитованию инвестиционных (т.е. долгосрочных) проектов, о чем свидетельствует опыт китайских банков<sup>1</sup>. Примечательно, что эффективность таких банков по формированию активов в части кредитных операций превышает эффективность по извлечению дополнительного дохода, что, в свою очередь, свидетельствует о сравнительно более высокой степени их динамической устойчивости при проведении кредитных сделок в долгосрочном временном тренде.

Учитывая организационно-институциональную конгруэнтность российского и китайского банковских секторов с точки зрения доминирования крупных рыночных игроков с государственным участием, можно предположить, что данные выводы могут быть учтены при разработке программ расширения инвестиционного сотрудничества России, платежными агентами которого являются российские банки. Вместе с тем, несмотря на довольно радужные перспективы независимой (т.е. негосударственной) финансовой поддержки экспорта инвестиций, возможности банков могут быть ограничены новыми требованиями международного банковского регулирования, известными также как Базель III<sup>2</sup>. В этой ситуации лакмусовой бумажкой для оценки перспектив «инвестиционности» российских банков на мировой финансовой арене является их восстановительная способность в посткризисную эру в сравнении с банками других стран, подпадающих под категорию развивающихся рынков (например, БРИКС). Согласно выводам, основанным на эмпирических исследованиях, восстановительная способность российских банков ниже банков других стран БРИКС, что отчасти объясняется слабостью российской рыночной инфраструктуры<sup>3</sup>.

---

<sup>1</sup> *Yin H., Yang J., Mehran J.* An empirical study of bank efficiency in China after WTO accession // *Global Finance Journal*. 2013. 24(2). P. 153–170.

<sup>2</sup> Количественные и качественные рекомендации Базельского комитета по банковскому надзору (Basel Committee on Banking Supervision), разработанные в 2010–2011 гг. в отношении новых, более жестких норм капитала кредитных институтов, ликвидности, обеспечения стабильного долгосрочного фондирования, леведжа, долгосрочного управления системными и корпоративными рисками, принципов корпоративного управления, прозрачности финансовой отчетности. Внедрение стандартов Базельских соглашений в практику российского банковского регулирования началось в 2013 году (в части новых нормативов достаточности капитала и его структуры).

<sup>3</sup> *Zhang J., Jiang C., Qu B., Wang P.* Market concentration, risk-taking, and bank performance: Evidence from emerging economies // *International Review of Financial Analysis*. 2013. 30. P. 149–157.

Данное обстоятельство диктует принятие безотлагательных мер по укреплению конкурентоспособности российских банков. Эту задачу необходимо рассматривать, по нашему мнению, через призму стратегического волеизъявления самих банков, заключающегося в инициативном реформировании их операционных моделей и основных направлений рыночной специализации, что должно создать основу экономического иммунитета к гипотетической рыночной нестабильности, экзогенным и эндогенным рискам и дефициту внешнего фондирования. В противном случае российские банки могут надолго увязнуть в нише спекулятивного краткосрочного капитала, основанного на высокомаржинальных и одновременно высокорисковых продуктах/услугах, ввиду чего горизонты и преимущества инвестиционного сотрудничества, открываемые ВТО, могут надолго остаться недостижимыми для их стратегического потенциала.

Приоритизация краткосрочных монетарных выгод может в дальнейшем сыграть плохую службу и в сфере межбанковской конкуренции, включая состояние конкурентоспособности отдельных российских банков. Как уже было рассмотрено выше, отсутствие достаточной гибкости в операционном сегменте и явные признаки монополизации финансово-кредитного рынка являются причиной относительной слабости российского банковского сектора, его жесткой фрагментации по размеру банков, масштабу их деятельности и аккумуляции ресурсов. Неравномерное распределение банковских активов<sup>1</sup>, в том числе по территориальному признаку<sup>2</sup>, чрезмерное увлечение

---

<sup>1</sup> Так, по состоянию на 1 декабря 2013 г. в пяти крупнейших российских банках было сосредоточено более половины (52,0%) всех активов российского банковского сектора. При этом сохраняется устойчивая положительная тенденция концентрации активов: по сравнению с 1 января 2012 г. (т.е. менее чем за два года) данный показатель увеличился на 2,0 процентных пункта. URL: [http://www.cbr.ru/analytics/bank\\_system/obs\\_1401.pdf?pid=bnksyst&sid=ITM\\_43323](http://www.cbr.ru/analytics/bank_system/obs_1401.pdf?pid=bnksyst&sid=ITM_43323) (дата обращения: 12.02.2014).

<sup>2</sup> В этой связи необходимо отметить традиционно высокую институциональную концентрацию (т.е. концентрацию банков как организационно-правовых единиц) в Москве и Московской области: по состоянию на 1 декабря 2013 г. здесь был размещен 501 банк, или 53,9% к общему количеству банковских единиц в России, не считая собственные филиалы и филиалы банков, расположенных в других российских регионах (рост на 1,5 проц. пункта по сравнению с тем же показателем по состоянию на 1 января 2012 г. при сохранении устойчивого положительного тренда). Соразмерна и концентрация активов в данном регионе: 58,6% по состоянию на 1 декабря 2013 г. (рост на 1,8 проц. пункта по сравнению с тем же показателем по состоянию на 1 января 2012 г.). URL: [http://www.cbr.ru/analytics/bank\\_system/obs\\_1401.pdf?pid=bnksyst&sid=ITM\\_43323](http://www.cbr.ru/analytics/bank_system/obs_1401.pdf?pid=bnksyst&sid=ITM_43323) (дата обращения: 12.02.2014).

небанковской финансовой и нефинансовой деятельностью<sup>1</sup>, относительно низкий уровень корпоративного управления серьезно ослабляют международные позиции российских банков, затрудняют процессы финансовой конвергенции России в рамках ВТО и невольно изолируют российский банковский сектор от процессов финансовой глобализации. Иными словами, конкурентоспособная деятельность российских банков на мировых рынках невозможна без создания элементарных основ межбанковской конкуренции на внутреннем российском рынке.



---

<sup>1</sup> Немалое количество российских банков представляют собой финансово-промышленные группы/холдинги (иными словами – конгломераты), основанные на гетерогенной (многопрофильной) операционной модели; при этом непрофильные активы настолько тесно переплетены с традиционными банковскими активами, что в случае очередных общеэкономических потрясений обеспечат практически беспрепятственную миграцию рисков, в том числе в макроэкономическое пространство и наоборот (т.е. высокая подверженность микроуровня системным рискам), а возможный дефицит внешней помощи будет фактически означать прекращение деятельности и банкротство.

## **Пути усиления финансово-кредитного воздействия на повышение конкурентоспособности экономики России**

---

Конкурентоспособность экономики РФ предполагает конкурентоспособность отраслей народного хозяйства, каждого товаропроизводителя и механизма государственной финансово-кредитной поддержки их развития. Конкурентоспособность проявляется как внутренняя (на внутреннем рынке) и внешняя (на международном рынке).

На зарубежных рынках (кроме рынков сырья и энергоносителей) производителей отечественных товаров не ждут. Поэтому необходимо разработать и осуществить комплекс государственных мер по финансово-кредитному обеспечению их конкурентоспособности. Это касается всех отраслей народного хозяйства, и прежде всего – АПК и машиностроения. В настоящее время на внутреннем рынке высокий удельный вес занимает продукция иностранных товаропроизводителей. По оценкам экспертов, РФ импортирует около 50% продовольствия и 70% овощей и фруктов. Объем импорта продовольствия составил: в 2001 году – 7,4 млрд долл. США, в 2011 году – 27 млрд, в 2013 году – 43 млрд долл. В структуре импортированного в 2013 году продовольствия мясопродукты составляли около 1,2 млн т, птица – 0,5 млн т, рыба – 1 млн т, молоко – 0,48 млн т, масло сливочное – 1,1 млн т, сахар – 0,6 млн т, томаты – 0,85 млн т, картофель – 0,4 млн т, яблоки – 0,35 млн т, пшеница, ячмень и кукуруза – 1,2 млн т. Наличие обширных посевных площадей и водных ресурсов позволяет РФ самостоятельно производить указанные продукты и наполнить ими внутренний рынок. По мнению специалистов-аграрников, восемь регионов РФ – Краснодарский и Ставропольские края, Ростовская, Белгородская, Воронежская, Липецкая, Курская и Волгоградская области в состоянии обеспечить продовольствием полностью РФ и половину Европы. Для этого необходима соответствующая государственная финансово-кредитная поддержка сельского хозяйства и перерабатывающей промышленности. Высвободившийся в результате импортозамещения валютный потенциал может быть направлен на приобретение необходимых технологий, техники и оборудования, позволяю-

щих модернизировать сельскохозяйственное и промышленное производство, повысить производительность труда и обеспечить на этой основе рост ВВП. Необходимо восстановить и развивать народнохозяйственное (межотраслевое, отраслевое) планирование, включая планирование деятельности каждого отдельного предприятия. Научное планирование деятельности предприятий в сочетании с кредитным планированием является надежной экономической основой обеспечения непрерывности кругооборота капитала, возвратности кредита, кредитоспособности заемщика.

Важно обеспечить внутреннюю и внешнюю конкурентоспособность не только готовой продукции, энергоносителей и сырьевых товаров, но и других важнейших факторов производства. В экономической литературе выделяются следующие факторы производства: капитал, труд, земля.

Однако такая классификация факторов производства в современных условиях представляется недостаточной и требует конкретизации. Следует рассматривать не капитал вообще как фактор производства, а его конкретные функциональные формы: денежный капитал, ссудный капитал, основной капитал (основные средства производства, в том числе природные), оборотный капитал, товарный капитал, нематериальные активы, связанные с достижениями научно-технического прогресса – патенты, лицензии и т.п.

При рассмотрении трудовых ресурсов следует иметь в виду качественные различия отдельных их элементов: предприниматели, управленцы, специалисты, высококвалифицированные рабочие, обладающие соответствующими знаниями, умением и опытом.

Анализ длительности процессов воспроизводства конкретных факторов производства позволил ранжировать их в следующей последовательности. Человеческий капитал имеет наиболее длительный, занимающий свыше 20 лет, период воспроизводства, включающий не только воспроизводство индивида как такового, но и процесс его формирования как личности и специалиста определенного конкретного профиля деятельности. Таким образом, человеческий капитал является наиболее ценным и затратным фактором производства, что обуславливает необходимость его эффективного использования обществом путем обеспечения его занятости. Ценность человеческого капитала как главного фактора производства проявляется в невозможности без его участия интеграции других факторов производства, их производительного использования. Вторым по длительности воспроизводства является крупный рогатый скот и многолет-



ние насаждения, последние начинают плодоношение через несколько лет после их посадки. Третьим по продолжительности воспроизводства фактором являются основные средства и предметы труда, используемые в процессе производства. Четвертый фактор – денежный, в том числе ссудный капитал, воспроизводство которого осуществляется не только в процессе кругооборота капитала предприятий и всего национального хозяйства, но и в результате денежной эмиссии. Денежная эмиссия – наиболее быстро воспроизводимый фактор производства, позволяющий интегрировать недостающие факторы производства путем их покупки.

Начатая в 1990-х г. так называемая «реформа» ставила во главу угла деньги как важнейший фактор в ущерб развитию человеческого капитала и реального сектора экономики. В результате – деиндустриализация экономики, неиспользование 40 млн га, а также высококвалифицированной рабочей силы. Из страны производителей РФ превратилась в экономику продавцов, посредников, перекупщиков и спекулянтов.

Для непрерывности процесса производства и кругооборота капитала экономике РФ необходимы достаточно крупные объемы денежного капитала. В условиях рыночной неопределенности, связанной с отсутствием планирования, научно обоснованной системы ценообразования, диспаритетом цен на сырье, полуфабрикаты и готовую продукцию разных отраслей, диктата посредников и перекупщиков, низкой рентабельности и убыточности товаропроизводителей, у многих предприятий отсутствует денежный капитал как внутренний источник самостоятельного развития. Разрывается последовательная цепь: сбережение – накопление – инвестиции, что отрицательно сказывается на техническом перевооружении предприятий, их конкурентоспособности.

Учитывая важную роль денежного и ссудного капитала в обеспечении начала и непрерывности кругооборота средств предприятий, необходимо принятие комплекса мер по усилению финансово-кредитного воздействия на повышение конкурентоспособности экономики России, обеспечению отраслей, секторов и предприятий денежным капиталом, достаточным для текущей и инвестиционной деятельности. Среди них:

1. Необходимо принять действенные меры по возврату выведенных из РФ капиталов, ибо вывоз капитала (по разным оценкам, из РФ с 1992 года вывезено около 1,2 трлн долл. США) подрывает денежную базу расширенного воспроизводства.

2. Для ускорения роста инвестиций в экономике России следует создать инвестиционный банк российских миллиардеров с государственной гарантией сохранности их инвестированных средств. Это создаст условия для резкого притока иностранных реальных инвестиций в РФ, снимет возражения «почему вы призываете зарубежных бизнесменов инвестировать в экономику РФ, а ваши резиденты выводят свои капиталы в другие юрисдикции».

3. Для развития экономики РФ нужны рублевые инвестиции, а валютные средства необходимы лишь для закупки технологий, оборудования и сырья, производимых за рубежом. Вот почему необходимо проводить экспансионистскую денежно-кредитную политику.

4. Целесообразно часть золотовалютных резервов и других резервных фондов РФ направить на развитие экономики. При недостаточности денежных ресурсов следует использовать кредитную эмиссию. Это наиболее дешевый и быстро формируемый ресурс, не требующий длительного накопления средств, затрат по их привлечению и уплаты процентов за пользование (как это имеет место при привлечении депозитов юридических, физических лиц).

5. Поскольку конкурентоспособность банковского сектора определяется его устойчивостью и достаточной ресурсной базой, способностью предоставлять длинные и дешевые кредиты, обеспечивая их возвратность, то повышение конкурентоспособности банков возможно обеспечить за счет государственного вливания в виде долгосрочных займов или государственного участия в капитале банков, в том числе при необходимости за счет денежных ресурсов эмиссионного происхождения.

6. Необходимо преодолеть кредитную зависимость российских предприятий от иностранных банков на основе повышения конкурентоспособности российских кредитов, предоставляемых реальному сектору экономики, и снижение процентной ставки по кредитам до 1–2% годовых.

7. Следует повысить конкурентоспособность государственной финансово-кредитной поддержки АПК. По нашему мнению, необходимо обеспечить такую поддержку всем без исключения типам предприятий разных организационно-правовых форм. Вредна практика игнорирования в сельском хозяйстве таких форм, как КФХ и личные подсобные хозяйства (ЛПХ) семейного типа без использования наемного труда. В последнем случае эффективность использования заемных средств связана со следующими преимуществами: непосредственное соединение рабочей силы со средствами производства, рабо-

той на себя и на собственный интерес, заемщик является одновременно и пользователем полученного кредита. ЛПХ обеспечивают себя и население городов экологически чистой продукцией, осуществляют производство наиболее трудоемкой продукции (мясо, молоко, овощи, фрукты) при минимальных капитальных затратах. При наличии в РФ свыше 17 млн ЛПХ возможно в кратчайшие сроки нарастить поголовье крупного рогатого скота при условии обеспечения реализации молока этих производителей, в том числе путем развития не только заготовки, но и переработки этой продукции. Анализ финансово-экономических показателей деятельности ЛПХ Ростовской области и Краснодарского края показал их эффективность, рентабельность и потенциальную кредитоспособность.

8. Для повышения конкурентоспособности российских предприятий, котирующих свои акции на биржах, целесообразно создать государственный инвестиционный фондовый центр, специализирующийся на покупке и продаже акций на российских и зарубежных фондовых рынках. Это позволит обеспечить стабильный курс акций российских предприятий, исключить разного рода спекуляции, получать государству доход от их покупки по низким ценам и продажи по более высоким при изменении конъюнктуры.



## **Меры по повышению национальной конкурентоспособности России**

---

Продолжение глобального финансово-экономического кризиса, негативно влияющего на чрезмерно открытую и недостаточно конкурентоспособную российскую экономику, неустойчивость развития мирового хозяйства, обострение международной конкуренции, в том числе вследствие вступления России в ВТО, сохраняющаяся институциональная отсталость, отставание в развитии финансового сектора, преобладание экспортно-сырьевой модели экономического развития, замедление темпов роста экономики России в 2013 году – все эти вызовы обуславливают необходимость принятия ряда мер по повышению конкурентоспособности экономики России. Как известно, ключевыми элементами стратегии повышения национальной конкурентоспособности России являются модернизация и инновационное развитие ее экономики, что отражено в Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года.

В этой связи необходимо обеспечить комплексную реализацию финансово-экономического, научно-технического, инновационного, интеграционного потенциала России для выхода на траекторию устойчивого экономического роста, опирающегося на инновационную модель экономического развития и передовые достижения нового (шестого) технологического уклада<sup>1</sup>.

Важнейшим направлением повышения конкурентоспособности является углубление экономического сотрудничества России со странами СНГ в интересах создания в регионе Содружества новой инновационной экономики, что предусмотрено Основными направлениями долгосрочного сотрудничества государств – участников СНГ в инновационной сфере, одобренными 20 ноября 2009 г. При этом локомотивом инновационного развития стран СНГ/ЕврАзЭС должны

---

<sup>1</sup> Ключевыми компонентами шестого технологического уклада являются: нанотехнологии, биотехнологии, основанные на достижениях молекулярной биологии и геной инженерии, системы искусственного интеллекта, транспортные, космические системы и др.

стать государства – участники ЕЭП, которые обладают наибольшим экономическим потенциалом и более глубоко вовлечены в процессы хозяйственного взаимодействия, в том числе в области сотрудничества в инновационной сфере.

Исходя из вышеизложенного, нами предлагаются следующие практические меры для Евразийской экономической комиссии, Правительства и органов власти Российской Федерации:

1. Продолжение линии на модернизацию, а также диверсификацию структуры экономики России на инновационной основе путем формирования ядра нового (шестого) технологического уклада. В частности, целесообразна разработка в России пятилетней программы модернизации экономики на основе нового технологического уклада, предусматривающей его очертания, меры по опережающему развитию составляющих его производственно-технологических комплексов, созданию благоприятной для этого макроэкономической среды, формированию соответствующих институтов и контуров управления, системы подготовки и переподготовки национальных кадров различных уровней. Назрела необходимость в установлении целевых показателей работы государственных институтов развития, корпораций и агентств по направлениям их деятельности, предусматривающих создание конкурентоспособных на мировом рынке производств нового технологического уклада<sup>1</sup>.

2. В целях мобилизации долгосрочных источников финансирования модернизации и инноваций, повышения емкости и ликвидности российского финансового рынка целесообразно обеспечить:

✦ увеличение объема средств, размещаемых на рынке капитала гражданами через институты коллективного инвестирования. В этой связи целесообразно создать компенсационные фонды коллективных инвесторов и управляющих компаний на фондовом рынке, формируемые за счет их отчислений и покрывающие риски невыполнения ими обязательств перед частными клиентами, либо централизованную систему резервирования средств при участии государства;

✦ существенное увеличение объема иностранных инвестиций, главным образом прямых и долгосрочных портфельных. В этих целях назрела необходимость в разработке концепции регулирования платежного баланса Российской Федерации с целевыми установками

---

<sup>1</sup> См.: Глазьев С.Ю. [и др.]. О Стратегии развития экономики России: научный доклад / С.Ю. Глазьев, В.В. Ивантер, В.Л. Макаров, А.Д. Некипелов, А.И. Татаркин; под ред. С.Ю. Глазьева. М., 2011. С. 24.

стимулирования притока прямых и долгосрочных портфельных инвестиций из-за рубежа и ограничения притока краткосрочных спекулятивных капиталов;

✦ применение мер налоговой политики, направленных на сдерживание оттока капитала за рубеж, например, с учетом опыта Великобритании, которая в 2011 году заключила межгосударственное соглашение со Швейцарией о налогообложении вкладов английских граждан.

3. Формирование новой инновационной экономики и межгосударственного инновационного пространства, прежде всего в рамках ЕЭП, а также в СНГ, путем принятия следующих мер:

✦ разработка и проведение согласованной стратегии экономического развития, согласованной научно-технической, инновационной, патентной, лицензионной политики;

✦ создание институционально-финансового механизма межгосударственного инновационного пространства, в частности, международных фондов поддержки инновационных проектов, развития венчурного финансирования;

✦ развитие сектора научных и технологических разработок, ориентированных на экспорт знаний в виде лицензий, ноу-хау, инжиниринговых и других интеллектуальных услуг;

✦ разработка межгосударственных соглашений, регулирующих экспорт и импорт результатов научно-технических разработок;

✦ завершение формирования странами ЕЭП нормативно-правовой базы по охране и защите интеллектуальной собственности и введения ее в хозяйственный оборот.

4. В целях повышения роли валютного фактора инновационного развития, уменьшения долларовой зависимости России и ее стран-партнеров целесообразно принятие следующих первоочередных мер:

✦ разработка и принятие официальной концепции интернационализации российского рубля<sup>1</sup>;

✦ проведение Банком России валютных операций своп в российских рублях с национальными банками стран – основных торговых партнеров;

✦ распространение операций по банковскому кредитованию в рублях на европейские и азиатские страны, формирование рынка межбанковского кредитования в российской валюте;

---

<sup>1</sup> См.: Красавина Л.Н., Хомякова Л.И. Интернационализация российского рубля: тенденции и перспективы: монография. Брянск, 2013. С. 126.

✦ завершение объявленного Правительством Российской Федерации проекта биржевой торговли нефтью и нефтепродуктами на российских торговых площадках за рубли.

5. Повышение роли валютно-финансового сотрудничества в интересах построения инновационной экономики в странах ЕЭП и СНГ путем принятия следующих мер:

✦ создание эффективной интегрированной расчетно-платежной системы в странах ЕЭП и СНГ;

✦ создание интегрированного биржевого, депозитарного и клирингового пространства в рамках ЕЭП;

✦ взаимное котирование компаний стран СНГ и России на фондовых биржах;

✦ проведение первичных публичных размещений акций эмитентов стран СНГ в России;

✦ сотрудничество в сфере создания и развития международных финансовых центров;

✦ гармонизация банковского и валютного законодательства.

В настоящее время важнейшим фактором, снижающим национальную конкурентоспособность России, является ее значительное отставание по удобству ведения предпринимательской деятельности, высокие макроэкономические и политические риски. Так, по индексу удобства ведения бизнеса, рассчитанному Всемирным банком, Россия в июне 2013 г. занимала 92-е место из 189<sup>1</sup>. Следует отметить, что ключевыми предпосылками повышения национальной конкурентоспособности страны в долгосрочной перспективе являются, наряду с созданием благоприятных условий для предпринимательской деятельности, модернизация и инновационное развитие экономики, макроэкономическая стабилизация, дальнейшее развитие международного финансового центра, укрепление финансового сектора в целом как локомотива роста экономики.



---

<sup>1</sup> URL: <http://www.doingbusiness.org/rankings> (дата обращения: 11.02.2014).

## **Меры экспортного контроля как фактор повышения конкурентоспособности России**

---

В системе мер регулирования внешнеэкономической деятельности имеются такие инструменты, которые вызывают противоречивую реакцию со стороны хозяйствующих субъектов. Одним из них можно считать экспортный контроль.

Несмотря на то, что в настоящее время экспортный контроль является неотъемлемой частью регулирования внешнеэкономической деятельности всех развитых стран, мнения относительно целесообразности его существования диаметрально противоположные.

Преобладает мнение, что экспортный контроль нужен, во-первых, для противодействия распространению оружия массового поражения и ракетных средств его доставки и поддержания международной стабильности; во-вторых, – для защиты политических, экономических и военных интересов государства, поскольку он ставит преграду для приобретения создателями такого оружия «чувствительных» товаров и технологий.

Отдельные представители деловых кругов, в свою очередь, полагают, что экспортный контроль мешает осуществлению ими внешнеэкономической деятельности, поскольку для получения разрешения на экспорт приходится выполнять определенные процедуры, а это требует затрат времени и финансовых ресурсов.

Важен также вопрос о влиянии многосторонних режимов экспортного контроля на конкурентоспособность российских товаров на мировом рынке.

Существует пять таких режимов: Комитет Цангера, Группа ядерных поставщиков, Режим контроля за ракетными технологиями, Австралийская группа и Вассенаарские договоренности.

При разности охватываемых товаров и услуг многосторонние режимы экспортного контроля имеют ряд общих характеристик:

1. Все пять форумов представляют собой добровольные объединения стран, разделяющих одни и те же принципы нераспространения.
2. Форумы не осуществляют наднациональные функции. Решения, которые принимаются в их рамках, не являются юридически



обязывающими, но страны-участницы имплементируют их в свою нормативную базу и выполняют.

3. Контроль за передачей большинства товаров нацелен не на запрет поставок, а на *предотвращение* использование поставляемых предметов для производства оружия массового поражения, ракетных средств его доставки и современных обычных вооружений.

4. Решения в рамках форумов считаются принятыми, если против них не выступил ни один участник, т.е. используется принцип консенсуса.

5. Участники на добровольной основе обмениваются информацией, что позволяет им принимать ее во внимание при оценке заявок на осуществление экспорта.

6. В Группе ядерных поставщиков, в Режиме контроля за ракетными технологиями и в Австралийской группе применяется так называемая «политика неподрыва», позволяющая предотвращать поставки товаров, которые могут быть использованы в незаявленных целях.

7. Только Вассенаарские договоренности имеют большой секретариат и бюджет. Таким образом, членство в многосторонних форумах экспортного контроля не влечет за собой существенных расходов со стороны государств-участников.

Все национальные системы экспортного контроля, в основе которых лежат рекомендации и документы, разработанные в рамках многосторонних механизмов, содержат четыре общих элемента: законодательство, списки, лицензии и правоприменение.

Российская система экспортного контроля, которая была создана Указом Президента Российской Федерации в 1992 году, имеет все четыре упомянутые элемента. Головным органом российской системы экспортного контроля является Комиссия по экспортному контролю Российской Федерации (КЭК), а осуществление функций специально уполномоченного федерального органа исполнительной власти в области экспортного контроля и организационно-техническое и информационное обеспечение работы КЭК возложены на Федеральную службу по техническому и экспортному контролю (ФСТЭК). Эта служба принимает заявки на осуществление экспорта, рассматривает их совместно с другими ведомствами, готовит решения КЭК и выдает лицензии.

Российское законодательство представлено Федеральным законом «Об экспортном контроле» от 18.07.1999 № 183-ФЗ, указами Пре-

зидента Российской Федерации и постановлениями Правительства Российской Федерации. Важным положением Закона является квалификация политики экспортного контроля как составной части внутренней и внешней политики России, которая осуществляется исключительно в целях обеспечения безопасности государства, его политических, экономических и военных интересов.

Российские контрольные списки, которые введены в действие указами Президента Российской Федерации, полностью базируются на списках, согласованных в многосторонних форумах экспортного контроля. Поставки включенных в них товаров производятся в соответствии с положениями о порядке осуществления контроля за соответствующими товарами, утверждаемыми постановлениями Правительства Российской Федерации. Правила рассмотрения заявок на экспорт содержат ряд требований, которые также основываются на рекомендациях многосторонних режимов.

Создание Таможенного союза потребовало налаживания координации деятельности органов экспортного контроля входящих в него государств. Решением Евразийской экономической комиссии была создана экспертная группа по вопросам экспортного контроля, в которую вошли представители соответствующих служб России, Белоруссии и Казахстана. Решением Комиссии Таможенного союза от 09.12.2011 № 869 было утверждено Соглашение о едином порядке экспортного контроля государств – членов Таможенного союза.

Участие России в многосторонних механизмах экспортного контроля, а она является членом четырех из пяти форумов (кроме Австралийской группы), несомненно, отвечает ее интересам. К плюсам такого участия можно отнести следующие:

- ✦ Как постоянный член Совета Безопасности ООН Россия несет особую ответственность за поддержание мира и международной безопасности и в этом качестве обязана принимать активное участие в международных усилиях по поддержанию международной и региональной стабильности.

- ✦ Деятельность многосторонних механизмов сфокусирована на странах, не являющихся их участницами. Принимая участие в таких форумах, Россия гарантирует, что эти механизмы никогда не будут направлены против нее.

- ✦ Национальная система экспортного контроля России основана на рекомендациях многосторонних форумов экспортного контроля. Участвуя в них и используя принцип консенсуса при принятии реше-

ний, она имеет возможность для отстаивания своих национальных интересов, в том числе исключения из контрольных списков или не-включения в них товаров и технологий, которые широко постав-ляются на экспорт российскими организациями.

Российская система экспортного контроля полностью гармонизирована с системами экспортного контроля, действующими в других странах, поэтому ее существование не предоставляет никаких преимуществ иностранным конкурентам (как и российские экспортеры, они вынуждены подавать заявку на экспорт и получать экспортные лицензии). Наконец, целью экспортного контроля является не запрет поставки, а постанoвка экспортируемых товаров под контроль, чтобы исключить их использование в незаъявленных целях. В этой связи создание более благоприятных условий для российских экспортеров возможно прежде всего путем сокращения времени рассмотрения заявок на поставку контролируемых товаров.

Как считают специалисты-практики, основное время уходит на согласование заключений о возможности экспорта, поскольку оно осуществляется путем физического перемещения документов поочередно в ведомства, принимающие участие в рассмотрении заявок. Именно поэтому на выдачу заключения о возможности экспорта сейчас предусматривается 30-дневный срок. Его сокращение возможно только путем предоставления всем ведомствам одновременно доступа к документам в электронном виде и выдачи ими своего заключения также с помощью электронных средств связи. Для этого необходимо установление между ведомствами защищенного канала связи и предоставление им права электронной подписи. Такая работа уже ведется, и, по прогнозам, в 2014 году эта система будет введена в строй, что позволит сократить срок рассмотрения заявок до 15 дней.

Поскольку меры экспортного контроля согласовываются в рамках многосторонних механизмов, они направлены в первую очередь против стран, не являющихся участницами этих форумов. В то же время любая страна вправе самостоятельно вводить на национальном уровне дополнительные меры контроля за экспортом «чувствительной» продукции. Они могут выражаться как в расширении контрольных списков, так и в распространении действия ограничений на отдельные страны – участницы многосторонних механизмов. Например, США по соображениям национальной безопасности ограничивают поставки в Россию отдельных товаров и технологий, используемых в ядерной области.

Сфера применения ограничительных мер может быть расширена в период обострения двусторонних отношений. Например, в связи с событиями вокруг Украины США приостановили выдачу лицензий на поставку в Россию многих контролируемых товаров, что может вызвать ответные меры со стороны российских государственных органов. Это наносит определенный ущерб бизнесу. Сфера охвата таких мер и срок их действия будут во многом зависеть от экономического ущерба, который они могут нанести стране.



**С.Е. Метелев**  
*д-р экон. наук, профессор,  
директор Омского института (филиала) Российского  
государственного торгово-экономического университета*

## **Основания и инструменты повышения конкурентоспособности России в ВТО: региональный аспект**

---

Как показывает опыт многих стран, уже вступивших в ВТО, упущенные возможности и реализация преимуществ, которые дает эта организация, во многом зависят от подготовленности той или иной страны к функционированию экономики в более конкурентной среде, но с большей предсказуемостью торговой политики и возможностями разрешения спорных вопросов в международном правовом поле. Документы ВТО рассматривают национальный рынок как совокупность региональных рынков, поэтому практически все задачи, связанные с функционированием России в ВТО, будут решаться на региональном уровне.

Географическое и социально-экономическое положение российских регионов имеет существенное различие, которое во многом определяет уровень положительного и отрицательного эффекта последствий от членства России в ВТО. Оценку потерь регионов от вступления в ВТО произвела компания SBS – Strategic business solutions<sup>1</sup>. Согласно полученным результатам данного исследования, в целом негативные последствия от вступления в ВТО для Омской области составят 8% от ВРП в 2020 году, в том числе прямые потери роста – 2,2% и упущенные возможности – 5,9%. Это приведет к сокращению 23–47 тыс. рабочих мест, что потребует пересмотра кадровой политики региона, поиск альтернативных решений по переобучению, формированию стремлений к развитию малого и среднего предпринимательства.

Стоит уточнить, что отрицательное влияние ВТО на нефтепереработку, нефтехимию и газохимию, являющихся значимыми отраслями в экономике Омского региона, будет минимально в связи с экс-

---

<sup>1</sup> Методологический комментарий и результаты по федеральным округам и областям представлены на сайте аналитического центра ВТО-Информ. Потери регионов России от присоединения к ВТО. ВТО-Информ [Электронный ресурс]. URL: <http://wto-inform.ru/> (дата обращения: 17.01.2013).

портной ориентацией и значительным объемом инвестиций в развитие и модернизацию этих производств за последние пять лет. В то же время отмечается, что военная продукция омских оборонных заводов, поставляемая за рубеж по межгосударственным соглашениям, в компетенцию ВТО не входит и поэтому напрямую вряд ли ощутит негативные эффекты.

Совокупный негативный эффект прогнозируется на уровне 49,9–52,4 млрд руб., в том числе по значимым отраслям – 20,76–21,64 млрд руб. В этой связи необходим поиск инструментов повышения конкурентоспособности регионов.

По моему мнению, в настоящее время не фонды и инвестиции, а кадры, информация и торговля определяют конкурентоспособность России в ВТО. Требования добросовестной конкуренции на мировом рынке ставят конкретные задачи подготовки квалифицированных кадров и технического регулирования свободного обращения на мировых рынках российских товаров и услуг с помощью сертификатов соответствия требованиям самых лучших стандартов.

К сожалению, инертность мышления в области подготовки высококвалифицированных кадров, способных осуществлять адекватное включение с наименьшими издержками российской экономики в ВТО, проявляется даже на самом высоком уровне. По заявлению Г. Грефа на Гайдаровском форуме в январе 2013 г. наши министры не потратили ни одного часа на изучение правил ВТО и вряд ли могут квалифицированно отстаивать права участников отрасли на международной арене и вырабатывать адекватные инструменты защиты российских производителей, используя весь арсенал механизмов ВТО<sup>1</sup>.

На Западе управление знаниями тесно связано со стратегическим управлением. Еще одной проблемой менеджмента знаний является выработка методов их внедрения в деятельность фирм, тем более что в современных условиях менеджмент знаний выступает основой инновационной политики предприятия.

Международный опыт предприятий, успешных в бизнесе в рамках ВТО, показывает, что они тратят на подготовку и сертификацию своего персонала не менее 20% от общих затрат. В России этот пока-

---

<sup>1</sup> См.: Греф Г.О. Россия и мир: вызовы интеграции. Материалы Международной научно-практической конференции «Гайдаровский форум – 2013» [Электронный ресурс]. URL: [http://www.vedomosti.ru/politics/video/21\\_1921](http://www.vedomosti.ru/politics/video/21_1921) (дата обращения: 17.01.2013).

затель существенно ниже и составляет в настоящее время не более 0,8% для малого и среднего бизнеса и 12% – для крупного бизнеса. Представляется, что особое внимание следует уделить изучению дисциплин по глобальным стандартам, регламентам, сертификатам, международной аккредитации и лицензионным соглашениям<sup>1</sup>. Для того чтобы подготовить российский бизнес к успешной работе в условиях ВТО, необходим инновационный прорыв в профессиональной подготовке персонала. Без решения этой проблемы невозможно успешно конкурировать в ВТО. Необходимо выстроить на предприятии единую систему управления качеством ресурсов, продукции или услуг. При этом основной упор сделать на качестве менеджмента, с тем чтобы не допускать дефектов в производимой продукции или услуге и привлекать полноценные человеческие и финансовые ресурсы. Подобные системы менеджмента качества должны охватывать не только производственную, но и финансовую деятельность предприятия, тем более что движение в этом направлении есть, однако необходимость сертификации до конца предприятиями не понимается. Наконец, нужно создать прозрачную систему финансовой отчетности на основе МСФО, а в перспективе внедрить глобальную систему финансовой отчетности, как это делают успешные корпорации в ВТО<sup>2</sup>.

Анализ, проведенный исследователями Омского института (филиала) РГТЭУ, подтвердил предположение о смещении технологического менеджмента в область управления знаниями, в связи с чем учеными была разработана принципиальная схема торгово-образовательного кластера. Особенностью схемы является то, что в ее рамках не создается специальная управляющая компания, на которую требуются значительные ресурсы.

Преимущество кластерного подхода применительно к развитию региональной экономики заключается в ориентации на развитие малого и среднего высокотехнологичного и инновационного промышленного бизнеса, что, по мнению автора, и будет являться основанием или базой для повышения региональной конкурентоспособности.

Активное взаимодействие научно-образовательного сообщества, государства и бизнес-структур в рамках торгово-образовательного

---

<sup>1</sup> См.: Russian Hopes of WTO Entry Boosting Debt Grade Dashed by Rating Companies. URL: [www.bloomberg.com/news/2011-11-20/russian-hopes-of-wto-entry-boosting-debt-grade-dashed-by-rating-companies.html](http://www.bloomberg.com/news/2011-11-20/russian-hopes-of-wto-entry-boosting-debt-grade-dashed-by-rating-companies.html) (дата обращения: 10.12.2011).

<sup>2</sup> См.: *Ловчинский Н.* Бизнес в условиях ВТО: правила успешной интеграции // Деловой Волгоград. 2012. № (58). URL: [www.dv.in-s.ru](http://www.dv.in-s.ru) (дата обращения: 10.12.2013).

кластера как базового инструмента конкурентоспособности рождает инновационность как внутренне присущую кластеру характеристику. Инновационный процесс в рамках кластера стимулируется за счет интенсивного обмена знаниями, компетенциями, идеями и иными нематериальными ценностями между бизнес-структурами и образовательными учреждениями при фоновом участии государства, а также за счет объединения ресурсов, требуемых для создания и коммерциализации инноваций (капитал, идеи, материально-техническая база, административная и правовая поддержка).

Кластерный подход позволяет в качестве полюса роста рассматривать не какую-то отдельную точку (предприятие), а взаимосвязанную совокупность предприятий и отраслей.

Инновационный процесс в рамках кластера описывается концепцией «Тройной спирали», которая определяет характер взаимодействия производственного сектора, университетов (вузов) и государства в их меняющихся ролях: университеты становятся «предпринимателями» за счет создания на своих площадках бизнес-инкубаторов; промышленность начинает играть роль в науке путем организации собственных образовательных структур и центров знаний, проведения научных исследований для решения задач производства, а государство становится «венчурным капиталистом» в силу необходимости поддерживать инновационные инициативы и предоставлять финансовую поддержку отдельным венчурным проектам.

Кластеризация анализируемого направления, по нашему мнению, позволит:

- ✦ во-первых, стимулировать научно-исследовательские работы и обеспечить необходимые средства для внедрения новых стратегий;
- ✦ во-вторых, организовать свободный обмен информацией и быстрое распространение инноваций;
- ✦ в-третьих, создавать конкуренцию, новые возможности, новые идеи и новые комбинации;
- ✦ в-четвертых, резко повысить использование знаний в регионе.





## **Усиление роли региональных банков в развитии экономики в условиях членства России в ВТО и настоятельная необходимость государственной поддержки их конкурентоспособности**

---

С момента вступления России в ВТО, определившего обязательство перехода к экономике «открытого типа» с 2020 года, над российской банковской системой тяготеет реальная угроза потери автономности в связи с чрезвычайно низкими конкурентными возможностями и низкой конкурентоспособностью национальных банков в сравнении с банками экономически развитых стран. Эта угроза сохраняется до настоящего времени. Сложившаяся в феврале–марте 2014 г. политическая конъюнктура вселяет определенный оптимизм, в основе которого два достаточно очевидных посыла: появился реальный шанс пролонгации срока перехода к экономике «открытого типа» за пределы 2020 года, а российские монетарные власти начали демонстрировать поворот к проблемам развития региональной банковской сети – основного звена банковского обслуживания реального сектора экономики российских регионов.

Объективная необходимость пролонгации срока перехода к экономике «открытого типа» основана на чрезвычайной сложности, многоплановости, многофакторности проблемы повышения конкурентоспособности российских банков, требующей для своего решения не только значительных капиталовложений, но и времени для выполнения необходимых мероприятий – оставшихся пяти лет до 2020 года для этих целей явно недостаточно. Поэтому отсрочка свободного доступа на российский рынок банковского капитала развитых стран – членов ВТО позволит российским банкам более основательно подготовиться к резкому росту конкуренции. Что касается второго посыла, то создание Института среднесрочного планирования в составе ВЭБ и сети региональных банков развития констатирует усиление внимания органов государственного управления экономикой к проблемам региональной банковской сети.

Длительное время региональные банки, большинство из которых в силу объективных причин относится к числу малых, рассматрива-

лись Банком России как кандидаты на ликвидацию по большей части путем присоединения к более крупным банкам из числа, как правило, так называемых «иногородних». Основной причиной такого решения служили низкий уровень капитализации и недостаточная конкурентоспособность продуктов и услуг малых региональных банков на банковском рынке, чему трудно было возражать. Однако при этом не принималась во внимание положительная роль малых региональных банков в развитии экономики региона, их стрессоустойчивость, способность успешно противостоять внешним шокам будь-то гиперинфляция или потрясения на финансовых рынках, что обнаруживает достаточный профессиональный уровень банковского менеджмента. Не учитывалось также, что сохранение и развитие региональных банков не так обременительно для государства, как некоторых системообразующих банков.

Прочно занимая свои ниши, многие региональные банки в течение двух десятилетий безукоризненно точно соблюдают условия хранения и возврата вкладов, предоставляют краткосрочные кредиты на пополнение оборотных средств предприятий региона, на потребительские нужды населения, выполняют пруденциальные нормативы. Большинство из них пользуется устойчивым доверием клиентуры и поддержкой местной администрации.

Региональные банки объективно заинтересованы в оживлении и росте экономики региона в среднесрочной, а тем более долгосрочной перспективе, поскольку у них нет больше никаких других надежных сфер приложения капитала. Уже сейчас им под силу банковское сопровождение реализации небольших быстрокупаемых инвестиционных проектов в пищевой, легкой, местной промышленности, строительстве. Таким образом, интересы развития российской экономики и значительной части региональных банков объективно совпадают.

На современном этапе развития российской экономики, когда вопросы национальной продовольственной безопасности, укрепления социальной стабильности и повышения уровня жизни населения вновь обрели особую остроту, роль региональных банков существенно возрастает. Решение указанных проблем потребует в ближайшей перспективе создание масштабных инвестиционных проектов с краткосрочными и длительными сроками окупаемости. Региональные банки находятся в числе наиболее заинтересованных в успешной реализации таких проектов – как основы развития банковского бизнеса. Поэтому банковское сопровождение таких проектов наиболее эффективно смогут осуществлять именно региональные банки.

Активизация деятельности региональных банков на основе притока инвестиционного капитала позволит им заняться расшировкой неплатежей, расширением кредитования оборотных средств предприятий, организацией текущих расчетов между предприятиями, что должно способствовать оживлению спроса, созданию новых рабочих мест, увеличению налогооблагаемой базы федерального, регионального и местных бюджетов. В этих условиях роль региональных банков для запуска нормально работающего экономического механизма трудно переоценить.

При нынешней степени международной конкуренции прорывы национальных экономик на новый качественный уровень без активной роли государства невозможны. Об этом убедительно свидетельствует опыт развития ФРГ, Японии, Южной Кореи, Китая, «новых индустриальных стран». В этом ключе – создание Института среднесрочного планирования и региональных банков развития, основной вид деятельности которых включает привлечение инвесторов и инвестиций в реальный сектор экономики региона.

Развитие инвестиционной деятельности с привлечением региональных банков будет способствовать решению важнейшей задачи повышения конкурентных возможностей этих банков за счет роста их капитализации путем зачисления в уставной фонд банков полученной ими прибыли. Однако считаем, что процесс этот может существенно затянуться во времени. Поэтому целесообразно вновь подчеркнуть, что прибыль как источник капитализации банков может оказаться недостаточным, а процесс слияния и присоединения способствует усилению отдельных банков, но фактического прироста капитализации банковской системы не дает.

В этих условиях единственным шансом сохранить в будущем национальную банковскую систему и в конечном счете обеспечить финансовую безопасность страны является прямая государственная поддержка российской банковской системы, целевая, адресная поддержка каждого конкретного российского банка. Может быть рассмотрено несколько вариантов подобной поддержки, которые можно сгруппировать в два направления.

*Первое* – временное государственное участие в капитале банка. Государство в лице специально созданных управляющей компании или фонда становится временным совладельцем банка. Компания в качестве андеррайтера регистрирует и выкупает дополнительную эмиссию акций банка с условием последующего выкупа этого пакета самими владельцами или с привлечением других инвесторов частями

или полностью за установленный период времени, причем необходимы инвестиционные каникулы сроком не менее пяти лет. В случае неспособности владельцев банка выполнить это условие управляющая компания может выставить этот пакет акций на продажу, в том числе и для иностранных инвесторов. Широко известно, что государство – самый неэффективный собственник. Однако данная процедура не предусматривает смену собственников или обязательное вмешательство государственного органа в управление банком, но надлежащий надзор, естественно, необходим (возможно введение особых правил надзора при использовании опыта государственно-акционерных банков). Кстати, дополнительная эмиссия может состоять из низкодоходных привилегированных акций. Подобная процедура может быть организована и для паевых банков.

*Второе направление* – государственная поддержка в форме кредита. Кредит может иметь денежную или товарную форму. Денежный кредит может иметь статус субординированного кредита, стабилизационного кредита, инвестиционного кредита. Договор государственного кредитования банка должен учитывать условия функционирования в экономике избранного для этих целей вида кредита, условия его погашения, санкции к владельцам за непогашение кредита в срок и меры по возврату ссуды (например, цессия, продажа долга и др.).

Кредит в товарной форме – лизинг. В лизинг могут быть переданы материальные и нематериальные активы, создающие банку конкурентные преимущества: дорогостоящее программное обеспечение учета в системе МСФО, оборудование для оснащения вновь открываемых дополнительных и кредитных офисов, операционных касс банка, компьютеры и другое оборудование, а также программное обеспечение для организации дистанционного банковского обслуживания и т.п. Кроме того, банки можно обеспечить льготными условиями аренды услуг информационно-аналитических агентств типа Рейтер, коммуникационных каналов типа СВИФТ и др. Может, а скорее, должна быть предусмотрена и проведена программа повышения квалификации банковских специалистов на базе российских и зарубежных научно-учебных центров.

Современная рыночная конъюнктура энергоносителей благоприятна для массивного и практически одномоментного «умощнения» российской банковской системы, значительного повышения ее конкурентоспособности.

## **Международная стандартизация бухгалтерского учета как одно из конкурентных преимуществ участия России в ВТО**

---

Практически все государства, претендующие на создание современной, эффективной экономики и активное участие в мировой торговле, стремятся вступить во Всемирную торговую организацию (ВТО). На сегодняшний день членами ВТО являются уже 159 стран мира. Россия не стала исключением и почти два года назад, 22 августа 2012 г., заявила о себе всему бизнес-сообществу как о полноправном 156-м члене ВТО.

История вступления России в ВТО – это не спонтанное решение, а сложный переговорный процесс по конкретным условиям участия, длившийся с 1993 года на протяжении 18 лет. В общественных и научных кругах, в прессе горячо обсуждался вопрос об экономической целесообразности вступления нашей страны в данную организацию, а самое главное – это баланс приобретений и потерь для разных отраслей экономики и страны в целом.

С одной стороны, участие в ВТО предоставляет России целый ряд преимуществ: получение лучших в сравнении с существующими и недискриминационных условий для доступа российской продукции на иностранные рынки; доступ к международному механизму разрешения торговых споров; создание более благоприятного климата для иностранных инвестиций в результате гармонизации национального законодательства по вопросам международной торговли на основе соглашений ВТО в соответствии с взятыми обязательствами и лучшей международной практикой; расширение возможностей для российских инвесторов в странах – членах ВТО, в частности, в банковской сфере; возможность реализации национальных стратегических экономических и торговых интересов путем эффективного участия в формировании правил международной торговли.

Таким образом, членство России в ВТО способствует улучшению имиджа государства в мире как полноправного участника международной торговли, открывает российской продукции доступ к мировым рынкам, предоставив эффективный механизм взаимодействия с

иностранными партнерами и повышая инвестиционную привлекательность российского бизнеса.

С другой стороны, необходимо четко осознавать и потенциальные угрозы: при либерализации тарифной политики, росте импорта – от обострения внутренней конкуренции практически во всех отраслях народного хозяйства до процессов банкротства, поглощений и слияний. Эксперты считают, что «могут серьезно пострадать такие отрасли национальной экономики, как сельское хозяйство, пищевая промышленность, легкая промышленность, машиностроение, станкостроение, авиастроение и другие отрасли, в которых исторически сложился сравнительно низкий уровень конкурентоспособности»<sup>1</sup>.

Также необходимо переосмыслить экспортную политику и создать удобную бизнес-среду для российских экспортеров и иностранных инвесторов.

Россиян прежде всего волнуют условия сохранения собственного экономического благополучия и национальной безопасности. Как сторонники, так и оппоненты самой идеи вступления в ВТО, признают, что «соотношение преимуществ и угроз для стран-участниц определяется многими факторами, в первую очередь уровнем конкурентоспособности национальной экономики, эффективности государственного регулирования внешнеторговой деятельности и принятыми конкретными обязательствами при вхождении в ВТО»<sup>2</sup>.

В подобной ситуации «наличие потенциальных угроз» российской экономики при вступлении в ВТО должно быть смягчено за счет разработки и реализации комплекса мер государственной поддержки по адаптации отраслей, регионов и отечественных производителей к новым условиям. Господдержка должна заключаться в разработке и реализации федеральных, региональных и отраслевых программ адаптации к требованиям ВТО, где будут отражены ключевые направления работы: совершенствование законодательства в соответствии с правилами ВТО; разработка мероприятий по повышению конкурентоспособности производителей; содействие внедрению стандартов менеджмента качества ISO 9000, систем экологического менеджмента ISO 14000 и *международных стандартов финансовой отчетности* и др.

Ответ на вопрос, как повысить конкурентоспособность российской экономики, теоретически известен: новые технологии, эффек-

---

<sup>1</sup> URL: [bujet.ru/article/231718.php](http://bujet.ru/article/231718.php) (дата обращения: 10.12.2013).

<sup>2</sup> Там же.

тивные механизмы их освоения, базирующиеся на инновациях, а также активная поддержка спроса на продукцию таких технологий. Как мы знаем, реализация этих условий на практике далеко не проста. Необходимы громадные финансовые ресурсы, и в том числе и привлечение иностранных инвесторов. Сегодня Международные стандарты финансовой отчетности – ключ к мировым финансовым рынкам.

В связи с глобализацией мировой экономики в части подготовки финансовой отчетности стала очевидной гармонизация различных учетных систем стран-участников и стандартизация отчетности – применение единых правил учета для любой ситуации и любой страны в целях подготовки информации, которая будет интерпретироваться в едином ключе специалистами разных стран. Всё это привело к созданию мировых профессиональных сообществ, которые создают стандарты финансовой отчетности, известные всему миру как МСФО<sup>1</sup>. В основу развития МСФО положена наиболее технологичная и прогрессивная англо-американская модель бухгалтерского учета. Сегодня комитет по МСФО включает 155 организаций из 118 стран, формируя международную федерацию бухгалтеров.

МСФО являются общепризнанным международным экономическим языком бизнес-сообщества. МСФО сегодня используются:

- ✦ как основа для национальных требований к финансовой отчетности во многих странах;
- ✦ как международный норматив для тех стран, которые разрабатывают свои собственные требования (включая основные развитые страны и возрастающее число новых рынков, таких как Китай и многие другие государства Азии, Центральной Европы и СНГ);
- ✦ фондовыми биржами и регулируемыми органами, разрешающими иностранным и национальным компаниям представлять финансовые отчеты в соответствии с МСФО;
- ✦ наднациональными органами, такими как Европейская комиссия, которая объявила о том, что в значительной степени опирается на МСФО при подготовке документов, отражающих потребности рынков капитала.

По мнению западных инвесторов и аналитиков, предъявляющих высокие требования к качеству формируемой отчетной информации экономических субъектов, отчетность, составленная в соответствии с

---

<sup>1</sup> См.: Международные стандарты финансовой отчетности (IFRS) для предприятий малого и среднего бизнеса (Лондон, Совет по МСФО, 2009).

требованиями МСФО, имеет гораздо бóльшую информативность и полезность. Международные стандарты ориентированы на то, что вся отчетность составляется в целях прогнозирования развития компании: она нужна аналитику для расчета будущих денежных потоков и ожидаемой прибыли. Использование МСФО дает возможность повысить эффективность управления экономикой, в первую очередь со стороны государства, поскольку МСФО позволяют получать более достоверную картину финансового состояния организации.

Вопрос о реформировании российской системы бухгалтерского учета в соответствии с МСФО стоит в Российской Федерации с 1990-х гг. и, можно заметить, успешно решается. На сегодняшний день разработано 24 положения по бухгалтерскому учету (далее – ПБУ), базирующиеся на принципах МСФО. В 2010 году вступил в силу Федеральный закон Российской Федерации «О консолидированной финансовой отчетности», согласно нормам которого консолидированная финансовая отчетность должна представляться только в соответствии с МСФО. В 2011 году в соответствии с постановлением Правительства Российской Федерации от 25.02.2011 № 107 «Об утверждении Положения о признании Международных стандартов финансовой отчетности и Разъяснений международных стандартов финансовой отчетности для применения на территории Российской Федерации» МСФО официально переведены и одобрены для применения на территории нашей страны<sup>1</sup>. С 1 января 2013 г. вступил в силу новый Федеральный закон Российской Федерации «О бухгалтерском учете» № 402-ФЗ.

Ряд отечественных компаний в настоящее время формируют отчетность по МСФО в обязательном порядке, если их ценные бумаги котируются на бирже. Другие, например, для поднятия собственного статуса ставят своей целью выход на международный уровень и привлечение иностранного финансирования, расширение границ рынка сбыта. Даже если компания не является участником российского или зарубежного фондового рынка, банки нередко требуют представлять финансовую отчетность по МСФО. Подразделения иностранных банков, работающих в России, практически не делают исключений из этого требования для своих клиентов. Это касается и иностранных лизинговых компаний.

---

<sup>1</sup> См.: Международный стандарт финансовой отчетности (IFRS) 13 «Оценка справедливой стоимости» (введен в действие на территории Российской Федерации Приказом Минфина России от 18.07.2012 № 106н).



Однако, несмотря на длительный период реформирования национальной системы бухгалтерского учета, пока не всё удалось реализовать. Не завершен процесс по созданию еще целого ряда ПБУ, например, «Аренда», «Вознаграждения работникам», «Учет и отчетность по пенсионным планам», «Прибыль на акцию», «Сельское хозяйство», «Договоры страхования», «Оценка по справедливой стоимости» и др. В ПБУ, в которых, на первый взгляд, заимствованы принципы МСФО, можно найти существенные несоответствия международным нормам. Отдельные отечественные ПБУ в силу объективных и субъективных причин содержат слишком упрощенные правила оценки активов и обязательств, что снижает качество учетной информации хозяйствующих субъектов, прежде всего для инвесторов.

На первый план выходит вопрос недооценки активов российских предприятий реального сектора экономики, в первую очередь тех, участниками которых является государство. Недооценка активов компаний отрицательно влияет на инвестиционный климат в стране, на конкурентоспособность экономики. Необходимо при внедрении МСФО выйти на реальную стоимость активов российских предприятий.



## **Международная производственная кооперация в системе факторов национальной конкурентоспособности**

---

Глобализация мировой экономики способствует углублению международного разделения труда, специализации отдельных стран и развитию международной торговой, производственной и финансовой кооперации.

Международная производственная кооперация (МПК) подразумевает совместное использование с иностранными партнерами преимуществ национальной экономики, налаживание совместного производства, концентрацию производственных и финансовых ресурсов предприятий-кооперантов в целях освоения новых товаров, услуг и технологий, а также эффективное преодоление барьеров при выходе на новые рынки с помощью партнера. Классическая конкуренция всё более вытесняется соглашениями о совместном производстве, технологическом сотрудничестве, о совместном проникновении на зарубежные целевые рынки. Поэтому с теоретической точки зрения развитие разнообразных форм международной кооперации, совершенствование механизмов ее обеспечения тесно связаны с повышением национальной конкурентоспособности.

Анализ отечественного и зарубежного опыта МПК позволил выделить микро- и макроэкономические эффекты от международной кооперации. Микроэкономические эффекты МПК проявляются:

- ✦ в расширении международных производственных связей предприятий страны и накоплении ими положительного опыта сотрудничества;
- ✦ в совершенствовании организации производства путем внедрения мировой практики менеджмента и маркетинга;
- ✦ в модернизации действующих предприятий за счет приобретения новой импортной техники;
- ✦ в создании совместных инновационных производств (со значительно меньшими собственными инвестиционными вложениями благодаря МПК);

- ✦ в росте производительности труда;
- ✦ в повышении конкурентоспособности продуктов отечественных предприятий и компаний на мировых товарных и финансовых рынках.

Макроэкономический эффект МПК как совокупность микроэкономических эффектов от международной кооперации и результатов макроэкономической и денежно-кредитной политики государства заключается в повышении национальной конкурентоспособности, что позволяет стране продвинуться с нижнего уровня конкурентоспособности на более высокий уровень. Об уровне конкурентоспособности можно судить по глобальному индексу конкурентоспособности. Так, по данному индексу Россия в 2014 году занимает 64-е место, поднявшись за год сразу на три позиции<sup>1</sup>. Техническая модернизация предприятий страны, как результат МПК, а также повышение конкурентоспособности товаров отечественного производства на мировых рынках могут способствовать диверсификации национального экспорта и постепенному переходу от преобладания экспорта сырья к экспорту наукоемкой продукции с высокой долей добавленной стоимости. Внутренним макроэкономическим эффектом МПК (на национальных рынках) может стать повышение конкурентоспособности продукции предприятий страны по сравнению с иностранными компаниями.

Согласно М. Портеру, автору теории конкурентных преимуществ страны, национальная конкурентоспособность определяется поддержанием производительности труда на более высоком, чем у конкурентов, уровне, посредством использования непрерывного процесса внедрения инноваций<sup>2</sup>. Непрерывный рост производительности труда в российской экономике за последние 15 лет (согласно данным и ОЕСД, и Росстата, 2014) свидетельствует о повышении конкурентоспособности российской экономики, особенно в добывающих и обрабатывающих отраслях промышленности, предприятия которых активно участвуют в международной промышленной кооперации.

Таким образом, МПК является одним из ведущих факторов, влияющих на повышение национальной конкурентоспособности. Вместе с тем следует выделить проблемы, препятствующие реализации потенциала МПК как фактора экономического развития.

---

<sup>1</sup> См.: The Global Competitiveness Report 2013–2014. P. 7.

<sup>2</sup> См.: Портер М. Международная конкуренция / пер. с англ. М.: Международные отношения, 1993. С. 746–748.

Во-первых, отсутствие «национальных чемпионов» – крупных корпораций в высокотехнологичных отраслях, которые смогли бы стать полноценными крупными игроками глобальной экономики. Ведущие российские ТНК, хотя и являются современными в техническом плане и высокопроизводительными компаниями, относятся преимущественно к первичным отраслям экономики. По этой причине они в основном – пользователи готовых инновационных продуктов. Используя термины П. Уильямсона и его коллег, можно утверждать, что российские ТНК являются приверженцами «innovation-seeking strategies», а не стратегии создания и первого применения инноваций («innovation-driven strategies»)¹. Отечественные же разработки плохо внедряются из-за отсутствия схемы экономического стимулирования и слабой рыночной ориентации (на уровне конкретных фирм) инвестиций в инновации².

Во-вторых, отчетливая сырьевая направленность экспорта и продолжение негативных тенденций в развитии отраслевой структуры экономики России. Действительно, в 2012 году основной товарной группой экспорта РФ были топливные и ископаемые ресурсы (71,3%), а основной товарной группой импорта – продукция обрабатывающей промышленности (80,1%)³. Конечно, такая структура внешней торговли не располагает к развитию новых форм МПК, способствующих конкурентоспособности страны. Вместе с тем статистика ВТО показывает увеличение доли РФ в мировой торговле. В 2012 году доля РФ в мировом экспорте составила 2,88%, в мировом импорте – 1,80% (для сравнения: соответственно 2,63 и 1,61% в 2010 году), т.е. вступление в ВТО привело к некоторому возрастанию роли России в мировой торговле.

В-третьих, недостаточная включенность отечественных предприятий в глобальные производственные сети. Анализ зарубежного опыта развития МПК показывает множество примеров вхождения национальных компаний в сеть международных экономических отношений (the network of international economic relations). Основными

---

¹ См.: *Williamson P., Ramamurti R., Fleury A., Fleury M.T. (Eds). The Competitive Advantage of Emerging Market Multinationals. Cambridge University Press: Cambridge, U.K., 2013.*

² См.: *OECD (2011), OECD Reviews of Innovation Policy: Russian Federation 2011, OECD Publishing. P. 19.*

³ См.: Официальный сайт ВТО. URL: <http://stat.wto.org/CountryProfile> (дата обращения: 20.03.2014).

ее элементами являются: транснациональные корпоративные структуры, транснациональные транспортные, телекоммуникационные и энергетические структуры, международные сообщества специалистов и т.д. Интернационализация в создании мирового ВВП достигла 70–75%<sup>1</sup>. В.В. Перская и М.А. Эскиндаров особое внимание обращают на фактор совпадения векторов интересов государств и хозяйствующих субъектов, подчеркивая, что в настоящее время 1318 ТНК формируют устойчивый каркас мировой экономики, размещая свои штаб-квартиры в развитых странах, а свои филиалы – во всех регионах мира<sup>2</sup>. По сути, это транснациональная кооперационная сеть субъектов глобальной экономики. Сеть является гибкой структурой, однако эффективно регламентирует сложный и динамичный комплекс международных экономических отношений. Без интеграции в глобальные производственные сети российских предприятий трудно рассчитывать на получение положительных результатов от международной кооперации, на существенное повышение их конкурентных позиций.

Преодоление описанных выше проблем будет способствовать развитию прогрессивных форм МПК и повышению конкурентоспособности национальной экономики.



---

<sup>1</sup> См.: Перская В.В., Эскиндаров М.А. Точки сопряжения экономических стратегий развития государств – членов АТЭС и ШОС при переходе к многополярности. М.: Экономика, 2013. С. 8.

<sup>2</sup> См. там же. С. 31.

## **Региональная экономическая и валютная интеграция как фактор повышения конкурентоспособности государств-участников на примере Евразийского интеграционного объединения**

---

В настоящее время актуальность проблемы повышения конкурентоспособности приобрела глобальное значение. Экономики стран мира в существенной степени ориентированы на внешнюю торговлю, что повышает зависимость их конкурентоспособности от происходящих в мировой экономике процессов. Сегодня, несмотря на появившиеся летом 2013 г. положительные сигналы в мировой экономике, ведущие страны все еще пребывают в состоянии неопределенности. Сохраняется вероятность стагнации экономики в еврозоне и, хотя, как утверждают эксперты МВФ, «поворотный пункт для еврозоны на пути от рецессии к восстановлению пройден», рост экономики еврозоны в 2014 году предполагается на уровне всего 1%<sup>1</sup>.

В этих условиях многие страны, не ослабляя курса на развитие интернационализации своих национальных экономик и стремясь получить доступ на новые рынки, основываясь на принципах ВТО, наряду с этим придают все большее значение вопросам региональной интеграции. Как показывает, в частности, практика еврозоны, процессы регионализации могут достаточно гармонично развиваться параллельно с процессами взаимодействия национальных экономик в рамках традиционных мирохозяйственных схем сотрудничества, в том числе и ВТО, которая обладает достаточной масштабностью и гибкостью для приспособления к изменениям экономической среды.

Развитие глобальных и региональных интеграционных процессов в условиях общей экономической нестабильности является одним из путей развития конкурентоспособности, позволяющих снизить риски для национальных экономик и выявить новые точки роста. Вместе с тем интеграция – это не только благо, но нередко вызов и

---

<sup>1</sup> См.: МВФ повысил прогноз роста мировой экономики // Русская служба ВВС. 2014. 21 янв. URL: [http://www.bbc.co.uk/russian/business/2014/01/140106\\_imf\\_global\\_economic\\_forecast.shtml](http://www.bbc.co.uk/russian/business/2014/01/140106_imf_global_economic_forecast.shtml) (дата обращения: 24.03.2014).

испытание как для государств, так и для предпринимательской деятельности<sup>1</sup>.

Экономические и валютные союзы с различными целями и структурой создавались множество раз на протяжении истории. Основной целью их создания было усиление позиций входящих в них стран на мировом рынке. В связи с этим интерес представляют не только созданные и функционирующие экономические и валютные союзы, но и находящиеся в процессе создания, поскольку уже само действие механизма создания интеграционного объединения неизбежно затрагивает экономику стран, создающих данное объединение, а изменения макроэкономических условий, в свою очередь, напрямую отражаются на конкурентоспособности страны как в процессе создания интеграционного объединения, так и после его создания.

Некоторые исследователи характеризуют национальную конкурентоспособность и конкурентоспособность для интеграционных объединений как макроуровень и гипер-макроуровень<sup>2</sup>. Однако такой подход игнорирует существование отдельно глобального и регионального уровней – такое выделение крайне важно при рассмотрении интеграционных объединений. В связи с этим представляется более целесообразным использовать термины «национальный уровень» и «региональный уровень».

Конкурентоспособность на национальном уровне напрямую зависит от конкурентоспособности на региональном уровне, т.е. конкурентоспособности интеграционного объединения. Однако верно и обратное: конкурентоспособность на региональном уровне зависит от национальной конкурентоспособности стран – участниц интеграционного объединения.

Рассмотрим пример наиболее успешной региональной экономической и валютной интеграции. Единственный существующий на сегодня полноценный экономический и валютный союз – Европейский валютный союз, или еврозона. Рассматривая опыт еврозоны, можно отметить, что интеграция позволяет значительно снизить показатели инфляции, которые в течение существования зоны евро приблизились к среднемировому уровню, хотя в первые пять лет после объединения уровень инфляции в большинстве стран зоны евро всё еще

---

<sup>1</sup> См.: Шлямин В. Интеграция и глобальная конкурентоспособность – вызовы для России и Финляндии // Международная экономика. 2013. № 12.

<sup>2</sup> См.: Экономическая безопасность России / под ред. В.К. Сенчагова. М., 2005. С. 209.

оставался значительно выше среднемирового значения. В связи с таким медленным проявлением эффекта снижения инфляции, многие аналитики высказывают точку зрения, что медленный процесс адаптации инфляции к новым реалиям можно интерпретировать как элемент экономических издержек за поддержку регионального рынка<sup>1</sup>. Однако следует отметить, что для еврозоны издержки, связанные с дезинтеграцией, могут оказаться значительно выше.

Высокие темпы инфляции накануне объединения можно рассматривать как один из факторов, стимулирующих интеграционные процессы. Для еврозоны подтверждением этому служат кризисы и скачки инфляции начала 1990-х гг. в Италии и Германии, которым, однако, не удалось помешать валютной интеграции. Напротив, эффект оказался, скорее, стимулирующим: степень экономической интеграции на этапе общего рынка была настолько высока, что отказ от введения единой валюты привел бы к усугублению кризисных явлений и их распространению на другие страны ЕС. Поэтому для еврозоны можно однозначно сказать, что проявление инфляционного давления уже не может остановить валютную интеграцию, когда она близка к завершению. Напротив, такие проявления только усиливают стремление стран к интеграции, что в долгосрочном периоде оказывает положительный эффект на снижение инфляции и, соответственно, на повышение конкурентоспособности как на национальном, так и на региональном уровне.

Регионализация в формате евразийской интеграции также содержит в себе значительный положительный потенциал для повышения национальной конкурентоспособности как России, так и других участников интеграции. При этом Россия может стать, в том числе, связующим звеном в построении сотрудничества между партнерами из Евросоюза и членами евразийской интеграции, несмотря на тенденцию применения санкций к России в связи с присоединением Крыма.

Однако для России формирование Евразийского экономического союза, наряду с очевидными позитивными последствиями, будет сопровождаться значительным обострением конкуренции, закрытием многих устаревших производств и углублением проблем повышения эффективности государственного регулирования в экономике.

---

<sup>1</sup> См.: Орлов В.В. Валютная интеграция и конкурентоспособность: макро- и гипермакроуровень конкурентоспособности на примере Европейского валютного союза // Экономические науки. 2009. № 7 (56).



В этой ситуации одним из важнейших условий повышения национальной конкурентоспособности может стать промышленная кооперация в таких формах, как организация совместного производства на основе специализации, поставка производственных линий и заводов, предоставление лицензий и ноу-хау, подрядная кооперация, сбытовая кооперация. Подобная кооперация будет способствовать прежде всего повышению национальной конкурентоспособности стран-участниц, что, в свою очередь, приведет и к повышению региональной конкурентоспособности всего интеграционного объединения.

Успешность переходного этапа, предшествующего формированию Евразийского экономического союза, для России и других участников также в значительной степени зависит от того, насколько последовательно и энергично будет осуществляться курс на модернизацию национальной экономики, что особенно важно в условиях динамичной конкурентной среды. Повышение открытости российской экономики должно стать причиной существенного изменения деловой среды, одновременно являясь стимулом для построения конкурентоспособной экономической системы.



## **Конкурентоспособность России в условиях присоединения к ВТО**

---

Проблема конкурентоспособности экономики России имеет самостоятельное значение и не связана с присоединением к ВТО, однако она получает дополнительное измерение в связи с обретением членства в ВТО, и в этом плане ее необходимо рассматривать с точки зрения кратко-, средне- и долгосрочной ситуации.

В краткосрочном плане после присоединения к ВТО конкурентоспособность экономики России, по крайней мере в некоторых отраслях, должна снизиться, поскольку национальный бизнес не может должным образом немедленно отреагировать на усиление конкуренции со стороны иностранных предпринимателей, которым снижение таможенных пошлин предоставляет более широкие возможности. Свидетельством этого явился рост импорта целого ряда товарных групп в первые месяцы после присоединения России к ВТО. Однако в целом за 2013 год не произошло резких изменений в структуре внешней торговли России, а внешнеторговое сальдо даже возросло на 1,2 млрд долл.<sup>1</sup>

Условия присоединения к ВТО являются для России в целом достаточно комфортными. Это относится, например, к сфере сельского хозяйства. Его поддержка со стороны государства в первый период должна даже возрасти. Следует отметить, что в ближайшем будущем нельзя исключить также некоторого ухудшения условий торговли по причине возможных санкций в отношении России после известных событий в Крыму.

Что касается долгосрочной перспективы, то обострение конкуренции означает, что России и российскому национальному бизнесу придется приспособиться к современной структуре мирового рынка, отражающей новую фазу развития мирового хозяйства. И после окончания переходного периода конкуренция со стороны иностранных производителей станет заметно более ощутимой.

Поэтому можно с достаточным на то основанием предположить, что позитивные стороны решения о присоединении к ВТО не могут,

---

<sup>1</sup> См.: URL: [http://www.customs.ru/index.php?option=com\\_content&view=article&id=18884:-2014-&catid=53:2011-01-24-16-29-43](http://www.customs.ru/index.php?option=com_content&view=article&id=18884:-2014-&catid=53:2011-01-24-16-29-43) (дата обращения: 08.04.2014).

учитывая характер российской экономики, проявиться в течение еще целого ряда лет. Однако из этого, конечно, не следует, что не надо было присоединяться к ВТО.

Можно, разумеется, сожалеть по поводу того, что за 18 лет переговоров в стране не было принято нормальной масштабной долгосрочной программы развития отраслей экономики, прежде всего промышленности. Такую программу правительство намерено внести в Государственную Думу до конца первой половины 2014 года<sup>1</sup>. Однако главным является не сама программа промышленной политики, а то, насколько эффективно будут использоваться средства, которые предполагается выделить на ее осуществление. Заметным недостатком нынешней экономической политики является отсутствие достаточно полной картины о том, насколько эффективно используются финансовые ресурсы в экономике.

Вообще тема преобразования экономики России в свете присоединения к ВТО, по-видимому, должна занять существенно большее внимание руководящих экономических органов, поскольку в противном случае она сама навяжет себя уже в ближайшем будущем. И не следует ожидать, что российский бизнес сам по себе с большой пользой воспользуется переходным периодом и своевременно подготовится к постпереходному периоду. Его надо, на мой взгляд, настойчиво и целенаправленно стимулировать. Во всяком случае, вполне справедливой представляется идея о том, что государство должно занять гораздо более активную позицию в вопросах модернизации экономики. Без этого положительный эффект от присоединения к ВТО будет незначительным. Необходимо искать пути регулирования российского бизнеса так, чтобы вектор его развития шел в желаемом направлении. Как показал накопленный опыт, бизнес, связанный с добычей и экспортом сырья или продукции с невысокой степенью обработки, не имеет достаточно мощных стимулов для диверсификации своей деятельности, ибо это требует дополнительных затрат. В этой связи следует поддержать точку зрения Р.С. Гринберга и Д.Е. Сорокина о необходимости отказа от «демонизации» роли государства в экономике<sup>2</sup>.

Можно сказать, что экономические результаты, проявившиеся после присоединения к ВТО, к настоящему времени подтверждают это мнение. Никто на мировых рынках нас не ждет, во всяком случае, с продукцией обрабатывающей промышленности. Вполне обоснован-

---

<sup>1</sup> См.: URL: <http://рспп.рф/viewpoint/view/466> (дата обращения: 08.04.2014).

<sup>2</sup> См.: URL: <http://www.rg.ru/2014/01/24/ekonomika.html> (дата обращения: 14.04.2014).

но мнение, что не ВТО приносит нам новые проблемы, а высвечивает наши старые, которые мы не хотим решать<sup>1</sup>. Почему бы, учитывая сложные задачи реформирования экономики страны, не вспомнить опыт разработки и осуществления знаменитого плана ГОЭЛРО, в результате чего была преобразована экономика России. Необходимо привлечь к составлению программы модернизации экономики ответственных работников государственных органов, ведущих ученых и наиболее дальновидных представителей бизнеса, которые отдадут себе отчет, что без радикального повышения конкурентоспособности бизнеса Россия не имеет реальных перспектив утвердиться в мировом хозяйстве.

Необходимость преобразования российского бизнеса понимают и в западных странах. Исполнительный директор Международного торгового центра Патриция Фрэнсис отмечала, что российскому частному сектору придется развивать конкурентоспособность на внешних рынках и приспосабливаться к росту конкуренции внутри страны, а правительству – предпринять ряд последовательных шагов, направленных на реформирование экономических условий, чтобы поддержать бизнес и помочь ему извлечь как можно больше преимуществ от вступления России в ВТО<sup>2</sup>.

Необходимо, на мой взгляд, признать, что ситуация до некоторой степени повторяет ситуацию 70-х гг. прошлого столетия. Мир капитализма пережил два нефтяных шока в период энергетического кризиса в мировом капиталистическом хозяйстве. Мы же были довольны: в СССР нефти много, и он основывает развитие на собственных топливно-энергетических ресурсах. В результате страны, испытывающие нехватку нефти, перешли на более эффективные способы ведения производства и существенно снизили энергоемкость продукции, что, естественно, потребовало создания новой технологической базы. Мы же фактически отстали от передовых стран. И этот урок нам необходимо помнить, поскольку глобализация экономической деятельности также предъявляет повышенные требования к национальной экономике. И участие в ВТО, по моему убеждению, должно стать объективным стимулом к действию и беспристрастным судьей наших достижений.

---

<sup>1</sup> См.: Суханов А. Первые итоги вступления России в ВТО// Биржа. 2013. 13 авг. № 30. URL: <http://www.birzha.ru/newspapers/birzha/ekonomika/13286/> (дата обращения: 10.04.2014).

<sup>2</sup> См.: URL: <http://wto.wtcmoscow.ru/jeksperty> (дата обращения: 10.04.2014).

## **Россия в ВТО: проблемы конкурентоспособности экономики и стимулирования экспорта**

---

22 августа 2012 г. Россия официально стала 156-м государством – участником Всемирной торговой организации (ВТО). Еще до вступления Российской Федерации в ВТО мнения в обществе разделились на три лагеря: одни считали, что с вступлением в ВТО медлить нельзя, другие – что Россия не готова к такому шагу и сначала надо наладить внутреннее производство, изменить законодательство; третьи – что России вообще не следует становиться членом этой организации.

Ученые, выступавшие за скорейшее вступление нашей страны в ВТО, указывали на плюсы этого шага. Во-первых, будут созданы лучшие условия для национальной продукции на иностранном рынке, и торговать с другими странами станет выгоднее. Во-вторых, так как ВТО обладает правом разрешать споры между государствами-участниками, то у России появится доступ к международному механизму разрешения торговых споров. В-третьих, в стране появятся хорошие возможности для иностранных и национальных инвесторов. В-четвертых, благодаря конкуренции качество товаров повысится, а их цена снизится. В-пятых, улучшится имидж России.

Ученые, полагавшие, что вступление России в ВТО приведет к негативным последствиям для национальной экономики, приводили свои доводы. Несмотря на то, что основным принципом ВТО является равенство торговых партнеров, на деле, в условиях ужесточения конкуренции, эта организация превратилась из инструмента оздоровления экономик развивающихся стран в механизм их ослабления. Присоединение России к ВТО серьезно повлияет на национальную экономику, отрицательно скажется на экономической безопасности отдельных предприятий и государства в целом, на темпах развития отдельных отраслей, на осуществлении хозяйственной деятельности российскими предпринимателями. Одной из основных причин такого развития событий является то, что при вступлении в ВТО Россия обязана смягчить таможенный режим и снизить размеры импортной пошлины.

Вступление в ВТО может негативно отразиться на многих отраслях хозяйствования, а также на экономической безопасности пред-

приятый и государства, а отдельные отрасли и осуществление предпринимательской деятельности будут под угрозой. В таблице 1 отражено несколько отраслей национального хозяйства и последствия вступления в ВТО, а также обозначены индикаторы, используемые для анализа и прогнозирования угроз экономической безопасности.

Т а б л и ц а 1 – Последствия вступления в ВТО

<i>Отрасль экономики</i>	<i>Последствия вступления в ВТО</i>	<i>Индикаторы экономической безопасности</i>
Фармацевтическая	Усиление конкуренции и увеличение импорта вплоть до 100% (на данный момент 80%)	Объем валового внутреннего продукта Валовый сбор зерна Доля инвестиций в основной капитал в ВВП
Аграрная	Требования ВТО по повышению тарифов на э/э, ж/д транспорт и газ до мировых снизит конкурентоспособность с/х продукции	Доля в ВВП расходов на оборону Доля затрат на гражданскую науку в ВВП Доля инновационной продукции в общем объеме промышленной продукции Доля машиностроения и металлообработки в промышленном производстве;
Транспорт	Сохранение конкурентной ситуации	Доля во всем населении лиц с денежными доходами ниже прожиточного минимума
Страховые услуги	Смогут выжить лишь при господдержке	Отношение доходов 10% наиболее обеспеченного к доходам 10% наименее обеспеченного населения
Финансовые услуги		
Услуги	Обострение конкуренции и постепенный уход отечественных предпринимателей из этой отрасли	Уровень безработицы к ЭАН в среднегодовом исчислении Уровень монетизации Внешний и внутренний долг Доля расходов на обслуживание госдолга, % общего объема расходов федерального бюджета Дефицит федерального бюджета Уровень инфляции Объем золотовалютных резервов Отношение выплат по внешнему долгу к объему годового экспорта Доля продовольствия, поступившего по импорту, в общем объеме продовольственных ресурсов

*Источник: Чуев Д.А. Вступление России в ВТО: сворачивание отраслей народного хозяйства как фактор ухудшения экономической безопасности России // Российское предпринимательство. 2010. № 2. Вып. 1 (152). С. 9–14.*

Результатом потери ряда отраслей и негативного влияния на отечественное производство будет снижение способности РФ к обеспечению своих национальных интересов и способности российских

предпринимателей к осуществлению хозяйственной деятельности в интересах России.

В общем виде процессы, активизирующиеся в российской экономике после вступления в ВТО, можно сформулировать следующим образом:

✦ Поглощение иностранными компаниями: в условиях повышения конкуренции неизбежно поглощение относительно слабых производств.

✦ Усиление конкуренции на внутренних рынках: иностранные предприятия обладают большими ресурсами и конкурентоспособностью, чем отечественный бизнес, и полны решимости полностью освоить российский рынок.

✦ Закрытие предприятий и рост безработицы: дешевый импорт приведет к закрытию ряда слабых производств, не выдержавших конкуренции.

✦ Рост цен: выравнивание внутренних цен на энергоносители и транспортных тарифов с мировыми повысит себестоимость производства, приведет к дополнительной инфляции и снижению конкурентоспособности на мировом рынке.

✦ Отток капиталов из РФ: подразумевается отток прибыли от деятельности российских филиалов иностранных компаний за границу на счета их центральных исполнительных аппаратов для выплаты дивидендов.

✦ В вопросах внешнеэкономической деятельности РФ может потерять самостоятельность и не будет способна активно защищать слабые отрасли промышленности.

После вступления в ВТО России придется пойти на смягчение таможенного режима. Страны ВТО настаивают на снижении размера средней импортной пошлины до 11%, тогда как в настоящее время этот тариф составляет около 20%. По сельскохозяйственным товарам средневзвешенная ставка снизится до 18%, по промышленным товарам – до 7,6%, а в дальнейшем – до уровня 5%<sup>1</sup>.

В заключение можно сделать вывод, что самоизоляция в эпоху глобализации может привести к негативным последствиям как для российского бизнеса, так и для экономики страны в целом. Однако раскрытие неконкурентоспособных отраслей российской экономики

---

<sup>1</sup> См.: Сайт Федеральной службы государственной статистики. URL: <http://www.gks.ru> (дата обращения: 04.04.2014).

для международной конкуренции приведет к уничтожению отдельных отраслей и цепной реакции во всей системе национального хозяйства, результатом которой будет абсолютная и бесповоротная сырьевая направленность национальной экономики. Поэтому необходимо продолжать работу по развитию отечественного потенциала и помнить, что вступление в ВТО предоставляет обоюдные возможности. Нужно модернизировать предприятия до уровня международных стандартов и выходить на мировые рынки сбыта. Ведь при вступлении в ВТО не только мы открываем свой рынок, но и нам открываются рынки других стран.





# ПРОБЛЕМЫ СТИМУЛИРОВАНИЯ РОССИЙСКОГО ЭКСПОРТА

---

*Е.Г. Ищенко*

*д-р экон. наук, профессор, главный научный сотрудник  
Центра исследований МЭО Финансового университета*

## **Системные факторы поддержки экспорта России**

---

Для многих стран, к числу которых можно отнести Германию, Японию, Южную Корею, КНР, хорошо продуманная и тщательно аргументированная экспортная стратегия и проводимая на ее основе экономическая политика создали условия для относительно быстрого выхода на высокотехнологичный способ производства, вывели их на передний рубеж развития мирового хозяйства. При этом практика демонстрировала различные исходные предпосылки и механизмы хозяйствования, оставляя в качестве стержня государственную поддержку производителя экспортной продукции, инвестора и собственно экспортера, если они занимали позиции самостоятельных хозяйствующих субъектов. Наглядным примером этому может служить Южная Корея и быстрый взлет компании «Samsung» в конце прошлого века с превращением ее в ТНК мирового значения.

Для России чрезвычайно сложен в новых посткризисных условиях выбор ориентиров для «опорных» моделей развития, которые могли бы оптимизировать решение комплекса назревших хозяйственных задач, создать фундамент не только количественного, но и качественного роста.

Рамочные параметры выбора модели сузились. Стало ясно, что в мировой практике нет готового образца, а применяемые в экономической политике России концептуальные подходы не могут быть од-

номерными<sup>1</sup>. Исчезла необходимость в жесткой привязке к Западу или Востоку, утратила свою притягательность идея следовать «самой последней» (по времени) практике. На наш взгляд, с учетом исторических условий развития экономики страны и богатства ее недр нельзя исключить вероятность экспортной ориентации как опорной модели развития.

Российская экономика развивается за счет экспорта, в котором преобладает сырье (около 75% в структуре экспорта). Положительное сальдо торгового баланса приближалось в последние годы к 200 млрд долл. (см. таблицу 1).

Т а б л и ц а 1 – Внешняя торговля Российской Федерации (по методологии платежного баланса)

Показатель	Год							
	2000	2005	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Внешнеторговый оборот	149,9	363,9	569,6	755,0	481,1	638,4	834,0	864,9
Экспорт	105,0	240,0	346,5	466,3	297,2	392,7	515,4	529,1
Импорт	44,9	123,8	223,1	288,7	183,9	245,7	318,6	335,8
Сальдо торгового баланса	60,1	116,2	123,4	177,6	113,2	147,0	196,9	193,3

Источник: Данные Росстата.

По показателю «сальдо торгового баланса» Россия занимает третье место в мире, уступая только КНР и Германии. В мировом хозяйстве Россия устойчиво позиционирует себя в качестве крупнейшей нефтегазодобывающей экономики. Огромное положительное сальдо, формирующееся на сырьевом ресурсе в условиях благоприятной конъюнктуры на мировых рынках, стало важнейшим фактором экономического роста и источником покрытия увеличивающихся социальных расходов. Оно обеспечивало и продолжает обеспечивать решение важных для экономики России четырех задач:

<sup>1</sup> Для условий России неприемлемы в чистом виде модели «догоняющего развития», «авангардная» (инновационная) или «инерционная». Речь может идти лишь об оптимизации и сочетании фрагментов отдельных моделей со значительным акцентом на направление экспортной ориентации (*прим. авт.*).

1. Обеспечивает оплату растущего импорта и позволяет наращивать его объемы (за исключением 2009 года, когда импорт снизился на 36% по отношению к 2008 году).

2. Позволяет увеличивать международные резервы страны (537 млрд долл. в конце 2012 года), повышая планку устойчивости и доверия международных партнеров.

3. Обеспечивает погашение внешней задолженности, благодаря чему в России установился и сохраняется уже более 10 лет один из самых низких в мире уровней государственного долга по внешним заимствованиям (менее 3% ВВП), а также относительно низкий уровень внешнего долга корпоративного и банковского секторов – около 35% ВВП.

4. Формирует фонды: Национального благосостояния (ФНБ), Резервный фонд, Инвестиционный фонд РФ, содействует развитию венчурных фондов и фондов прямых инвестиций, а также других фондов, направляемых на развитие экономики и решение социальных задач.

Ситуация с устойчивой, возможно плавно снижающейся, зависимостью российской экономики от экспорта углеводородов продлится еще как минимум 10–15 лет. К этому явлению не следует относиться негативно. Голландия, несмотря на исчерпанность «голландской болезни», остается крупнейшим поставщиком (в подушевом исчислении) нефти и газа на внешний, преимущественно европейский рынок. Схожая ситуация наблюдается в экономике Норвегии, Канады, Австралии.

И все же в российском менталитете уже сегодня все очевидней проявляется безальтернативность изменения структуры экспорта, его диверсификации, сначала возможно в «окне», предоставленном санкциями. По инерции Россия продолжает наращивать объемы сырьевого экспорта, трубных технологий поставки нефти и газа. Одновременно с этим более высокими темпами, чем это было в недалеком прошлом, развивается глубокая переработка нефти, нефтехимия, производство сжиженного природного газа.

В плане направлений диверсификации промышленного производства в России в настоящее время можно было бы отметить машиностроение, в первую очередь связанное с добычей и переработкой нефти и газа, развитие отраслей, где сохранились конкурентные преимущества (ядерная энергетика, космическая отрасль, ВПК и др.), наращивание мощностей по производству промтоваров, где накоплены

технологические заделы (например, подвижной состав, вертолеты). Экспорт этой продукции осуществляется в условиях жесткой конкуренции на мировых рынках, давления основных конкурентов в случае успехов новых производителей в ранее занятой нише.

Политика поддержки экспорта в России, основной целью которой является его поэтапная диверсификация, неизбежно должна опираться на адекватное развитие экспортной производственной базы, а следовательно, на состояние ее инвестиционного обеспечения и конкурентоспособность. Иными словами, необходим комплексный системный подход к поддержке экспорта, включающий вопросы повышения конкурентоспособности в звене «инвестор – производитель – экспортер», в котором формируется экспортный потенциал современного рынка.

По нашему мнению, в сложившейся геополитической обстановке развитие диверсифицированного экспортного потенциала России в рамках экспортоориентированной модели должно соответствовать ряду условий:

- ✦ стоять на прочном фундаменте благоприятного макроэкономического климата;
- ✦ быть адаптированным к внешним факторам влияния;
- ✦ иметь развитую сеть специальных рыночных параметров (инфраструктуру, современный механизм регулирования, развитую систему законодательного обеспечения);
- ✦ располагать соответствующими институтами и функциональными компетенциями, связанными с конкурентоспособностью экспортного производства.

*Системные факторы развития экспортного потенциала.* Экспортный потенциал России рассматривается как интегральный результат деятельности основных субъектов (инвестора, производителя, экспортера) в замкнутом кольце движения системных факторов. Анализ системных факторов позволяет выделить узкие места для их учета при формировании политики поддержки экспорта и продвижения российских товаров и услуг на внешние рынки. Для российской экспортной политики сегодня это:

- 1) неэкономические факторы внешнего влияния;
- 2) неразвитая инновационная инфраструктура экспорта;
- 3) незавершенность законодательного обеспечения поддержки экспорта.

На смягчение негативного влияния узких мест при стимулировании экспорта направлены законодательные, нормативные и программные документы, принятые в последние годы. В государственной программе Российской Федерации «Развитие внешнеэкономической деятельности» (утверждена распоряжением Правительства РФ от 18.03.2013 № 378-р) поставлены следующие задачи стимулирования экспорта: 1) совершенствование и повышение эффективности его финансовой поддержки; 2) развитие механизмов промоутерской помощи экспорту и инвестиционному сотрудничеству; 3) улучшение условий доступа российских товаров, услуг и инвестиций на внешние рынки с использованием торгово-политических инструментов. Указанные задачи изложены в подпрограмме-3 «Создание национальной системы поддержки ВЭД», основной целью которой является создание национальной системы институтов и механизмов развития ВЭД. На реализацию подпрограммы-3 в 2013–2018 гг. выделено из федерального бюджета 17,8 млрд руб., что составляет примерно 5% средств, предусмотренных для осуществления всех расходных обязательств Программы.

Программа развития ВЭД и ее экспортная составляющая полностью координируются со всеми тремя предложенными МЭР пакетами мер по стимулированию экономического развития страны. В целях конкретизации поддержки экспорта принят план мероприятий («дорожная карта») (РП РФ от 29.06.2012 № 1128-р) и внесены изменения (РП РФ от 25.02.2014 №259-р) в дорожную карту «Поддержка доступа на рынке зарубежных стран и поддержка экспорта».

Целями дорожной карты являются: 1) сокращение сроков получения разрешений на экспорт несырьевых товаров; 2) рост числа организаций-экспортеров в 1,6 раза к 2011 году (в том числе за счет малого бизнеса); 3) увеличение объемов несырьевого экспорта в два раза к 2011 году.

По мнению автора, малый бизнес сегодня следует рассматривать в большей степени в качестве носителя инновационных идей, а не экспортера. В Программе «Развитие ВЭД» и дорожной карте «Поддержка экспорта» отсутствует упоминание фигуры «российского деволопера за рубежом». Участие в международных торгах на получение заказа на сооружение в развивающихся странах объектов капитального строительства могло бы способствовать увеличению доли машин и оборудования в российском экспорте. Однако здесь необходима существенная государственная поддержка.

Мировой рынок инновационных продуктов в условиях общего дефицита финансов, энергии, сырья, интеллектуальных ресурсов получил «импульс сжатия». Вместе с тем проявляются тенденции роста инновационных товаров в целях модернизации национальных хозяйств, проводимой большинством развитых, развивающихся и стран с переходной экономикой, а также в целях завоевания новых ниш на внешних рынках за счет введения инновационного продукта. Модернизация определяет растущую конкуренцию на рынке продукции инновационной направленности, потребности в компетенциях, в качестве человеческого капитала.

Мировой опыт свидетельствует о целесообразности ускоренного становления основ инновационного развития его специфической инфраструктуры, совершения так называемого «инновационного рывка», что в большинстве случаев возможно лишь при активном участии государства, принятии ключевой нормативно-правовой унификации, способной определить и поддерживать вектор данного типа. Весьма важным для национальной экономики является переход к статусу экспортера инновационной продукции.

Примером ускоренного инновационного развития и расширения экспорта инновационных товаров стала Великобритания, осуществившая в 2000-е гг. ряд эффективных мер по динамизации технологической сферы. Работа началась с подготовки в 2003 году Министерством торговли и промышленности Великобритании предложений по стратегии технологического развития и завершилась принятием в 2008 году целостной долгосрочной инновационной стратегии, предусматривающей не только создание и развитие новых технологий, но и их коммерциализацию, включая экспорт.

Государственное финансирование реализуется через систему единовременных субсидий и средства, выделяемые департаментом инноваций для целей инвестиционного обеспечения конкурирующих между собой проектов. Серьезное внимание в Великобритании уделяется привлечению к исследованиям перспективных с точки зрения инновационного экспортного потенциала предприятий малого и среднего бизнеса, которые рассматриваются не только как продуценты технологических новинок, но и как экспортеры инновационной продукции.

Современные технологические инновации способны оказывать существенное влияние на складывающиеся балансы сил и сдерживающих противовесов, изменять структуры регионального и гло-

бального экспорта. Это, например, касается возрастающей роли Космоса как среды, способной управлять процессами жизнедеятельности на Земле. Передел космического пространства в пользу более конкурентоспособного, обладающего более высоким экспортным потенциалом субъекта, позволит последнему активно влиять на политические, социально-экономические и другие процессы в русле осуществляемой этим субъектом стратегии.

В России принята государственная программа «Космическая деятельность России на 2013–2020 годы». Анализ ее целей и приоритетов, а также основных проблем и рисков (в доступном объеме информации) показывает, что результаты реализации программы не акцентированы в необходимой мере на наращивании конкурентоспособности российского космического продукта. Между тем, именно конкурентоспособность определяет будущие параметры пребывания на мировом рынке высокотехнологичной продукции. Конкурентоспособность обуславливает поступательное движение вперед или отход на занимаемые в прошлом позиции. В интересах России было бы целесообразно предпринять все возможные усилия для вывода отдельных отраслей, таких как космическая промышленность, в число *наиболее конкурентных в мировом хозяйстве производителей* и экспортеров высокотехнологичной продукции.

Накопленный ранее технологический опыт, имеющиеся финансовые ресурсы, а также перспективы, появившиеся в связи с присоединением к ВТО<sup>1</sup>, могут предоставить дополнительные шансы для отечественных производителей.

В связи с членством в ВТО появляется дополнительная возможность снижения уровня дискриминации российской высокотехнологичной продукции на внешнем рынке и роста доверия к условиям ведения бизнеса в России. Это (при определенных усилиях внутреннего характера) может способствовать качественному улучшению условий

---

<sup>1</sup> Например, ВТО учитывает специфику международной торговли продукцией космической деятельности, значительная часть которой связана с обеспечением национальной безопасности и суверенитета. Статьи XXI ГАТТ и XIV-бис ГАТС предусматривают возможность применения исключений по соображениям безопасности при торговле товарами и услугами соответственно. Членство в ВТО не создает дополнительных возможностей для национальных организаций, работающих на мировом рынке, если речь идет о продукции космической деятельности, используемой для нужд оборонных ведомств, а также космических технологий двойного использования.

осуществления модернизации промышленного комплекса России, в том числе его высокотехнологического сектора.

Таким образом, можно сделать вывод, что характер экономической структуры, а также опыт успешных наиболее развитых экспортноориентированных рыночных стран призывают Россию принять комплексные меры, направленные на активизацию развития экспортного потенциала страны, его диверсификацию. Среди этих мер можно выделить следующие:

- ✦ повышение стандартов администрирования в сфере формирования экспортного потенциала страны на основе преимущественного развития несырьевого экспорта;

- ✦ создание условий плавного перехода предпринимательского корпуса в русло диверсифицированного промышленного бизнеса;

- ✦ государственная поддержка экспорта, а также мер привлечения качественных (высокотехнологичных) инвестиций в экспортный сектор России;

- ✦ учет показателя «экспортная несырьевая квота» в российской статистической отчетности.





## **Конкурентоспособность российских компаний и перспективы изменения структуры российского экспорта**

---

В условиях глобализации мировая торговля претерпела существенные изменения и все больше осуществляется по каналам цепочек добавленной стоимости под управлением ТНК, на долю которых приходится около 80% мировой торговли. Так, объем мировой торговли товарами в 2012 году составил 18,4 трлн долл., из них ТНК контролировали около 15 трлн долл. В условиях жесткой конкуренции встроиться в существующие глобальные цепочки добавленной стоимости крайне сложно. В настоящее время некоторые российские компании присутствуют в них в основном в качестве поставщиков сырья, однако самостоятельно сформировать глобальные цепочки добавленной стоимости и превратиться в глобальные компании отечественные фирмы не могут, хотя крупнейшие из них имеют такую перспективу. Остальные 20% мировой торговли приходятся преимущественно на торговлю Юг–Юг, осуществляющуюся прежде всего в рамках различных интеграционных группировок.

Для России важнейшей задачей является сохранение рынков СНГ, хотя динамика внешней торговли свидетельствует об ослаблении торгово-хозяйственных связей внутри этой группы стран.

В экономике России в целом высока концентрация производства и капитала и велика роль небольшой группы сверхкрупных компаний, входящих в различные финансово-промышленные группы (ФПГ). Некоторые ФПГ эволюционируют в сторону фондов прямых инвестиций. Некоторые сверхкрупные компании, основа ряда ФПГ, превратились в российские ТНК. Но как ТНК новой волны они еще не завершили свою интернационализацию.

В основном эти компании принадлежат к сырьевым отраслям, и их высокая международная конкурентоспособность связана с природной рентой. Только одна российская ТНК – «АФК Система» – изначально была связана с более технологически сложным бизнесом.

Процесс стратегической реконфигурации отечественных ТНК, прежде всего по отраслям и набору производственных отделений, не завершен, но следует отметить, что и на Западе эти процессы прояв-

ляются с разной степенью активности для разных периодов времени. Российские ТНК, принадлежащие к ТЭК, вполне конкурентоспособны, хотя и не столь эффективны как их западные конкуренты и партнеры. Однако они отстают в технологическом и производственном отношении, так как хронически недоинвестированы, а оборудование давно устарело и изношено.

Особняком среди ТНК стоят в основном контролируемые государством Газпром и Роснефть, в финансовом секторе – Сбербанк и ВТБ. Следует отметить созданные и развивающиеся государственные компании, прежде всего «Ростех» и «Росатом». Высокий уровень развития достигнут также компаниями сотовой связи. Мелкие и средние промышленные компании намного менее конкурентоспособны.

Глобальный финансово-экономический кризис 2008–2009 гг. застал врасплох некоторые российские ТНК, проводившие крупные покупки активов в рамках агрессивной стратегии роста на кредитные деньги, особенно металлургические компании, в частности «Русал» и «Мечел». Но благодаря активной государственной поддержке все российские ТНК смогли в целом безболезненно преодолеть кризисный период. Однако стратегия бурного роста за счет поглощений зарубежных активов подлежит в ближайшее время переосмыслению в пользу реструктуризации, оптимизации и повышения эффективности, тем более что многие из первоначально купленных активов реально оказались не столь привлекательны и вместо роста прибыльности повлекли снижение рентабельности.

Несмотря на *большую долю государственного сектора*, Россия в настоящее время имеет открытую рыночную экономику, в значительной степени интегрированную в мировое хозяйство. По размеру ВВП, рассчитанному по ППС, Россия занимает 5–6-е место в мире. С августа 2012 г. Россия является членом ВТО. Доля внешней торговли в ВВП России составляла в 2010–2012 гг. 51,5%, что сопоставимо с аналогичным показателем крупных развитых государств. По объему экспорта Россия занимает 8-е место в мире, по объему импорта – 16-е. В целом это хорошие показатели, свидетельствующие о том, что наша страна может извлекать выгоды из международного разделения труда.

*Структура внешней торговли РФ* и, в частности, структура экспорта с огромным преобладанием энергоносителей отражает сегодняшнее положение страны в мировом хозяйстве и текущую ситуацию с конкурентоспособностью отечественных компаний. Наиболее конкурентоспособны компании ТЭК. Неслучайно, по итогам 2013 года

в российском экспорте на долю энергоносителей приходилось около 78%, при этом, например, доля нефти и газа на протяжении последних 13 лет увеличивалась с 47% в 2000 году до 67% в 2011 году.

Относительное благополучие российской экономики всегда было связано с существенным ростом цен на нефть и другие энергоносители. Цены на нефть подвержены большим колебаниям, и их формирование происходит под влиянием ряда факторов, среди которых спрос и предложение являются только одними из нескольких. С учетом доли энергоносителей в экспорте РФ цены на нефть имеют огромное значение для благополучия и развития страны в обозримой перспективе.

За последние 20 лет мировые цены на нефть были очень волатильными. Достигнув своего минимума в 11 долл. за баррель в 1998 г., цены на нефть начали расти и в январе 2008 г., впервые за всю историю, превысили 100 долл. за баррель. При этом исторический максимум цены нефти сорта WTI (Light Sweet) 147 долл. за баррель был зафиксирован в июле 2008 г. В ходе глобального экономического кризиса цена на нефть резко упала и достигла рекордно низкой отметки в 43,60 долл. за баррель. С февраля 2009 г. цены на нефть опять начали расти, постепенно выйдя в 2009–2010 гг. на уровень 65–76 долл. за баррель и превысив рубеж 100 долл. за баррель с января 2011 г. Критической для российской экономики является цена в 90–100 долл. за баррель. Считается, что большая зависимость всей экономики России от экспорта энергоносителей чревата угрозой нестабильности и резкого падения доходов в случае обвала мировых нефтяных цен и связанных с ними цен на все энергоносители, а также с другими проблемами, получившими название «ресурсного проклятия».

Однако спокойный и непредвзятый анализ ситуации в мировой экономике на ближайшие 15–20 лет, по нашему мнению, дает основания считать, что цены на нефть в среднесрочной перспективе всё же будут превышать 100 долл. за баррель, что позволит российским компаниям осуществить модернизацию и после необходимых преобразований и проявленной политической воли соответствовать уровню мировой экономики шестого технологического уклада.

5. Требуются энергичные меры по совершенствованию структуры экспорта РФ на основе роста конкурентоспособности ведущих компаний:

а) в 2012 году на долю экспорта высокотехнологичных товаров из РФ, который составил только 5,44 млрд долл., приходилось лишь

8% от экспорта готовых изделий (в 2004 году – 13%). Объем высокотехнологичного экспорта таких стран, как США, Япония, Франция, – около 120 млрд долл., Германии – 179 млрд долл., а Китая – 457 млрд долл., что составляет примерно от 20 до 30% общего объема экспорта готовой продукции этих государств.

В настоящее время структура мировой торговли формируется под воздействием пятого технологического уклада, ядром которого выступают электроника и информационные технологии. Более того, согласно прогнозам, пик развития таких технологий еще не пройден и, скорее всего, этот технологический уклад продлится еще до 2030 года.

Проблемы экспорта высокотехнологичных товаров из России связаны как со структурой экономики, которая в основном представлена производствами третьего и четвертого технологических укладов, так и с тем, что по основным высокотехнологичным товарам гражданского назначения пятого технологического уклада отечественные компании неконкурентоспособны;

б) ряд российских машиностроительных компаний обладают потенциалом роста конкурентоспособности и частичного встраивания в глобальные цепочки добавленной стоимости, поставляя комплектующие для высокотехнологичных товаров. Примеры этому – производство титановых деталей для корпораций Boeing и Airbus на «ВСМПО-Ависма», производство комплектующих для авиационных двигателей на предприятиях ГК «Ростех» и др.

Наибольшей конкурентоспособностью в сфере высокотехнологичных производств обладают предприятия оборонно-промышленного комплекса, которые в последние годы приступили к реализации программы радикального переоснащения. Доказательством высокой конкурентоспособности российской военной техники является тот факт, что по экспорту вооружений Россия вышла на второе место в мире после США, занимая в 2013 году 27% мирового рынка. Важнейшими товарами российского экспорта являются средства ПВО, бронетанковая техника, боевые самолеты и вертолеты, военные корабли. Высокую конкурентоспособность сохраняют предприятия атомной промышленности, входящие в ГК «Росатом».

В Сибири и на Урале появляются небольшие наукоемкие конкурентоспособные компании, начинающие развивать экспорт высокотехнологичных товаров на основе наноматериалов.

После консолидации отечественных авиастроительных компаний в ОАК (Объединенная авиастроительная корпорация) происхо-

дит постепенное увеличение конкурентоспособности производителей гражданской авиатехники. В гражданском авиастроении наконец появился современный высокотехнологичный продукт – региональный самолет «Сухой Суперджет 100», на который поступили первые десятки зарубежных заказов. Дальнейший рост потенциала конкурентоспособности ОАК связан с завершением разработки и началом серийного выпуска узкофюзеляжных среднемагистральных самолетов МС-21. Высокую конкурентоспособность демонстрируют российские компании мобильной связи, которые активно приступили к региональной экспансии. В сфере информационно-коммуникационных технологий появились высококонкурентоспособные проекты («Яндекс», «ВКонтакте»), достигнут резкий рост экспорта программного обеспечения с перспективой достижения объема экспорта в 9 млрд долл. в 2015 году.

6. Следует признать, что перед российскими компаниями стоит задача всемерного повышения конкурентоспособности и наращивания экспорта с высокой добавленной стоимостью, в частности:

а) для нефтяных компаний – осуществить переход от экспорта мазута к экспорту нефтепродуктов высокой степени переработки и добавленной стоимости. Обеспечить развитие экспорта разнообразной продукции нефтехимии;

б) для компаний черной металлургии – осуществить переход к экспорту продукции высоких переделов;

в) активно развивать торговлю с контрагентами из стран Азии и Африки, в том числе на основе инвестиционных, инфраструктурных проектов, возобновить инжиниринг и строительство объектов за рубежом, например, в сфере энергетики или добычи полезных ископаемых;

г) резко увеличить инвестирование в основной капитал, совершить обновление технологической базы, повысить инновационную активность и увеличить эффективность НИОКР.



## **Валютная составляющая неопротекционизма как форма повышения международной конкурентоспособности**

---

Мировой финансовый кризис выявил противоречия в глобальном регулировании мировой торговли, либерализация которой является генеральной линией ГАТТ/ВТО.

Обозначившаяся тенденция замедления роста мирового валового внутреннего продукта (ВВП) получила отражение в докладах, опубликованных Всемирным банком, МВФ, ЮНКТАД и в других международных и национальных аналитических обзорах, в соответствии с которыми темпы роста мирового ВВП в 2012 году составили 3,2%, что ниже по сравнению с 3,8% в 2011 году<sup>1</sup>. Прогнозируемый МВФ рост глобального ВВП с 3,1% в 2013 году был скорректирован до 3,8% на 2014 год вместо 4%, которые прогнозировались ранее<sup>2</sup>. Промышленное производство сократилось более существенно: с 3,8% в 2011 году до 1,9% в 2012-м<sup>3</sup>.

На фоне снижения темпов роста экономики развитых стран с 1,6% в 2011 году до 1,3% в 2012-м темпы роста в странах с формирующимся рынком и развивающихся странах составили 5,3% в 2013 году и прогнозируются на уровне 5,7% в 2014 году. Кроме того, темпы роста стран, экономика которых еще три года назад впечатляла высокими темпами (например, темпы роста КНР в 2010 году составляли 10,4%), в 2013 году существенно сократились. Темпы роста ВВП Китая составили 7,7%, Индии – 4,4, Бразилии – около 2,3, России – 1,3%.

Задержки в восстановлении мировой экономики в 2013 году отразились на снижении темпов роста мировой торговли, которые замедлились еще в 2011 году. Колебания объемов мировой торговли в

---

<sup>1</sup> См.: Trade and Development Report 2011. N.Y.: UNCTAD, 2011. P. 1: CIA World Factbook. URL: <http://www.ereport.ru/stat.php?razdel=country&count=world&table=ggacia> (дата обращения: 24.03.2014).

<sup>2</sup> URL: <http://www.vestifinance.ru/articles/29747> (дата обращения: 24.03.2014).

<sup>3</sup> См.: World economic outlook: a survey by the staff of the International Monetary Fund. Washington, DC: International Monetary Fund, 2013.

целом более интенсивны, чем колебания мирового ВВП. В докладе МВФ «Перспективы развития мировой торговли» отмечается снижение физического объема мировой торговли товарами и услугами с 5,9% в 2011 году до 2,8% в 2012-м, что говорит об ослаблении процессов глобализации в мировой экономике, инвестиционного и потребительского спроса, прежде всего в развитых странах.

Следствием сохраняющейся неустойчивости глобальной экономики развитых и развивающихся стран является эскалация различных протекционистских барьеров в международной торговле. Изменения в торговой политике развитых и развивающихся стран в пользу мер, ограничивающих или затрудняющих доступ иностранных товаров, услуг, капиталов и рабочей силы на внутренний рынок в целях ослабления на нем иностранной конкуренции, стали практической реакцией на низкую эффективность финансово-бюджетного стимулирования. Как отмечается в ежегодном докладе Всемирного экономического форума (ВЭФ) «Глобальные риски 2013» (Global Risks 2013), в мировой экономике сохранялся риск нестабильности, поскольку традиционные механизмы реагирования и стабилизации экономики не действуют<sup>1</sup>.

Отражением общей тенденции либерализации многосторонней торговой системы в рамках ВТО является снижение уровня таможенного обложения в мировой торговле, который составляет 4%. При этом в отношении более половины ее объема (52,3%) действуют нулевые ставки импортных пошлин, 25,3% из которых установлены в региональных торговых соглашениях, а 27% – введены в рамках режима наибольшего благоприятствования<sup>2</sup>.

Тем не менее участники мировой торговли постоянно прибегают к протекционистским мерам для повышения конкурентоспособности своего экспорта. Результатом оценки состояния торговой политики в посткризисный период стало заявление лидеров «Большой двадцатки» на Вашингтонском саммите в ноябре 2008 г. о необходимости бороться с проявлениями протекционизма, подтвержденное в Лондоне в апреле 2009 г. и в ходе последующих саммитов в 2010–2013 гг. Однако, несмотря на обязательство держать рынки откры-

---

<sup>1</sup> URL: [http://rusplt.ru/articles/business/Global\\_riscs.html](http://rusplt.ru/articles/business/Global_riscs.html) (дата обращения: 26.03.2014).

<sup>2</sup> См.: World trade report 2011. The WTO and Preferential trade agreements: from co-existence to coherence. WTO, 2011. P. 79. URL: [www.wto.org](http://www.wto.org) (дата обращения: 24.03.2014).

тыми и свободными и воздерживаться от повышения барьеров на пути инвестиций или торговли товарами и услугами, от наложения новых экспортных ограничений, не соответствующих нормам ВТО, и обещания исправлять такие меры по мере их возникновения<sup>1</sup>, в мире наблюдается волна протекционистских мер для защиты внутренних производителей даже среди членов ВТО.

В соответствии с отчетом Global Trade Alert (GTA), который стал публиковаться по решению первого «антикризисного» саммита, за период с ноября 2008 г. по декабрь 2009 г. число протекционистских мер, принятых странами G20, увеличилось со 192 до 297. Количество откровенно дискриминационных мер превосходит меры по либерализации национальной торговой политики в шесть раз. По мере того как мировая экономика стабилизируется, количество протекционистских мер не уменьшается.

Особенностью современного протекционизма является дуализм, характеризующийся декларированием свободы торговли и либерализации рыночных процессов, соответствующим принципам ВТО – с одной стороны; а с другой – использованием на практике мер нетарифного регулирования, установлением барьеров против определенных групп иностранных товаров и услуг, импортируемых из-за рубежа, при умелом использовании положений и пробелов в статьях и правилах ВТО. Такая форма торговой политики получила название «неопротекционизма» и широко используется, поскольку в ВТО никакие обязательства по либерализации торговли не являются абсолютными и допускаются отступления на основе соответствующих положений об общих исключениях, направленные на достижение неторговых целей.

На сегодняшний день протекционизм проявляется в различных формах, среди которых наиболее часто применяются: введение нетарифных барьеров, инициирование антидемпинговых расследований и взимание антидемпинговых пошлин, а также использование ограничений на продление и выдачу рабочих виз для иностранцев, но многие из этих мер сочетаются с проведением девальвации собственной валюты.

Если в условиях плавающих валютных курсов крайне трудно обосновать использование конкурентной девальвации валюты, поскольку ее достижение является следствием использования цен-

---

<sup>1</sup> См: Заявление лидеров G20 от 24–25 сентября 2009 г., § 48. URL: [http://www.vedi.ru/red\\_r/2011/ed050511.pdf](http://www.vedi.ru/red_r/2011/ed050511.pdf) (дата обращения: 24.03.2014).



тральными банками инструментов денежно-кредитной, а не валютной политики (например, изменение ставки рефинансирования коммерческих банков). Так, в США в результате снижения ставки ФРС происходит снижение курса доллара, и хотя это способствует повышению конкурентоспособности американского экспорта на мировом рынке, крайне трудно обосновать эту меру как протекционистскую.

В условиях фиксированных валютных курсов меры, направленные на снижение курса национальной валюты, оцениваются Global Trade Alert в числе нетарифных мер, наряду с нетарифными барьерами, которые, в отличие от них, не ограничивают торговлю, но существенно на нее влияют как явно защитные по отношению к отечественному экспорту и относятся к протекционизму.

Причем политика манипулирования валютным курсом относится к протекционистским мерам скрытого характера, например, как делает это КНР, которая, несмотря на требования и угрозы США, поддерживает заниженный курс юаня в интересах повышения конкурентоспособности своего экспорта. Маневрируя валютным курсом, страна воздействует на экспортные и импортные цены товаров и таким образом усиливает или ослабляет протекционистские меры. С позиций США проведение ревальвации, т.е. повышения курса юаня, должно снизить общее действие китайских торгово-экономических барьеров и усилить позиции американских экспортеров.

Вопросы регулирования валютного курса и протекционизма являются сейчас наиболее болезненными в отношениях между КНР и странами Запада. Так, в США и странах Евросоюза ведется ряд крупных антидемпинговых расследований в отношении китайских товаров, США объявили о введении защитных пошлин против некоторых видов китайских стальных труб, а ЕС ввел заградительные пошлины на китайский стеклопластик. В ходе слушаний в Конгрессе США по вопросу о курсе юаня министр финансов США Тимоти Гайтнер заявил, что США продолжают добиваться от Китая более серьезного укрепления юаня по отношению к доллару<sup>1</sup>.

С июля 2008 г. до июля 2010 г. юань был де-факто привязан к доллару на уровне около 6,83 юаней за долл., в дальнейшем Китай объявил о введении более гибкого режима валютного курса. Укрепление юаня ускорилось на фоне дискуссий в США о недооцененности китайской валюты, курс которой, по мнению ряда американских эконо-

---

<sup>1</sup> URL: <http://kurs.kz/index.php?mode=news&nid=1389&pagge=37> (дата обращения: 24.03.2014).

номистов, занижен на 40%. Курс юаня, установленный Народным банком Китая в 2012 году, укрепился до 6,717 юаней за долл., в 2013 году это укрепление продолжилось.

По мнению экспертов МВФ, в посткризисный период курсы валют в целом адекватно реагируют на изменения в макроэкономической политике и снижение неприятия риска: курсы евро и валют различных стран с формирующимся рынком немного повысились, а курс доллара США несколько снизился. Курс иены снизился более чем на 20% в реальном эффективном выражении с середины 2012 года ввиду ожиданий смягчения денежно-кредитной политики и повышения инфляции в будущем, а также увеличения торгового дефицита страны и снижения неприятия риска в мировом масштабе<sup>1</sup>.

Как показывает международная практика, поддержание фиксированного валютного курса требует расходования золотовалютных резервов (ЗВР), которыми далеко не все развивающиеся и переходные экономики обладают в достаточном размере. Так, в Аргентине недостаточный размер ЗВР не дает возможность сдерживать девальвацию песо, снижение курса которого в январе 2014 г. достигло 56,7%<sup>2</sup>. Таким образом, использование девальвации в интересах макроэкономического оздоровления и разрешения кризиса не является эффективной мерой, поскольку вызывает много побочных проблем, решение которых сопряжено с дополнительными издержками. Как правило, девальвация (особенно шоковая) порождает социальный взрыв, поскольку население в один миг теряет значительную часть своих накоплений, возникает опасная спираль инфляции, бегство капитала и резкое снижение темпов экономического роста. Поэтому далеко не все правительства готовы использовать девальвацию в интересах повышения конкурентоспособности национального экспорта.

Выбор Россией режима управляемого плавающего валютного курса в 2008–2012 гг. позволил осуществить «мягкую» девальвацию рубля, которая не вызвала резкой реакции населения и бизнеса. В 2012 году на российском валютном рынке наблюдался относительный баланс между спросом на иностранную валюту и ее предложением<sup>3</sup>. Однако в 2013 году темпы девальвации рубля существенно воз-

---

<sup>1</sup> URL: <http://www.imf.org/external/russian/pubs/ft/weo/2013/01/pdf/texttr.pdf> (дата обращения: 24.03.2014).

<sup>2</sup> URL: [http://www.argerusa.com/news/za\\_poslednij\\_god\\_argentinskoe\\_peso\\_devalvirovalo\\_na\\_56\\_7/2014-01-23-698](http://www.argerusa.com/news/za_poslednij_god_argentinskoe_peso_devalvirovalo_na_56_7/2014-01-23-698) (дата обращения: 27.03.2014).

<sup>3</sup> См.: Экономика России 2008–2012. М.: МЭР РФ, 2013. С. 194.

росли, и с 30,03 руб. за долл. США в начале 2013 года курс рубля упал: в конце года до 32,73 руб. за долл., а в конце первого квартала 2014 года – уже до 35,69 руб. за долл. Еще более существенно снизился курс рубля к европейской валюте: с 40,51 руб. за евро в январе 2013 г. до 49,05 руб. за евро в конце первого квартала 2014 года. Такую девальвацию рубля уже нельзя назвать плавной, поэтому естественной реакцией населения в интересах сбережения своих накоплений стал рост покупки наличной иностранной валюты и увеличение валютных депозитов.

Если российским экспортерам энергоносителей снижение курса рубля дает временную выгоду и может компенсировать убытки при снижении цены на сырье, то учитывая, что Россия является импортером продукции машиностроения, комплектующих для автомобилей, многих товаров широкого потребления, издержки по импорту существенно возрастут, а значит, начнется рост цен, усилится не только инфляция, но инфляционные ожидания и риски, которые сдерживают инвестирование в развитие экономики.

В большей степени девальвация рубля начинает сказываться на сокращении импорта продуктов питания, медикаментов, машиностроительной продукции или приведет к росту цен на эти товары, поставщиками которых являются европейские страны (56,8% – европейский импорт), расчеты с которыми осуществляются в евро.

Снижение обменного курса рубля не только не улучшит конкурентные позиции российских производителей, но, наоборот, затормозит диверсификацию российского экспорта, производство продукции для которого осуществляется с использованием импортных комплектующих, цена на которые увеличится. Ослабление российской валюты ведет к повышению цен на отечественные услуги (медицина, образование) и снижает их конкурентоспособность по сравнению с услугами иностранных поставщиков.

Таким образом, использование девальвации в целях укрепления конкурентоспособности отечественных производителей противоречит стратегии увеличения темпов роста российской экономики.



## **Проблемы развития российского экспорта и его господдержки в условиях надвигающегося внутреннего кризиса и внешних санкций**

---

На современном этапе в условиях все еще неопределенной ситуации в международной экономике, волатильности глобальных товарных и финансовых рынков, значительного замедления роста мировой торговли в целом, а также низкой внутренней конъюнктуры национальный экспорт может стать в среднесрочной перспективе одним из драйверов вывода экономики России из стагнации. Прежде всего речь идет о расширении номенклатуры и масштабов вывоза продукции ряда несырьевых отраслей, а также комплексном развитии различных форм нетоварного экспорта (услуг, результатов интеллектуальной деятельности и пр.).

Однако в настоящее время в условиях надвигающейся кризисной ситуации в экономике страны, а также поэтапном развертывании политических и экономических санкций в отношении России, развитие отечественного экспорта и его поддержки государством будет осуществляться в принципиально новой ситуации. Эти внешние вызовы и внутренние ограничения требуют их учета при реализации намеченных планов Правительства России<sup>1</sup> и их неизбежной корректировке.

В конце марта 2014 г. Президент России В.В. Путин пообещал отечественному бизнесу поддержку власти при выходе на глобальные рынки. С соответствующим заявлением он выступил на съезде Российского союза промышленников и предпринимателей (РСПП): «Будем оказывать необходимую поддержку нашим компаниям, в том числе по выходу на глобальные рынки. Отстаивать их интересы через механизмы ВТО, другие правовые формы. Исходим из того, что конкурентоспособность отечественного бизнеса – это залог националь-

---

<sup>1</sup> См., например: Государственная программа Российской Федерации «Развитие внешнеэкономической деятельности» (утв. распоряжением Правительства РФ от 18 марта 2013 г. № 378-р; новая редакция дорожной карты «Поддержка доступа на рынки зарубежных стран и поддержка экспорта» (распоряжение Правительства Российской Федерации от 25 февраля 2014 г. № 259-р) и др.

ной конкурентоспособности»<sup>1</sup>. Он призвал бизнес вместе с властью построить новую экономику в России.

Вместе с тем одновременно предлагаются меры по проведению политики деофшоризации, реализация которой несет неоднозначные последствия для отечественного экспорта. Так, Внешэкономбанк опасается, что принятие законопроекта по ужесточению офшорной деятельности в нынешней редакции Минфина может сказаться на экспортных поставках, в частности, высокотехнологической продукции. Одна из причин использования офшоров – снижение кредитных рисков кредиторов, которые участвуют в финансировании поставок. Минфин готов работать над поправками, но вопросы могут возникнуть не только со стороны компаний, но и в сфере правоприменительной практики.

Кроме того, необходимо учитывать сокращающийся экспортный потенциал страны и деградацию его структуры как естественные ограничители роста. Так, по данным ФТС, экспорт товаров в 2013 году из России увеличился всего на 0,3%, а вывоз в страны СНГ упал более чем на 7%. Доля энергетического экспорта возросла до 74,5% совокупного вывоза страны. Удельный вес российского так называемого машинотехнического экспорта составил всего 5,4%, но при этом следует учитывать, что продукция ОПК формирует эту статью вывоза более чем на 50%<sup>2</sup>.

Кроме того, реализация госпрограмм содействия экспорту основывается на значительном росте выделяемых бюджетных ресурсов, прежде всего для расширения финансовых мер поддержки. Однако в ситуации нынешних бюджетных ограничений на это вряд ли стоит рассчитывать. Тем более что в правительстве, как представляется, уже не верят в экспорт как драйвер развития и основные надежды возлагают на привлечение инвестиций, в том числе иностранных, в качестве источника роста, что в условиях уже введенных и намечающихся санкций представляется маловероятным.

Не следует также возлагать особые надежды на инструменты ВТО (по крайней мере, в среднесрочной перспективе) для защиты и продвижения интересов отечественного бизнеса, которыми надо уметь профессионально пользоваться. На данном этапе в стране для

---

<sup>1</sup> Президент подчеркнул, что Россия должна быть конкурентоспособной по всем ключевым параметрам деловой среды. См.: РБК. 2014. 20 марта.

<sup>2</sup> По данным ФТС России, аналогичные тенденции сохранились и в первом квартале 2014 г.

этой задачи еще не сложился экспертный коллектив должного уровня, а постпредство при ВТО в Женеве вряд ли будет эффективно работать в обозримом будущем<sup>1</sup>.

Большой элемент неопределенности в реализацию планов как по доступу на рынки, так и поддержки экспорта вносит поэтапное *введение определенного рода санкций* в отношении России со стороны развитых стран. В целом от имплементации прямых и неформальных (латентных) санкций следует ожидать ряда негативных эффектов уже в краткосрочной и среднесрочной перспективе:

- ✦ введение санкций на международном и национальных уровнях (не противоречащих нормам ВТО) в отношении России, юридических и физических лиц в целом отрицательно скажется на имидже отечественных экспортеров и усложнит их деятельность на внешних рынках отдельных стран и регионов;

- ✦ понижение суверенного (кредитного) рейтинга Российской Федерации, отдельных отечественных компаний и банков затруднит (или приведет к удорожанию) стоимость новых внешних заимствований и реструктуризации долгов (перекредитования)<sup>2</sup>, в том числе в целях развития экспорта, и прежде всего госкомпаний как лидеров вывоза;

- ✦ замораживание реализации новых совместных проектов с участием иностранного капитала сократит приток в страну не только ПИИ, но и связанных с ними современных технологий и передового опыта управления, что скажется на развитии перспективных направлений экспортного сектора страны. При этом необходимо исходить из того, что национальный бизнес развитых стран в целом будет следовать политическому курсу своих правительств, а не проявлять самостоятельность в коммерческой сфере;

- ✦ отказ ведущих развитых государств и групп государств от обсуждения с российской стороной проектов соглашений по ключевым

---

<sup>1</sup> Кроме того, важно подчеркнуть, что практически все инструменты ВТО направлены на защиту экспортных интересов стран-членов, прежде всего вывоза товаров с повышенной добавленной стоимостью и сельскохозяйственной продукции, а с расширением экспорта большинства этих товаров, как отмечено выше, у России довольно призрачные перспективы.

<sup>2</sup> На начало 2014 г. внешний долг корпоративного сектора страны составил 653 млрд долл., а госсектора – 79 млрд. В период с марта по декабрь 2014 г. российским компаниям необходимо погасить долги на 67 млрд долл., а банкам – на 36 млрд. См.: Бизнес-журнал. 2014. 3 апр.

направлениям торгово-инвестиционного сотрудничества<sup>1</sup> заметно снижает перспективы новых форм взаимодействия, в том числе в сфере экспорта из России товаров, услуг и технологий<sup>2</sup>;

✦ прекращение военно-технического сотрудничества развитых государств с Россией и точечные санкции в отношении оборонных предприятий<sup>3</sup> страны могут привести к сокращению отечественного вывоза военно-технической продукции и товаров двойного назначения в среднесрочной перспективе<sup>4</sup>;

✦ замораживание переговоров странами ЕАСТ и Новой Зеландией с Таможенным союзом о заключении соглашений о зоне свободной торговли вызовет косвенные негативные эффекты на развитие интеграционных процессов в рамках ЕЭП.

✦ приостановление членства Российской Федерации в G8, замораживание переговоров о присоединении страны к ОЭСР и МЭА несут не только большие репутационные потери для государства, но и изолируют Россию от участия в обсуждении глобальных проблем, что заметно ухудшит ее позиции в мировой экономике.

Необходимо подчеркнуть, что в данном случае анализируются возможные последствия от официальных ограничительных мер, преимущественно политического характера, принятых в марте 2014 г. (первый и второй пакеты). Возможно принятие более серьезных торговых и экономических санкций, которые могут оказать существенное негативное влияние на российский экспорт по различным аспектам (прежде всего это касается энергетического вывоза и транзакций финансового сектора). В этом случае следует исходить из того, что такие меры приведут к взаимному ущербу, но и потери России будут больше.

---

<sup>1</sup> В частности, ЕС отказался от проведения переговоров с Россией по новому базовому соглашению (НБС) и упрощению визового режима, США прекратили обсуждение проекта договора по торговым и инвестиционным вопросам, Япония – отменила заключение нового инвестиционного соглашения и т.д.

<sup>2</sup> Уже в марте 2014 г. были зафиксированы массовые отказы развитых стран от проведения заседаний межправительственных комиссий по торгово-экономическому и научно-техническому сотрудничеству, а также других официальных мероприятий в рамках межгосударственного взаимодействия с Россией.

<sup>3</sup> К таким мерам прибегли уже США, Великобритания, Швейцария и ряд других стран.

<sup>4</sup> Надо также учитывать, что с 1 апреля 2014 г. Япония полностью сняла запрет на экспорт вооружений; явно усилит свои позиции на этом специфичном рынке Китай и ряд других государств, прежде всего за счет поставок высокотехнологичной продукции двойного назначения.

Значительное отрицательное воздействие проявится при применении так называемых неформальных (латентных) ограничений и барьеров для отечественных поставщиков на мировых рынках. Прежде всего речь идет об усложнении доступа на рынки развитых стран, а также сокращении импорта в Россию инноваций и высокотехнологичной продукции, в том числе двойного назначения<sup>1</sup>.

Необходимо отметить, что даже сама угроза санкций создает элемент неопределенности в экономике, что подчас эффективнее самих санкций. При этом надо проявлять адекватную реакцию на них, чтобы еще более не усугублять ситуацию. Российская экономика чрезвычайно зависима от экспорта и импорта, поэтому серьезные ограничения в отношении отечественного вывоза и ввоза товаров и услуг могут существенно усилить рецессию и углубить другие проблемы национального хозяйства.

Даже в случае разрешения политического кризиса с Украиной указанные меры все равно потребуют многолетней, профессиональной и скоординированной работы российской стороны по нормализации ситуации, и в первую очередь в сфере развития экспортного потенциала страны. Речь в данном случае идет о минимизации ущерба, выявлении внутренних рисков и резервов и, что принципиально важно, – использовании возможностей для проведения реформ во внешнеэкономической сфере.



---

<sup>1</sup> Например, в 2013 году Минторг США одобрил свыше 1,8 тыс. контрактов на поставки в Россию продукции двойного назначения, включая технологии, что свидетельствует о значимости данного запрета (ИТАР–ТАСС. 2014. 28 марта).



## **Опыт Китая по стимулированию экспорта**

---

Китай был принят в ВТО в декабре 2001 г. Прошло уже достаточно много времени, чтобы дать оценку плюсам и минусам работы Китая с этой организацией. Причины, побудившие Китай вступить в ВТО, очевидны и немногим отличаются от тех, которые характерны для России. Процесс вступления был длительным, сложным и занял более 15 лет.

За годы участия в ВТО китайский экспорт вырос более чем в шесть раз, а импорт – в пять раз. В 2011 году Китай стал первым экспортером и вторым импортером в мире, а в 2013-м, обогнав США, с показателем в 4,16 трлн долл. стал лидером по внешнеторговому обороту<sup>1</sup>, Китай также стал занимать лидирующее место по привлечению прямых иностранных инвестиций (более 100 млрд долл. в год). Его золотовалютные запасы составляют 3,5 трлн долл. США.

Особенно важно, что реальные доходы населения выросли в 12 раз, и более 300 млн жителей страны вышли из зоны бедности<sup>2</sup>. Поэтому сам факт вступления КНР в ВТО получил широкую поддержку населения.

Китай в целом более успешно вышел из кризиса, чем многие другие страны, сохранив достаточно высокие темпы роста.

Трудно точно подсчитать, какова доля успехов, полученная Китаем, была достигнута благодаря вступлению в ВТО. Эксперты оценивают ее в 1–2% роста ВВП. Однако в целом очевидно, что без этого фактора достижения Китая были бы не столь впечатляющими.

По оценкам китайского руководства, присоединение Китая к ВТО является важным инструментом интегрирования в мировую экономику. В 2011 году Китай завершил первый переходный период присоединения к ВТО и выполнил все обязательства перед партнерами по ВТО.

---

<sup>1</sup> Впервые Китай обогнал США по объему внешнеторгового оборота в 2012 году: 3,87 трлн долл. и 3,82 трлн долл. соответственно.

<sup>2</sup> Эти данные соответствуют черте бедности в 1,25 долл. как минимально необходимой суточной подушевой величины, установленной ВБ с 2008 года (*прим. авт.*).

Благодаря чему КНР достигла таких успехов? Страна «выторговала» для себя немало преимуществ. Являясь второй экономикой в мире, Китай добился статуса развивающегося государства. Это дало время для переходного периода – осуществления поэтапной либерализации внешнеэкономической деятельности и приведения национального законодательства в соответствие с нормами ВТО. При этом сохранялись определенные льготы в области государственного регулирования и субсидирования.

Всё большее значение приобретает государственная поддержка экспорта по линии банковской системы и страхования. Наибольшее влияние имеет Экспортно-импортный банк Китая. Он работает с кредитами иностранных правительств, предоставляет льготные кредиты для китайских компаний, осуществляющих инвестиции за рубежом. Экспортно-импортный банк Китая занимается кредитованием иностранных правительств, смешанным кредитованием, экспортными кредитами, переоформлением смешанных кредитов, а также ссудами китайского правительства, выделяемыми иностранным правительствам.

Все кредиты экспортерам, выдаваемые через Экспортно-импортный банк, должны быть застрахованы Китайской корпорацией страхования экспортного кредитования (Sinasure), которая, в свою очередь, является вторым (после Экспортно-импортного банка) важнейшим элементом государственной поддержки экспорта.

Китайская корпорация страхования экспортного кредитования является членом Бернского союза – международного объединения государственных, полугосударственных и частных агентств, гарантирующих платежи по экспортным кредитам и прямым инвестициям. Sinasure активно сотрудничает со многими ведущими мировыми финансовыми институтами, в большей степени – по роду своей деятельности – с банками и кредитными страховщиками (частными и государственными). В России Sinasure активно сотрудничает с Внешэкономбанком, ВТБ, Сбербанком, Промсвязьбанком, а также с Газпромбанком.

За время существования Sinasure объем гарантий по экспортным кредитам, страхуемым этой организацией, составлял от 0,8 до 1,1% ежегодного ВВП Китая. Объем экспортных кредитов, выдаваемых Экспортно-импортным банком, стабильно составлял около 0,5% ВВП страны. Таким образом, в сумме государственное финансирование экспорта в стране составляет ежегодно около 1,3%–1,6% ВВП.

В Китае существует практика возврата налога на добавленную стоимость, созданная в целях стимулирования экспорта продукции. Этими льготами пользуются как китайские, так и иностранные компании, имеющие право на экспорт.

В условиях введения санкций и ухудшения экономических отношений с Европой и США на первое место выходит адекватное улучшение отношений с Китаем и Востоком в целом. Во время визита В.В. Путина в КНР в мае 2014 г. по этому поводу были достигнуты соответствующие договоренности.

Традиционно Китай действует в соответствии со стратегемой<sup>1</sup> «Сидеть на вершине и наблюдать, как борются два тигра». Скорее всего, он будет поступать в соответствии с этой стратегемой и в настоящее время. Попытается по максимуму воспользоваться сложившейся ситуацией в своих целях. Эпицентром ситуации может рассматриваться Крым. От того, пойдут ли в Крым китайские инвестиции, пойдет ли китайский бизнес, во многом зависит будущее Крыма. Принципиально важно то, что в условиях создания ОЭЗ «Крым» у нас практически нет партнеров со стороны Европы и США. Мы вынуждены искать партнеров на Востоке, в странах БРИКС.

Одним из важных направлений стимулирования экспорта выступает запуск Китаем крупных мегапроектов.

Экономический пояс Великого шелкового пути – стратегический проект Китая, инициированный лично Си Цзиньпинем. Данный проект рассчитан на долгосрочную перспективу. При этом Крым рассматривается как своеобразный плацдарм проникновения Китая в Европу. На первом месте в крымских проектах с китайским участием, безусловно, стоит амбициозный проект строительства Транспортного перехода через Керченский пролив с соответствующей инфраструктурой (склады, логистические терминалы и т.п.). Китайские компании имеют уникальный опыт строительства тоннелей из опускных секций, а также возможность привлечения финансовых ресурсов.

Немаловажное значение имеет и тот факт, что наши страны являются членами ВТО. Это открывает дополнительные возможности для корректировки согласованных действий под эгидой этой организации.

---

<sup>1</sup> В древнегреческом «стратегема», в китайском «стратагема», или палл. цзи, – хитроумный план, оригинальный путь к достижению какой-либо цели (*прим. авт.*)

## **Региональные торговые соглашения как инструмент государственной поддержки экспорта**

---

Вопросы усиления конкурентных позиций и эффективного использования преимуществ выхода на международные рынки должен решаться исключительно исходя из интересов национальной промышленности и национального бизнеса. В этих условиях задачей государства изначально становится разработка оптимальной концепции стимулирования внешнеэкономической деятельности с учетом многосторонних правил участия в международном разделении труда.

Достижение этих целей возможно за счет создания стимулов и возможностей для роста эффективности на тех рынках и в тех масштабах, где созданы наиболее благоприятные условия и где наблюдается отрыв в уровне эффективности от других глобальных игроков. В то же время это не означает, что развитие и государственное регулирование в области внешнеэкономической деятельности должно быть сосредоточено на деятельности уже существующих экспортеров и предприятий, а также освоенных рынков и на основе существующей правовой базы.

Одним из важнейших и наиболее актуальных направлений внешнеэкономической политики государства является стимулирование и развитие экспортной деятельности как фактора, определяющего позиции России на мировых рынках. Поддержка экспорта напрямую воздействует на диверсификацию производства в целом. Экспортный профиль страны и ее производителей зависит от тех целей, которые ставит перед собой государство и его институты, на каких рынках оно заинтересовано развивать свое присутствие.

В мировой практике существует большое число схем и инструментов поддержки экспорта, а также их многостороннего регулирования, однако применение этих инструментов не может быть универсальным. Мировой опыт отчетливо демонстрирует, что стимулирование экспорта происходит по двум основным направлениям: посредством формирования благоприятного макроэкономического

климата и путем создания для производителей и экспортеров необходимых стимулов к экспорту. Гибкость политики стимулирования экспорта определяет ее успешность.

В целях стимулирования экспорта широко используются как внутренние, так и внешние источники финансирования: государственные программы поддержки, допустимые и недопустимые с точки зрения правил ВТО, а также займы, помощь, кредиты и т.д. Все применяемые и разрабатываемые в настоящее время меры стимулирования экспорта за счет средств федерального бюджета предполагают их соответствие нормам и требованиям ВТО и ОЭСР, определяющим порядок оказания государственной поддержки экспорту, а также учитывают условия присоединения России к этой организации.

Помимо финансовой поддержки экспорта для России крайне важной является активизация использования нефинансовых мер, к которым традиционно относят следующие:

- ✦ выставочно-ярмарочная деятельность и ее регулирование;
- ✦ информационно-консультационная поддержка экспортеров;
- ✦ торговая дипломатия;
- ✦ предоставление тарифных преференций и создание благоприятных условий для экспорта путем заключения соглашений о свободной торговле.

Из всех вышеперечисленных мер наименее популярной в нашей стране является использование возможностей регионального и преференциального торгового сотрудничества в интересах российских производителей. Потенциал регионального сотрудничества и преференции используются Россией недостаточно и не выполняют роли инструмента создания благоприятных условий для выхода национальных производителей на внешние рынки.

Современные преференциальные торговые соглашения (ПТС) существенно отличаются от традиционных по следующим параметрам. Во-первых, зачастую они подписываются между партнерами с разным уровнем экономического развития, что обуславливает разную степень участия в международной торговле. Во-вторых, ПТС все чаще имеют кросс-региональный характер, что, собственно, и привело к использованию термина «ПТС» вместо устоявшегося «РТС» (региональные торговые соглашения). Это означает, что существует не только стремление к достижению эффекта масштаба, но и к существенному расширению экспортных возможностей за счет установления более льготных по сравнению с базовым режимом возможностей выхода на рынок. В-третьих, современные ПТС распространяются не

только на доступ на рынок товаров, но в отдельных случаях могут включать в себя положения о либерализации доступа на рынок услуг, что неизбежно способствует расширению экспорта товаров и наоборот. В-четвертых, наметившийся переход от преференциальных соглашений, основанных на системе невзаимных преференций между развитыми и развивающимися странами, к соглашениям, построенным на взаимных обязательствах, свидетельствует о том, что ПТС все больше воспринимаются как эффективный способ расширения экономической деятельности, чем инструмент внешнеполитического влияния. Наконец, ПТС являются не альтернативой, а, скорее, дополнением к системе соглашений ВТО и позволяют углубить уже существующие связи, расширив сотрудничество в наиболее важных для участников секторах экономики и торговли.

Очевидно, что на современном этапе своего экономического развития и с учетом целей внешнеэкономической политики Россия не может отказаться от использования столь важного инструмента расширения своих торговых возможностей. С 1 января 2012 г. на базе Таможенного союза (ТС) России, Беларуси и Казахстана было образовано Единое экономическое пространство (ЕЭП), целью которого стало углубление интеграционных процессов в региональном масштабе. Постановка новых задач, однако, не снизила напряженности в решении проблем, накопившихся в условиях функционирования ТС. На сегодня основными проблемами остаются низкий уровень эффективности управления в рамках ТС и ЕЭП, наличие большого числа документов, отсутствие тесных связей между экономиками, большие различия в системе технического регулирования трех стран и низкий уровень инвестиционной привлекательности как для взаимных, так и для внешних инвестиций. Спорным является и вопрос о необходимости расширения группировки за счет других стран СНГ, прежде всего стран с низким уровнем экономического развития, что не усилит, а только осложнит позиции участников ЕЭП. На фоне этих процессов утрата украинского рынка в результате политического конфликта является важным фактором, который будет во многом определять экспортную политику России в ближайшем будущем.

Бесспорно, что торгово-политические интересы России не должны быть ограничены лишь взаимодействием с соседними странами. Переговоры с Новой Зеландией и Вьетнамом об установлении режима свободной торговли, начатые в 2012 г., могли бы стать важным шагом на пути укрепления позиций России в Азиатско-Тихоокеанском регионе. Безусловно, дополнительное снятие торговых барьеров

в отношениях с отдельными партнерами важно для нашей страны, однако некоторые новые договоренности могут вступать в противоречие с уже существующими, в том числе и в рамках ЕЭП. В этом отношении крайне важно, что в 2015 г. Евразийский союз должен получить статус субъекта международного права и одновременно возможность подписывать соглашения, представляющие интерес для всех участников ЕЭП. Можно также предположить, что, в свою очередь, это станет важным привлекательным фактором для партнеров по мировому рынку, поскольку ЕЭП будет представлять более масштабный и диверсифицированный рынок.

Таким образом, формирование преференциальных условий торговли всё чаще позволяет говорить о том, что ПТС являются частью продуманной экспортной стратегии. В пользу этого говорит как формат соглашений, так и их содержание и выбор партнера. Для России также необходима продуманная стратегия преференциального сотрудничества, четко отражающая приоритеты внешнеэкономической политики страны и задачи стимулирования и совершенствовании экспорта. Это касается не только стран дальнего зарубежья, но и регионального сотрудничества в рамках СНГ. Отличительной особенностью современных интеграционных процессов в СНГ являются быстрота и натиск, что заставляет задуматься об эффективности и продуманности каждого шага, опасности ошибочных решений, не имеющих под собой прочной экономической основы и не востребованных субъектами рынка.



## **Системная поддержка экспорта Российской Федерации**

Существующая зависимость отечественной экономики от экспорта сырья ведет к повышению ее уязвимости. В условиях мировой экономической конъюнктуры увеличение объемов экспорта перестает быть источником экономического роста и превращается в фактор его сдерживания.

В сложившейся ситуации эффективная внешнеэкономическая политика является определяющим фактором повышения конкурентоспособности России, диверсификации экономики страны, преодоления зависимости от экспорта сырья и противодействия мировым финансово-экономическим кризисным проявлениям. В этой связи важным является реализация курса, направленного на повышение конкурентоспособности российского экспортного потенциала на мировых рынках и переориентацию национального экспорта на инновационные отрасли.

Комплексность данного подхода обуславливает следующие цели:

- ✦ построение эффективной системы страховой поддержки экспорта отечественной продукции и инвестиций за рубежом, а также обеспечение страхования экспортных кредитов от предпринимательских и политических рисков и страхования российских инвестиций за рубежом от политических рисков;

- ✦ разработка стратегии и реализация мероприятий по поддержке экспорта высокотехнологичной продукции, направленных на повышение конкурентоспособности потенциала инновационных отраслей российской промышленности на мировых рынках;

- ✦ обеспечение комплексной финансовой поддержки отечественных экспортеров на мировых рынках и диверсификации финансового инструментария проведения экспортных операций;

- ✦ формирование в России унифицированной практики кредитного страхования и эффективной системы риск-менеджмента экспортных сделок.

Указанные цели предусматривают применение системных мер правового и финансового характера. В их числе:



- ✦ создание развитой институциональной среды;
- ✦ совершенствование законодательной базы;
- ✦ формирование линейки страховых продуктов, отвечающих международным стандартам и потребностям российских экспортеров;
- ✦ разработка и внедрение методики оценки и инструментов хеджирования рисков в ходе проведения экспортных операций в условиях конъюнктурных колебаний;
- ✦ построение системы взаимодействия с международными финансовыми институтами и экспортными агентствами в целях поддержки российских экспортеров и страхования кредитов и инвестиций при реализации международных проектов.

Институциональные преобразования являются главной системной мерой, направленной на защиту интересов экспортеров и инвесторов.

К началу 2011 года на российском рынке практически отсутствовало предложение по страхованию экспортных кредитов и инвестиций. Созданное в 2011 году Российское агентство по страхованию экспортных кредитов и инвестиций (ОАО «ЭКСАР») (далее – Агентство) стало первым экспортным кредитным агентством в истории России и призвано ликвидировать пробелы в предложении на страховом рынке России по защите интересов экспортеров и инвесторов.

Стратегические цели создания института следующие<sup>1</sup>.

1. Агентство должно способствовать формированию в России рынка страхования экспортных кредитов и инвестиций.

Реализация указанной цели предполагает совершенствование законодательной базы, консалтинг и разработку страховых продуктов для экспортеров и инвесторов, а также мероприятия по повышению доступности финансирования экспорта.

2. Агентство должно стать полноценным институтом развития, оперирующим широким набором финансового инструментария страховой поддержки экспорта и инвестиций, включая анализ и оценку предпринимательских и политических рисков за рубежом, а также координирующим деятельность с аналогичными международными институтами, направленную на укрепление внешнеэкономических связей.

---

<sup>1</sup> Миссии, цели и задачи, а также приоритетные направления деятельности ОАО «ЭКСАР» изложены в Стратегии развития Открытого акционерного общества «Российское агентство по страхованию экспортных кредитов и инвестиций» на период 2012–2014 гг. URL: <http://www.exiar.ru/about/docs/strategy/> (дата обращения: 02.04.2014).

3. Агентство должно обеспечить доступ субъектов малого и среднего предпринимательства (МСП) к своим услугам.

Цель предусматривает разработку специальных продуктов и программного обеспечения, которые позволяют упростить операции и взаимодействие Агентства с субъектами МСП и осуществляющими их финансирование кредитно-финансовыми учреждениями.

Следует отметить, что международные экспортные агентства не применяют к субъектам МСП подходы, аналогичные используемым в работе с крупными экспортерами. Это обусловлено следующими факторами:

- ✦ обладая незначительным объемом собственных средств, субъекты МСП крайне зависимы от внешнего финансирования оборотного капитала;

- ✦ субъекты МСП имеют, как правило, низкий класс риска кредитного характера.

Таким образом, услуги по страхованию экспортных кредитов рассматриваются субъектами МСП как средство привлечения и снижения стоимости финансирования. В этой связи страховая поддержка Агентства носит обеспечивающий характер, упрощая доступ к финансовым ресурсам, и не может выступать единственным элементом поддержки МСП.

4. Агентство должно оказывать поддержку российским экспортерам и инвесторам в выходе на новые зарубежные рынки. Механизмы такого содействия включают информационную и консультационную поддержку, а также координацию взаимодействия с органами государственной власти в случае ограничения доступа на рынок или иных видов административной или финансовой рестрикции.

Формирование унифицированной нормативно-правовой базы, регламентирующей деятельность по страхованию экспортеров и инвесторов и проведение экспортных транзакций, аналогичной применяемой в настоящее время в области международных расчетов, обеспечит единые подходы к практике страхования и хеджирования, а также будет способствовать повышению прозрачности экспортных операций.

Изменения, внесенные в ст. 3 Федерального закона от 17.05.2007 № 83-ФЗ «О банке развития», обуславливают наличие отдельного нормативного акта, регулирующего деятельность по страхованию экспортных кредитов и инвестиций от предпринимательских и политических рисков. Таким нормативным актом являются Правила осуществления деятельности по страхованию экспортных кредитов и

инвестиций от предпринимательских и политических рисков, утвержденные постановлением Правительства РФ от 22.11.2011 № 964 «О порядке осуществления деятельности по страхованию экспортных кредитов и инвестиций от предпринимательских и политических рисков».

Однако системный подход к формированию нормативно-правовой базы включает более широкий набор параметрических и специфических рисков, на возникновение которых оказывают влияние внешние и внутренние факторы среды, в которой действуют контрагенты и реализуется транзакция. Поскольку степень влияния указанных факторов зависит от колебаний экономической конъюнктуры, методология эффективного риск-менеджмента также должна содержать диверсифицированный инструментарий управления рисками.

К международным стандартам регулирования, которые необходимо учитывать и на основе которых формировать нормативно-правовую базу, относятся: акты ОЭСР, содержащие рекомендации и определяющие принципы государственного регулирования деятельности по поддержке экспорта, а также правила, касающиеся страхования экспортных кредитов; требования Международного союза страховщиков кредитов и инвестиций (Бернского союза), в частности, руководство относительно осуществления агентствами деятельности по страхованию экспортных кредитов и инвестиций, и др. Анализ нормативной практики позволит сформировать необходимое правовое поле в деятельности института и будет способствовать всесторонней оценке рисков.

Взаимодействие с органами государственной власти должно иметь качественный характер и вносить вклад в систему поддержки национальной экономики, в том числе в части развития экспортного потенциала страны. Основными направлениями взаимодействия предлагаются следующие:

- ✦ участие в формировании профильными министерствами и ведомствами программ развития и мер поддержки ориентированных на экспорт отраслей экономики;

- ✦ участие в разработке нормативно-правовых актов, облегчающих российским экспортерам доступ на внешние рынки, а также эффективных механизмов страхования экспортных кредитов и инвестиций от рисков;

- ✦ формирование проектов целевых программ, комплексных инвестиционных планов, в том числе с использованием механизмов го-

сударственно-частного партнерства, программ поддержки МСП в вопросах, связанных с созданием благоприятных условий продвижения за рубежом отечественной высокотехнологичной продукции;

✦ взаимодействие с органами власти субъектов Федерации в целях установления стратегического партнерства и эффективного сотрудничества в сфере содействия развитию экспортного потенциала регионов страны, направленному на укрепление международных связей и внешнеэкономической деятельности;

✦ координация с Торгово-промышленной палатой и торговыми представительствами Российской Федерации за рубежом в целях вовлечения российских предприятий в международную торговлю.

Наиболее существенным механизмом поддержки экспорта Российской Федерации является государственная гарантийная поддержка. Государственная корпорация «Банк развития и внешнеэкономической деятельности (Внешэкономбанк)» выполняет функции агента правительства по вопросам предоставления и исполнения государственных гарантий России по кредитам, привлекаемым организациями на реализацию проектов, включая вопросы, связанные с ведением аналитического учета предоставленных государственных гарантий Российской Федерации, обязательств юридических лиц в связи с предоставлением и исполнением государственных гарантий Российской Федерации, взысканием проблемной задолженности. Наиболее активно указанная деятельность проводится в рамках реализации федеральной целевой программы «Развитие оборонно-промышленного комплекса Российской Федерации на 2011–2020 годы»<sup>1</sup>.

Особенности гарантийной поддержки следующие. Гарантия предоставляется в обеспечение исполнения обязательств принципала в части возврата до 100% суммы основного долга по кредиту, привлеченному в валюте Российской Федерации на реализацию проекта, осуществляемого в рамках программы на основе государственного контракта, заключенного принципалом с Министерством промышленности и торговли Российской Федерации. Гарантия не обеспечивает ответственность принципала за неисполнение или ненадлежащее исполнение обязательств по кредитному договору и причинение

---

<sup>1</sup> Постановление Правительства Российской Федерации от 06.02.2013 № 97 «О государственных гарантиях Российской Федерации по кредитам, привлекаемым организациями оборонно-промышленного комплекса на реализацию проектов, осуществляемых в рамках федеральной целевой программы «Развитие оборонно-промышленного комплекса Российской Федерации на 2011–2020 годы».

убытков, неисполнение обязательств по уплате процентов за пользование кредитом, а также иных штрафов, комиссий и пеней.

Гарантия предоставляется по кредиту российского банка, имеющего генеральную лицензию Банка России на осуществление банковских операций, или Внешэкономбанка, без взимания вознаграждения гаранта. Исполнение гарантии ведет к возникновению права Российской Федерации требовать от принципала в порядке регресса возмещения сумм, уплаченных кредитору по гарантии. Предоставление принципалом обеспечения исполнения обязательств по удовлетворению регрессных требований Российской Федерации к принципалу в связи с исполнением гарантии не требуется.

Указанные подходы выступают базисом укрепления экспортного потенциала страны. Как результат – повышение экономического роста и инвестиционной привлекательности российской экономики.



## **Страховая поддержка внешней торговли в России в условиях ее участия в ВТО**

---

Практически любая страна пытается поддержать собственных производителей, облегчить им доступ на внешние рынки, создать более комфортные условия внутри страны. Иногда эти меры вполне действенны, в ряде случаев декларативны. Тем не менее страхование может выступать как сервисный институт, облегчающий доступ к кредитным источникам и, конечно, снижающий уровень предпринимательских рисков.

Страховая защита может и должна стимулировать экспорт, для чего создаются национальные и международные страховые организации, главная цель которых – снизить уровень политических рисков и поддержать экспорт и инвестиции в нужном для страны или международного сообщества направлении. В настоящее время в России создано и действует Российское агентство по страхованию экспортных кредитов и инвестиций (ЭКСАР), чьей основной задачей является:

- ✦ страховая поддержка экспорта товаров и услуг российского производства;
- ✦ развитие современной системы финансирования экспорта, обеспеченного страховым покрытием ЭКСАР;
- ✦ страховая поддержка российских инвестиций за рубежом;
- ✦ поддержка экспортоориентированных субъектов малого и среднего предпринимательства.

Соответственно, страховая защита предоставляется в отношении:

- ✦ экспортных кредитов от предпринимательских и политических рисков;
- ✦ российских инвестиций за рубежом от политических рисков.

В условиях возможного расширения санкций против России со стороны США и их союзников в связи с воссоединением России и Крыма следует рассмотреть вопрос о предоставлении гарантий ЭКСАР или иного государственного агентства российским предпринимателям, решившим вести бизнес в новых субъектах Федерации на случай введения против них дискриминационных мер на европейском и американском рынках. При страховании политических рисков,

связанных с введением санкций против России, следует учесть возможность их проявления не только в отношении запрета на покупку или продажу определенных товаров, появление затруднений в реализации кредитных договоров, лизинговых соглашений, договоров технического обслуживания и поставки запчастей и т.д.

Отдельно следует рассматривать страхование сельскохозяйственных производителей, которое может льготироваться для них при помощи государства, что облегчает ведение агробизнеса и традиционный образ жизни. Льготное сельскохозяйственное страхование не только облегчает агропроизводителям доступ к кредитным источникам, но и что не менее важно, придает им стабильность и косвенным образом повышает привлекательность сельской жизни.

Для сельхозпроизводителей может быть интересным страхование на случай значительного изменения рыночных цен, практикующееся в некоторых странах. Данный вид страхования финансовых рисков защищает аграриев от разорения в случае значительного снижения цен из-за притока в период сбора урожая дешевого импорта, не дающего возможность компенсировать затраты на производство.

Страхование может защитить в случае предъявления претензий в отношении безопасности экспортируемых товаров или услуг (страхование ответственности за качество), а также на случай обвинения в контрафактном использовании интеллектуальной собственности (страхование интеллектуальной собственности), что становится актуальным при работе на рынках с развитой правовой системой и традициями защиты интеллектуальной собственности.

В частности, полис страхования ответственности за качество защищает продавца или товаропроизводителя на случай причинения вреда жизни и здоровью потребителя или нанесения вреда его имуществу из-за недостатков товара, работы, услуги либо предоставления страхователем недостоверной или недостаточной информации о товаре, работе (услуге) или об их изготовителях, продавцах и исполнителях, о режиме их работы, проведении обязательной сертификации, условиях хранения, транспортировки и безопасной эксплуатации продукции.

Использование средств защиты интеллектуальной собственности может привести не только к положительным результатам, так как усиление защиты реальных изобретателей, являющегося позитивным явлением, может привести к негативным проявлениям патентной «войны», когда при помощи патентоведов корпорации пы-

таются запретить (и в ряде случаев успешно) другим работать на их рынке. Также относительно недавно появился феномен патентного «троллинга», заключающегося в навязывании предприятию изматывающей борьбы с обвинениями в контрафактном производстве. Ведется эта деятельность в целях получения отступных за прекращение преследования. В качестве примера процессов, посвященных защите прав изобретателей, приведем успешный иск Александра Северинского к компании Тойота, которая согласилась выплатить в 2010 году во внесудебном порядке значительную компенсацию<sup>1</sup>. Резонансным был судебный процесс в отношении нарушения патентных прав на способ укладки паркета, продолжавшийся с 2000<sup>2</sup> по 2004 год. По итогам дела нарушитель получил условный срок лишения свободы и должен был выплатить более 10 млн руб.<sup>3</sup> В то же время иск Владимира Шумилина против производителя мобильных телефонов Самсунг был отклонен в 2013 году, несмотря на обладание Шумилиным свидетельством на полезную модель<sup>4</sup>. В 2000-х гг. расходы на ведение судебного процесса в отношении авторских прав в США оценивались в сумму от 200 тыс. долл. США, а патентные споры требовали отвлечения сумм, равных 1–2 млн долл. США<sup>5</sup>. Есть и более значительные прецеденты. Например, разбирательство компаний Intel и Intergraph тянулось с 1997<sup>6</sup> по 2002 год<sup>7</sup>, а выплаты составили 450 млн долл.<sup>8</sup> Очевидно, что российские компании, работающие на зарубежных рынках, имеют шансы быть втянутыми в подобные разбирательства, а иностранные компании в России уже столкнулись с подобными делами в России.

На сегодня программы страхования интеллектуальной собственности обычно строятся для покрытия следующих страховых интересов:

---

<sup>1</sup> Денежный Prius // Ведомости. 2010. 21 июля.

<sup>2</sup> См.: Селиванова В. Болт революции // Эксперт. № 43 (255). 2000.

<sup>3</sup> Мосгорсуд оставил без изменений приговор директору магазина «Мир паркета». URL: [http://www.rian.ru/rian/intro.cfm?nws\\_id=733646](http://www.rian.ru/rian/intro.cfm?nws_id=733646) (дата обращения: 02.04.2014).

<sup>4</sup> См.: Благовещенский А. Россиянин не смог засудить Samsung за смартфоны с двумя «симками» // Российская газета. 2013. 2 сент.

<sup>5</sup> См.: Федоров А. Защита интеллекта // Финанс. 2004. 30 авг.

<sup>6</sup> См.: Тааффи Дж. Intergraph подает в суд на Intel Computerworld // Россия. 1997. № 45.

<sup>7</sup> Суд признал Intel виновной в нарушении патентов Intergraph. URL: <http://novoteka.ru/sevent/277945> (дата обращения: 15.03.2014).

<sup>8</sup> Суд: Intel украла технологии у Intergraph. URL: <http://korrespondent.net/tech/57229-sud-intel-ukrala-tehnologii-u-intergraph> (дата обращения: 15.03.2014).



- ✦ страхование дохода, связанного с исключительностью прав владельца ОИС на использование интеллектуальной собственности,
- ✦ страхование судебных издержек, связанных с защитой собственных прав интеллектуальной собственности,
- ✦ страхование судебных издержек, связанных с защитой в случае обвинений со стороны иных правообладателей.

В России в настоящее время разработана методология данных видов страхования; подобные страховые услуги предоставляются коммерческими страховщиками, хотя масштабная практика пока не наработана.

В заключение следует подчеркнуть, что страховая поддержка внешней торговли в России в условиях ее участия в ВТО и тем более наличия ряда санкций со стороны США и их союзников становится всё более актуальной и необходимой.



## **Основные направления стимулирования экспорта малых и средних российских компаний**

---

Одними из главных особенностей малых и средних компаний являются их высокая мобильность и способность к инновационной деятельности. Именно эти особенности таких компаний определяют их высокий экспортный потенциал. Специфика малых и средних компаний позволяет им активно действовать в таких рыночных нишах, в которых не обеспечивается высокая эффективность деятельности крупного бизнеса. Это касается производства широкого ассортимента продукции, в частности, инструмента и оснастки, различных приборов.

На международных выставках и ярмарках виды продукции, представляемые малыми и средними компаниями, значительно превышают номенклатуру продукции крупных корпораций. Даже в развитых странах значительные объемы экспорта обеспечиваются предприятиями, относимыми к малому бизнесу.

Но компания малого или среднего бизнеса, стремящаяся к постоянному присутствию на внешнем рынке, сталкивается со значительными проблемами. К ним относятся: поиск внешнеэкономического партнера; проверка его репутации; заключение контракта; получение платежа. Высокие риски экспортной деятельности связаны с возможным недобросовестным поведением партнера по сделке. Это может выразиться в задержке платежа по сделке, отказе от оплаты и возвращения товара, прекращении переписки, касающейся сделки. В этих условиях малым компаниям крайне затруднительно использовать меры юридической защиты. Такие меры связаны со значительными затратами на услуги иностранных адвокатов, командировками, судебными издержками. Достаточно затратным является использование услуг коллекторских агентств. В то же время неполучение экспортной выручки влечет санкции согласно российскому законодательству.

Основные проблемы экспортной деятельности малых и средних компаний связаны с их низкой конкурентоспособностью на внешнем рынке. Причем низкая конкурентоспособность часто предопределяется не качеством предлагаемой продукции. Ее причиной часто явля-

ется значительный объем предложения аналогичной продукции на мировом рынке. В таких условиях российским малым компаниям даже сложно добиваться установления в контрактах наиболее безопасных для них форм расчетов – аккредитивов и инкассо. Иностранные партнеры обычно стремятся навязать проведение расчетов на 30-й и даже 60-й день после получения товара. Иными словами, речь идет о предоставлении значительной рассрочки платежа, т.е. кредита.

Предоставление российскими малыми и средними компаниями рассрочек платежа на период до 60 дней крупным иностранным компаниям означает длительное отвлечение капитала, но является безопасным, не связанным с существенным риском неполучения платежа.

Однако риски неполучения платежа весьма высоки при сделках малых российских компаний с небольшими зарубежными компаниями. После истечения срока рассрочки платежа иностранные партнеры часто используют тактику перенесения срока расчета или в нарушение заключенного контракта стремятся обусловить платеж по первой сделке отгрузкой новой партии товара. Цель такой тактики иностранного партнера – наращивание кредиторской задолженности как бесплатного источника финансовых ресурсов.

Система стимулирования экспорта малых и средних компаний должна включать следующие элементы:

- ✦ организация поиска иностранных партнеров, в том числе обеспечение широкого присутствия в международных предпринимательских объединениях, на международных выставках и ярмарках;
- ✦ создание государственной системы юридической защиты отечественного малого и среднего бизнеса, осуществляющего внешне-экономическую деятельность;
- ✦ страхование экспортных контрактов малых и средних компаний;
- ✦ кредитование на преференциальных условиях малых и средних компаний, заключивших экспортные контракты;
- ✦ выкуп государственным институтом развития или его дочерней структурой денежных требований малых и средних компаний к иностранным контрагентам;
- ✦ расширение практики страхования экспортных кредитов, предоставляемых российскими банками;
- ✦ предоставление институтом развития малым и средним компаниям гарантий по кредитам, используемым на учреждение дочерних фирм за рубежом в целях расширения деятельности на рынках развитых и развивающихся стран (разумеется, за исключением офшорных зон).

Организация поиска иностранного партнера в силу специфики секторального бизнеса может осуществляться лишь конкретными малыми и средними компаниями. Только их специалисты в состоянии дать оперативные и полные ответы на вопросы потенциального партнера о специфике производимой продукции. Однако на этой стадии стимулирования экспорта важна государственная поддержка. Она должна состоять прежде всего в присутствии российских представителей в международных предпринимательских объединениях. Участие в них обеспечивает доступ к актуальной информации о развитии конкретных отраслей промышленности каждой данной страны. В мире существует значительное число как крупных, так и мелких предпринимательских организаций, в том числе объединение производителей проволоки, объединение производителей абразивных материалов (синтетического алмазного порошка) и др. Эти организации являются клубами по интересам. Они аккумулируют и распространяют важную информацию об участниках конкретных рынков.

Традиционной формой поддержки национального экспорта является частичное, до 50% стоимости, финансирование участия национальных компаний в международных выставках и ярмарках. Но использование этой формы поддержки с привлечением общественных организаций является неэффективным. На наш взгляд, реализацию такой формы поддержки экспорта следует возложить на государственную структуру.

Целесообразно рассмотреть вопрос о среднесрочной (на два-три года) аренде павильонов в крупных международных выставочных центрах (Дюссельдорфе, Ганновере, Кёльне, Токио и др.) для их круглогодичного функционирования при постоянном обновлении выставляемой продукции. Следует отметить, что на международных выставках и ярмарках наряду с инновационной продукцией всегда широко представлены традиционные и изделия, в том числе отвертки, гаечные ключи, сверла, молотки и т. п.

Создание государственной системы юридической защиты отечественного бизнеса, в том числе малого и среднего, осуществляющего внешнеэкономическую деятельность, способно не только снизить риски такой деятельности, но и уменьшить расходы компаний на юридическую защиту. Очевидно, что такая форма поддержки экспорта является затратной. Но она может быть использована для ограниченного круга потенциальных экспортеров, включенных в специальный перечень, например, высокотехнологичных компаний.

Страхование экспортных контрактов малых и средних компаний состоит в гарантировании специализированными учреждениями полу-

чения экспортной выручки. Под такое страхование могут попадать относительно крупные сделки, например, на сумму более 70,0 тыс. долл. США.

Кредитование по преференциальным ставкам малых и средних компаний, заключивших экспортные контракты, широко использовалось Южной Кореей и Тайванем и показало высокую эффективность.

Выкуп государственным институтом развития или его дочерними структурами денежных требований малых и средних компаний к иностранным контрагентам позволяет обеспечить высокие темпы развития национального экспорта. Из-за значительной затратности эта мера может осуществляться для компаний конкретных отраслей, видов производств и ограничиваться максимальной суммой выкупаемых денежных требований.

Расширение практики страхования экспортных кредитов, предоставляемых российскими банками, за счет включения малых и средних компаний позволит создать постоянно действующий механизм стимулирования национального экспорта.

Предоставление институтом развития малым и средним компаниям гарантий по кредитам, используемым на учреждение дочерних фирм за рубежом в целях расширения деятельности на рынках развитых и развивающихся стран, позволяет приблизить сбыт продукции к потенциальным покупателям, учитывать их особенности и предпочтения. Учреждение дочерних компаний для организации продаж имеет заметное преимущество перед использованием дилерских сетей, предлагающих изделия различных производителей, являющихся конкурентами.

Подводя итоги, следует отметить, что в современных условиях наиболее эффективным направлением стимулирования российского экспорта является частичный выкуп государственным институтом развития или его специализированными дочерними структурами части (до 60%) денежных требований отечественных малых и средних компаний к иностранным контрагентам. Само включение такого положения в контракты будет способствовать отсеву неплатежеспособных и недобросовестных клиентов. Но следует учитывать, что анализируемая мера стимулирования экспорта является затратной. Обеспечение устойчивого и долговременного роста экспорта российских средних компаний связано с созданием сетей их дочерних структур на рынках ведущих стран-импортеров.

## **Россия в ВТО: математическое моделирование оценки национальной конкурентоспособности и стимулирования экспорта**

---

Расширение участия России в мировой торговле и, как следствие, увеличение объемов операций в иностранных валютах подняли проблему позиционирования в мировой валютной системе национальной валюты. Валютный курс рубля стал одним из важнейших параметров, оказывающих влияние на мотивацию хозяйствующих субъектов, так как на микроэкономическом уровне движение валютного курса через механизм формирования относительных международных конкурентных преимуществ оказывает влияние на мировые торговые потоки и, опосредованно, через создание благоприятного инвестиционного климата на потоки капитала. Практика подтверждает, что благоприятные для российских экспортеров конкурентные позиции приводили к росту физического и стоимостного объема экспорта и увеличению на внутреннем рынке предложения национальной валюты.

Это позволяет выделить показатель конкурентных преимуществ, представленный отношением индексов внутренних и экспортных цен, в один из определяющих факторов динамики номинального курса национальной валюты. Даже в ситуации, когда конкурентные преимущества не имеют строгой корреляции с изменениями балансов текущих операций, они могут сигнализировать о возникновении давления на валютный курс на финансовом рынке. Таким образом, относительные цены являются важными факторами, возвращающими валютные курсы к своим равновесным значениям и выполняющими роль самостабилизирующихся механизмов мировых финансов.

В рамках разработанной авторской концепции определения и моделирования равновесного валютного курса на основе международных потоков (International Flows Equilibrium Exchange Rate, IFEER) далее предлагается измерение в момент  $t$  условий торговли в виде представленной близкой к реальному валютному курсу величины:

$$e^R_t = e_t \frac{P_t^*}{P_t}, \quad (1)$$

где  $e_t$  – номинальный валютный курс рубля к долл. США;  $P_t$  – индекс потребительских цен;  $P_t^*$  – индекс средних фактических экспортных цен.

В целях данного исследования проводится дальнейшие разработки в рамках обобщенной модели для учета возможных отличающихся величин откликов на изменения относительных международных конкурентных преимуществ. Рассматривается двухпериодная модель во времена  $t, t - 1$ . В долларовых ценах расчетный объем экспорта  $Ex$  в момент  $t$ , пришедший на внутренний валютный рынок как выручка за экспорт товаров и услуг, будет равен:

$$Ex_t = P_t^* k_E (Q_t^{\frac{1}{x+1}} Q_{t-1}^{\frac{x}{x+1}})^{1+\delta} (e_{t-1}^R)^x, \quad (2)$$

где  $Q_t$  – индекс реального совокупного выпуска (например, реальный ВВП);  $P_t^*$  – индекс средних фактических экспортных цен;  $x$  и  $\delta$  – настраиваемые параметры, а индексы  $t, t - 1$  указывают соответственно на начало и конец периода (свойства  $k_E$  и параметров  $x$  и  $\delta$  рассматриваются далее).

Поясним детально смысл и структуру базовой зависимости (2). В этом отношении в целях данного исследования особую важность представляет механизм ценообразования экспортной продукции российских компаний, во многих случаях номинированный в долларах США и основанный на ценах основных мировых сырьевых бирж.

В рамках моделирования  $Ex$  в момент  $t$ , определяется физическим объемом экспорта, который зависит от условий торговли, представленных близкой к реальному валютному курсу величиной

$$e^R_{t-1} = e_{t-1} \frac{P_{t-1}^*}{P_{t-1}},$$

и определяется решениями производителей-экспортеров в предыдущий момент времени  $t - 1$ . При этом настраиваемый параметр  $x$  представляет величину отклика на изменения относительных международных конкурентных преимуществ страны.

В базовом варианте авторской модели член  $k_E (Q_t^{1/x+1} Q_{t-1}^{x/x+1})^{1+\delta}$  отражает факт, что физический экспорт является частью совокупного выпуска, который усредняется в динамическом смысле (показатели

степени при  $Q_t: \frac{1}{x+1} + \frac{x}{x+1} = 1$ ). Неотрицательный показатель  $\delta \geq 0$  показывает «несколько больший» рост экспорта по сравнению с импортом как функцию совокупного выпуска, что происходит из-за ограниченности внутреннего спроса и, таким образом, необходимости все возрастающую часть совокупного выпуска реализовывать за счет экспорта. Метод усреднения совокупного выпуска не должен оказывать существенного влияния на конечный результат из-за незначительности колебаний переменной  $Q_t$  в среднесрочной перспективе по сравнению с возможными изменениями других макроэкономических индексов (в первую очередь валютных и ценовых).

Исследование помесечной динамики внешнеэкономических операций в наиболее показательные периоды (2012–2013, 2008–2009 и 1997–1999 гг.) позволили верифицировать на реальных экономических данных по России зависимости стоимостных объемов экспорта и иных составляющих текущего баланса от индекса фактических экспортных цен, индекса реального ВВП, индекса выпуска продукции товаров и услуг по базовым видам экономической деятельности и др.

Как видно из основной формулы моделирования (2), одной из определяющих детерминант является индекс фактических экспортных цен. Однако ни одно из известных автору российских учреждений<sup>1</sup> не рассчитывает этот индекс помесечно. Поэтому первой и одной из наиболее трудоемких задач стал сбор и обработка статистических данных по этой тематике.

### **Процедура построения индекса фактических экспортных цен**

Ввиду значительной распыленности и недостатка информации по количественным показателям (индексы цен и удельные веса в совокупном экспорте различных товарных групп в ретроспективе) построение полного индекса экспортных цен оказалось практически невозможным. Однако в результате анализа и выделения важнейших групп внешнеторговых операций стало возможным создание индекса экспортных цен, покрывающего в разные периоды времени порядка 70–85% российского экспорта и основанного на динамике индексов средних фактических цен. В него включались индексы цен на сырую нефть, нефтепродукты, природный газ, железную руду, необработанный алюминий, грузовые и легковые автомобили и др.

Таким образом, процедура построения индекса средних фактических экспортных цен представляет:

---

<sup>1</sup> В том числе Федеральная служба государственной статистики (Росстат).



1. Выделение в товарной номенклатуре российского экспорта важнейших групп (минеральное сырье, черные и цветные металлы, машины и оборудование).

2. Расчет удельного веса каждой группы в общем составе экспорта на основании соответствующих поправочных коэффициентов.

3. Расчет индекса фактических экспортных цен соответствующей группы экспортных товаров.

4. Расчет в общем виде индекса средних фактических экспортных цен по формуле:

$$P_t^* = \sum_{i=1}^K (P_t^*(i) \times \sigma(i)),$$

где  $P_t^*$  – индекс цен соответствующей группы экспортных товаров;

$\sigma(i)$  – удельный вес этой группы в общем составе российского экспорта.

### **Анализ и верификация динамических зависимостей российского экспорта (январь 2012 г. – сентябрь 2013 г.)**

Для верификации динамической зависимости российского экспорта в данный период (январь 2012 г. – сентябрь 2013 г.), рассчитанной в соответствии с формулой (2) решалась следующая оптимизационная задача с использованием метода наименьших квадратов с нормировкой исследуемых величин:

$$\left[ \begin{array}{l} \frac{1}{N} \sum_{t=1}^N (HO(Ex)_t)^2 \xrightarrow{x} \min, \\ x \geq 0. \end{array} \right. \quad (3)$$

Нормированное отклонение (НО) значения индексов расчетного и фактического экспорта рассчитывалось в соответствии с формулой

$$HO(Ex)_t = \frac{(Ex(\text{факт}) - Ex(\text{расч}))_t}{Ex(\text{факт})_t}.$$

1. В товарной номенклатуре российского экспорта в данный период выделяются три группы: минеральное сырье, черные и цветные металлы, машины и оборудование. Они покрывают порядка 85% экспорта в современных условиях, при том что это значительно превышает показатели периода 1997–1998 гг.

2. Индексы рассчитаны на основе месячных средних фактических цен.

В результате решения вышеуказанной оптимизационной задачи получено значение  $x = 0$  при использовании индекса выпуска продукции товаров и услуг по базовым видам экономической деятельности и индекса реального ВВП.

Рисунок 1 показывает сравнительную динамику индексов российского фактического и расчетного экспорта товаров и услуг  $E_x(\text{факт.})$  и  $E_x(\text{расч.})$  (двухмесячное сглаживание) по отношению к базовому периоду (январь 2012 г.). Индексы в зависимости от вида используемых для проведения анализа индексов выпуска продукции и услуг ( $Q$ ) считались в предположении  $\delta = 0$  и полученного значения  $x = 0$ .

При проведении двухмесячного сглаживания результатов моделирования среднее абсолютных нормированных отклонений и среднее нормированных отклонений фактически не изменились и составили соответственно 2,3 и 3,0% для индекса расчетного экспорта в зависимости от индекса выпуска товаров и услуг по базовым видам экономической деятельности и 1,3 и 2,6% для индекса расчетного экспорта в зависимости от индекса реального ВВП.

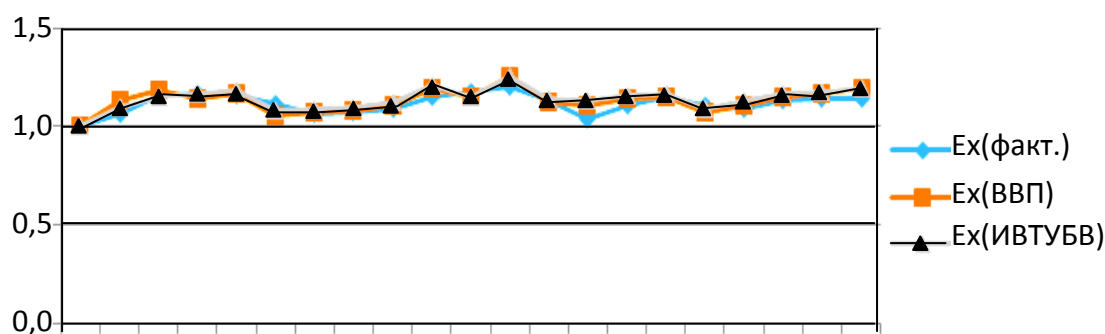


Рисунок 1 – Индексы фактического и расчетного экспорта (январь 2012 г. – сентябрь 2013 г.)

### **Анализ и верификация динамических зависимостей российского экспорта (декабрь 2007 г. – июнь 2009 г.)**

Для верификации динамической зависимости российского экспорта в данный период (декабрь 2007 г. – июнь 2009 г.), рассчитанной в соответствии с формулой (2) решалась аналогичная оптимизационная задача (3).

В результате решения этой оптимизационной задачи также получено значение  $x = 0$  при использовании и индекса выпуска продук-

ции товаров и услуг по базовым видам экономической деятельности, и индекса реального ВВП.

Рисунок 2 показывает сравнительную динамику индексов российского фактического и расчетного экспорта товаров и услуг  $E_x(\text{факт.})$  и  $E_x(\text{расч.})$  (двухмесячное сглаживание) по отношению к базовому периоду (декабрь 2007 г.). Индексы в зависимости от вида используемых для проведения анализа индексов выпуска продукции и услуг ( $Q$ ) считались в предположении  $\delta = 0$  и полученного значения  $x = 0$ .

При проведении двухмесячного сглаживания результатов моделирования среднее абсолютных нормированных отклонений и среднее нормированных отклонений составили соответственно 10,4 и – 5,3% для индекса расчетного экспорта в зависимости от индекса выпуска товаров и услуг по базовым видам экономической деятельности и 8,8 и 2,1% – для индекса расчетного экспорта в зависимости от индекса реального ВВП. В частности, в отличие от ситуации с импортом, это позволяет говорить об отсутствии значимого влияния на стоимостные объемы экспортных операций эффектов новогодних и рождественских праздников в рассмотренные периоды 2007–2009 и 1997–1999 гг.

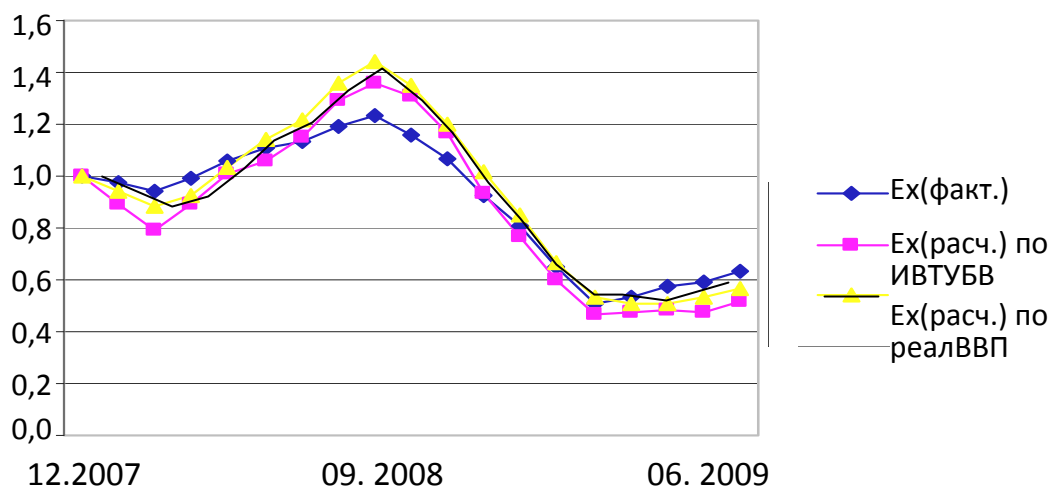


Рисунок 2 – Индексы фактического и расчетного экспорта (декабрь 2007 г. – июнь 2009 г., двухмесячное сглаживание)

Полученные результаты также не позволяют выделить какой-либо из используемых индексов выпуска продукции и услуг в качестве более работоспособного с позиций моделирования в периоды исследований 2012–2013 и 2007–2009 гг.

## Анализ и верификация динамических зависимостей российского экспорта (август 1997 г. – март 1999 г.)

Аналогичные исследования на рисунке 3 показывают сравнительную динамику индексов российского фактического и расчетного экспорта товаров и услуг в долларах США  $Ex(\text{факт.})$  и  $Ex(\text{расч.})$  (двухмесячное сглаживание) при  $\alpha = 0,5$  по отношению к базовому периоду (из-за отсутствия ряда данных базовым принят сентябрь 1997 г.).

Необходимо подчеркнуть, что в данный весьма показательный период времени (1997–1999 гг.) влияние конкурентных преимуществ действительно приводило к росту экспортных операций и соответствующему увеличению предложения валюты на внутреннем валютно-финансовом рынке.

Можно признать, что в целом абсолютные значения нормированных отклонений подтверждают соответствие динамики внутренних зависимостей экспорта (2) модели. При этом среднее абсолютных нормированных отклонений и среднее нормированных отклонений, рассчитанные по формулам предыдущего раздела составили соответственно 9,9 и 1,7% для индекса расчетного экспорта  $Ex(\text{расч.})$  в зависимости от индекса реального ВВП.

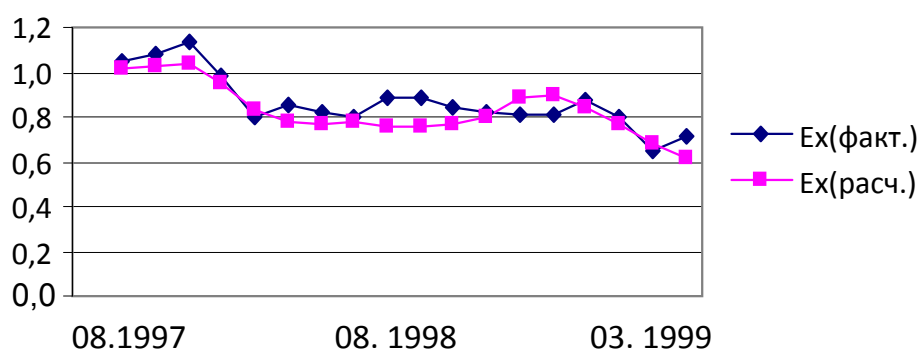


Рисунок 3 – Индексы фактического и расчетного экспорта (август 1997 г. – март 1999 г., двухмесячное сглаживание)

Следует подчеркнуть, что абсолютные значения нормированных отклонений экспортных операций в рассмотренные периоды составляли несколько большие величины, чем в случае с импортом. В то же время можно признать, что значения средних (и в частности, абсолютных) нормированных отклонений в целом подтверждают соответствие динамики внутренних функциональных зависимостей экспорта (2) модели реальным данным экономики России, хотя существуют отклонения, вызванные случайной составляющей и

относительной неточностью расчетов индекса фактических экспортных цен.

Аналогичные авторские исследования динамики внешнеэкономических операций не только в 1997–1999 гг., 2007–2009 гг., но и в иные гораздо менее показательные периоды времени 2000–2013 гг. позволили верифицировать на реальных данных экономики России зависимости стоимостных объемов экспорта и иных составляющих текущего баланса от ИПЦ, индекса реального ВВП, индекса выпуска продукции товаров и услуг по базовым видам экономической деятельности и др.

Также следует подчеркнуть, что результаты моделирования собственнo в последнее время вплоть до начала 2014 года демонстрируют отсутствие влияния на физические объемы экспортных операций эффектов относительных международных конкурентных преимуществ. В частности, как показано, 50%-ная девальвация национальной валюты в период сентября 2008 г. – февраля 2009 г. и изменения курса рубля в период 2012 г. – февраля 2013 г. не оказали существенного влияния на физические объемы экспортных операций. Это подтверждает факт, что находящаяся в состоянии фактической полной занятости экономика России практически полностью в современных условиях исчерпала потенциал сырьевого экспортно-ориентированного роста.

Одним из необходимых условий реализации поставленных целей в рамках членства России в ВТО должны стать меры по реальной диверсификации экономики, вырывающие страну из порочного круга зависимости от конъюнктуры мирового сырьевого рынка. Повышение мировых цен на российские сырьевые экспортные товары оказывало важнейшее влияние на макроэкономическую динамику за последние два десятилетия. Это останется на среднесрочный период одним из базовых фундаментальных драйверов развития российской макроэкономической ситуации, что немаловажно. Именно на данном транзитном этапе членства России в ВТО для нашей страны возникают реальные возможности перестройки структуры экспорта на ближайшие годы, связанные с активными мерами государственных органов по улучшению доступа на внешние рынки, в том числе благодаря укреплению механизма защиты прав российских экспортеров в процессе антидемпинговых разбирательств. Это должно привести в среднесрочном периоде к существенному росту в долларовых ценах объема валюты, который будет поступать на внутренний валютный рынок как выручка за экспорт товаров и услуг.

## **Меры защиты внутреннего рынка России от конкурирующего импорта в условиях ее участия в ВТО**

---

Меры защиты внутреннего рынка регулируются на законодательном уровне Федеральным законом от 08.12.2003 №165-ФЗ «О специальных защитных, антидемпинговых и компенсационных мерах при импорте товаров», в котором содержатся основные положения, касающиеся правил проведения расследований и введения мер защиты национального рынка. Закон создан в духе трех соответствующих соглашений ВТО, в том числе Соглашения по защитным мерам, и регулирует осуществление некоторых процедур с учетом существующей в России практики проведения специальных защитных, антидемпинговых и компенсационных расследований и применения соответствующих мер.

Однако названный закон требует совершенствования, в том числе в части используемой терминологии. В российском законодательстве используется термин «специальные защитные меры». В нормах ВТО понятие «специальные защитные меры» тоже существует, но их применение допустимо только в отношении отдельных видов сельскохозяйственной продукции и только теми странами – членами организации, которые прописали возможность такого использования в своих перечнях уступок. «Специальные защитные меры» (в терминологии ВТО) не могут применяться Россией, так как они не оговорены в Протоколе о присоединении РФ к этой организации.

Полномочия органа, ответственного за проведение расследований, предшествующих введению специальных защитных, антидемпинговых и компенсационных мер на единой таможенной территории Таможенного союза, переданы Департаменту защиты внутреннего рынка Евразийской экономической комиссии (ЕЭК). Расследования проводятся этим подразделением, а решения принимаются на уровне Коллегии ЕЭК.

В ЕЭК в настоящее время делается многое для того, чтобы повысить эффективность ее работы. В последние несколько месяцев были разработаны и размещены на сайте Евразийской экономической комиссии методические рекомендации для компаний, желающих уве-

личить свою конкурентоспособность через процедуры механизма защиты внутреннего рынка. Кроме того, расширяется штат Комиссии, в том числе для того, чтобы у нее была возможность оперативно реагировать на запросы компаний.

Вместе с тем многочисленные интервью с представителями бизнеса показывают, что не все отечественные компании имеют всестороннее представление о том, каким образом следует инициировать защиту внутреннего рынка России от конкурирующего импорта в условиях вступления в ВТО. Некоторые пытаются ограничиться простым письмом, содержащим пожелания относительно введения защитных мер, не предоставляя при этом никакой информации об ущербе, импорте и причинно-следственной связи между ними. Другие не могут допустить возможности формирования коалиции со своими конкурентами в России для того, чтобы от имени отечественной отрасли противостоять конкуренции извне. Кроме того, согласно Соглашению ТС о применении специальных защитных, антидемпинговых и компенсационных мер по отношению к третьим странам от 25 января 2008 г. (с внесенными в него изменениями и дополнениями протоколом от 18 октября 2011 г.), к отечественной отрасли относятся все производители аналогичного товара, доля которых в общем объеме производства в странах – членах Таможенного союза составляет не менее 25%. Производство далеко не всех российских компаний достигает объемов четверти рынка Таможенного союза. Поэтому многим из них придется делать выбор: продолжать терпеть убытки из-за ухудшающихся условий внешней среды и ругать власти за неэффективную работу или запускать защитные механизмы, исходя из существующих норм и правил, пытаясь осознать простую истину: компании других стран для отстаивания своих интересов вынуждены делать то же самое.

Несмотря на то, что защитные меры традиционно в странах – членах ВТО не относятся к популярным, существенно уступая антидемпинговым и отставая от компенсационных, в сложных условиях выхода из мирового экономического кризиса их востребованность растет. Россия (и Таможенный союз) также находится в «тренде» применения защитных мер: существует необходимое законодательство, соответствующее правилам ВТО, наработанная практика исследований и внедрения. То обстоятельство, что этим сейчас занимаются наднациональные структуры, вполне соответствует принципам таможенных союзов; здесь Россия так или иначе повторяет европейскую практику.

Инструменты дополнительной поддержки и защиты национальных производителей, безусловно, не ограничиваются защитными,

антидемпинговыми и компенсационными. Так, таможенное законодательство, правила применения санитарных и фитосанитарных мер, практика применения антимонопольного регулирования и многое другое также могут создавать дополнительные преимущества для отечественных производителей. Российская Федерация в настоящее время существенно усилила применение инструментов, создающих нестабильную среду и дополнительные проблемы для зарубежных производителей.

О возможном повышении конкурентоспособности зарубежных компаний и импортируемых товаров и услуг свидетельствует опыт Украины, присоединившейся к ВТО 16 мая 2008 г. Так, по данным представителей бизнес-сообщества этой страны, либерализация рынка сахара обернулась потерей отечественными поставщиками 11% объемов внутреннего рынка. Снижение импортных пошлин на легковые автомобили с 25 до 10% привело к тому, что в 2010 году объем производства отечественных автомобилей сократился по сравнению с 2008 годом в шесть раз. По оценкам финских специалистов, новые правила, регулирующие экспортные поставки из РФ, должны принести целлюлозно-бумажной промышленности Финляндии до 20 млн евро в годовом исчислении. В свою очередь, снижение Россией импортных пошлин на бумагу, картон и продукцию из них (общий объем финского экспорта в нашу страну по этим позициям составляет порядка 450 млн евро в год) способно снизить издержки финских компаний примерно на 10 млн евро в год, соответственно повысив конкурентоспособность выпускаемой ими продукции.

Оценивая риски снижения уровня конкурентоспособности, с которыми могут столкнуться конкретные российские предприятия в результате либерализации внешней торговли, следует учитывать ряд дополнительных обстоятельств.

В условиях нахождения в ВТО ужесточаются правила предоставления национальным компаниям субсидий как со стороны федеральных, так и региональных органов власти. Соглашение ВТО по субсидиям и компенсационным мерам содержит правила по использованию субсидий и регулирует действия стран, которые они могут предпринимать для того, чтобы противостоять негативному действию субсидий. Определение субсидии, дающееся в соглашении, достаточно широкое. Оно включает в себя следующие основные элементы: финансовое содействие (гранты, займы, гарантии по займам, финансовые стимулы и т.д.) – со стороны правительства или любого государственного органа (на национальном или субнациональном



уровне) – которое приводит к получению выгоды. Чтобы мера была признана субсидией, в ней всё это должно присутствовать.

Став членом ВТО, Россия не только сама должна придерживаться достаточно жестких установленных правил в области защиты своего внутреннего рынка от иностранных конкурентов. Российские предприятия вправе и по отношению к выпускаемой ими продукции требовать от зарубежных партнеров соблюдения аналогичной дисциплины. Для решения этой задачи российская сторона может требовать пересмотра применяемых в отношении наших производителей инструментов торговой политики и, при необходимости, использовать доказавший свою действенность механизм урегулирования споров.

Следует отметить, что такие расследования требуют дополнительных серьезных усилий: при введении этих мер необходим анализ программ правительственной помощи иностранных государств. Важна и политическая составляющая процесса: оспаривая субсидии, предоставляемые другими странами, существует большой риск того, что они начнут обжаловать меры финансовой поддержки, применяемые российской стороной.

По состоянию на август 2013 г. в отношении зарубежных товаров действовали введенные Таможенным союзом четыре специальные защитные меры и 10 антидемпинговых мер. Одновременно проводятся антидемпинговые и специальные защитные расследования, направленные, в частности, против производителей из Китая, Индии, Германии, Италии, Польши и Турции.

Таким образом, можно предложить следующие рекомендации по обеспечению защиты внутреннего рынка России от конкурирующего импорта в условиях присоединения к ВТО:

- ✦ усилить разъяснительную работу среди предпринимателей РФ относительно возможностей применения механизма защиты внутреннего рынка через Евразийскую экономическую комиссию;
- ✦ предпринимателям активнее включаться в формирование ассоциаций, от имени которых можно было бы прибегать к механизмам защиты внутреннего рынка;
- ✦ организовать мониторинг программ субсидирования, существующих за рубежом. Во-первых, это поможет перенять опыт; во-вторых, может послужить основой для последующего введения компенсационных мер или инициирования споров в рамках ВТО по поводу субсидий;
- ✦ направить усилия на расширение штата сотрудников Евразийской экономической комиссии, занятых в работе Департамента защиты внутреннего рынка.

## **Совершенствование структуры российского экспорта: узловые точки роста и приоритеты**

---

Резкий прирост экспорта из Российской Федерации, имевший место в 2010 и 2011 гг., почти 30% ежегодно, стабилизировался в 2012 и 2013 гг. По данным Минэкономразвития России, общий объем экспорта в стоимостном выражении в 2013 году вырос по сравнению с 2012 годом всего на 0,3%, а, по данным Росстата, – даже сократился на 0,9%. Начало 2014 года было также невпечатляющим – в январе–феврале по сравнению с январем–февралем 2013 г., по данным ФТС, объем экспорта сократился на 7,4%<sup>1</sup>.

Сокращение произошло за счет снижения поставок, в первую очередь сырой нефти и нефтепродуктов. Также снижались объемы поставок по минеральным удобрениям, каучуку, коксующемуся углю, алюминию и полуфабрикатам из углеродистой стали. По отдельным товарам снижение экспорта происходило только в стоимостном выражении, сохраняя тенденцию к росту по объемным показателям. К ним относятся каменный уголь и черные металлы.

В страновой структуре экспорта заметно падение объемов отправки товаров в следующие страны: Болгария – на 47,9% (от уровня января–февраля 2013 г.), Греция – на 76%, Кипр – на 10,7%, Литва – на 64,4%, Словения – на 74%, Швейцария – на 59,6%, Франция – на 69,4%. Падение экспорта в эти страны можно объяснить продолжающимся в них экономическим спадом, вызванным последствиями финансового кризиса 2008–2009 гг.

На общее снижение экспорта повлияло и сокращение поставок в страны, являющиеся традиционно крупными торговыми партнерами России. Так, объем экспорта в Нидерланды в первые два месяца 2014 года составил 85,6% от объема экспорта за январь–февраль 2013 г., а в Италию – 87,4%. Примерно такой же уровень показали Япония и США.

---

<sup>1</sup> Интернет-портал Федеральной таможенной службы. URL: [http://www.customs.ru/index.php?option=com\\_newsfts&view=category&id=53&Itemid=1981](http://www.customs.ru/index.php?option=com_newsfts&view=category&id=53&Itemid=1981) (дата обращения: 15.03.2014).

В этих условиях представляется необходимым очертить контур важнейших мероприятий по усилению конкурентных позиций РФ на внешнем рынке. Среди них, во-первых, использование системы страхования экспортных рисков. Во-вторых, продолжение диалога с ЕС, ведущим российским партнером во внешнеторговой деятельности в целях технологического обмена и расширения рынков сбыта продукции, обеспечения стабильности энергосистемы и углубления партнерства в атомной сфере. Тем не менее у России есть возможность переориентировать свою торговлю на новые рынки сбыта. Выход на такие рынки требует использования специальных инструментов поддержки экспорта со стороны государства. Такие инструменты можно классифицировать по двум группам: финансовые и нефинансовые.

К финансовым инструментам относятся:

- ✦ поддержка экспорта российских товаров, страхование экспортных кредитов;
- ✦ субсидирование процентных ставок экспортных кредитов;
- ✦ предоставление кредитов покупателям российских товаров по конкурентоспособным ставкам;
- ✦ внедрение новых форм экспортного финансирования, в том числе экспортного факторинга;
- ✦ сформированные банками и страховыми компаниями с государственным участием региональные центры компетенций в сфере экспортного финансирования.

К нефинансовым инструментам могут относиться:

- ✦ межправительственные комиссии по торгово-экономическому и научно-техническому сотрудничеству;
- ✦ ярмарки и презентации российских товаров за рубежом;
- ✦ информационное взаимодействие с органами исполнительной власти субъектов Федерации по развитию внешнеэкономической деятельности в регионах;
- ✦ портал внешнеэкономической информации в Интернете;
- ✦ оказание торгово-политической поддержки российским экспортерам на внешних рынках.

В-третьих, в целях гармонизации товарной структуры экспорта следует ориентироваться на инновационную сферу новых типов ресурсов, которыми располагает Россия и имеющие устойчивый спрос на мировом рынке.

На наш взгляд, одним из таких ресурсов могут стать редкоземельные материалы (РЗМ). К редкоземельным элементам (РЗЭ) отно-

сятся скандий, иттрий и переходные металлы-лантаноиды. РЗМ в основном применяется в высокотехнологичных отраслях промышленности. Современная электронная техника не обходится без РЗМ и его соединений. Также РЗМ необходимы в оптико-электронной и автомобильной промышленности.

Структура спроса на РЗЭ по сферам потребления такова: катализаторы – 25%, оптика, стекольная промышленность – 20%, металлургия – 17%, магниты – 22%, керамика – 5%, люминофоры – 7%<sup>1</sup>.

По оценкам Industrial Mineral Company of Australia, спрос на редкоземельные оксиды (РЗО), начиная с 2004 годом рос ежегодно в среднем на 10% и в 2014 году должен достигнуть 200 тыс. тонн.

Мировым лидером в производстве и запасах РЗМ является Китай. По оценке геологической службы США, на Китай приходится более 30% разведанных запасов РЗМ, на Россию и США – примерно по 15%. В добыче и производстве монополия Китая достигает 95%. Введение Китаем ограничений на экспортные поставки РЗМ привело к панике на рынке, резкому росту цен и риску потери источника сырья<sup>2</sup>.

В 2011 году японские специалисты обнаружили значительные запасы РЗМ на дне Тихого океана. Существует большая вероятность, что Япония сможет занять место Китая среди основных поставщиков РЗМ на мировой рынок, в случае если дальнейшая разработка будет рентабельной.

В России промышленно разрабатываются Ловозерское месторождение лопарита и апатитовые месторождения Хибин, расположенные в Мурманской области<sup>3</sup>.

Большая часть месторождений РЗЭ на территории Российской Федерации объявлена в законодательном порядке стратегическими, доступ к их разработке иностранным инвесторам ограничен, а российские не проявляют должной инициативы. Расширяя свои конкурентные позиции на рынке данного товара, Россия сбалансирует структуру экспорта и сможет использовать РЗМ для развития других отраслей промышленности и создания конкурентоспособных товаров.

---

<sup>1</sup> См.: Косынкин В.Д., Глебов В.А. Возрождение российского производства редкоземельных металлов – важнейшая задача отечественной экономики // III Международный конф. «Функциональные наноматериалы и высокочистые вещества»: пленарный докл. (г. Суздаль, Россия, 4–8 октября 2010 г.).

<sup>2</sup> См.: Рубанов И. Базовые элементы // Эксперт. 2010. № 44.

<sup>3</sup> См.: Постолатьева А., Твердова А., Жура А. Редкоземельные месторождения – особенности, сложности и перспективы // Золото и технологии. 2013. № 1.

В-четвертых, учитывая, что специфика России в процессе бегства капитала проявляется в том, что капитал в большинстве случаев утекает при осуществлении внешнеэкономической деятельности, реализация плана Министерства финансов РФ по деофшоризации российской экономики принесет десятки миллиардов рублей в бюджет. Речь здесь в первую очередь идет о мерах системного характера, направленных на ограничение легального оттока капитала. В результате появятся финансовые ресурсы для обновления производственно-технологической базы российских экспортеров.



## **Государственная поддержка экспорта: испанский опыт и российская практика**

---

В современных условиях государственная политика по стимулированию экспорта отечественных производителей, направленная на повышение конкурентоспособности национальной экономики, является неотъемлемым элементом внешнеэкономической стратегии любого государства. Что касается Испании, то политика правительства этой страны по поддержке экспорта отечественных предприятий претерпела коренные изменения, вызванные вступлением в 1986 году в Европейское экономическое сообщество. В результате был осуществлен переход от предоставления государством национальным предприятиям субсидий в виде налоговых льгот и экспортных кредитов к модели нефинансовой поддержки экспорта, в которой упор делается на продвижение экспорта посредством предоставления необходимой информации, консультаций, подготовки кадров и продвижение отечественных товаров на мировые рынки<sup>1</sup>.

В течение последних 30 лет в Испании был создан отлаженный механизм стимулирования как экспорта отечественной продукции, так и включения испанских компаний в международное инвестиционное сотрудничество. Значение этой политики стремительно возрастает в связи с усилением процессов глобализации, роста взаимозависимости стран и регионов мира, а также обострения глобальной конкуренции. Кроме того, в условиях посткризисного развития одним из важнейших драйверов экономического роста страны становится наращивание экспортного потенциала.

По мере возникновения новых вызовов инструменты государственного стимулирования экспорта Испании претерпевали изменения, а расходы государства постоянно возрастали. На современном этапе коренным образом изменились стратегические цели интернационализации испанской экономики. Так, если 25 лет тому назад основной задачей правительства было стимулирование роста испанского экс-

---

<sup>1</sup> См.: El modelo de apoyo a la internacionalización de la empresa española: análisis y propuestas. Madrid: Instituto de la Empresa Familiar, 2012.

порта, то сейчас это повышение качества и достижение стабильности испанского присутствия на мировых рынках.

На данный момент следует выделить три основных типа агентов, входящих в систему стимулирования испанского экспорта. Это:

- ✦ государственные учреждения;
- ✦ ассоциации предпринимателей,
- ✦ финансовые учреждения.

В государственных учреждениях, бесспорно, главную роль в поддержке и продвижении испанского экспорта играет Институт внешней торговли (ICEX), который был создан в 1982 году. С момента своего образования данное учреждение претерпело большое количество реорганизаций. В результате последней реорганизации в 2012 году в состав данного учреждения вошло Агентство по стимулированию иностранных инвестиций в Испании (Invest in Spain). В результате в настоящее время это правительственное учреждение называется ICEX – «Испания Экспорт и Инвестиции». Оно находится в ведении Министерства экономики и конкурентоспособности и имеет целью содействие экспорту испанских компаний и их интернационализации как пути повышения конкурентоспособности, а также привлечение и продвижение иностранных инвестиций в стране. Для достижения этих целей ICEX располагает программами продвижения, информации, подготовки кадров и консалтинга. Услуги учреждения предоставляются через 31 территориальную дирекцию по торговле, 100 торгово-экономических представительств Испании и 16 бизнес-центров за рубежом. В 2013 году бюджет этого государственного учреждения составил 102 млн евро, что означало сокращение на 45% по сравнению с 2011 годом.

В 2012 году при поддержке ICEX 6500 испанских предприятий участвовали в 385 международных ярмарках, которые прошли в 44 странах мира. Важное значение в деятельности ICEX имеет предоставление информационных услуг через сеть интернет-ресурсов. Через сайт учреждения можно выйти на сайты торгово-экономических представительств Испании за рубежом, территориальные дирекции по торговле и бизнес-центры. Особый интерес представляет система тематических порталов, на которых содержится информация о более чем 46 тыс. испанских предприятий, экспортирующих свою продукцию. Кроме того, здесь можно найти информацию о международных рынках и инструментах государственной поддержки экспортной деятельности, представляющей особый интерес для испанских предпри-

ятий. Нельзя не упомянуть и тот факт, что ICEX зарегистрирован в важнейших социальных и профессиональных сетях мира (Twitter, LinkedIn, Facebook, Youtube и Slideshare) в целях предоставления информации о возможностях интернационализации испанских компаний и услугах, оказываемых учреждением, а также сбора комментариев и предложений как предпринимателей, так и профессионалов.

Среди ассоциаций предпринимателей, участвующих в стимулировании испанского экспорта, необходимо выделить сеть торговых палат, которые обязаны 33% своих средств направлять на продвижение национального экспорта, секторальные ассоциации и горизонтальные организации предпринимателей<sup>1</sup>.

В финансовых учреждениях главную роль играют две государственные организации. Во-первых, это Испанская компания по страхованию экспортных кредитов (CESCE), которая вместе с ICEX образует две основных опоры национальной системы поддержки экспорта. Данная организация осуществляет государственное страхование экспортных кредитов, предоставленных банками национальным предприятиям, от коммерческих рисков (неуплат импортеров), а также рисков политического характера и форс-мажорных обстоятельств. Без страхового полиса, выдаваемого CESCE, банк не откроет финансирование экспортной сделки в том случае, если ответственность за возможные риски принимает на себя государство. Так, с 2007 по 2011 год объем государственного страхования экспорта увеличился с 5,4 млрд до 7,6 млрд евро, т.е. на 40%.

Во-вторых, это Институт государственного кредитования (ICO), являющийся финансовым агентством государства. Он функционирует при Министерстве экономики и конкурентоспособности Испании. Одним из важнейших направлений деятельности ICO является поддержка интернационализации испанских компаний, главным инструментом которой выступает Фонд интернационализации предприятий. Данный фонд осуществляет кредитование иностранных покупателей под поставку испанских товаров и услуг, т.е. связанное кредитование.

Важную роль в создании конкурентоспособной продукции в Испании играет реализация промышленной политики и политики в сфере науки, технологий и инноваций, которые направлены на стимулирование развития стратегически важных для страны отраслей

---

<sup>1</sup> Política de apoyo financiero y de promoción comercial // Boletín económico de ICE, № 3041, del 1 al 31 de julio de 2013. P. 135–166.



экономики. Особое внимание при этом уделяется поддержке малого и среднего бизнеса – основы национальной производственной и предпринимательской структуры.

Испанский опыт позволяет предложить следующие рекомендации по совершенствованию государственной поддержки экспорта в нашей стране.

1. Необходимо разработать промышленную политику, направленную на поддержку несырьевых отраслей экономики, в том числе тех, продукция которых может быть востребована на мировом рынке.

2. Создать механизм эффективно работающих государственных финансовых институтов, занимающихся страхованием экспортных кредитов и кредитованием иностранных покупателей под поставку российских товаров и услуг.

3. Особый упор необходимо сделать на совершенствовании нефинансовых мер государственной поддержки экспорта, а именно создать в рамках Министерства экономического развития учреждение, которое бы отвечало за продвижение российских товаров за рубеж. При этом оно должно предоставлять информационно-консультационную поддержку экспортерам, вести издательскую, выставочно-ярмарочную деятельность, способствовать созданию позитивного имиджа нашей страны за рубежом. Ключевую роль в этой деятельности должны играть кардинальным образом реформированные торговые представительства за рубежом.



**О.В. Каплина**  
канд. экон. наук, доцент,

**А.М. Козырева**  
канд. экон. наук, доцент,  
ЯрГУ им. П.Г. Демидова

## **Диверсификация экспортного потенциала Ярославской области как ключевой фактор повышения ее конкурентоспособности в условиях членства России в ВТО**

С момента либерализации экономики РФ в начале 90-х гг. XX века структура экспорта Ярославской области формировалась в процессе постепенного встраивания субъекта Федерации в мировое экономическое пространство и поиска своей рыночной ниши. В настоящее время регион интегрирован с мировым рынком товаров и услуг, о чем свидетельствуют данные о динамике его внешней торговли (см. таблицу 1). Информация указанной таблицы систематизирована авторами на основе электронных документов «Внешняя торговля» и «Внешняя торговля в январе–марте 2014 г.» раздела «Внешнеэкономическая деятельность», размещенного на официальном сайте ТОГС по Ярославской области (Ярославльстат). На основе этих сведений авторами рассчитаны показатели внешнеторгового оборота и сальдо внешней торговли региона в динамике.

Т а б л и ц а 1 – Внешняя торговля Ярославской области  
в 1995–2012 гг., млн долл. США

Год	Экспорт			Импорт			Сальдо внешне- торгового баланса
	Всего	В том числе		Всего	В том числе		
		Со странами дальнего зарубежья	С государст- вами – участниками СНГ		Со странами дальнего зарубежья	С государст- вами – участниками СНГ	
1995*	448,9	251,6	197,3	196,1	98,5	97,6	252,8
2000	917,3	793,1	124,2	218,7	106,3	112,4	698,6
2004	640,4	314,4	326,0	383,9	262,6	121,3	256,5
2005	534,5	198,5	336,0	272,6	151,3	121,3	261,9
2006	586,5	207,0	379,5	321,9	195,6	126,3	264,6

Год	Экспорт			Импорт			Сальдо внешне-торгового баланса
	Всего	В том числе		Всего	В том числе		
		Со странами дальнего зарубежья	С государствами – участниками СНГ		Со странами дальнего зарубежья	С государствами – участниками СНГ	
2007	788,6	301,0	487,6	433	298,5	134,5	355,6
2008	853,7	287,0	566,7	582,9	431,7	151,2	270,8
2009	477,9	199,6	278,3	514,9	383,6	131,3	-37,0
2010	687,7	331,8	355,9	550	431,5	118,5	137,7
2011	933,3	471,6	461,7	960,4	805,5	154,9	-27,1
2012	1031,7	520,1	511,6	957,2	823,4	133,8	74,5
2013	1999,2	1520,7	478,5	949,4	802,3	147,1	1049,8

\* Без импорта из Республики Беларусь.

*Источник:* Составлено по: Конкурентоспособность национальной экономики: регионально-отраслевые аспекты: монография / отв. ред. Ф.Н. Завьялов, Е.В. Сапир. Ярославль: Яросл. гос. ун-т им. П.Г. Демидова, 2011; URL: <http://yar.gks.ru/> (дата обращения: 05.04.2014).

По данным таблицы 1 можно констатировать возрастающий тренд внешнеторгового оборота Ярославской области на протяжении рассматриваемого временного периода. При этом темпы роста внешней торговли с 2011 года заметно возросли (в преддверии вступления России в ВТО и далее). На протяжении всего периода внешнеторговая стратегия области была экспортоориентированной. Изменения в динамике сальдо внешнеторгового баланса региона прослеживаются с 2009 года, что обусловлено влиянием мирового финансового кризиса. Следует выделить рост импортозависимости региона от стран дальнего зарубежья с 2011 года при сохранении экспортной направленности его торговли со странами СНГ. В результате членства России в ВТО иностранные компании из дальнего зарубежья увеличили свое присутствие на рынке Ярославской области.

На основе таблицы 1 рассчитаны доли географической структуры внешней торговли региона со странами СНГ и дальнего зарубежья в разрезе экспорта и импорта (см. таблицу 2).

Т а б л и ц а 2 – Укрупненная географическая структура внешней торговли Ярославской области в 1995–2014 гг., %

Год	Экспорт			Импорт		
	Всего	В том числе		Всего	В том числе	
		Со странами дальнего зарубежья	Со странами СНГ		Со странами дальнего зарубежья	Со странами СНГ
1995	100,0	56,0	44,0	100,0	50,2	49,8
2000	100,0	86,5	13,5	100,0	48,6	51,4
2004	100,0	49,1	50,9	100,0	68,4	31,6
2005	100,0	37,1	62,9	100,0	55,5	44,5
2006	100,0	35,3	64,7	100,0	60,8	39,2
2007	100,0	38,2	61,8	100,0	68,9	31,1
2008	100,0	33,6	66,4	100,0	74,1	25,9
2009	100,0	41,8	58,2	100,0	74,5	25,5
2010	100,0	48,2	51,8	100,0	78,5	21,5
2011	100,0	50,5	49,5	100,0	83,9	16,1
2012	100,0	50,4	49,6	100,0	86,0	14,0
2013	100,0	76,1	23,9	100,0	84,5	15,5
I кв. 2014	100,0	66,4	33,6	100,0	90,5	9,5

Географическая ориентированность как экспорта, так и импорта менялась на протяжении рассматриваемого периода. После вступления России в ВТО произошло заметное перераспределение потоков внешней торговли Ярославской области от СНГ в дальнее зарубежье и рост импортозависимости региона от стран дальнего зарубежья. Наряду с этим сохранилась экспортная направленность его торговли со странами СНГ (см. рисунок 1).

На основании данных электронного документа «Внешняя торговля с отдельными странами дальнего зарубежья» в разделе Внешнеэкономическая деятельность» официальной статистики Ярославльстата<sup>1</sup> нами была определена географическая структура экспорта в разрезе отдельных стран дальнего зарубежья (см. таблицу 3). В случае если значение доли экспорта из Ярославской области составляло менее 1 %, мы использовали символ «м/з» – «малозначимо».

<sup>1</sup> URL: <http://yar.gks.ru/> (дата обращения: 05.04.2014).

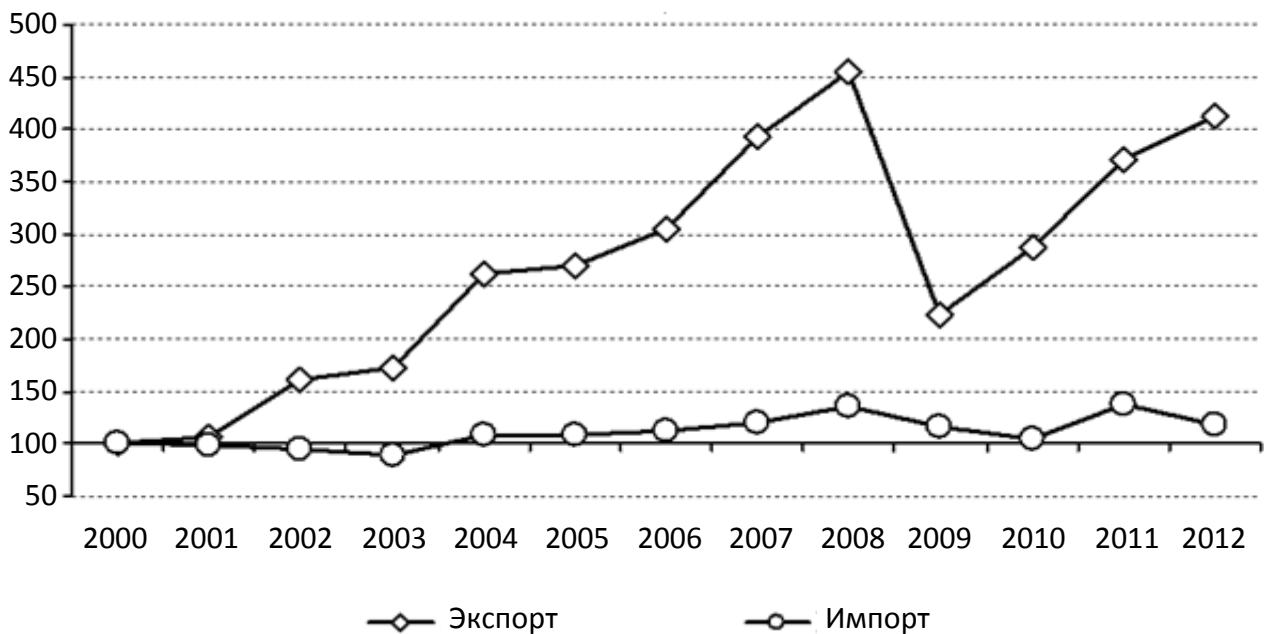


Рисунок 1 – Динамика внешней торговли с государствами – участниками СНГ (в % к 2000 году)

Источник: URL: <http://yar.gks.ru/> (дата обращения: 05.04.2014).

Т а б л и ц а 3 – Экспорт Ярославской области в отдельные страны дальнего зарубежья в 2010–2012 гг.

Показатель	Объем экспорта (в фактически действовавших ценах; тыс. долл. США)			Доля экспорта, %		
	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.
Всего	331 752	471 595	520 113	100	100	100
В том числе:						
Австрия	2 942	4 559	47 041	1	1	9
Бельгия	418	1 105	130	м/з	м/з	м/з
Болгария	2 353	3 974	2 746	1	1	1
Бразилия	6 935	12 415	13 289	2	3	3
Венгрия	15 250	26 010	22 816	5	6	4
Вьетнам	36 856	126 385	128 241	11	27	25
Германия	13 647	17 386	4 115	4	4	1
Гонконг	0	2	0	0	м/з	0
Греция	3 921	5 311	1 738	1	1	м/з
Индия	2 801	1 209	1 690	1	м/з	м/з
Иран	1 179	254	99	м/з	м/з	н/з

Показатель	Объем экспорта (в фактически действовавших ценах; тыс. долл. США)			Доля экспорта, %		
	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.
Испания	391	99	32	м/з	м/з	м/з
Италия	7 473	9 665	13 311	2	2	3
Канада	21	38	24	м/з	м/з	м/з
Китай	60 375	23 269	63 820	18	5	12
Куба	3 576	7 447	4 000	1	2	1
Латвия	2 793	3 423	2 326	1	1	м/з
Литва	5 511	8 838	8 663	2	2	2
Монголия	1 349	1 722	1 518	м/з	м/з	м/з
Нидерланды	214	4 164	83	м/з	1	м/з
Арабские Эмираты	819	5882	677	м/з	1	м/з
Польша	80 786	117 555	136 139	24	25	26
Португалия	2 021	1 141	687	1	м/з	м/з
Румыния	1 134	6 027	6 324	0	1	1
Республика Корея	0	0	13	0	0	м/з
Словакия	2 583	2 103	1 234	1	м/з	м/з
Словения	2 223	56	38	1	м/з	м/з
США	583	363	374	м/з	м/з	м/з
Турция	4 767	4776	6490	1	1	1
Финляндия	9 723	14 244	17 180	3	3	3
Франция	23 141	16 166	10 355	7	3	2
Чешская Республика	13 381	20 518	2143	4	4	м/з
Швейцария	23	63	0	м/з	м/з	0
Швеция	68	12	12	м/з	м/з	м/з
Шри-Ланка	6 121	2 826	2 666	2	1	1
Эстония	2 974	3 453	3 737	1	1	1
Япония	3	4	3	м/з	м/з	м/з

Источник: URL: <http://yar.gks.ru/> (дата обращения: 05.04.2014).

Можно выделить три основные страны, в которые преимущественно осуществлялся экспорт из Ярославской области в 2010–2012 гг.

Это Польша, Вьетнам и Китай (перечислено в порядке убывания значимости для Ярославской области). Совокупная доля поставок в них составила 53; 57 и 63% в 2010, 2011 и 2012 гг. соответственно.

На протяжении двух последних десятилетий товарная структура внешней торговли региона также менялась (см. таблицу 4).

Т а б л и ц а 4 – Товарная структура экспорта Ярославской области в 1995–2012 гг.

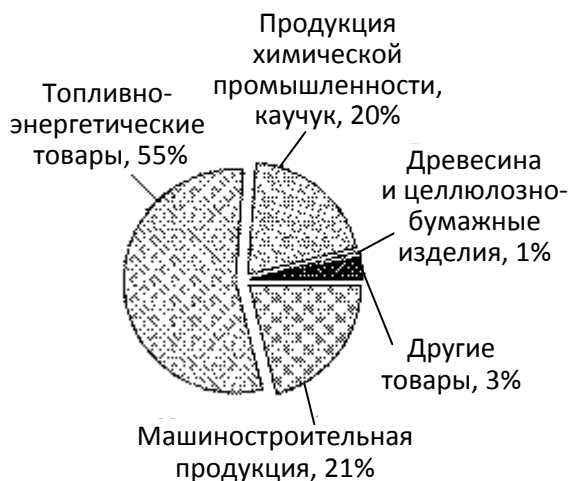
Показатель	Год									
	1995	2000	2005	2007	2008	2009	2010	2011	2012	
	млн долл. США									
Экспорт – всего	448,9	917,4	535,0	788,6	853,7	477,9	687,6	933,3	1031,7	
Из него:										
Топливо-энергетические товары*	203,9	756,6	14,4	15,0	26,0	67,8	17,0	29,8	22,6	
Машиностроительная продукция	156,5	84,7	304,3	426,7	533,9	200,4	349,3	490,8	564,8	
Продукция химической промышленности, каучук	47,9	37,2	134,9	185,3	231,0	148,7	239,0	313,9	331,7	
	в % к итогу									
Топливо-энергетические товары*	45,4	82,5	2,7	1,9	3,1	14,2	2,5	3,2	2,2	
Машиностроительная продукция	34,9	9,2	56,9	54,1	62,5	41,9	50,8	52,6	54,8	
Продукция химической промышленности, каучук	10,7	4,1	25,2	23,5	27,1	31,1	34,8	33,6	32,1	

\* С 2009 года – минеральные продукты, включая топливо-энергетические товары.

Источник: URL: <http://yar.gks.ru/> (дата обращения: 05.04.2014).

Сложившаяся к настоящему времени товарная специализация экспорта Ярославского региона различается по группам государств. В страны дальнего зарубежья вывозятся топливо-энергетические товары, продукция машиностроительной и химической отраслей. Товарный поток из Ярославской области в страны СНГ при явном лидерстве машиностроительной продукции более диверсифицирован (см. рисунок 2).

### Страны дальнего зарубежья



### Государства – участники СНГ

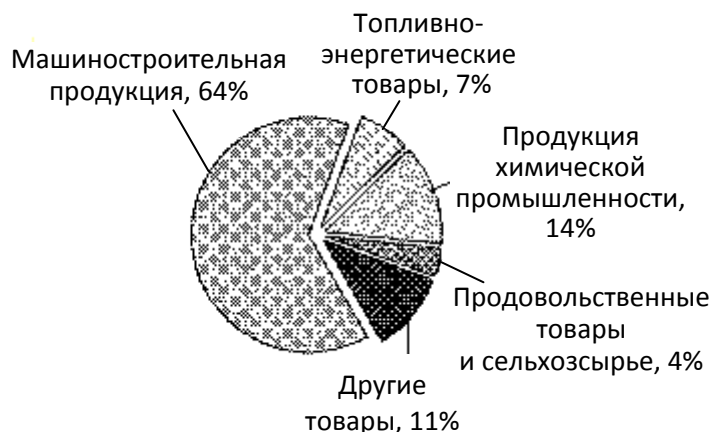


Рисунок 2 – Товарная структура экспорта Ярославской области в 2013 году

Источник: URL: <http://yar.gks.ru/> (дата обращения: 05.04.2014).

В течение последних двух десятилетий наблюдается сокращение роли промышленности в экономике региона при одновременном возрастании значения услуг.

По данным Ярославльстата, экспорт услуг в 2013 году составил 53,8 млн долл. США и по сравнению с 2012 годом уменьшился на 4,8%, импорт услуг был равен 26,2 млн долл. и возрос на 9,3%. Сальдо баланса услуг Ярославской области на протяжении двух последних лет оставалось положительным (в 2013 г. – 27,6 млн долл., в 2012 г. – 32,5 млн долл.).

Доля государств – участников СНГ в общем объеме экспорта услуг в 2013 году составила 28,3%, импорта услуг – 12,6%). Половину экспорта занимают транспортные услуги, заметны также туризм, деловые услуги, роялти и лицензионные платежи (см. рисунок 3).

К настоящему времени товарная и географическая структура экспорта Ярославской области сложилась исходя из ее отраслевой специализации и тенденций развития внешнеторговой стратегии. В условиях членства России в ВТО основу международной конкурентоспособности региона могли бы составить инновационные виды химической, машиностроительной, целлюлозно-бумажной продукции и металлоизделий, продукты глубокой переработки нефти, продукция льнокомплекса.



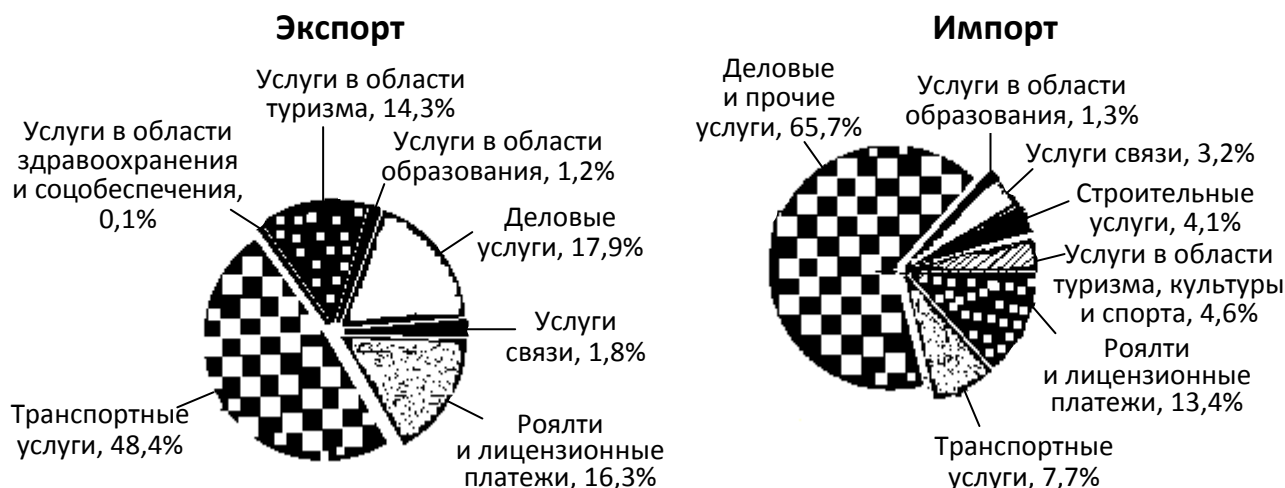


Рисунок 3 – Структура экспорта и импорта услуг Ярославской области в 2013 году

Источник: URL: <http://yar.gks.ru/> (дата обращения: 05.04.2014).

Экспортным потенциалом обладает сегмент образовательных услуг. Перспективным представляется развитие экспорта транспортных, туристских, спортивных и деловых услуг.

Диверсификация экспортного потенциала области возможна только при достаточном объеме инвестиций и совершенствовании инфраструктуры. Условия ее реализации за последнее время ухудшились вследствие оттока инвестиционного капитала и нехватки внутренних финансовых ресурсов. Поэтому вероятным сценарием диверсификации экспорта Ярославской области представляется инерционный. В этом случае нарастить экспортную номенклатуру можно за счет экологически чистой природной продукции, товаров народных промыслов, тесно увязанных с туристическим бизнесом. Продовольственные товары и сельскохозяйственное сырье, а также продукция ТЭК должны стать импортозамещающими для обеспечения продуктовой и энергетической безопасности региона. За прошедшее десятилетие наибольшие объемы торговли были у Ярославской области с Китаем, Украиной, Польшей, Германией, Вьетнамом. Крупнейшим потребителем производимых в регионе нефтепродуктов являются Нидерланды. Следует заметить, что Китай активно наращивает свое присутствие в экономике региона, при этом китайские товары являются серьезными конкурентами ярославским.

В условиях политических и экономических санкций в отношении России со стороны США, Евросоюза и некоторых других стран, а также российских контрсанкций Ярославская область будет вынужде-

на диверсифицировать географические направления своего экспорта. При переориентировании экономических интересов России с Запада на Восток и в Южную Америку определение новых оптимальных географических направлений экспортной стратегии Ярославской области станет важным фактором ее международной конкурентоспособности.



## **Конкурентные позиции России на мировых товарных рынках**

---

Интеграция России в ВТО выдвигает целый ряд актуальных вопросов, в числе которых:

✦ ВТО – это более уверенное присутствие российских компаний на мировых рынках и рост конкуренции с импортной продукцией на внутреннем рынке России или новая волна конкуренции между государствами-лидерами?

✦ Каким образом увязать борьбу с оттоком капитала и решение задачи улучшения инвестиционного климата?

✦ Сохраняется ли формат и пути решения задачи более тесного встраивания России в мировую экономику?

Ключевыми факторами конкурентоспособности, обеспечивавшими высокие темпы роста российской экономики в «нулевые» годы, являлись сильные позиции страны на растущих сырьевых рынках и относительно дешевые факторы производства, такие как трудовые и энергетические ресурсы.

В структуре экспорта из России по-прежнему стратегически значимое место занимают минеральные продукты – 71,4%, в том числе топливно-энергетические товары – 70,4% (данные за 2012 год). Причины низкой конкурентоспособности отечественных предприятий известны: это изношенность основных фондов, нехватка квалифицированных кадров, низкая техническая оснащенность производства.

*Проблемы сохраняются.* Россия, несмотря на принятый курс модернизации и технологического перевооружения:

✦ продолжает занимать невысокие рейтинги по уровню диверсификации экономики, среднегодовому темпу роста потребительских цен, доступности кредитных средств для бизнеса и верхние строчки по уровню бюрократизма и коррупции;

✦ находится в числе аутсайдеров по степени благоприятствования развитию конкуренции и эффективности бизнеса.

В 2013 году рост промышленного производства практически прекратился; его объем превысил уровень 2012 года на статистически минимальные 0,3%. Одновременно в 2013 году в российской эконо-

мике наблюдалось торможение инвестиционной активности: объем инвестиций в основной капитал оказался ниже показателя 2012 года на 0,3%.

Структура инвестиций и конкурентоспособность на внутреннем рынке: 87% совокупных финансовых вложений – торговые и прочие кредиты и только 12% общей суммы притока капитала – прямые инвестиции, но именно благодаря последним может развиваться и модернизироваться отечественная экономика. При этом, согласно экспертным оценкам, стоимость рыночных кредитных ресурсов для отраслей, обеспечивающих индустриализацию (машиностроение и строительство) выше среднеотраслевых норм рентабельности.

Наблюдается ощутимый «провал конкурентоспособности» на уровне основных видов деятельности: например, в машиностроении (импорт занимает половину или более рынка), производстве одежды и обуви (более 2/3 рынка). Непростая ситуация в автомобильной и деревообрабатывающей промышленности. Относительно устойчивые позиции сохраняются в таких отраслях, как металлургия, судостроение, производство пищевых продуктов (импорт занимает всего около 20% рынка).

Оценивая положение дел с трудовыми ресурсами, необходимо отметить, что с учетом известных демографических трендов, численности и структуры занятых в экономике, роста трудовых издержек действие фактора адекватной квалификации и дешевизны рабочей силы также требует переоценки.

*Энергоресурсы и энергоэффективность.* Макроэкономическая ситуация в России определяется внешнеэкономической конъюнктурой и мировыми ценами на энергоносители. При этом налицо опережающий рост цен на ключевые энергоносители (газ, электроэнергию) для промышленных потребителей в России по сравнению со странами Европы и США – российские внутренние цены на электроэнергию и газ практически сравнялись с ценами в США. В силу общей низкой энергоэффективности экономики уровень удельных затрат на энергию в России существенно выше, чем в промышленно развитых странах – проблема усугубляется и существенным отставанием в области энергосбережения. В перспективе возможно снижение цен на газ на мировых рынках при высоком риске дальнейшего роста внутренних цен на энергоносители в России относительно других стран.

Тем не менее существенным является то обстоятельство, что в рамках согласованных условий вступления в ВТО Россия не приняла на себя обязательства по проведению ценовой политики, предусматривающей установление цен на электроэнергию на внутреннем рын-

ке на основе мировых цен. Это оставляет возможность государственного регулирования энерготарифов для различных категорий потребителей, что имеет важное значение для государственной социально-экономической политики.

*Валютный курс и налоговая нагрузка.* Неоднозначно влияние на конкурентные позиции страны колебаний валютного курса, в частности, речь идет об экономических последствиях ослабления курса рубля в 2013–2014 гг. Дело в том, что низкий курс рубля далеко не всегда обеспечивает ценовую конкуренцию, в то же время зачастую приводит к удорожанию продукции (65% импортных товаров в Россию) инвестиционного назначения и промежуточного потребления, что при недостаточном уровне локализации производства неизбежно приводит к росту цен на конечную продукцию.

Уровень налогового бремени на экономику в России находится на среднем уровне, характерном для стран ОЭСР, а за вычетом нефтегазовых доходов налоговая нагрузка существенно ниже. Альтернативой снижения налогового бремени является упрощение и удешевление налогового администрирования.

*Государственные инвестиции и поддержка экспорта.* Важным фактором подготовленности страны к участию во ВТО являются государственные инвестиции в развитие общей инфраструктуры. Подобные финансовые вложения не подпадают под ответные меры, и товары, произведенные с использованием такой государственной поддержки, не могут быть объектом компенсационных расследований. Примером может служить инвестиционные программы по развитию транспортной инфраструктуры, которые имеют кросс-секторальный/региональный и мультипликационный эффект на смежные отрасли экономики и развитие экспортного потенциала.

Государственная программа «Развитие внешнеэкономической деятельности» на 2013–2018 гг. предусматривает целый ряд мер, направленных на стимулирование отечественного экспорта, в числе которых:

- ✦ дорожная карта «Поддержка доступа на рынки зарубежных стран и поддержка экспорта»;
- ✦ создание и развертывание деятельности Российского агентства по страхованию экспортных кредитов и инвестиций (ЭКСАР);
- ✦ поддержка российских участников зарубежных выставочно-ярмарочных мероприятий;
- ✦ функционирование единого Портала внешнеэкономической информации под эгидой Минэкономразвития России;
- ✦ формирование региональных центров координации поддержки экспорта субъектов малого и среднего предпринимательства;

✦ внедрение упрощенного порядка применения ставки НДС в размере 0%;

✦ установление заявительного и упрощенного порядка экспортного контроля;

✦ субсидированное экспортное кредитование иностранных покупателей российской высокотехнологичной продукции;

✦ повышение «порога» сделки, требующий оформления паспорта экспортной сделки, до 50 тыс. долл. США;

✦ внедрение порядка, предусматривающего передачу паспорта экспортной сделки Банком России ФТС России в электронном виде.

*Нерешенные вопросы и предлагаемые меры.* Несмотря на принятые меры по стимулированию экспорта и развитию экспортной базы страны, в этой области сохраняется немало требующих решения вопросов:

✦ процедуры, связанные с ввозом и вывозом товаров, их оплатой по-прежнему громоздки и длительны;

✦ документация участников внешнеэкономической деятельности остается сложной и содержит избыточные требования и ограничения;

✦ сохраняются высокие административные барьеры, ограничивающие доступ предприятий на внешний рынок: если в России экспорт осуществляет лишь каждое 200-е предприятие, или 0,5% от общего числа, то в ЕС – 30%, а в Германии – более 50%.

Представляется, что в числе мер, которые могут улучшить положение дел в этой области, должны быть:

✦ кардинальное продвижение на пути внедрения современных электронных технологий обмена данными;

✦ уход от неоднократного предоставления одних и тех же сведений в различных форматах разным службам и государственным органам;

✦ расширение практики применения института финансовых гарантий для сокращения сроков выпуска товаров;

✦ либерализация сроков предоставления информации о валютных сделках и условий административной ответственности за их нарушения и др.

*Прогнозы и перспективы.* Насколько правомерны и оправданы ожидания «вынужденного» ухода России от сырьевой модели экономики как следствие спада спроса на продукцию российского топливно-энергетического комплекса? Послужит ли такой спад, если он произойдет, стимулом для создания новой российской модели хозяйствования, основанной на инвестициях и предпринимательской активности?

За продолжительный период существования сырьевой модели развития отечественной промышленности, меры по ее государственной поддержке отошли на второй план. При этом темпы отечественного

производства, его конкурентоспособность в борьбе за инвестиционный капитал и потребителей пока не способны обеспечить развитие российской экономики в необходимых масштабах и необходимыми темпами. Очевидно, что продолжительный и устойчивый экономический рост с опорой только на увеличение экспорта энергоресурсов, равно как и на увеличение государственных расходов как инструмент стимулирования отечественной экономики, вряд ли возможен.

Действующая модель российской экономики по-прежнему ориентирована прежде всего на извлечение природной ренты за счет высоких мировых цен на продукцию топливно-энергетического комплекса. Отсутствие адекватной структурной экономической политики, направленной на модернизацию хозяйственного уклада и государственных институтов, негативно сказывается на конкурентоспособности российских предприятий.

Что необходимо для перехода страны к новой модели роста, основанной на инвестициях и ускоренном росте производительности труда? Очевидно, что в интегрированном виде – это поэтапное решение задачи повышения конкурентоспособности отечественного бизнеса как важнейшей составляющей экономической политики.

К сожалению, Россия не получила адекватного «льготного периода» при вступлении в ВТО. Более того, уже в начальный период членства в этой организации страна стала получать критические замечания со стороны западных партнеров относительно сохранения торговых барьеров – никакая другая страна не испытывала такого давления в первый год членства в ВТО. Тем не менее наиболее мрачные прогнозы относительно последствий вступления России в ВТО не сбылись, и российской экономике предстоит в полной мере использовать те возможности и преимущества, которые предоставлены в рамках этой международной организации. Представляется, что включенность России в многосторонний переговорный процесс государств – членов ВТО должна носить постоянный, долгосрочный и стратегический характер. В этих условиях на первый план выдвигается обеспечение сбалансированности и последовательности участия России в международной торговой системе.



# СОДЕРЖАНИЕ

<i>Введение</i> .....	5
<b>Раздел I. ПРОБЛЕМЫ НАЦИОНАЛЬНОЙ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ...</b>	7
<i>М.А. Эскиндаров</i> (вступительное слово) .....	7
<i>А.О. Тихонов.</i> Беларусь и ВТО: стратегия обеспечения конкурентоспособности национальной экономики .....	11
<i>В.В. Перская.</i> Программно-целевой подход – инструмент повышения национальной конкурентоспособности .....	15
<i>Я.Д. Лисоволик, Н.А. Чернов.</i> Анализ присоединения постсоветских стран к ВТО на основе гравитационной модели .....	22
<i>А.П. Портанский.</i> Уроки начального периода членства России в ВТО и задачи повышения конкурентоспособности .....	30
<i>Л.Н. Красавина.</i> Ценовой и валютный компоненты стратегии повышения конкурентоспособности России .....	35
<i>Д.В. Космачев.</i> Основные изменения в банковском законодательстве, связанные с реализацией обязательств Российской Федерации по вступлению в ВТО .....	40
<i>В.Л. Абрамов.</i> Интеллектуальная собственность как ключевой фактор повышения конкурентоспособности государств – членов Таможенного союза и ЕЭП .....	43
<i>А.А. Ткаченко.</i> Конкурентоспособность национальной экономики и качество труда .....	49
<i>М.А. Абрамова.</i> Влияние «фактора ВТО» на конкурентоспособность российского кредитного рынка .....	55
<i>А.В. Навой.</i> Роль монетарного регулирования в повышении конкурентоспособности России .....	61
<i>Н.В. Лукьянович.</i> Направления повышения конкурентоспособности экономики России в условиях евразийской интеграции .....	67
<i>Э.П. Джагитян.</i> Конкурентоспособность российских банков как движущая сила конкурентоспособности национальной экономики .....	72
<i>Ю.И. Меликов.</i> Пути усиления финансово-кредитного воздействия на повышение конкурентоспособности экономики России .....	77
<i>П.В. Алексеев.</i> Меры по повышению национальной конкурентоспособности России .....	82



<b>Л.С. Ревенко.</b> Меры экспортного контроля как фактор повышения конкурентоспособности России .....	86
<b>С.Е. Метелев.</b> Основания и инструменты повышения конкурентоспособности России в ВТО: региональный аспект .....	91
<b>С.Б. Варламова.</b> Усиление роли региональных банков в развитии экономики в условиях членства России в ВТО и настоятельная необходимость государственной поддержки их конкурентоспособности .....	95
<b>И.В. Сафонова.</b> Международная стандартизация бухгалтерского учета как одно из конкурентных преимуществ участия России в ВТО .....	99
<b>Р.В. Кашбразиев.</b> Международная производственная кооперация в системе факторов национальной конкурентоспособности .....	104
<b>В.В. Печерская.</b> Региональная экономическая и валютная интеграция как фактор повышения конкурентоспособности государств-участников на примере Евразийского интеграционного объединения .....	108
<b>В.К. Поспелов.</b> Конкурентоспособность России в условиях присоединения к ВТО .....	112
<b>О.В. Орусова.</b> Россия в ВТО: проблемы конкурентоспособности экономики и стимулирования экспорта .....	115
<b>Раздел II. ПРОБЛЕМЫ СТИМУЛИРОВАНИЯ РОССИЙСКОГО ЭКСПОРТА ...</b>	119
<b>Е.Г. Ищенко.</b> Системные факторы поддержки экспорта России .....	119
<b>Н.Ю. Кони́на.</b> Конкурентоспособность российских компаний и перспективы изменения структуры российского экспорта .....	127
<b>И.Н. Платонова.</b> Валютная составляющая неопротекционизма как форма повышения международной конкурентоспособности.....	132
<b>А.А. Пахомов.</b> Проблемы развития российского экспорта и его господдержки в условиях надвигающегося внутреннего кризиса и внешних санкций .....	138
<b>В.Н. Ремыга.</b> Опыт Китая по стимулированию экспорта .....	143
<b>Т.М. Исаченко.</b> Региональные торговые соглашения как инструмент государственной поддержки экспорта .....	146
<b>Ю.И. Литовкин.</b> Системная поддержка экспорта Российской Федерации .....	150
<b>А.А. Цыганов.</b> Страховая поддержка внешней торговли в России в условиях ее участия в ВТО .....	156
	199

<b>В.К. Бурлачков.</b> Основные направления стимулирования экспорта малых и средних российских компаний .....	160
<b>А.Ю. Кузьмин.</b> Россия в ВТО: математическое моделирование оценки национальной конкурентоспособности и стимулирования экспорта ..	164
<b>Ю.А. Крохина.</b> Меры защиты внутреннего рынка России от конкурирующего импорта в условиях ее участия в ВТО .....	172
<b>Н.Л. Орлова.</b> Совершенствование структуры российского экспорта: узловые точки роста и приоритеты .....	176
<b>Т.В. Сидоренко.</b> Государственная поддержка экспорта: испанский опыт и российская практика .....	180
<b>О.В. Каплина, А.М. Козырева.</b> Диверсификация экспортного потенциала Ярославской области как ключевой фактор повышения ее конкурентоспособности в условиях членства России в ВТО .....	184
<b>А.Л. Смирнов.</b> Конкурентные позиции России на мировых товарных рынках .....	193

# CONTENTS

<i>Introduction</i> .....	5
<b>Section I. ISSUES NATIONAL COMPETITIVENESS</b> .....	7
<i>M.A. Eskindarov</i> (foreword) .....	7
<i>A.O. Tikhonov.</i> Belarus and the WTO: a strategy for competitiveness of the national economy .....	11
<i>V.V. Perskaja.</i> Target-oriented approach – a tool for enhancing national competitiveness .....	15
<i>Y.D. Lissovolik, N.A. Chernov.</i> Analysis of post-Soviet countries to join the WTO on the basis of the gravity model .....	22
<i>A.P. Portansky.</i> Lessons from the initial period of Russia's membership in the WTO and a problem of competitiveness .....	30
<i>L.N. Krasavina.</i> Price and foreign exchange components of a strategy to improve the competitiveness of Russian .....	35
<i>D.V. Kosmachev.</i> Major changes in banking regulations related to the implementation of commitments by the Russian Federation to join the WTO .....	40
<i>V.L. Abramov.</i> Intellectual property as a key factor in increasing the competitiveness of countries – members of the Customs Union and Common Economic Space .....	43
<i>A.A. Tkachenko.</i> Competitiveness of the national economy and the quality of work .....	49
<i>M.A. Abramova.</i> Influence «factor WTO» on the competitiveness of Russian credit market .....	55
<i>A.V. Navoy.</i> The role of monetary regulation in enhancing the competitiveness of Russian .....	61
<i>N.V. Lukjanovich.</i> Direction of improving the competitiveness of the Russian economy in the conditions of the Eurasian integration .....	67
<i>E.P. Dzhagityan.</i> Competitiveness of Russian banks as the driving force of competitiveness of the national economy .....	72
<i>Y.I. Melikov.</i> Ways to strengthen the financial and credit impact on improving the competitiveness of the Russian economy .....	77
<i>P.V. Alekseev.</i> Measures to improve national competitiveness Russia .....	82
<i>L.S. Revenco.</i> Export controls as a factor in improving the competitiveness of Russian .....	86
	201

<b>S.E. Metelev.</b> Base and tools enhance the competitiveness of Russia's WTO accession: a regional perspective .....	91
<b>S.B. Varlamova.</b> Strengthening the role of regional banks in the economic development in the conditions of Russia's membership in the WTO, and the urgent need for state support their competitiveness .....	95
<b>I.V. Safonova.</b> International standardization of accounting as one of the competitive advantages of Russia's participation in the WTO .....	99
<b>R.V. Kashbrasiev.</b> International industrial cooperation in the factors of national competitiveness .....	104
<b>V.V. Pecherskaya.</b> Regional economic and monetary integration as a factor in improving the competitiveness of the States Parties, the example of the Eurasian integration association .....	108
<b>V.K. Pospelov.</b> Russia's competitiveness in the conditions of accession to the WTO .....	112
<b>O.V. Orusova.</b> Russia in WTO: challenges of economic competitiveness and promoting exports .....	115
<b>Section II. PROBLEMS OF RUSSIAN EXPORT INCENTIVE</b> .....	119
<b>E.G. Ishchenko.</b> Systemic factors support of Russia's exports .....	119
<b>N.Y. Konina.</b> Competitiveness of Russian companies and the prospects for change in the structure of Russian exports .....	127
<b>I.N. Platonova.</b> Currency component neoprotectionism as a form of enhancing international competitiveness .....	132
<b>A.A. Pakhomov.</b> Problems of development of Russian exports and government support in the imminent threat of internal crisis and external sanctions .....	138
<b>V.N. Remyga.</b> China's experience in export promotion .....	143
<b>T.M. Isachenko.</b> Regional trade agreements as an instrument of state support for exports .....	146
<b>Y.I. Litovkin.</b> System support exports from the Russian Federation .....	150
<b>A.A. Tsyganov.</b> Insurance support foreign trade in Russia in terms of its participation in the WTO .....	156
<b>V.K. Burlachkov.</b> The main directions of export promotion of small and medium-sized Russian companies .....	160
<b>A.Y. Kuz'min.</b> Russia in WTO: mathematical modeling to assess the national competitiveness and export promotion .....	164

<b><i>Y.A. Krokhina.</i></b> Measures to protect the domestic market in Russia from competing imports in terms of its participation in the WTO .....	172
<b><i>N.L. Orlova.</i></b> Improving the structure of Russian export: Hotspots growth and priorities .....	176
<b><i>T.V. Sidorenko.</i></b> State support for exports: the Spanish experience and the Russian practice .....	180
<b><i>O.V. Caplina, A.V. Kozyreva.</i></b> Diversification of export potential Yaroslavl region as a key factor to enhance its competitiveness in the face of Russia's membership in WTO .....	184
<b><i>A.L. Smirnov.</i></b> Competitive position of Russia on the world commodity markets .....	193

*Научное издание*

**РОССИЯ В ВТО: ПРОБЛЕМЫ НАЦИОНАЛЬНОЙ  
КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ  
И СТИМУЛИРОВАНИЯ РОССИЙСКОГО ЭКСПОРТА**

**Аналитические материалы  
Международной научно-практической конференции,  
посвященной 95-летию Финансового университета  
(Москва, 15 апреля 2014 г.)**

Редактирование, корректура и вёрстка Л.В. Шитовой  
Оформление обложки Т.А. Антоновой

Подписано в печать 10.11.2014  
Формат 60×90/16. Гарнитура Cambria  
Усл. п.л. 12,75. Уч.-изд.л. 10,10.  
Тираж 100 экз. Заказ № 581

**Финансовый университет**  
125993 (ГСП-3), Москва, Ленинградский просп., 49

*Отпечатано в ООП (Ленинградский просп., д. 51, корп. 2)  
Издательства Финансового университета*