

**Федеральное государственное образовательное бюджетное
учреждение высшего профессионального образования**

**«ФИНАНСОВЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
ПРИ ПРАВИТЕЛЬСТВЕ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ»**

**ЦЕНТР ИССЛЕДОВАНИЙ МЕЖДУНАРОДНЫХ
ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ**

**РОССИЯ В ВТО:
ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ РИСКИ**

**Аналитические материалы
научно-практической конференции**

(Москва, 15 апреля 2013 г.)

Москва 2014

УДК 330(075.8)
ББК 65.9(2)
Р76

Составители:

доктор экономических наук, профессор,
заслуженный деятель науки РФ **Л.Н. Красавина**;
доктор экономических наук, профессор,
заслуженный экономист России **В.В. Перская**;
кандидат экономических наук **Э.П. Джагитян**;
кандидат экономических наук **П.В. Алексеев**;
младший научный сотрудник **Н.Е. Котова**

Научный редактор, профессор **В.В. Перская**

Россия в ВТО: финансово-экономические риски. Аналитические материалы научно-практической конференции (Москва, 15 апреля 2013 г.). — М.: Финансовый университет, 2014. — 320 с.

ISBN 978-5-7942-1100-2

Аналитические материалы научно-практической конференции «Россия в ВТО: финансово-экономические риски», состоявшейся в Финансовом университете, представляют собой результаты исследований авторов — участников конференции и отражают систему их взглядов на оценку возникающих рисков для экономики России в связи с ее членством в ВТО, возможность управления и санкции рассматриваемых рисков, а также разработку результативного механизма управления национальной экономикой России, использование инструментария, предусмотренного системой Соглашений о присоединении России к ВТО. Материалы могут быть интересны для системы дополнительного профессионального образования, представителей деловых и политических структур, специалистов, интересующихся проблемами ВТО.

Рекомендуется в качестве учебно-методических материалов для студентов, магистрантов, аспирантов и докторантов, а также преподавателей и специалистов, занимающихся вопросами влияния на экономику России и ее адаптации к условиям соглашений Всемирной Торговой организации.

УДК 330(075.8)
ББК 65.9(2)

ISBN 978-5-7942-1100-2

© Коллектив авторов, 2014
© Финансовый университет, 2014

**Federal State-Funded Education
Institution of Higher Professional Education**

**«FINANCIAL UNIVERSITY
UNDER THE GOVERNMENT OF THE RUSSIAN FEDERATION»**

**CENTER FOR RESEARCH OF INTERNATIONAL
ECONOMIC RELATIONS**

**RUSSIA IN THE WTO:
FINANCIAL AND ECONOMIC RISKS**

Academic and research conference

(Moscow, 15 april 2013)

Moscow 2014

Editors:

Professor, Honored Academic Scholar of the Russian Federation

Lidiya N. Krasavina;

Professor, Honored Economist of the Russian Federation (Editor-in-chief)

Victoriya V. Perskaya;

Ph.D., Lead Research Fellow *Eduard P. Dzhagityan;*

Ph.D., Senior Research Fellow *Petr V. Alekseev;*

Research Associate *Natalya Ye. Kotova*

Russia in the WTO: financial and economic risks. Academic and research conference (Moscow, 15 april 2013). — M.: Financial University, 2014. — 320 p.

ISBN 978-5-7942-1100-2

We are offering analytical materials prepared for publication by the Center for Research of International Economic Relations of the Financial University under the Government of the Russian Federation on the results of the scientific conference «Russia in the WTO: the financial and economic risks», held at the university on 15 April, 2013.

A number of presentations and materials sent went a little beyond the boundaries marked by the organizers of the conference, but it certainly deserves to be reflected in the analytical materials.

Editorial team hopes that the collective work of participants reflects quite opposite views on the process of Russia's accession to the WTO, which is associated with a variety of theoretical and methodological approaches to the political, economic, institutional, scientific and innovative issues in the modern development of the national economy of Russia. Simultaneously offered analytical materials will be of interest not only for the educational process, but also have a positive impact on the development of new scientific and practical discussions with deeper detailed analysis of individual industries and sectors of the economy.

Recommended as teaching materials for students, undergraduates, postgraduates and doctoral students as well as lecturers and professionals interested in, and involved to, the research of the effect of Russia's accession to the World Trade Organization (WTO).

Введение

Вниманию читателей предлагаются Аналитические материалы, подготовленные к публикации Центром исследований международных экономических отношений Финансового университета при Правительстве РФ по итогам проведенной в апреле 2013 г. научно-практической конференции «Россия в ВТО: финансово-экономические риски».

В конференции приняли участие представители органов власти, научных, образовательных и коммерческих организаций из различных регионов России, что получило соответствующую интерпретацию в методологии представления материалов. Все доклады и присланные тезисы были сгруппированы составителями в соответствующие тематические разделы. Точка зрения составителей не всегда совпадает с позицией авторов публикуемых материалов.

Ряд выступлений и присланных на конференцию материалов несколько вышел за рамки обозначенных организаторами проблем, но, безусловно, заслуживает, чтобы точка зрения их авторов также была представлена в Аналитических материалах научно-практической конференции (Москва, 15 апреля 2013 г.).

Коллективный труд участников конференции отражает достаточно полярные точки зрения на процесс присоединения России к ВТО, что связано с многообразием теоретико-методологических подходов к рассмотрению политико-экономических, организационных, научно-инновационных проблем в современном развитии национального хозяйства России. Предлагаемые читателям Аналитические материалы будут представлять интерес не только для образовательного процесса, но и окажут позитивное воздействие на развитие новых научно-практических дискуссий при более глубокой детализации анализа отдельных отраслей и сфер экономики страны.

Составители и научный редактор Аналитических материалов выражают особую благодарность профессорам Ю.И. Меликову, В.Н. Ремыге, Б.А. Хейфецу и Н.С. Шевелевой за содержательную дискуссию и профессиональную оценку важнейших положений процесса адаптации экономики России к условиям действующих соглашений ВТО и надеются, что начатая в 2013 г. дискуссия будет продолжена в последующие годы. Одновременно составители сборника выражают готовность развивать сотрудничество со всеми учеными и практиками, высказавшими замечания и выразившими желание к углубленному исследованию данной проблемы.

М.А. Эскиндаров,
д.э.н., профессор,
заслуженный деятель науки РФ,
ректор Финансового Университета

Россия и всемирная торговая организация

Уважаемые коллеги и друзья!

Присоединение России к ВТО — это важный шаг на пути формирования действительно конкурентоспособной национальной экономики. Общие условия, на которых осуществилось вступление нашей страны в эту международную экономическую организацию, можно охарактеризовать в целом как достаточно приемлемые, поскольку они направлены на развитие экономики страны согласно национальным экономическим интересам.

Приведем основные параметры договоренностей по ставкам импортных пошлин **по товарам** в сравнении с действующим тарифом.

Вся номенклатура: ЕТТ, средневзвешенная — 10,293; ВТО, средневзвешенная — 11,850 (начальный уровень), 7,147 (конечный уровень). **Сельхозтовары:** ЕТТ, средневзвешенная — 15,634; ВТО, средневзвешенная — 15,178 (начальный уровень), 11,275 (конечный уровень).

Промышленные товары: ЕТТ, средневзвешенная — 9,387; ВТО, средневзвешенная — 11,256 (начальный уровень), 6,410 (конечный уровень).

Расчеты средневзвешенных ставок проведены на базе усредненной таможенной статистики поставок из «дальнего зарубежья» в 2008–2010 гг. Переходные периоды для либерализации доступа на рынок, как правило, составляют 2–3 года, по наиболее чувствительным товарам — 5–7 лет.

По истечении всех переходных периодов по снижению до конечного уровня импортных пошлин около половины всех ставок останется на уровне не ниже нынешнего действующего Единого таможенного тарифа Таможенного союза. Около 30% ставок будут снижены не более чем на 5 процентных пунктов.

В целом снижение средневзвешенной ставки от текущего уровня до конечного уровня, согласованного в переговорах по присоединению России к ВТО, составит порядка 3 процентных пунктов. Аналогичное снижение наблюдается и по промышленным товарам. В части сельскохозяйственных товаров и продовольствия снижение составит порядка 4,4 процентных пункта.

По услугам в большинстве случаев обязательства не предусматривают каких-либо изменений в действующей системе регулирования. Основным исключением является сектор страхования, где общая квота иностранного участия должна быть повышена с 25 до 50%, а 49%-ное ограничение на участие иностранного капитала в капитале компаний, занимающихся страхованием жизни и обязательным страхованием, трансформируется в 51%-ное ограничение с даты присоединения и отменяется через 5 лет. При этом с 2004 г. 49%-ное ограничение иностранного участия в капитале страховщиков, занимающихся страхованием жизни и обязательным страхованием, не применяется к страховым компаниям с участием капитала из стран ЕС. Через 9 лет после присоединения к ВТО формально разрешается работа в России «прямых» филиалов иностранных страховых компаний — однако ограничения, предусмотренные нашими обязательствами, позволяют сформировать для филиалов условия доступа и деятельности на российском рынке, идентичные условиям учреждения и деятельности юридических лиц, что в значительной степени лишает эти филиалы конкурентных преимуществ по сравнению с российскими компаниями.

В ряде секторов обязательства предусматривают возможность введения более жестких мер по сравнению с существующим режимом. Так, Россия сможет при необходимости ввести государственную монополию на оптовую торговлю алкоголем.

Практически сохранились все сегодня используемые инструменты субсидирования реального сектора и механизмов поддержки национальных производителей в рамках Федеральных целевых

программ, а переходный период по промсборке завершится лишь в 2018 г.*

Вступая в ВТО, Россия автоматически принимает на себя обязательства по формированию на своей территории добросовестной конкурентной среды и реализации этого принципа при осуществлении внешнеэкономической деятельности за пределами России ее хозяйствующими субъектами. Одновременно наша страна имеет возможность принять активное участие в процессе унификации и гармонизации правового поля внешнеэкономической деятельности в целом, получает возможность отстаивать свои интересы как полноправный член ВТО в рамках существующих процедур рассмотрения международных споров этой организации.

Таким образом, **членство России в ВТО** представляется достаточно своевременным **системным элементом трансформационного преобразования национального хозяйства**. Но на чем же тогда базируются основные опасения экспертного сообщества о неготовности России к членству в ВТО, о неспособности нашей экономики выдержать конкуренцию и пр. Подобные суждения также не лишены рационального зерна, а причина скепсиса и сомнений уважаемых экспертов заключается в том, что **само бизнес-сообщество не готово** в подавляющем большинстве **к осуществлению хозяйственной деятельности в действительно добросовестной конкурентной среде** ни за пределами России, ни тем более внутри страны.

Во-первых, это инерционность сценариев прогнозного развития экономики России, ориентированных на подчиненность трендам развития основных акторов мирового хозяйства. Другими словами, отсутствует **идентифицированная цель** развития, связанная с национальными приоритетами и задачами, реализующими стратегию формирования социального государства.

Во-вторых, типичными инструментами реализации хозяйственной деятельности стали откаты, кумовство, коррупция, прием на работу низкоквалифицированных специалистов из числа мигрантов и выплата им минимальной заработной платы, сужение возрастных границ для занятия перспективной высокооплачиваемой должности и многое другое.

Иначе говоря, обеспечение конкурентоспособности достигается не за счет реальной инновационности и повышения эффективности

* <http://www.economy.gov/minec/press>.

внутренних инвестиций компании при росте производительности труда, а за счет примитивных экстенсивных факторов, утративших свою значимость для экономик промышленно развитых стран. Утрата значимости этих инструментов произошла как на **законодательном уровне**, так и на уровне **ментальности бизнес-элит**, испытывающих подлинный страх прихода в деловую среду России с новыми инновационными идеями и желанием корректной деятельности.

В течение последних 20 лет много говорилось о неблагоприятном инвестиционном климате в стране, о недостаточно эффективной для бизнеса предпринимательской среде, предлагались различные инструменты, успешно используемые в других странах, но, к сожалению, не работающие на ожидаемом уровне в России.

Возникает вопрос, почему же эти инструменты и институты, хорошо работающие в других трансформационных экономиках (например, КНР или странах Центральной и Восточной Европы), в нашей стране не результативны.

Возьмем, например, угольную промышленность. Уровень потребления угля внутри страны не превышает 16% от всех используемых энергоресурсов от среднего потребления, а в развитых и трансформационных странах в пределах примерно 30%. Этот сегмент за последние годы наращивал свой потенциал, преимущественно ориентируясь на возможности экспорта, при этом основным инвестором по-прежнему выступал госбюджет России. Добыча угля в России в 2030 г. должна вырасти до 430 млн т (в 2011 г. 336 млн т), но, по оценкам Международного энергетического агентства (IEA), структура международного энергетического спроса трансформируется: доля угля сократится с 28 до 24%, нефти — с 32 до 27% при росте потребления газа с 21 до 25%*. Так какую же экспортную нишу потребления займет растущий объем добываемого угля в нашей стране? Возможно, надо обратить внимание на северные районы России и использование этого ресурса для процесса реиндустриализации нашего национального хозяйства, но, конечно, на принципиально новом качественном уровне.

Такое же положение с металлургической промышленностью Российской Федерации, которая тоже ориентирована исключительно на экспортность. При этом основной аргумент заключается

* **Кондратьев А.** Старый добрый уголь и его сюрпризы // Промышленник России. — 2012. — № 12. — С. 80–81.

в необходимости сохранить существующие рабочие места в городах, где предприятия этой отрасли являются градообразующими. Нам представляется показательным анализ тенденций развития металлургической отрасли: если Китай и Индия сделали акцент на развитие внутреннего потребления, то Россия рассматривается исключительно с позиции реализации своих возможностей как поставщик продукции, что мотивируется аналогичными тенденциями в промышленно развитых странах, за исключением, правда, США*.

В настоящее время это две отрасли, в какой-то степени диверсифицирующие наш сырьевой экспорт. Но следует отметить фактор **инерционности прогнозов развития этих отраслей и прежнее упование на потенциал инфраструктурного обеспечения бизнеса со стороны государства** и, в частности, **регулирование тарифной политики**.

Наш бизнес-корпус занял позицию реализации тех трендов хозяйственной стратегии, которые лежат «на поверхности» современной жизни, наименее затратных для себя, а в ряде случаев противоречащих национальным экономическим интересам.

Деиндустриализация хозяйства страны — это уже не симптом трансформации в направлении формирования развитого рынка, а фактор утраты конкурентных преимуществ в долгосрочной перспективе и устойчивости развития страны. До настоящего времени так и не преодолена в ментальности нашего бизнес-корпуса инерционность в отношении использования тех или иных инструментов управления предпринимательством, которые в добросовестной правовой среде давно отнесены к арсеналу средств, недопустимых в цивилизованном обществе.

В связи с этим мы полагаем, что членство в ВТО — это фактор межгосударственного многостороннего **«принуждения» нашего предпринимательского корпуса** к действиям, отвечающим критериям корректности и цивилизованности поведения при совершении хозяйственных операций не только за пределами нашей страны, но и внутри нее. Именно этот аспект, полагаем, может явиться лейтмотивом данной конференции.

* Кондратьев А. Старый добрый уголь и его сюрпризы // Промышленник России. — 2012. — № 12. — С. 72–73.

Секция 1.

Систематизация и анализ финансово-экономических рисков в реальном секторе российской экономики в условиях присоединения России к ВТО

В.В. Иванов,
д.э.н., зам. главного ученого секретаря
Президиума РАН

Основы политики инновационного развития в условиях членства России в ВТО*

Инновационный курс развития страны требует разработки соответствующей политики как основы стратегических и программных документов, учитывающих глобальные тенденции развития, собственные конкурентные преимущества и ограничения.

Нами предлагается концептуальный подход к формированию политики инновационного развития, учитывающей глобальные тенденции развития и ориентированной на переход страны к пост-индустриальному обществу с учетом ее членства в ВТО.

В результате глобальных трансформаций последних десятилетий сформируется новый мировой порядок, основу которого составляет разделение государств по степени их участия в глобальной экономике и уровню потребления. Одновременно с экономико-политическими трансформациями происходит формирование новой системы ценностей, в основе которой лежит признание абсолютной ценности

* Статья подготовлена при поддержке гранта РФФИ 12-06-00402.

человеческой жизни. В соответствии с этим целью современного развития является развитие человека, а экономический, технологический рост направлены на достижение этой цели, что соответствует концепции постиндустриального общества [1]. Так, можно представить современный мировой порядок в виде следующих групп стран.

«Золотой миллиард» — постиндустриальные страны, пользующиеся всеми благами цивилизации, формирующие перспективный технологический уклад, определяющие функционирование мирового рынка, привлекающие внешние ресурсы для своего развития. Совокупный экономический, технологический, политический и военный потенциал этих стран позволяет определять правила игры на всем мировом пространстве, включая глобальный рынок.

Индустриальные доноры — страны, обеспечивающие мировой рынок технологиями и продукцией, базирующейся преимущественно на результатах исследований и разработок стран «золотого миллиарда» (индустриальные страны).

Продуктивно-ресурсные доноры — страны, обладающие значительными природными ресурсами, прежде всего углеводородными энергоносителями, и обеспечивающие свое развитие за счет их продажи на мировом рынке, а также за счет реализации собственной продукции, выпускаемой по «отверточной технологии» (индустриально-ресурсные страны).

Страны низшего цивилизационного порядка — страны с низким уровнем жизни, неспособные к самостоятельному выходу на траекторию современного развития (доиндустриальные страны).

Инновационная политика как институт государственного управления сформировалась во второй половине XX века и к настоящему времени стала неотъемлемым атрибутом стран — технологических лидеров, а также индустриально развитых стран. Ее появление было обусловлено интенсивным технологическим развитием и необходимостью ускорения передачи результатов научных исследований и разработок в реальный сектор экономики для обеспечения устойчивого экономического роста. Суть инновационной политики заключается в формировании единого цикла «наука – разработка – производство – потребление».

Инновационная политика характерна для стран, находящихся на завершающей фазе индустриального развития, и служит начальной стадией перехода к постиндустриальному обществу.

Суть постиндустриализма [1] — преобладание интеллектуального труда над индустриальным, что является результатом освобождения человека от рутинных производственных операций. При этом логика формирования постиндустриального общества опирается на приоритет развития человеческого потенциала, то есть человеческая жизнь признается как абсолютная ценность, главной целью является повышение качества жизни, а экономический рост, равно как и технологическое развитие, должны рассматриваться в контексте достижения этой цели.

Развитие постиндустриального общества приводит к пересмотру многих положений индустриальной экономики, в том числе понятий «конкуренция» и «конкурентоспособность» как главных факторов экономического развития. Учитывая общепринятые подходы, конкуренция рассматривается как процесс, в основе которого лежит эволюция конкурентных преимуществ. В условиях индустриального общества конкурентоспособность определяется как «свойство товара, услуги, субъекта рыночных отношений выступать на рынке наравне с присутствующими там аналогичными товарами, услугами или конкурирующими субъектами рыночных отношений» [3, с. 480]. При этом «единственная разумная концепция конкурентоспособности на национальном уровне — это производительность» [3, с. 166–171].

Данное утверждение, справедливое в условиях индустриального общества, приоритетом которого является экономическое развитие, не так очевидно, когда речь идет о главном приоритете постиндустриального общества — повышении качества жизни. Можно показать, что при переходе к постиндустриальному обществу в условиях глобализации победителем в конкурентной борьбе выходит тот, кто сумел добиться наибольшего развития человеческого потенциала и привлечь лучшие ресурсы для реализации своих целей. Россия, вступив в ВТО, имеет исторический шанс и потенциал для реализации этой стратегии, и исходя из этого понятие «конкурентоспособность» в постиндустриальном обществе может быть сформулировано следующим образом: **конкурентоспособность — это способность к привлечению внешних ресурсов для собственного развития и возможность полноправного участия в функционировании рынков [2].**

При этом собственно концепция конкурентоспособности должна заключаться в развитии человеческого потенциала, в повышении

качества жизни, а экономический рост рассматривается как фактор, обеспечивающий такое развитие.

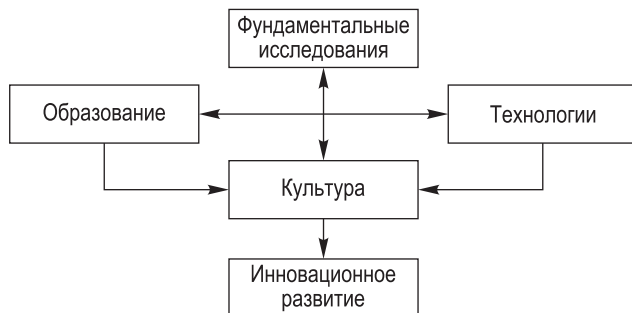
В самом общем виде качество жизни определяется двумя основными факторами:

- дружелюбной средой обитания;
- комфортными условиями жизнедеятельности, определяемыми качеством предоставляемых услуг и потребляемой продукции.

Сформулируем минимальный перечень факторов, определяющих качество жизни: **продовольствие, здравоохранение, жилье, образование, экология, транспорт, энергетика, ЖКХ, безопасность, управление**. Перечисленные факторы есть не что иное, как приоритеты социально-экономического развития, которые имеют универсальный характер и применимы и к формированию государственной политики, и к решению задач развития конкретных территорий, и даже к составлению жизненных планов конкретным человеком.

Стратегический приоритет социально-экономического развития государства определим как подъем уровня жизни населения до международных стандартов. Тогда разработка государственной стратегии социально-экономического развития должна начинаться с проведения прогнозных исследований, в ходе которых выявляются виды продукции и услуг, требуемых для достижения главной цели. По результатам прогнозирования формируется заказ на конечную продукцию и услуги, и исходя из его параметров определяются направления исследований и разработок, номенклатура выпускаемой продукции, осуществляется подготовка специалистов.

Для решения задачи перехода к постиндустриальному обществу необходимо сформулировать новую политику, отвечающую глобальным вызовам и тенденциям развития, другими словами — политику инновационного развития (ПИР). Она, в свою очередь, представляет собой совокупность политики социального развития, научной, образовательной и промышленной политики, и в максимальной степени использует конкурентные преимущества государства — человеческий потенциал, природные, географические, финансовые, энергетические ресурсы, которые направляются на развитие науки, образования, наукоемкого производства. Особую значимость приобретает момент перехода политики «знаний» к политике инновационного развития, составляющие части которой представлены на рисунке.



Переход от знаний к политике инновационного развития

Все эти составляющие в условиях членства России в ВТО наоборот могут получить наиболее полную реализацию, и существенная роль будет принадлежать государству, которое должно и обрести политическую волю, и разработать инструментарий реализации промышленной инновационной политики, направленной на всемерное повышение национальной и международной конкурентоспособности России в современных условиях.

В заключение подчеркнем, что главные угрозы таятся не столько в членстве России в ВТО, сколько в проведении собственно политики имитационного национального развития, которая включает следующие составляющие:

- формальное и догматическое использование мировой практики без учета собственного опыта и традиций;
- отказ от конструктивного взаимодействия с научным сообществом (основная угроза);
- приглашение зарубежных советников для разработки стратегических документов;
- отсутствие четких и конкретных стратегических и тактических приоритетов развития;
- концентрацию усилий на процессе, а не на результате;
- проведение институциональных преобразований в отрыве от технологических инноваций;
- разрушение эффективных научных, образовательных и производственных организаций и создание гипотетических инновационных структур с перераспределением в их пользу финансовых потоков;

-
- копирование зарубежной наукоемкой продукции посредством организации «отверточного» производства;
 - отсутствие надежной апробации внедряемых институтов и механизмов развития;
 - отсутствие корректировки проводимой социально-экономической политики путем отказа от устаревших экономических теорий и не оправдавших ожиданий механизмов социально-экономического развития.

Литература

1. **Белл. Д.** Грядущее постиндустриальное общество. Опыт социального прогнозирования — М.: Academia, 1999. — С. 17.
2. **Иванов В.В.** Инновационная парадигма XXI. — М.: Наука, 2011.
3. **Портер М.** Конкуренция. — М.: Изд. дом Вильямс, 1998.

Е.Б. Тютюкина,
д.э.н., профессор, зав. кафедрой
инвестиций и инноваций
Финансового университета

**Обоснование методического инструментария оценки
инвестиционных проектов для снижения рисков компаний
при вступлении России в ВТО***

Для повышения конкурентоспособности компаний реального сектора экономики России при вступлении в ВТО прежде всего необходимы успешные инвестиционные проекты, что возможно только при высоком уровне управления проектами, где одним из основных блоков является оценка их экономической эффективности.

Совершенствование существующих Методических рекомендаций по оценке эффективности инвестиционных проектов (утв. Минэкономки РФ, Минфином РФ, Госстроем РФ от 21 июня 1999 г. № ВК 477) является объективной необходимостью, о чем свидетельствует проведение открытого конкурса на право заключения государственного контракта на выполнение НИР в 2013 г. в интересах Минэкономразвития РФ по теме «Разработка предложений по оценке инвестиционных проектов».

Из всего многообразия методических инструментов оценки экономической эффективности, требующих глубокого исследования, остановимся на наиболее принципиальных и непосредственно влияющих на результаты оценки.

1. Определение продолжительности жизненного цикла инвестиционного проекта (периода времени от момента появления инвести-

* Статья подготовлена по результатам исследований, выполненных за счет бюджетных средств.

ционного проекта до его реализации), который определяет период расчета приведенной стоимости денежного потока.

Формально окончанием инвестиционного проекта могут быть:

- ввод в действие объектов, начало их эксплуатации и использования результатов выполнения проектов;
- достижение проектом заданных результатов;
- прекращение финансирования проекта;
- начало работ по внесению в проект серьезных изменений, не предусмотренных первоначальным замыслом (модернизация);
- вывод объектов проекта из эксплуатации и др.

Однако при определении жизненного цикла инвестиционного проекта необходимо исходить из того, что он должен объективно отражать длительность воспроизводственного процесса.

2. Необходимость осуществления многовариантности расчетов (минимум три сценария в зависимости от условий финансирования и макроэкономического прогноза), что обуславливает:

- отбор макроэкономических показателей для прогноза, имеющих наибольшую корреляцию с показателями экономической эффективности проекта;
- отбор источников, определение методов и условий финансирования инвестиционного проекта.

3. Выбор показателя, определяемого в качестве дисконтного множителя при расчете приведенных стоимостей денежных потоков, а также ставки дисконта. Именно данный вопрос является наиболее дискуссионным и неоднозначным.

Чаще всего в качестве нормы дисконта используют средневзвешенную стоимость капитала (WACC). При этом возникает вопрос, какую именно средневзвешенную стоимость капитала следует брать при расчете экономической эффективности конкретного проекта и бизнеса в целом: текущую, целевую, оптимальную или предельную.

В зарубежной практике оценки экономической эффективности инвестиционных проектов, а также стоимости компании, как правило, используют целевое значение WACC, определяемое по выборке компаний-аналогов за пять лет. Данную практику широко применяют инвестиционные и консалтинговые компании и в России. Однако этот показатель, отражая внутреннюю однородность выборки, не учитывает возможности и условия привлечения капитала конкретной компанией, особенности именно данного инвестиционного проекта (в частности, его общественную (социально-экономическую) эффективность и риски), а также возможные изменения структу-

ры и стоимости различных видов капитала в прогнозном периоде реализации проекта в результате усиливающейся неустойчивости макроэкономического развития и неопределенности внешней среды.

В то же время существует мнение, что ставка дисконтирования не должна зависеть от структуры капитала компании, поскольку будущие денежные потоки генерируются активами, поэтому и не должны зависеть от способа финансирования, который выбрала компания для их приобретения.

Дискуссионным является вопрос определения структуры капитала для расчета WACC, в частности включение в состав заемного капитала краткосрочных источников.

4. Выбор метода расчета стоимости собственного капитала должен определяться формой привлечения капитала от инвесторов-собственников. При использовании акционерного капитала, привлекаемого на фондовом рынке, возможно использование модели доходности финансовых активов (САРМ). Однако капитал, привлекаемый на неорганизованном рынке, должен оцениваться другими методами, среди которых кумулятивный метод оценки стоимости собственного капитала в большей степени основан на субъективной позиции оценщика, а определение стоимости на основе показателей рентабельности (в частности, ROE и ROA) обуславливает проблему выбора их критериальных значений (среднеотраслевых, показателей компаний-лидеров в отрасли и др.). Однако считается, что сравнение доходности реальных инвестиций между собой является более корректным, чем с доходностью финансовых рынков. Таким образом, выбор делается в пользу показателей рентабельности.

Отсутствует единая позиция по вопросу метода оценки стоимости заемного капитала. В качестве альтернативных подходов используются:

- безрисковая ставка доходности плюс премия за кредитный риск компании-инвестора (поскольку компании, как правило, не раскрывают информации о стоимости привлекаемого заемного капитала);
- ставка по долгосрочным кредитам в рублевом эквиваленте, выданным кредитными организациями нефинансовым организациям на срок более одного года;
- средневзвешенная ставка по действующим кредитам в компании и др.

5. Определение безрисковой доходности, используемой в различных методах оценки, имеет большое количество альтернативных вариантов, в частности это:

- доходность к погашению российских еврооблигаций Россия-2028 и Россия-2030 (учитывает страновой риск России для мирового инвестора);

- доходность к погашению по 30-летним долгосрочным облигациям Казначейства США (требует учета странового риска для компаний, инвестируемых за пределами США);

- средняя доходность на развитых рынках капитала за 5 лет плюс текущий спрэд дефолта в принимающей инвестиции стране;

- доходность по долгосрочным депозитным вкладам в наиболее стабильных компаниях мира;

- ставка ЛИБОР, скорректированная на страновой риск;

- ставка рефинансирования Банка России, скорректированная на уровень инфляции и др.

6. Премия за риск, используемая в модели CAPM, согласно единой позиции всех офисов ЕУ, выработанная в начале 2011 г. по итогам дополнительного исследования американского рынка акций и переоценки финансовых и экономических рисков, берется в размере 5,65% (в случае инвестирования в экономически развитых странах).

Для развивающихся стран (позиция А. Дамодарана) премия за риск рассчитывается на основе данных о кредитном рейтинге страны и вероятности дефолта по государственным облигациям (на начало 2012 г. значение премии за риск для России составляло 2,25%).

При расчете премии за риск как разницы между среднерыночной доходностью (в качестве которой используется показатель среднерыночной доходности российского фондового рынка — индекс ММВБ-РТС) и безрисковой может получиться отрицательное значение.

7. Прогноз денежных потоков, точность которого важнее точности расчета ставки дисконтирования, поскольку результат дисконтирования более чувствителен именно к прогнозу денежных потоков. Основными методическими аспектами в этом вопросе являются:

- выбор методов прогноза денежных потоков в зависимости от длительности прогнозируемого периода;

- обоснование допущений при прогнозе;

- необходимость учета влияния инфляции;

- выбор метода расчета денежных потоков (начисления или кассовый).

Особо следует выделить обеспечение сопоставимости расчета денежного потока и ставки дисконтирования.

Таким образом, все вышеизложенное позволяет сделать вывод, что научное обоснование методического инструментария оценки инвестиционного проекта обеспечит минимизацию экономических и финансовых рисков в процессе управления проектом.

В.Л. Абрамов,
профессор кафедры
государственного регулирования экономики
МИГСУ РАНХ и ГС при Президенте РФ

**Риски недооценки роли институтов содействия
развитию в практике осуществления российской внешней
торговли в условиях ВТО**

В настоящее время в полемике и дискуссиях ученых и исследователей по проблемам, связанным с присоединением России к ВТО основное внимание сосредотачивается на возможностях использования тарифных и нетарифных инструментов защиты внутреннего рынка и совсем недостаточное внимание уделяется формированию и совершенствованию институциональной среды международной торговли.

На основе эконометрических исследований Б. Хокман и А. Нисита установили: 10%-ное сокращение фактической тарифной защиты увеличивает объемы международной торговли страны почти на 2%; сокращение нетарифных мер добавляет еще 2%; 10%-ное увеличение затрат на ведение торговли дает примерно такой же результат [8].

Наряду с этим в настоящее время все большее значение придается роли институтов, начиная с первого анализа Дугласа Норта о долгосрочной эволюции институтов в процессе индустриализации, в частности в Европе и Америках. Позднее его концепция была подтверждена в межстрановых эконометрических тестах Р.Е. Холлом и С.И. Джонсом и разработана в научной теоретической форме Д. Асемоглу и Робинсоном [1]. На этой теоретической платформе было проведено множество эконометрических межстрановых исследований с использованием различных определений открытости

и внешней ориентации, выборки стран, временных периодов и различных измерений институтов, которые подтвердили, что институты являются статистически важными в объяснении эффективности роста международной торговли страны [2–4]. Данный новый консенсус может быть назван «институционалистским подходом», и его основополагающий вывод заключается в том, что открытость является необходимым условием для успешного экспорта и эффективности роста международной торговли.

Международные организации предоставляют измерения качества институтов в форме индикаторов, рейтингов или значений глобальных тенденций. Всемирный банк создал три таких набора данных, касающихся вопросов государственного управления, простоты ведения бизнеса и эффективности торговой логистики. Хотя фокусы этих трех независимых проектов отличаются, они преследуют одну и ту же цель: предоставить инструменты отдельным лицам, равно как и правительствам, с целью *определения вызовов и возможностей*, существующих в различных рассматриваемых сферах. Индикаторы также предназначены для того, чтобы служить в качестве контрольных показателей для проведения международных сравнений, чтобы помочь странам в формулировании соответствующей политики.

Проект «Государственное управление — важно», предоставляющий измерения Всемирных индикаторов государственного управления (ВИГУ), был начат в 1966 г., став первым из трех наборов данных. Изначальная цель данной инициативы заключалась в информировании, инициировании дебатов, содействии исследованиям и повышении информированности по вопросам государственного управления. Набор данных представляет собой агрегированные и индивидуальные **индикаторы государственного управления** по 212 странам и территориям и является самым полным сборником данных по странам по проблемам, относящимся к государственному управлению. Количественные измерения отражают взгляды различных заинтересованных сторон, начиная от домохозяйств до экспертов в конкретных областях. Индикаторы фокусируются на шести сводных аспектах государственного управления:

- гласность и подотчетность;
- политическая стабильность и отсутствие насилия/терроризма;
- эффективность государственного управления;
- качество регулирования;

- верховенство закона;
- борьба с коррупцией*.

Современный интегральный показатель деятельности институтов — «Установление связей с целью конкуренции» — был опубликован второй раз в 2010 г. Он выстраивается вокруг Индекса эффективности логистики LPI (Logistics Performance Index, далее — ИЭЛ) — многогранной оценки национальной логистики, связанной с торговлей. Он основан на 5 000 оценок почти 1 000 профессионалов в области логистики. В качестве основных критериев оценки эффективности логистики выбраны:

- эффективность таможенного и пограничного оформления (customs);
- качество торговой и транспортной инфраструктуры (infrastructure);
- простота организации международных перевозок по конкурентоспособным ценам (international shipments);
- качество и компетентность логистических услуг (logistics quality and competence);
- отслеживание прохождения грузов (tracking & tracing);
- своевременность поставок грузов (timeliness).

Набор данных, включающий различные индикаторы, а также анализ, доступен в формате отчета, который публикуется каждые два года**.

Увеличивающееся предложение количественных измерений в форме индикаторов для оценки качества институтов — это очень положительное явление для разработки конкретных действий, но оно естественным образом вызывает вопрос о точности и достоверности субъективных измерений. Такая работа представлена в последнем отчете Всемирного банка, который осуществляет оценки Индекса эффективности логистики (ИЭЛ) [5] в сравнении с другими индикаторами, при коэффициенте корреляции с «Глобальным индексом содействия торговле» Всемирного экономического форума, составля-

* Индивидуальные компоненты шести индикаторов, наряду с агрегированными измерениями, предлагаемыми в виде текста, данных или интерактивных баз данных представлены на сайте www.govindicators.org.

** Наряду с отчетом предоставляется легкий доступ к интерактивным базам данных и количественным данным на сайте go.worldbank.org/88X6PU5GV0.

ющем 0,85. Компоненты ИЭЛ, которые затрагивают пограничные процедуры, соотносятся с аналогичными компонентами из набора данных Всемирного банка по «Ведению бизнеса», и корреляция временных измерений экспорта и импорта составляет около 0,50 — немногим ниже, чем для более широкого общего измерения, но все еще имеет большую значимость.

Таким образом, данные индикаторы обладают достаточной точностью и достоверностью. Однако это не означает, что в конкретной стране для конкретного измерения, особенно для подробных показателей широких индикаторов, устранена возможность ошибки. Поэтому важно и нужно рассматривать конкретно ситуацию каждой страны, насколько это возможно, привязывая ее к существующим реалиям на местах.

Ранее уже были приведены некоторые оценки воздействия улучшения институциональных условий и логистики на потенциальные возможности расширения торговли. Д. Уилсон и другие показали, что для Европейского и Центрально-Азиатского регионов достижение уровня половинного значения от среднемирового уровня институциональной среды и содействия торговле позволяет увеличить экспорт на 30% [6]. Главным результатом признания институционального подхода является прочно установившееся среди экспертов по международной торговле и политиков убеждение, что неадекватность институциональной рыночной среды и условий содействия международной торговле стран все больше становятся важными решающими факторами для открытой торговли. На сегодняшний день существует широкий консенсус в том, что все эти институты оказывают сильное влияние на процесс ведения международной торговли и ведение бизнеса в целом и во многих странах стали критическими сдерживающими факторами для дальнейшего расширения торговли. Проведем оценку Индекса эффективности логистики LPI (Logistics Performance Index), который рассчитывается на основе опросов международных, национальных или региональных логистических и складских операторов, транспортно-экспедиторских компаний. Опрос состоит из двух частей: определяется международный индекс LPI (по пятибалльной шкале респонденты оценивают критерии, отражающие эффективность логистической системы в отношении 8 стран, с которыми работает логистическая компания) и внутренний

(по пятибалльной шкале респонденты оценивают логистическую систему страны, в которой работают). На их основе рассчитывается интегральный показатель индекса LPI и место среди стран мира, участвующих в рейтинге. Наиболее развитыми логистическими системами обладают Сингапур, Германия, Нидерланды, Япония, Великобритания, Гонконг (Китай), Швеция, Бельгия, Финляндия, Дания и США (табл. 1.). Среди стран СНГ и Балтии по индексу эффективности логистики LPI лидирует Литва (58-е место), затем следуют Эстония (65), Украина (66), Латвия (76) (табл. 2.). Оценка эффективности логистики в соответствии с методологией Всемирного банка для стран — членов Таможенного союза по 6 важнейшим критериям представлена в табл. 3.

Таблица 1

**Место ТОП-10 стран
по индексу эффективности логистики (LPI)**

Страны	Интегральный показатель LPI (место страны)		
	2007	2010	2012
Сингапур	4,19 (1)	4,09 (2)	4,13 (1)
Гонконг (Китай)	4,00 (8)	—	4,12 (2)
Финляндия	—	—	4,05 (3)
Германия	4,10 (3)	4,11 (1)	4,03 (4)
Нидерланды	4,18 (2)	4,07 (4)	4,02 (5)
Дания	—	—	4,02 (6)
Бельгия	—	3,94 (9)	3,98 (7)
Япония	4,02 (6)	3,96 (7)	3,98 (8)
США	—	—	3,93 (9)
Великобритания	3,09 (9)	3,95 (8)	3,00 (10)
Швеция	4,08 (4)	4,08 (3)	—
Австрия	4,08 (5)	—	—
Швейцария	4,02 (7)	3,97 (6)	—
Канада	3,92 (10)	—	—
Люксембург	—	3,98 (5)	—
Норвегия	—	3,93 (10)	—

Примечание: прочерк означает, что страна не входила в ТОП-10.

Таблица 2

**Место стран СНГ и Балтии
по индексу эффективности логистики (LPI)**

Страны	Интегральный показатель LPI (место страны)		
	2007	2010	2012
Литва	2,78 (58)	3,13 (45)	2,95 (68)
Эстония	2,95 (47)	3,16 (43)	2,86 (65)
Украина	2,55 (73)	2,57 (102)	2,85 (66)
Латвия	3,02 (42)	3,25 (37)	2,78 (76)
Казахстан	2,12 (133)	2,83 (62)	2,69 (86)
Беларусь	2,53 (74)	—	2,61 (91)
Россия	2,37 (99)	2,61 (94)	2,58 (95)

Примечание: Беларусь не была включена в рейтинг LPI в 2010 г.

Таблица 3

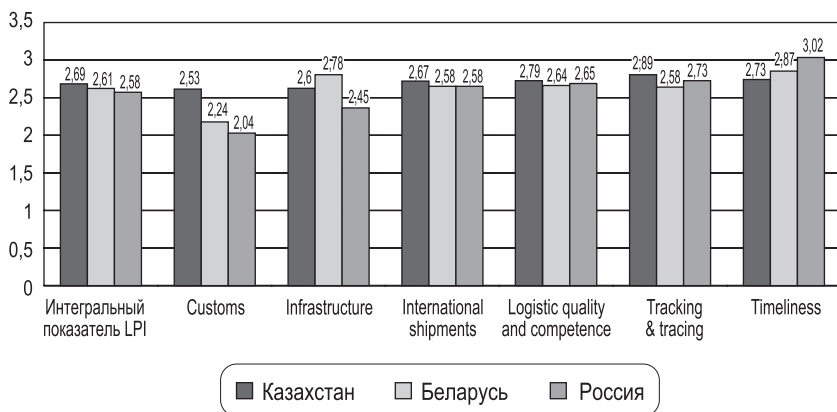
**Место стран-членов Таможенного союза
по индексу эффективности логистики (LPI)**

Критерии оценки индекса эффективности логистики	Субиндекс эффективности логистики (место страны)					
	Россия		Беларусь		Казахстан	
	2010	2012	2007	2012	2010	2012
Эффективность таможенного и пограничного оформления (customs)	2,15 (115)	2,04 (138)	2,67 (50)	2,24 (121)	2,38 (79)	2,58 (73)
Качество торговой и транспортной инфраструктуры (infrastructure)	2,38 (83)	2,45 (97)	2,63 (54)	2,78 (65)	2,66 (57)	2,60 (79)
Простота организации международных перевозок по конкурентоспособным ценам (international shipments)	2,72 (96)	2,59 (106)	2,13 (126)	2,58 (107)	3,29 (29)	2,67 (92)
Качество и компетентность логических услуг (logistic quality and competence)	2,51 (88)	2,65 (92)	2,13 (120)	2,65 (89)	2,60 (73)	2,75 (74)
Отслеживание прохождения грузов (tracking & tracing)	2,60 (97)	2,76 (79)	2,71 (66)	2,58 (98)	2,70 (85)	2,83 (70)
Своевременность поставок грузов (timeliness)	3,23 (88)	3,02 (94)	3,00 (78)	2,87 (114)	3,26 (86)	2,73 (132)

Россия ухудшила свои позиции по показателям «таможня», «качество логистической инфраструктуры», «международные перевозки», «качество и компетентность», «своевременность поставок», повысив коэффициент по позиции «отслеживание прохождения грузов».

У Беларуси самый низкий показатель в позиции «таможня» — 121-е место (коэффициент снизился с 2,67 до 2,24). Далее идут «своевременность поставок» и «отслеживание прохождения грузов». При этом улучшилось состояние логистической инфраструктуры, а также показатели «качество и компетентность», «международные перевозки». Показатели Казахстана снизились по разделам «качество логистической инфраструктуры», «международные перевозки», «отслеживание прохождения грузов», «своевременность поставок».

При этом отмечается незначительное улучшение по позициям «таможня», «качество и компетентность». Казахстан опередил Россию и Беларусь как по общему индексу эффективности логистики (интегральному показателю LPI), так и по отдельным показателям (субиндексам эффективности логистики), за исключением показателей «качество логистической инфраструктуры» и «своевременность поставок» (см. рисунок). Несколько настораживает отсутствие прогресса логистики в России. По методологии LPI в 2007 г. она занимала 99-е место, в 2010 г. — 94-е, в 2012 — 95-е. Достоверность данных фактов вызывает сомнения хотя бы по очевидным фактам ввода в эксплуатацию по всей стране новых объектов логистической инфраструктуры, упрощению таможенного контроля на границе со странами — членами Таможенного союза, модернизации морских портов, железнодорожной инфраструктуры, уровню подготовки кадров для логистической отрасли.



**Индекс эффективности логистики
стран — членов Таможенного союза за 2012 г.**

Уровень развития логистики Беларуси (91 место в рейтинге LPI по методологии Всемирного банка), говорит о том, что логистический потенциал республики как транзитной страны используется недостаточно. Но ухудшение позиции с 50-го места в 2007 г. до 121-го — в 2012 г. по показателю «таможня» не поддается объяснению, если принимать во внимание улучшение пограничной инфраструктуры, модернизацию и техническое оснащение пунктов пропуска, увеличение пропускной способности, внедрение предварительного электронного декларирования, существенное снижение бумажного документооборота и т.д.

Несмотря на определенную субъективность исследования эффективности логистики, можно выделить ряд основных проблем развития логистики в странах — членах Таможенного союза. Среди них — нехватка инвестиций в развитие инфраструктуры, несформированность рынка 3PL-услуг, отсутствие системного интегратора уровня 4PL, невысокий уровень квалификации персонала, несовершенство таможенного и иных видов контроля на внешней границе, несформированность нормативного правового регулирования, отсутствие статистического учета на национальном уровне показателей развития логистики, слабая интегрированность в Евразийскую логистическую систему.

Методология оценки развития логистики, предложенная Всемирным банком, не является единственной. В 2010 г. исследовательский институт «Transport Intelligence» (Великобритания) разработал индекс развития рынка логистики в странах с развивающейся экономикой (Emerging Market Logistics Index), отражающий степень привлекательности рынка логистики для иностранных инвестиций. Общий показатель индекса подсчитывается на основе трех промежуточных показателей: размер и динамика развития рынка, рыночная совместимость, развитие транспортных коммуникаций. В январе 2013 г. был опубликован уже четвертый отчет развития рынка логистики в 45 странах с развивающейся экономикой. Из стран СНГ, присутствующих в рейтинге, Россия занимает 7-е место (в 2010 г. — 5-е), Казахстан — 18-е (в 2010 г. — 33-е), Украина — 20-е (в 2010 г. — 18-е). Первые места в этом рейтинге занимают Китай, Индия, Бразилия, Саудовская Аравия и Индонезия. Республика Беларусь в данный рейтинг не включена*.

* См. The 2013 Agility Emerging Markets Logistics Index. — URL: <http://www.ebiconsultancy.com/news-room/2013-agility-emerging-markets-logistics-index>.

Важность совершенствования институтов международной торговли достаточно убедительно подтверждается следующими аргументами. За счет логистики в странах — членах Таможенного союза формируется 10–12% ВВП (транспортный сектор — 7–8% ВВП). В государствах ЕС данный показатель составляет 20–25%. Доля логистических издержек в конечной стоимости продукции в странах Таможенного союза составляет в среднем 20–25%, а в некоторых случаях достигает 35%. Среднемировой показатель находится на уровне 11%, в Китае — 14%, в странах ЕС — 11%, в США и Канаде — 10%.

Как уже отмечалось, Б. Хокман и А. Нисита оценили для всех развивающихся стран, что 10%-ное улучшение в индексах институциональной среды ведет к повышению объемов экспорта примерно на 2%, а аналогичные улучшения в индексе эффективности логистики повышают объемы экспорта на 5% [7]. В данный момент уместно вспомнить другое их утверждение: для большинства развивающихся стран 10%-ное сокращение тарифных ограничений и нетарифных мер принесет примерно по 2% увеличения объемов экспорта (всего 4%). Так как уровень тарифных и нетарифных защитных мер России в условиях ВТО будет в процессе имплементационного периода (Implementation period) последовательно снижаться от начального к конечному уровню связывания, то имеются возможности получения выгод от продолжающегося сокращения традиционных препятствий в торговле. При этом по мере исчерпания их возможностей все большее значение приобретает совершенствование институтов международной торговли и прежде всего эффективности логистики.

Литература

1. Асеомглу Д., Робинсон Дж. Роль институтов в процессе роста и развития, Рабочий отчет № 10, Комиссия по вопросам экономического роста и развития. 2008.
2. Гаврилишин О., Роуден Р. ван. Институты имеют значение в переходный период, но то же самое касается и политики // Сравнительные экономические исследования. — 2002. — Т. 45 (1). — С. 2–24.
3. Доллар Д., Край А. Торговля, экономический рост и бедность // Экономический журнал. — 2004. — Т. 114 (493). — С. 22–49.

4. **Родрик Д., Субраманьян А., Требби Ф.** Правила институтов: приоритетность институтов перед географией и интеграцией в развитии экономики // Вопросы экономического роста. — 2004. — Т. 9. — № 2. — С. 131–165.

5. Создание сообщений с целью конкуренции: торговая логистика в глобальной экономике, 2010 г.

6. **Уилсон Д., Манн К., Оцуки Ц.** Оценка потенциальных преимуществ упрощения процедур торговли: глобальные перспективы, Всемирный Банк, рабочий отчет по исследованию политики. 3224. — 2004.

7. **Хокман Б., Нисита А.** Торговая политика, торговые издержки и торговля развивающихся стран. ВБ, 2008. Рабочий отчет по исследованию политики. 4797. — 2008.

А.Н. Фоломьев,
д.э.н., профессор, зам. зав. кафедрой
государственного регулирования экономики
МИГСУ РАНХ и ГС при Президенте РФ

Некоторые аспекты стратегического развития промышленности России в условиях членства в ВТО

К сегодняшнему времени разработано и опубликовано немало прогнозов развития экономики России и отдельных ее компонентов на стратегическую перспективу. В них авторы исходят из разных преобладающих предпосылок, сочетаний внутренних и внешних условий: некоторые аналитики за основу берут ожидаемую динамику цен на нефть на мировых рынках, другие ориентируются на опережающее развитие мировых рынков, на высокотехнологичные продукты и услуги. В различных прогнозах в числе приоритетных рассматриваются разные промышленные подсистемы, но не учитывается целостность развития промышленного комплекса в национальной экономике. А без этого создать диверсифицированную, новую эффективную экономику России «с высокой производительностью труда и низкой энергоемкостью»^{*} невозможно.

Промышленность — это большая и сложная система в комплексном экономическом организме России, предопределяющая его основные свойства и возможности в решении тактических и стратегических задач социально-экономического развития страны. Она характеризуется отраслевым многообразием и определенной целостностью: все ее предприятия и организации распределены по нескольким десяткам взаимосвязанных и взаимодействующих отраслей и подотраслей.

^{*} Путин В.В. О наших экономических задачах. — URL: <http://www.rg.ru/2012/01/30putin-ekonomika.html>.

Недостатки состояния промышленной системы

Обобщенно все недостатки в состоянии промышленной системы можно свести к четырем комплексным проблемам, на преодоление которых должны быть направлены основные стратегические меры руководства России в рамках государственной промышленной политики.

Во-первых. Слабое состояние и снижающаяся конкурентоспособность промышленной системы России в целом, что проявляется в сокращении роли российской промышленной продукции не только на мировых, но и внутренних товарных рынках. Отдельные позитивные примеры не могут пока переломить общую негативную тенденцию.

Во-вторых. Структурные слабости промышленности, обусловленные экспортной сырьевой ориентированностью, неразвитостью наукоемких производств, несформированностью современных сетевых образований различного типа, способных обеспечить устойчивость несущего корпоративного каркаса промышленности.

В-третьих. Устаревая технологическая база во многих промышленных производствах, ее отставание от научно-технического уровня соответствующих баз основных высокоразвитых стран-конкурентов.

В-четвертых. Недостаточная комплексная ресурсная обеспеченность, пропорциональное несоответствие различных видов ресурсов не только по количеству, но и качеству (системная техника, технологические сети, инновационное предпринимательство, интеллектуальный и квалификационный ресурсы, системная информация и др.).

Членство России в ВТО само по себе не ликвидирует указанные проблемы, но при отсутствии необходимой государственной стратегии, направленной на преодоление этих компонентов, включая формирование благоприятной бизнес-среды, может только усугубить сложившееся положение дел.

Экономический системный кризис, начавшийся в 2008 г., проявившийся в падении промышленного производства, снижении темпов роста, сокращении спроса на многие российские промышленные товары на мировых и внутренних рынках, побуждает вносить коррективы в сроки и направления инновационной модернизации промышленности России и роста конкурентоспособности основных промышленных производств. Тем более в условиях нарастания неопределенности развития во многих сегментах мирового хозяйства.

Конкурентоспособность промышленной сферы

Это сложное системное постоянно обновляемое состояние. Конкурентоспособность представляет собой целостную совокупность взаимосвязанных способностей промышленности и ее компонентов результативно конкурировать с промышленными комплексами других стран на конкретных внешних и внутренних рынках и в рыночных средах за возможность на конкурентной основе:

- реализовывать промышленные товары и услуги, производимые в конкурентоспособных национальных фирмах, корпорациях, кластерах и отраслях;
- покупать товары и услуги, в том числе наукоемкие производственного назначения и эффективно их использовать в вышеназванных подсистемах;
- привлекать инвестиции из зарубежных и отечественных источников;
- привлекать квалифицированные рабочие, управленческие кадры и исследователей;
- концентрировать систему ресурсов для реализации национальных и (или) межнациональных проектов, обеспечивая эффективность их использования;
- создавать совокупность условий для размещения и развития в экономике страны конкурентоспособных промышленных предприятий и корпораций, кластеров и макротехнологических систем.

Факторы, способствующие развитию производств

В России можно отметить и ряд факторов, способствующих развитию промышленных производств на инновационной основе.

1. Растут емкости некоторых внутренних рынков, определяющих инвестиционную привлекательность ряда отраслей и подотраслей обрабатывающей промышленности. Расширяются рынки продовольственных и непродовольственных товаров вследствие роста доходов населения, повышения стандартов потребления и в процессе протекания циклов обновления товаров длительного пользования при относительно низкой текущей обеспеченности домашних хозяйств ими.

2. Имеются возможности в российской промышленности по расширению существующих и освоению новых сегментов ряда мировых рынков промышленной продукции*.

* В 2010 г. объем продаж российской промышленной продукции военного назначения составил примерно 10 млрд долл., в 2009 г. — 8,5, в 2008 г. — 7,4 млрд долл. — URL: <http://www.dni.ru/economy/20010/10/28/201592.html>.

3. Повышается в ходе посткризисной модернизации эффективность и устойчивость российских компаний на традиционных (сырьевых) рынках специализации России в мировой экономике. Интерес со стороны иностранных контрагентов в основном сконцентрирован в области освоения нефтегазовых ресурсов.

4. Существенно возрастает эффективность за счет инновационной модернизации крупных технологически отсталых отраслей: хлебопекарной, мукомольно-крупяной промышленности, отдельных производств сырья и материалов. Основным фактором инвестиционной привлекательности таких секторов является не столько рост рынков, сколько его значительный объем и существенный потенциал роста эффективности.

5. Сохраняются и увеличиваются инновационные технологические заделы, что обеспечивается развитием в России связей промышленности с наукой.

Перспективные стратегические направления промышленности России

Эти направления разрабатываются и систематически учитываются на основе ряда целевых ориентиров:

- а) перехода экономической системы страны и ее основных компонентов на преимущественно инновационный тип развития;
- б) превращения России в мощную технологическую державу;
- в) осуществления инновационной модернизации национальной экономики и снижения ее сырьевой направленности и зависимости экономики от цен на топливно-сырьевые ресурсы на мировых рынках;
- г) социальной стабильности и повышения жизненного уровня и качества жизни населения.

Таким образом, цели перспективного развития промышленности предопределяются стратегическими целями развития экономической системы России, но не должны сводиться к последним. Они связаны с созданием для инновационно трансформируемой экономики страны ряда важных качественных ресурсов (технические системы, технологические сети, полноценная информация, дешевая энергия, коммуникационная среда, качественное исходное сырье и пр.), которые обуславливают формирование в национальной экономике и ее промышленных отраслях таких наиболее важных свойств, как конкурентоспособность, эколого-экономическая устой-

чивость, способность воспроизводить внутренние инновационные факторы-ресурсы, пропорциональность, ресурсо- и энергоэффективность. Именно по положительным изменениям этих и других свойств следует судить о возрастании возможностей промышленности участвовать в решении перспективных социально-экономических задач развития страны.

Некоторые аспекты преобразования промышленной системы страны

1. Новая экономика — это прежде всего конкурентоспособная промышленность, с современной технологической, постоянно обновляемой базой. И предпочтительно, чтобы в основе обновления этой базы лежали российские технологические сети. У нас, как справедливо отметил В.В. Путин, прежде всего приобретаются не технологии, а машины и оборудование, что составляет 86% затрат. И приобретаются они исходя из принципа так называемой текущей «достаточности» на краткосрочную перспективу. Закупается, как правило, морально устаревшее оборудование, техника предыдущих поколений. На новые технологии, лицензии и патенты тратится меньше 2% средств, выделяемых на обновление технологий*.

2. Чтобы создавать такие технологические сети, необходимо принципиально изменить подход к интеграции науки и промышленного производства. Нужна не столько коммерциализация научных разработок, о чем много сейчас говорят и пишут, а необходимы радикально новые научно-образовательно-производственные структуры в промышленности, базу научной компоненты в которых будет играть, прежде всего, корпоративная наука.

3. Третий аспект существенного преобразования основного звена промышленной системы — формирование несущего каркаса промышленного комплекса на основе мощных научно-производственных корпораций, способных к инновационному самообновлению.

Необходимо создание, а экономическая наука это обосновала, на приоритетной основе целостной совокупности высокотехнологичных корпораций преимущественно на базе государственной и частно-государственной форм собственности. Это, на мой взгляд,

* Путин В.В. Вступительное слово на заседании Совета при Президенте по науке, технологиям и образованию. — URL: <http://www.kremlin.ru/text/appears/2006/10/112067.sht>.

должно снизить разрастание «раковой опухоли» теневой деятельности в промышленности.

Госкорпорации в России способны стать своеобразными центрами качественного экономического роста, связанного с переходом промышленности в основном на инновационный тип развития. Они обладают рядом преимуществ перед обычными корпорациями: они четко нацелены на инновационный прорыв, обладают более широкими полномочиями распоряжения активами, обеспечены полноценным госзаказом, в них ослаблена ненужная в период кризиса внутренняя конкуренция между входящими в корпорацию субъектами, в них активно развито государственно-частное партнерство, их деятельность строго соответствует государственным приоритетам, они способны концентрировать значительный комплекс ресурсов на приоритетных направлениях научно-технологической модернизации. Есть и определенные риски, связанные с деятельностью этих образований в промышленности, связанных с опасностью подмены целей госкорпораций, стремлением занять монопольное положение на соответствующих рынках. Но эти отрицательные моменты вполне могут быть ликвидированы. Пока в России созданы единицы таких корпораций.

4. Несущий каркас промышленной системы из числа научно-производственных корпораций является лишь частью направлений преодоления опасной структурной слабости промышленности России. Учитывая масштабы и системность промышленной сферы, ее будущую организационно-функциональную конструкцию можно представить в виде следующей вертикально выстроенной цепи:

а) многоотраслевые комплексы (типа ВТК, ОПК, ТЭК), металлургический комплекс, инфраструктурный комплекс, научный комплекс с промышленной ориентацией;

б) межотраслевые, региональные и межрегиональные научно-образовательно-производственные кластеры с ориентацией их на создание системных технико-технологических инноваций с высокой конкурентоспособностью на мировых наиболее динамичных рынках;

в) вышеназванные корпоративные образования с созданием вокруг них научно-производственных зон из числа малых и средних структур различных форм собственности.

В мировой практике процесс кластеризации промышленности проходил в последние два десятилетия довольно активно. По оцен-

ке экспертов, кластеризацией охвачено примерно 50% экономик ведущих стран мира.

5. Важное направление связано с комплексным ресурсным обеспечением промышленной системы. Отсюда необходим серьезный поворот сферы образования к потребностям промышленности, а самой промышленности — к серьезной ресурсной подпитке образования. Создание на этой основе совокупности мер интеграции образования и промышленности:

- из образования в промышленность идут кадры, подготовленные в ряде случаев на средства промышленных структур, а следовательно, обязанные подпитать квалификационный и интеллектуальный ресурс промышленности;

- из промышленности в образование идут средства на обучение, на оснащение исследовательских и испытательных лабораторий вузов, на проведение НИОКР, на организацию зарубежных стажировок и практики и пр.

6. Активное развитие международного сотрудничества для преобразования промышленного производства, что становится особенно актуальным в условиях глобализации, присоединения России к ВТО, формирования единого экономического, научного и инновационного пространства в СНГ.

При свободном перемещении товаров, услуг, капитала и рабочей силы инновационная модернизация промышленности, постоянный рост ее конкурентоспособности и ресурсоэффективности жизненно необходимы.

К числу конкретных мер реализации данного направления, намеченных, реализуемых и рекомендуемых, можно отнести: создание локальных экономических пространств России с другими странами; создание транснациональных промышленных корпораций с преимущественно российским капиталом, развитие взаимовыгодного сотрудничества с зарубежными межнациональными компаниями.

Названные аспекты требуют дополнительной конкретизации в разработке и реализации качественно новой государственной промышленной политики с ее гибким механизмом, сочетающим государственное регулирование с возможностями рыночной самоорганизации.

В.К. Поспелов,
д.э.н., профессор кафедры
мировой экономики и международных
финансовых отношений Финансового университета

Позиции России на мировом рынке энергоресурсов после присоединения к ВТО

Присоединение России к ВТО в долгосрочной перспективе создает новую ситуацию в российской экономике. Применение национального режима к иностранным товарам, что является одним из основополагающих принципов ВТО, означает существенное усиление конкуренции на внутреннем российском рынке со стороны зарубежных производителей, а следовательно, и возрастание рисков для российских компаний. По-новому будет выглядеть и задача диверсификации экономики страны, в частности на путях модернизации и повышения инновационной составляющей в ее развитии.

По оценке Всемирного экономического форума, Россия находится на стадии перехода от второй к третьей фазе конкурентоспособности. По ряду позиций, в частности по инновациям и развитости финансового рынка, Россия уступает даже остальным странам, находящимся на той же стадии развития.

В экономике России весьма значительна роль топливно-энергетического комплекса, вывоз продукции которого генерирует более половины экспортной выручки (в 2012 г. — почти 2/3). Поэтому именно эти финансовые ресурсы при условии проведения соответствующей экономической политики могут стать основой для преобразования структуры экономики страны.

Однако в последние годы появились некоторые признаки возможности ухудшения в будущем позиции России как экспортера

энергоресурсов. В средствах массовой информации имеется целый ряд публикаций, в которых освещается феномен быстрого прогресса в топливно-энергетическом комплексе США, в частности в сфере существенного увеличения производства сланцевого газа. Это уже привело к существенному изменению энергобаланса США. В 2000–2011 гг. производство газа в США увеличилось на 20%, и по этому показателю США опередили Россию. В то же время добыча угля в США несколько снилась.

Применение современных технологий для извлечения газа из сланцев и быстрый рост производства сланцевого газа в США получили название сланцевой революции.

Весьма важным для оценки возможных перспектив рынка энергоресурсов является анализ динамики региональных цен природного газа (см. таблицу).

Таблица

**Цена природного газа (сухого и сжиженного),
долл. за 1 млн британских тепловых единиц**

Год	СПГ	Природный газ			Сырая нефть
	Япония (СИФ)	ЕС (СИФ)	США	Канада	Страны ОЭСР (СИФ)
2000	4,72	2,89	4,23	3,75	4,83
2001	4,64	3,66	4,07	3,61	4,08
2002	4,27	3,23	3,33	2,57	4,17
2003	4,77	4,06	5,63	4,83	4,89
2004	5,18	4,32	5,85	5,03	6,27
2005	6,05	5,88	8,79	7,25	8,74
2006	7,14	7,85	6,76	5,83	10,66
2007	7,73	8,03	6,95	6,17	11,95
2008	12,55	11,56	8,85	7,99	16,76
2009	9,06	8,52	3,89	3,38	10,41
2010	10,91	8,01	4,39	3,69	13,47
2011	14,73	10,61	4,01	3,47	18,56

Источник: BP Statistical Review of World Energy. June 2012. — URL: bp.com/statisticalreview.

Данные табл. 1 показывают, что в 2009 г. произошла расстыковка региональных цен на газ. И если такая ситуация сохранится достаточно долгое время, то это, несомненно, окажет воздействие на це-

нообразование не только на газовом рынке, но и на рынке нефти. В этом случае ОАО «Газпром» может оказаться вынужденным перейти к новой, менее выгодной для себя формуле образования цены.

Разумеется, весьма важно оценить возможности не только сохранения производства газа в США на достигнутом уровне, но и возможность его дальнейшего роста. Имеются различные, подчас полярные мнения относительно перспектив дальнейшего развития сланцевой революции. Ряд исследователей и практиков полагают, что сланцевая революция может привести к серьезному изменению соотношения сил в мировой экономике, в частности придаст новый динамизм США, и ослабить позиции главных нефтеэкспортирующих стран, поскольку падение цен на газ неминуемо приведет к снижению мировой цены нефти.

Высказываются и более осторожные оценки будущих перспектив производства сланцевого газа в будущем. По сообщениям российской печати, стоимость газа для российских промышленников с 2016 г. будет определяться не только по экспортной цене ОАО «Газпром», но и по стоимости газа на зарубежных рынках, в частности рынках Европы и США. Принцип равнодоходности внутренних и экспортных цен на газ, который Минэкономразвития РФ включил в прогноз на плановый период 2015–2016 гг., будет означать, что в случае уменьшения цен на газ на зарубежных рынках снизятся доходы ОАО «Газпром».

Профессор Лондонского университета Сити Алан Райли считает, что Европа должна отреагировать на сланцевую революцию. В противном случае она столкнется с негативными последствиями, оставшись единственным регионом мира без собственных энергоресурсов. Хотя ощутимые изменения произойдут не ранее 2020 г., Европе необходимо разработать новую стратегию обеспечения устойчивого энергоснабжения.

Специалисты энергетического информационного управления министерства энергетики США полагают, что после 2020 г. США превратятся в нетто-экспортера природного газа, а к 2035 г. чистый экспорт природного газа из США может составить 1,4 трлн куб. футов (около 40 млрд куб. м).

Можно соглашаться или не соглашаться с этим прогнозом, однако следует предположить, что какова бы ни была реальная ситуация на мировом рынке энергоресурсов, вполне очевидно, что поиски

новых источников энергии, как традиционных, так и нетрадиционных, будут продолжаться. И России эту новую складывающуюся ситуацию необходимо внимательно отслеживать.

В докладе Института энергетических исследований РАН и аналитического центра при Правительстве России содержатся оценки возможного влияния сланцевой революции на экономику России. По оценкам авторов, в ближайшие 10–15 лет добыча сланцевого газа и нефти может привести к снижению экспорта энергоресурсов из России, что приведет к замедлению экономического роста.

Неопределенность будущей мировой энергетической ситуации обуславливает необходимость более строгого и эффективного использования финансовых ресурсов России, главным источником которых пока остается топливно-энергетический сектор.

Н.И. Морозко,
д.э.н., профессор кафедры
финансового менеджмента
Финансового университета

Адаптация финансового положения малого бизнеса к условиям ВТО

Важнейшим индикатором развития экономики любой страны служит состояние малого бизнеса. Современный этап развития этого бизнеса характеризуется тенденцией к формированию новых форм предпринимательства, позволяющих решить проблемы перехода от посреднических видов экономической деятельности к производительным формам. Экономическое развитие России, в первую очередь, зависит от подъема производства. Особая роль в этом процессе принадлежит малым организациям, более устойчивым к трансформациям в различных экономических отношениях. Быстрая динамика рыночных условий функционирования малых организаций определяет остроту решения вопросов финансовой устойчивости малых организаций в условиях ВТО.

Малый бизнес в условиях ВТО получает новые возможности при реализации продукции и оказании услуг на собственном и внешних рынках. Объем рынка для каждого российского предпринимателя потенциально существенно возрастает. Бизнес приобретает новые возможности международной правовой защиты своей конкурентоспособности не только от корпоративных конкурентов, но и от недобросовестных действий собственного и иностранных государств.

Всемирная торговая организация — это новая реальность внешней среды нашей экономики, нацеленная на рост конкуренции с продукцией и услугами зарубежных предпринимателей. Однако в рамках

норм ВТО малый бизнес России в значительной степени утрачивает финансовую поддержку со стороны государства при производстве и реализации, например, сельскохозяйственной продукции. Так, Соглашение по сельскому хозяйству (AoA) запрещает странам-участницам ВТО оказывать какие-либо меры господдержки производству и экспорту сельхозпродукции сверх согласованных в ходе переговоров о вступлении. При проведении переговоров о присоединении к ВТО Россия определила уровень поддержки сельского хозяйства в 89 млрд долл. В итоге переговоров на момент вступления России в ВТО уровень допустимых субсидий определен в 9 млрд долл., а к 2017 г. должен быть снижен до 4,4 млрд долл. При этом, по данным Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР), государственные субсидии сельскому хозяйству в США возросли со 100 млрд долл. в 2007 г. до 120 млрд долл. в 2009 г., в Японии — с 55 млрд до 57 млрд долл., а в странах Европейского союза (27 государств) несколько понизились — со 160 млрд до 140 млрд долл. [OECD. Stat, <http://stats.oecd.org>].

В результате на 1 га пашни в России выделяется в 40 раз меньше средств, чем в Евросоюзе, и в 15–17 раз меньше, чем в США. Эксперты признают, что российская сельскохозяйственная конкуренция на открытом рынке на таких условиях невозможна.

В условиях ВТО снижение пошлин на промышленную продукцию в России отрицательно отразится на большинстве малых промышленных организаций, поэтому они работают при низкой рентабельности и функционируют за счет господдержки (субсидии, льготы, погашение кредитов, долговые амнистии). Снижение пошлин для иностранных конкурентов и недоступность господдержки при вступлении в ВТО по имеющимся оценкам приведет в течение ближайших двух-трех лет к разорению и банкротству 15–20 тыс. малых промышленных организаций. Обязательное при вступлении в ВТО повышение внутренних цен на энергоносители и сырье для малых организаций обусловит развитие этого процесса.

Оптовая и розничная торговля является основной сферой деятельности российского малого бизнеса (на торговлю приходится 65–80% оборота всех малых организаций России). Поскольку получение кредитов для российских торговых малых организаций весьма ограничено, эксперты прогнозируют при вступлении в ВТО широкую экспансию на наш рынок зарубежных торговых сетей.

Торговля в значительной степени будет отвлечена от отечественных товаропроизводителей: иностранные торговые сети, как правило, привязаны к иностранным поставщикам товаров, и, соответственно, создадут барьеры для допуска российских товаров на внутренний российский рынок.

Социально-экономические последствия присоединения России к ВТО не равновыгодны для субъектов хозяйствования в различных видах экономической деятельности. Для значительной части российских малых организаций, выпускающих неконкурентоспособную продукцию, вступление страны в ВТО означает неизбежность выбора: или модернизация производства или его закрытие. Необходимо решить проблему формирования стратегии развития российской экономики, обеспечивающей не только долговременный устойчивый рост, но и новое качество этого роста за счет интенсивных факторов.

Одной из основных тенденций развития условий ВТО в России является внедрение в практику финансовых институтов более высококачественных методов управления кредитными, рыночными и операционными рисками, прозрачность системы управления капиталом, обеспечивающей выработку объективного собственного суждения о качестве банковских и финансовых услуг их потребителями. Это позволит постоянно повышать конкурентоспособность экономики страны за счет полноценного финансирования малого бизнеса, обеспечивающего эту конкурентоспособность. В условиях ВТО у организаций финансово-кредитной сферы возрастает ответственность за управление рисками партнерства, поскольку эти риски влияют на выполнение банками традиционных функций финансового посредничества. Соответственно, риск банка — предпринимательский риск его клиентов, а для клиентов банка партнерский риск — риск банкротства банка. Вступление России в ВТО может вызвать неустойчивость экономического положения клиентов банка (убыточность, уменьшение оборотных средств, задержка выплаты процентов и возвратов кредитов), что с большой вероятностью приведет к изменению финансового положения банков (уменьшение средств на корреспондентских счетах, прибыльность, платежеспособность), а также к снижению ликвидности всей финансово-кредитной системы.

К чувствительным секторам экономики, в которых могут возникнуть определенные экономические и финансовые сложности

в связи с новыми условиями, вызванными членством России в ВТО, относится малый бизнес. Наиболее актуальные проблемы для малого бизнеса — условия кредитования и высокие процентные ставки по кредитам. Доля кредитов малому бизнесу по отношению к ВВП, по данным Ассоциации российских банков, составляет в России 1%, а в странах Евросоюза — 30%. В российских банках отсутствуют эффективные методики предоставления кредитов малому бизнесу. Центр микрофинансирования России выдает кредиты малому бизнесу по ставкам (в зависимости от региона) от 3 до 8% в месяц, то есть от 36 до 96% в год. Российский банк развития, участвующий в программе малого предпринимательства, определил среднюю ставку в 17,6% годовых. Во многих странах Евросоюза малому бизнесу предоставляются беспроцентные кредиты или льготные от 1 до 4% годовых. В странах ЕС от малого бизнеса не требуется подготовки сложных бизнес-планов. Банки сами составляют финансовый анализ на основе первичных данных заемщика.

Эксперты-аналитики считают, что в 2020 г. не менее 50% ВВП России должно формироваться за счет малого и среднего бизнеса, свыше 60% населения должно быть занято в этом секторе, а доля инновационных малых организаций должна быть около 10% от общего числа.

Для дальнейшего развития малого бизнеса и сопоставления его роли в российской экономике с экономикой развитых стран необходимы формирование системы преференций и льгот, в том числе в налоговой сфере и при предоставлении кредитов; декларирование принципа равноправия субъектов малого бизнеса при доступе к имеющимся ресурсам.

Н.Л. Орлова,
к.э.н., доцент кафедры
мировой экономики
и международного бизнеса
Финансового университета

Россия в ВТО: новые вызовы

Всемирная торговая организация в качестве составляющей системы многостороннего торгового регулирования, сформировавшейся в процессе трансформации мировой экономики под воздействием глобализационных подвижек, выступает в качестве глобального регулятора, который может обеспечить реализацию конкурентных преимуществ отдельных государств и интеграционных группировок на международных рынках сырья, готовой продукции, услуг.

Одной из главных особенностей соглашения об учреждении ВТО в качестве правопреемницы ГАТТ является закрепление положения о едином пакете правовых документов, принимаемом присоединяющимися странами без поправок и изменений. Следовательно, либерализация торгового режима в рамках ВТО приводит к снижению возможности эффективного применения инструментов государственного регулирования экономики, что, в свою очередь, в условиях глобальной конкуренции отражается на экономическом положении развивающихся стран и стран с переходной экономикой.

Основные требования, которые должна выполнить Россия при вступлении в ВТО, сводятся к снижению ввозных таможенных пошлин, что, безусловно, поспособствует увеличению импорта в страну. Это отрицательно повлияет на конкурентоспособность российских производителей в отношении товаров, а в отношении готовой продукции и сырья — положительно.

Снижение ввозных пошлин на технологическое оборудование (станки, механизмы и пр.) даст положительный эффект в тех отраслях экономики, которые их используют, так как это позволит снизить себестоимость продукции, а следовательно, ее экспортную цену.

В некоторых отраслях «заградительные» ввозные пошлины останутся значительно выше вывозных, которые даже снизятся, например, в лесной промышленности. В связи с этим здесь можно ожидать расширение экспорта.

Не во всех отраслях экономики предполагаются отрицательные последствия в связи со снижением ввозных таможенных пошлин. Кроме лесной промышленности это предприятия ТЭК, химическая промышленность (кроме малотоннажных химикатов), военно-промышленный комплекс, отдельные отрасли машиностроения (коммерческого транспорта, судостроения) и некоторые др.

Либерализация Россией рынков услуг при вступлении в ВТО откроет многие рынки для иностранных компаний и будет способствовать увеличению прямых иностранных инвестиций в эти сектора, что ожидаемо повысит производительность компаний в этих секторах и снизит цены услуг для остальных потребителей.

В принципах стандартизации указано, что стандартизация осуществляется в соответствии с применением международного стандарта как основы разработки национального стандарта. Исходя из этого следует, что для защиты интересов российских производителей при отсутствии международных стандартов возможна разработка и внедрение своих собственных стандартов (региональных, межрегиональных). Они должны будут учитываться в своей деятельности иностранными конкурентами, желающими выйти на соответствующий региональный рынок.

Серьезный вызов ждет сельхозтоваропроизводителей. Для оценки эффекта от вступления Российской Федерации в ВТО представляется интересным провести анализ состояния агропромышленного комплекса стран, уже вступивших во Всемирную торговую организацию. Это Кыргызстан (1998), Эстония (1999), Латвия (1999), Литва (2001), Республика Молдова (2001) и Украина (2008 г.). На основании показателей государственных статистических органов эти страны можно разделить на три группы. В первую группу входит Украина, как страна, сравнительно недавно ставшая членом ВТО. Несмотря на позитивные стороны, можно выделить и некоторые проблемы,

с которыми столкнулся агропромышленный комплекс Украины. Прежде всего, это заполнение рынка импортной агропродукцией и вытеснение отечественных производителей, что сказалось на бюджете Украины, а затем на размере субсидий в агропромышленный комплекс. Вторая группа (Латвия, Литва и Эстония) — эти страны меньше всего пострадали и даже выиграли от вступления в ВТО. Вскоре после вступления в ВТО они стали членами ЕС и на них распространились правила ЕС. Третья группа (Молдавия и Киргизия) вошли в ВТО на достаточно жестких условиях. Они не смогли защитить свои рынки, став лишь экспортерами сырья. Например, поспешное вступление в ВТО привело к росту сырьевой направленности экономики Кыргызстана и затяжной рецессии в аграрном секторе, доля которого достигает 80%.

Присоединение России к ВТО не изменит уровень государственной поддержки российского АПК в 2012 г., размер которой за счет средств бюджетов всех уровней составил более 5,5 млрд долл. Более того, по заявлению ответственных лиц Минсельхоза объем государственной поддержки сельского хозяйства в рамках «желтой корзины» в процессе вхождения в ВТО должен сократиться к 2018 г. до 4,4 млрд долл. в год и далее поддерживаться на этом уровне.

Для поддержки предприятий, конкурирующих на внешних рынках, необходимо значительно расширить применение комплекса государственных мер поощрения промышленного экспорта.

В тех секторах агропромышленного комплекса, где российская промышленность не может в настоящее время обеспечить производителя высокотехнологичным оборудованием, например в чайном производстве, чтобы поддержать конкурентные возможности отечественных производителей, следует параллельно со снижением ввозных пошлин на чай «обнулить» ввозные пошлины и на оборудование чайного производства, закупаемого российскими производителями.

Российские экспортеры удобрений, химической продукции, металлурги, поставщики услуг автоперевозчиков пока не получают в полной мере преимуществ вступления в ВТО. Есть проблема транзита российских грузов, которые следуют через территории стран-членов этой организации.

Отечественная металлургия, в особенности цветная, станет лидером среди российских отраслей экономики по росту объемов производства (14,45%) при вступлении в ВТО. Наряду с цветной

металлургией развитие получит также черная, прирост производства которой составит 3,6%. Такое увеличение объемов производства будет напрямую связано с расширением рынков сбыта за счет возможной либерализации рынков к российским товарам. Влияние вступления России в ВТО на развитие металлургии в разных регионах Российской Федерации будет различным, безусловные преимущества получит Поволжье.

Внутренний российский рынок будет открыт для металлургической продукции Китая и Украины, что значительно усилит конкуренцию, в особенности на трубном рынке. Вступление в ВТО отрицательно скажется на отраслях производства автолиста, трубопроката. На мировом рынке в указанных сегментах очень высокая конкуренция, а главная опасность для российских металлургов — это борьба за потребителя.

Россию как ведущего экспортера топливно-энергетических ресурсов ожидают новые вызовы. Основной из них — всемирная энергетическая революция. Так, по оценкам PricewaterhouseCoopers (PwC), за 2004–2011 гг. объемы производства сланцевой нефти в США выросли почти в 5 раз: со 111 000 баррелей в день до 553 000. Импорт нефти в США сокращается: в 2013 году ожидается рекордное за 25 лет падение его объемов. А оценки запасов сланцевой нефти растут: в 2007 г. их объемы оценивались в 4 млрд баррелей, в 2010 г. — в 33 млрд. Эксперты ВР уверены, что сланцевый бум позволит США выйти на первое место по добыче нефти уже в текущем десятилетии, а в 2030 г. стать независимыми от ее экспортеров. С учетом наблюдающихся темпов добычи сланцевой нефти США в перспективе могут не только полностью обеспечить себя нефтью и отказаться от импорта, но и стать ее поставщиком на внешний рынок. ВР прогнозирует, что до 2020 г. весь рост нефтедобычи в мире придется на нетрадиционные источники — тяжелую нефть, нефтеносные пески, сланцы и биотопливо, а с 2020 по 2030 гг. они обеспечат 70% роста добычи. По расчетам PwC, к 2035 г. добыча сланцевой нефти составит 14 млн баррелей в день, или 12% всей нефтедобычи, следовательно, цена нефти может упасть с 127–133 до 100 долл. за баррель (в реальном выражении) к 2035 г., как прогнозирует Международное энергетическое агентство. Мировая экономика останется в выигрыше: по оценкам PwC, объем мирового ВВП к 2035 г. может быть на 2,3–3,7% выше, чем при более дорогой

нефти. Чистые экспортеры могут рассчитывать на дополнительные 2–5% ВВП. А крупные экспортеры нефти, такие как Россия и страны Ближнего Востока, в долгосрочной перспективе могут понести существенные потери, если только они не начнут крупномасштабное освоение своих собственных запасов сланцевой нефти.

Сравнительный анализ состояния экономики Украины и Китая показывает различные последствия вступления в ВТО для этих стран. Так, если ВВП Украины не увеличился и даже несколько снизился, то ВВП Китая увеличился почти в 8 раз. Аналогичные тенденции отмечаются и в сфере международной торговли — объем экспорта и импорта Китая увеличился примерно в 7,5 раза, а Украины — немного снизился. Таким образом, учитывая опыт других стран, можно сделать вывод: главный фактор, который поможет противостоять негативным последствиям вступления в ВТО, для российских предприятий — повышение эффективности государственного регулирования. Вместе с тем обеспечение государственной поддержки производителю не является единственным путем минимизации рисков вступления в ВТО. В рамках ВТО можно конкурировать традиционными экономическими методами: ценой, качеством продукции и инновационностью.

А.А. Ткаченко,
д.э.н., профессор

Россия в ВТО: новая миграционная ситуация — рост качества человеческого капитала и ремиттансов

Одной из важных характеристик современных процессов глобализации мировой экономической системы являются потоки денежных средств, связанные с денежными переводами мигрантов на родину. Эти потоки занимают в России заметное и важное для ее экономики место: мы входим в первую десятку стран в мировом рейтинге по объему средств, «уходящих» из денежных переводов мигрантов, — 18,6 млрд долл., 4-е место в 2010 г. Это свидетельствует о важности указанного глобального экономического феномена для Российской Федерации и одновременно является наглядной демонстрацией роли и места трудовой иммиграции в российском национальном хозяйстве, несмотря на все споры о плюсах и минусах использования иностранной рабочей силы в российской экономике.

Россия присутствует не только в группе развитых стран, из которых уходят общие потоки ремиттансов (remittances), отправляемых трудовыми иммигрантами, прежде всего, на родину, но и среди стран — получателей ремиттансов. По новой классификации стран Всемирного банка по уровню развития в группе развитых стран со средним уровнем развития в первую десятку стран — получателей денежных переводов мигрантов в 2010 г. входили Сербия и Россия, получившие по 5,6 млрд долл. каждая, несмотря на значительно различающийся потенциал трудовой миграции, если под ним понимать численность населения страны: оно составляет 1:20 соответственно. Таким образом, возможности сербских ремиттансов, по крайней мере, в 20 раз выше как за счет большей численности

трудовых эмигрантов, так и их высокого качества, а соответственно, большей заработной платы*.

Потоки денежных средств-ремиттансов играют значительную роль в росте ВВП многих развивающихся стран и стран со средним уровнем развития, они служат более важным социально-экономическим феноменом — помогают не только поднять уровень жизни населения, сокращая бедность, но и становятся источником инвестиций в экономику стран выхода мигрантов, прежде всего инвестиций в микро- и малый бизнес. Столь многовекторное воздействие ремиттансов, влияющих не только на экономические, но и социальные параметры стран — получателей денежных переводов, и их важность как одной из характеристик глобальной экономики рубежа XX–XXI вв., только возрастает, привлекая к этому явлению внимание международных организаций.

Но если статистика мировых потоков денежных переводов мигрантов достаточно полно отслеживается Всемирным банком, то продвижение в развитии правового поля международного миграционного режима, которое могло бы снять многие риски, связанные как с самими мигрантами, особенно нелегальными, так и со странами, зависящими от внешней миграции, можно назвать замедленным, если не стагнирующим. Это видно не только на примерах резких колебаний в иммиграционной политике развитых стран в зависимости от экономической конъюнктуры, но и на фактах отсутствия единого подхода по отношению к внешней миграции внутри интеграционных сообществ. Яркими примерами могут быть в этом отношении Европейский союз и НАФТА.

Правила ЕС в определенной мере регулируют миграционное движение внутри самого Союза в отличие от СНГ, где существуют только двусторонние договорные отношения, что мешает появлению общего рынка труда этих стран, трудоспособное население которых в высокой степени склонно к трудовой миграции. Нет международных соглашений в области миграции в рамках даже ведущих международных организаций или такие соглашения не приветствуются большинством вовлеченных в них стран. Мы имеем в виду соответствующую конвенцию Международной организации труда, которую ратифицировали развивающиеся страны — поставщики

* Мы имеем в виду общий уровень человеческого капитала выехавших, например хорошо известный высокий уровень сербских строителей, а не узкие группы специалистов, ученых, исследователей, выезжающих из России.

трудоустройства мигрантов на мировой рынок труда, но не подписали крупнейшие страны, принимающие трудовых мигрантов, включая США и Российскую Федерацию. Другая международная организация, не входящая в систему ООН, но значительно расширившая свой потенциал (число стран-членов, объем финансовых средств, число проектов и программ) в 2000-е гг., Международная организация по миграции (МОМ), занимается в основном вынужденными мигрантами, в первую очередь беженцами, но и вносит определенный вклад в мировой рынок труда, так как часть средств тратится на финансирование программ профессиональной подготовки и переобучения. В то же время эта организация не имеет статуса принятия документов, имеющих обязательный или даже рекомендательный характер. В 2000 г. одним из аспектов миграции занялась сама ООН. В принятой конвенции против транснациональной организованной преступности один из протоколов непосредственно направлен против нелегальной миграции — «Протокол против незаконного ввоза мигрантов по суше, морю и воздуху», где весьма ценным следует считать пункт об ответственности государств, из которых прибыли нелегальные (не имеющие соответствующего разрешения) мигранты.

ВТО имеет лишь частичное отношение к проблеме рисков, связанных с миграцией, если, конечно, это можно отнести к сфере рисков в целом. Речь идет о самом высококвалифицированном, управляющем персонале (*key-personnel*) транснациональных корпораций, свободный доступ этих специалистов открыт во все государства, подписавшие в 1994 г. Генеральное соглашение о торговле услугами ГАТС, в котором были обозначены обязательства стран по либерализации доступа. В связи с этим различные специалисты предлагают два выхода из сложной ситуации: создание нового международного органа для поиска и координации долгосрочных мер на международном уровне, что позволило бы усилить регулирование международной миграции, или расширение функций названных международных организаций, занимающихся проблемами миграции*. Пока же развитые страны, сообразуясь с международными нормами, пользуются при проведении иммиграционной политики

* Например, см.: **Newland K.** The Governance of international migration: mechanisms, processes and institutions // A Paper prepared for the Policy Analysis and Research Programme of the Global Commission on International Migration. MPI, Sep. 2005; **Троицкая О.** Международный миграционный режим? Международные процессы // Журнал теории международных отношений и мировой политики. — 2012. — Т. 10. — № 2 (29), май–август.

своими национальными законами и нормами. Это относится и к Российской Федерации, лишь с той оговоркой, что ее законодательное поле в области внешней миграции полностью не сформировано, что связано как с объективными процессами формирования новых объединений (Таможенный союз, ЕврАзЭС), так и с отсутствием в СНГ общих норм, подобных существующим в ЕС.

Для России объем ремиттансов определяется как количеством въехавших трудовых мигрантов, так и качеством их человеческого капитала, во многом связанного в области такой важнейшей составляющей, как образование, с географической направленностью потоков прибытия.

В 1990-е гг. миграция в Россию из стран СНГ состояла во многом из русских мигрантов, среди которых преобладали лица с высоким уровнем образования, их доля была выше, чем соответствующая доля в странах выхода и даже соответствующая доля среди российского населения, что положительно влияло на человеческий капитал России. В 2000-е годы эта тенденция не сохранилась, контингент прибывающих в Россию резко сократился. В данном случае нас интересует изменение географии выхода иммигрантов, во многом определяющее как уровень человеческого капитала, так и объем ремиттансов из России (см. таблицу).

Таблица

Численность прибывших в РФ из топ-пятерки стран выезда*, тыс. руб.

Страна	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Все прибывшие, тыс.чел.	129,1	119,2	177,2	186,4	287,0	281,6	279,9	191,7	356,5
Из стран СНГ	119,7	110,4	168,6	177,7	273,9	270,0	261,5	171,9	310,5
Узбекистан	21,5	14,9	30,4	37,1	52,8	43,5	42,5	24,1	64,5
Украина	23,4	17,7	30,8	32,7	51,5	49,1	45,9	27,5	43,6
Киргизия	6,9	9,5	15,6	15,7	24,7	24,0	23,3	20,9	41,6
Казахстан	29,6	40,2	51,9	38,6	40,3	40,0	38,8	27,9	36,5
Таджикистан	5,3	3,3	4,7	6,5	17,3	20,7	27,0	18,2	35,1
Из дальнего зарубежья	9,5	8,8	8,6	8,7	13,1	11,6	18,4**	19,7**	46,0**
Доля СНГ в общем объеме прибывших, %	92,7	92,6	95,1	95,3	95,4	95,9	93,4	89,7	87,1

* Ряд стран ранжирован по показателям 2011 г.

** включая Грузию.

Составлено по: Демографический ежегодник России 2009. — М., 2009. — С. 443.

Демографический ежегодник России 2012. — М., 2013. — Табл. 7.6.

В 2001 г., несмотря на начавшийся экономический рост, число прибывших в Россию мигрантов значительно снизилось при сохранении практически той же доли прибывших из стран СНГ, которая абсолютно преобладала. Небольшая тенденция роста с 2005 г. была прервана финансово-экономическим кризисом 2008–2009 гг., реакция на который проявилась в резком сокращении прибывших в 2010 г. В 2011 г. произошел резкий всплеск иммиграции — на 27% по сравнению со средними показателями 2008–2009 гг. и на 86% по сравнению с 2010 г. Следовательно, при прочих равных условиях можно ждать по отчету ВБ за 2011 г. существенного прироста ремиттансов из России.

Более значимо, на наш взгляд, увеличение доли мигрантов из дальнего зарубежья (по терминологии Росстата), что может свидетельствовать о первых сдвигах, связанных со вступлением РФ в ВТО, а также выход на 1-е место Узбекистана и присутствие в топ-пятерке всех 4 стран Центральной Азии. Опасения по поводу отрицательного влияния присоединения нашей страны к этой организации на занятость в российской экономике не имеют никаких объективных или даже субъективных оснований.

Во-первых, рынок труда — совершенно особый объект по сравнению с другими рынками и его «открытие» не может сколько-нибудь заметно негативно повлиять на ситуацию с занятостью в самой России. Поэтому мы не разделяем необходимости заявлений представителей Минэкономки России о том, что «Россия присоединяется к ВТО без обязательств об открытии рынка труда»*. Напротив, создается объективная ситуация для положительных воздействий присоединения: большей открытости для key-personnel, когда препятствия для его въезда уже не могут носить даже «оттенка» политико-идеологических мотиваций.

Во-вторых, по расчетам отечественных специалистов, устранение барьеров для отечественного экспорта создаст в российской экономике дополнительно около 40 тыс. рабочих мест. Цифра, разумеется, мизерная для нашей экономики, но она важна как тенденция и относится, если судить по влиянию присоединения к ВТО на оплату труда в отраслях российской экономики, рассчитанному

* Интервью В. Ткаченко (департамент торговых переговоров Минэкономразвития) JOB.RU.

в совместном докладе Ernst&Young и РЭШ*, не к добывающему сектору экономики. Большая открытость нашей экономики относится и к трудовой миграции, так как объективные демографические процессы не позволят нам в течение ближайших 20 лет обходиться без трудовых мигрантов. Поэтому после вступления в ВТО «страна сможет (разумеется, если учесть все вышесказанное — А.Т.) продолжать регулирование трудовой миграции»*, но в обозримом будущем потребности ее сокращать не появится. Наконец, несмотря на Маастрихтский договор Великобритания и Ирландия оставили за собой право выбора на участие в общих мероприятиях в сфере миграционной политики в Европейской экономической зоне (согласно четвертому протоколу к Амстердамскому договору). Кто мешает России заранее продумывать аналогичные шаги?

* ВТОрична для России? Вступление России в ВТО: аналитический обзор. — М., 2012.

Секция 2.

Систематизация и анализ финансово-экономических рисков в финансовом секторе российской экономики в условиях присоединения России к ВТО

М.В. Ершов,
д.э.н., старший вице-президент Росбанка

ВТО: о возможностях финансовой конкуренции

В середине 2000-х гг. очередной масштабный виток торговых споров между США и ЕС привел к тому, что Евросоюз ввел дополнительные пошлины на американские товары. Причиной было объявлено предоставление Соединенными Штатами налоговых льгот своим экспортерам. При этом форма поддержки носила довольно завуалированный непрямой характер, фактически являясь скрытыми субсидиями. Например, в США по закону об экспортных корпорациях американские экспортеры могли в ряде случаев использовать механизмы созданных офшорных фирм, на счета которых перечислялась экспортная выручка, выводившаяся таким образом от уплаты налогов в США. Это создавало для американских компаний более благоприятные условия по сравнению с европейскими и было признано достаточным основанием для принятия ЕС необходимых выравнивающих шагов.

Действительно, для сохранения «чистоты» конкуренции и ее фактического равенства в ВТО, как правило, следят не только за прямыми, явными формами влияния на конкурентную среду, за соблюдением «буквы закона», но и за скрытыми формами воздействия, формирующими реальную, фактическую конкурентную

среду. Раньше указанные принципы были определены в рамках некоторых подходов предшественника ВТО — Генерального Соглашения по тарифам и торговле (ГАТТ) и Североамериканского соглашения по свободной торговле (НАФТА).

Рассмотрим некоторые подходы, существующие в России и в других странах, которые в состоянии реально повлиять на конкурентную среду. В условиях ВТО, вступление в которую очевидно будет означать дальнейшее усиление конкуренции, это крайне актуально.

В новых условиях в развитых странах начала формироваться **денежно-промышленная политика** (mondustrial policy), предполагающая реализацию денежных подходов в увязке с промышленными приоритетами — ее отраслевыми и корпоративными элементами* и создание максимально благоприятных условий, позволяющих более эффективно решать ставящиеся задачи. Так, регуляторы в других странах используют беспрецедентные, ранее не применявшиеся меры борьбы с кризисом. Они не только обеспечили и продолжают обеспечивать масштабное поступление ликвидности в свои экономики, но для повышения доступности средств их цена часто находится на уровне ниже инфляции (рисунки 1–3)** . Это существенно облегчает решение вопросов развития для реального сектора после кризиса.

Подчеркнем, что в США ставки не только минимальны, но и объявлены заранее — на 3 года вперед: Федеральная резервная система США в январе 2012 г. впервые заранее и на несколько лет вперед объявила устанавливаемый ей уровень процентных ставок (federal funds rate) — до середины 2015 г. ставки останутся на нынешнем уровне — в диапазоне 0–0,25% (сейчас их фактический уровень составляет около 0,15%), что, естественно, делает ситуацию более предсказуемой и облегчает ведение бизнеса.

Еще одна проблема — «длинные» деньги, о важности которой давно говорится и которая действительно существует в течение многих лет и решается очень медленно. Ведущие центральные банки после кризиса (а часто и до него) в целом ряде развитых стран стоят у истоков формирования «длинных» денег, часто осуществляя длинную целевую эмиссию.

* www.investopedia.com.

** В связи с этим такое явление, как «ловушка ликвидности» («liquidity trap») начинает носить все более широкий характер, а задача стимулирования спроса для оживления экономики приобретает первостепенное значение.

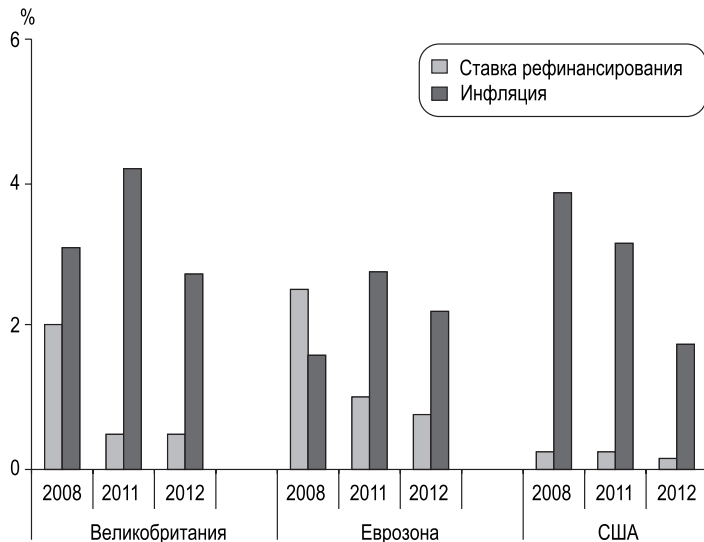


Рис. 1. Ставки рефинансирования и инфляция в ряде стран (2008–2012 гг.), %

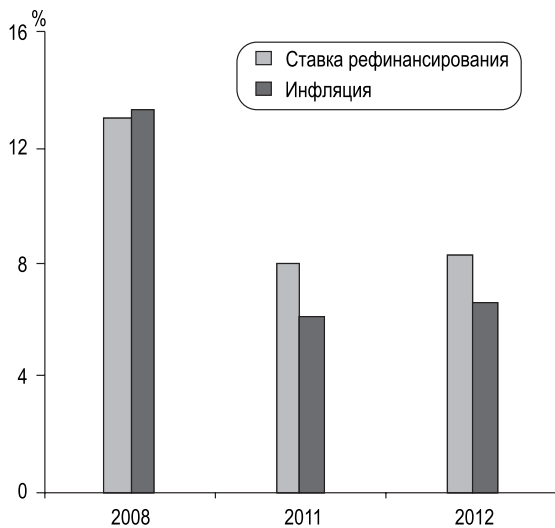


Рис. 2. Соотношения ставки рефинансирования и инфляция в России (2008–2012 гг.), %

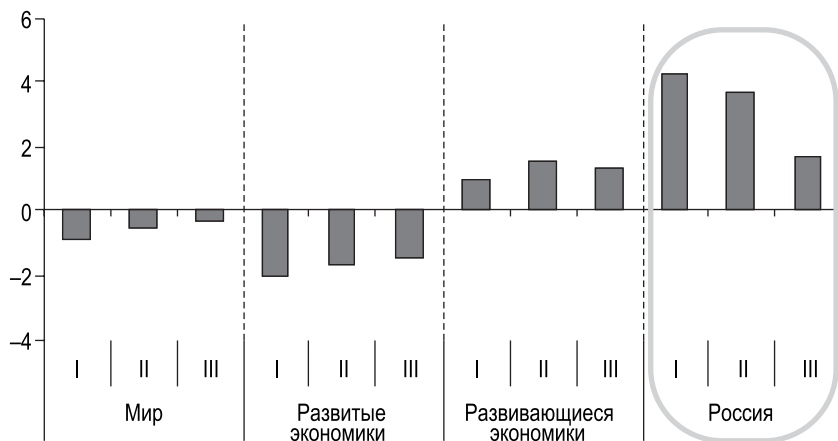


Рис. 3. Реальные (то есть с учетом инфляции) ставки рефинансирования по группам стран в I–III квартале 2012 г., %

В США, в частности, в начале 2012 г. была принята программа Operation Twist, которая предполагает еще больший рост длинной эмиссии со стороны ФРС путем покупки длинных целевых бумаг Минфина США. В результате свыше 90% всей существующей эмиссии долларов осуществлено на основе покупки ФРС длинных (до 30 лет) казначейских облигаций (см. рис. 3).

Очевидно, что оказание поддержки реальному сектору и создание условий для его развития возможно при условии наличия длинных ресурсов в экономике. При этом бюджетные инструменты в целом занимают важное место в формировании всей денежной базы и особенно ее длинного компонента в ведущих странах.

Для поддержания устойчивости и лучшей прогнозируемости текущей деятельности своих банков Европейский Центральный Банк начал осуществлять программу долгосрочного (на 3 года) рефинансирования (LTRO – Long-term refinancing operations), в рамках которой только за два проведенных аукциона было более 1200 участников, получивших свыше 1 трлн евро.

Заметим, насколько принципиально отличаются подходы к решению задач получения необходимой ликвидности в экономиках развитых стран и России. Тот объем ликвидности, который был получен российской экономикой от экспорта сырой нефти в течение 10 лет (!), в Еврозоне был обеспечен двумя чисто эмиссионными

раундами в течение нескольких месяцев и не сопровождается истощением не возобновляемой ресурсной базы.

Не менее радикальную политику проводит Банк Японии. По словам его прежнего председателя М. Сиракавы, «банк продолжит мощное денежное смягчение путем сохранения нулевых уровней процентных ставок» и увеличит покупку активов, причем не только бумаг японского Минфина, но и рискованных инструментов частного сектора (корпоративных облигаций и др.), что является исключительно необычной практикой для центрального банка*.

Новое руководство Банка Японии анонсировало еще более агрессивную политику: за 2013 г. планируется рост денежной базы (эмиссия) более чем на 50% (от уровня 2012 г.). При этом предполагается покупка долгосрочных бумаг (до 40 лет), что, очевидно, будет способствовать дальнейшему формированию мощного пласта длинных ресурсов, необходимых для серьезных структурных преобразований и иных долгосрочных программ (ипотека, региональное развитие и т.д.).

В связи с этим еще раз подчеркнем, что в двух самых зрелых финансовых системах мира основой всей эмиссии их национальных валют являются бюджетные приоритеты, которые делают такую эмиссию целевой, формируя необходимую для экономики первоначальную структуру финансовых потоков. Именно монетарные власти (Минфин, ЦБ) стоят у истоков формирования длинных денег в развитых странах (рисунки 4–6).

Подобные подходы наших нынешних и будущих конкурентов крайне актуальны в современных условиях для России. После вступления России в ВТО от российской финансовой системы будет требоваться не только обеспечить собственную конкурентоспособность, но и адекватное финансирование для всей остальной экономики, реального сектора — уже в гораздо более жестких конкурентных условиях. Следует подчеркнуть, с какой настойчивостью и в каком масштабе регуляторы ведущих стран помогают своим экономикам. Если в российских условиях подходы регуляторов будут неадекватны, а условия ведения бизнеса (в том числе возможности финансирования, наличие необходимого объема длинных денег, их цена и т.д.) более жесткими, то это фактически будет означать, что каждая

* The Japan National Press Club. Tokyo, Feb. 17, 2012.

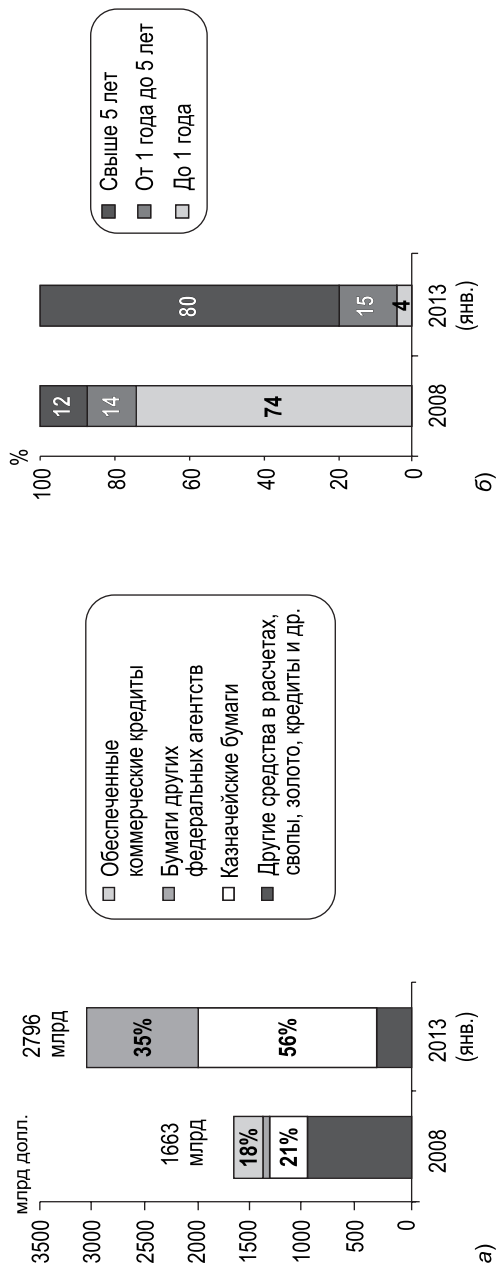


Рис. 4. Денежная база доллара США, рассчитанная по данным US Fed:

а) инструменты, млрд долл.; б) сроки, %

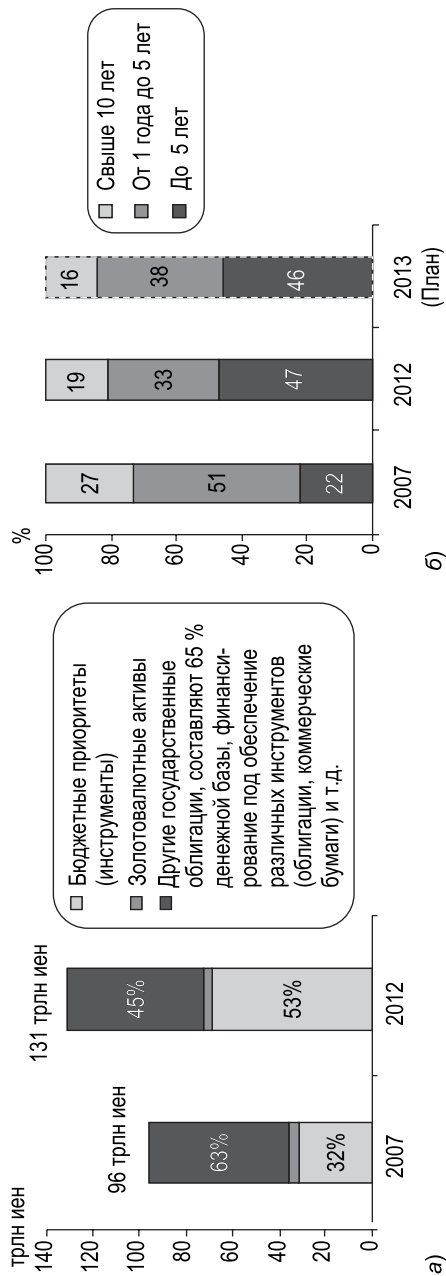


Рис. 5. Денежная база японской иены:

а) инструменты (трлн иен); б) сроки, %

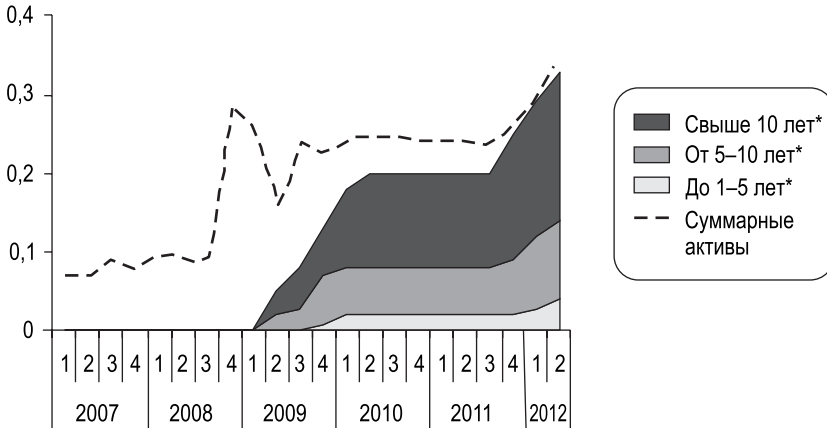


Рис. 6. Денежная база фунта стерлингов (трлн фунтов):

* Гилты (государственные ценные бумаги), купленные через механизм покупки активов

российская компания окажется в менее благоприятных условиях по сравнению с конкурентами, имеющими более широкие возможности. По аналогии с соревнованиями по бегу — формально правила одинаковы для всех, однако на одну дорожку выходят спортсмен в шортах и спортсмен в тяжелом пальто и ботинках, ограничивающих его движение, то есть участники соревнования изначально находятся в неравных условиях. Поддержание фактически равных условий конкуренции и механизмы их выравнивания крайне важны.

Действительно, существует большое число мер, предусмотренных ВТО, для выравнивания условий конкуренции — «благоразумные отклонения», «компенсационные меры», использование критерия «поддержания стабильности рынка» и др. Их применение при необходимости может быть рассмотрено и реализовано. Однако наиболее важным представляется проведение адекватной экономической политики, которая предоставит реальному сектору сопоставимые, равные по сути возможности для ведения бизнеса.

В.К. Бурлачков,
гл. научный сотрудник
Института экономики РАН,
профессор МГИМО(У) МИД РФ

ВТО и посткризисная финансовая архитектура

ВТО не только международная организация и свод международных договоров, но и фактор развития мировой экономики, воздействующий на ее финансовую архитектуру. Создание ВТО предопределило формирование таких элементов механизма международных экономических связей, как таможенное разоружение и трансграничное движение капитала. Но функционирование этого механизма приводит к двум противоречиям.

Первое противоречие заключается в том, что капитал транснационален, а экономика суверенных государств национальна. Рабочая сила не может перемещаться вслед за транснациональным капиталом. Поэтому суверенные государства проводят политику поддержки занятости и должны обеспечивать достаточные бюджетные поступления в виде налогов и доходов от государственной и муниципальной собственности, в том числе от деятельности компаний общественного сектора.

Второе противоречие состоит в том, что ВТО не только не способствует выравниванию экономического развития конкретных стран, но и наоборот — консервирует преимущества группы развитых государств. Группа развивающихся стран, осуществивших в XX в. догоняющее развитие, действовала вразрез с постулатами, которыми руководствуется ВТО.

Осуществленное в рамках ВТО таможенное разоружение, а также трансграничное движение капиталов предопределили основные

направления формирования современной финансовой архитектуры. Ее элементами стали офшорные зоны и международные финансовые центры. Широкое распространение получили финансовые процедуры, позволяющие минимизировать налоговые платежи. В частности, используемый в развитых странах «налоговый щит» обеспечивает формирование заемного капитала за счет кредитов, получаемых от дочерних структур и аффилированных банков, расположенных в других странах. В этом случае налог на прибыль уменьшается на сумму выплачиваемых процентов по кредиту. Но проценты выплачиваются дочерней структуре.

В условиях таможенного разоружения офшорные зоны используются развитыми странами для поддержки крупнейших корпораций и банков. В частности, в США офшорными юрисдикциями фактически являются такие штаты, как Вайоминг, Делавэр, Невада, Нью-Джерси, а также федеральный округ Колумбия. Зарегистрированные в этих штатах компании освобождаются от уплаты налогов, полученных за рубежом. Внутренние офшоры также широко используются компаниями Великобритании и Нидерландов.

В международных финансовых центрах существует практика регистрации специальных компаний нерезидентов, прибыль которых облагается по ставкам в разы ниже ставок налога на прибыль для прочих компаний. В частности, такие компании действуют в Люксембурге. В международных финансовых центрах также широко распространены трастовые забалансовые банковские операции. Для нерезидентов прибыль по таким операциям не облагается налогом. В соответствии с законодательством США корпорации уплачивают налог с прибыли дочерних компаний лишь в случае их перевода родительской компании, поэтому страны с низким налогообложением используются американскими компаниями для аккумуляции прибыли, в том числе роялти от объектов интеллектуальной собственности.

В условиях глобального кризиса была в значительной степени дискредитирована идея перехода к региональным валютам. Оказалось, что функционирование такой валюты сталкивается с серьезными проблемами. В частности, создание еврозоны было связано с рисками:

- 1) недостаточной координации национальной бюджетной политики стран-участниц в условиях единой монетарной политики;

2) последствий введения в странах с относительно низкой производительностью труда и продуктивностью капитала валюты, адекватной по покупательной способности высоко развитым экономикам;

3) широкого доступа недостаточно развитых стран к кредитным ресурсам и, как следствие, высоких темпов роста задолженности государств, бизнес-структур, домашних хозяйств при низкой национальной конкурентоспособности. В условиях глобального кризиса реализовались все три риска еврозоны.

Эволюция системы хозяйствования, сложившейся в XIX в., привела в XX в. к появлению модели регулируемой рыночной экономики и модели централизованной экономики советского типа. Цепь последующих событий состояла в минимизации государственного регулирования в первой модели и децентрализации, включая разгосударствление собственности, — во второй. В результате развития первой модели в ведущих странах сформировалась модель долговой и игровой экономики с преобладанием финансового сектора, значительной леввериджированностью государства, бизнес-структур и домашних хозяйств, высокой спекулятивной активностью. Первое десятилетие XXI в. стало периодом кризиса этой экономической модели.

Для преодоления кризисных явлений развитыми странами были осуществлены попытки создания нового механизма преодоления негативных тенденций без массовых банкротств бизнес-структур и высокой безработицы. Однако успех или, наоборот, провал такой политики не снимает вопроса о дальнейшей эволюции модели долговой и игровой экономики с гипертрофированным финансовым сектором. Альтернативой этой модели экономики является модель, обеспечивающая относительную макроэкономическую стабильность на основе развития реального сектора и увеличения емкости внутреннего рынка с использованием государственно-частного партнерства и государственного предпринимательства для достижения приемлемого уровня доходов бюджетной системы и высокой занятости.

Переход к новой модели экономического развития предполагает существенные изменения в мировой финансовой архитектуре.

Во-первых, в мировой экономике, в частности международной финансовой системе, должен действовать механизм выравнивания уровней экономического развития различных стран. Такой механизм способен существенно повысить темпы развития земной цивили-

зации. Но его формированию препятствуют заключенные в рамках ВТО соглашения о таможенном регулировании, ограничивающие возможности конкретных стран по обеспечению емкости внутреннего рынка, выпуску высокотехнологичной продукции.

Во-вторых, должен быть решен вопрос о предотвращении недобросовестной конкуренции в налоговой сфере с использованием оффшорных зон.

В-третьих, необходимы единые международные правила налогообложения прибылей транснационального капитала, функционирующего вне национальных границ.

А.В. Навой,

д.э.н.

Проблемы вовлечения отечественного финансового сектора в систему трансграничного движения капитала и реализация планов валютной интеграции на едином экономическом пространстве ЕЭП в условиях вступления России в ВТО

1. Вопрос о последствиях вступления России в ВТО представляется не вполне логичным. Длительный процесс подготовки нашей страны к присоединению к ВТО происходил на фоне крайне вялой дискуссии о последствиях данного решения. Причем автору неизвестны документы, выносившие на повестку дня целесообразность такого присоединения, или обосновывающие его в рамках более долгосрочной стратегии вовлечения России в мирохозяйственные связи. Теперь же, когда подписаны все формальные договоренности, а Россия обременена международными обязательствами, вопрос о последствиях участия нашей страны в ВТО становится предметом оживленной дискуссии.

2. Последствия вовлечения России в ВТО нельзя идеализировать. Как и любая организация международного сотрудничества, ВТО отражает экономические интересы наиболее сильных игроков — развитых стран. В этом смысле правила Организации, в том числе, в сфере регулирования финансовых услуг, направлены в первую очередь на достижение целей лидеров мирового хозяйства. Таким образом, присоединение России к ВТО свидетельствует, скорее, о вовлечении нашей страны в орбиту интересов крупнейших участников этой организации, а не о приобретении ею каких-либо дополнительных выгод. Причем, как нам представляется, последствия

такого вовлечения, обуславливающие в том числе подчинение России правилам Организации в части регулирования торговли финансовыми услугами, является даже более значимыми, чем принятие правил в части торговли товарами.

3. Регулирование торговли финансовыми услугами в рамках ВТО по экономической сущности является «расчисткой» международного валютно-финансового пространства для трансграничного движения глобального финансового капитала. Действительно, обеспечение режима наибольшего благоприятствования (национального режима) иностранным инвесторам, то есть уравнивание иностранцев в правах с местными участниками рынка финансовых услуг открывает широчайшее поле для вовлечения иностранного капитала в сделки слияний и поглощений — в экономическую экспансию на территории стран — реципиентов капитала. Таким образом, правила ВТО в части регулирования финансовых услуг по своим целям и направлениям близки к правилам ОЭСР, хотя последние намного жестче.

4. Основным следствием присоединения к правилам ВТО развивающихся стран в части регулирования финансовых услуг является выравнивание условий конкуренции с развитыми странами. Причем развитые страны обладают в этой конкурентной борьбе неоспоримыми преимуществами в форме монопольного права эмиссии резервных валют. В этих условиях дочерние структуры или филиалы глобальных банков развитых стран, действующих на территории стран с формирующимися рынками, входящих в ВТО, получают возможность фондироваться под минимальные ставки в странах происхождения, тогда как национальные банки такой возможности не имеют. Это приводит к формированию преференциальных условий развитых стран в конкуренции на финансовом рынке.

5. В отечественной дискуссии о последствиях присоединения России к ВТО зачастую отсутствует четкое понимание правовых механизмов, действующих в области финансовых услуг. Согласно женеvским договоренностям (16 декабря 2011 г.) пакет документов по присоединению России к ВТО включал: Протокол о присоединении России к Марракешскому соглашению об учреждении ВТО, в том числе: Список исключений из применения режима наибольшего благоприятствования (РНБ); Перечень специфических обязательств по услугам, а также Доклад рабочей группы.

Подписав протокол, Россия взяла на себя все обязательства, следующие из общих условий ГАТС и Приложения по финансовым услугам (под финансовыми услугами, согласно классификационному списку секретариата ВТО подразумеваются: 1) все страховые услуги; 2) банковские и иные финансовые услуги; 3) прочие услуги). Подписанные Россией соглашения, в частности, требуют предоставления иностранцам режима наибольшего благоприятствования, то есть для иностранных поставщиков финансовых услуг должны быть обеспечены такие же (равные) условия, что и для отечественных.

Хотя Россия взяла на себя эти обязательства не в полном объеме, оговорив в процессе переговоров с партнерами, что желаемые ею специфические ограничения по РНБ относятся лишь к способам поставки услуг. В отношении же предоставления национального режима для иностранных банков, финансовых и страховых компаний никаких ограничений не зафиксировано, то есть, по сути, на отечественном финансовом рынке иностранным фирмам и банкам обеспечены такие же права, как и национальным.

В части основных способов поставки услуг (трансграничная поставка; потребление за рубежом; коммерческое присутствие иностранного поставщика в стране; присутствие физических лиц) Россия сфокусировала переговоры на наиболее важном направлении — коммерческом присутствии. Переговорщикам удалось добиться ограничений максимальной доли иностранного капитала в банковской системе — 50% (правда, было оговорено, что Россия может вернуться к этому вопросу в рамках следующего раунда переговоров или в ходе переговоров о присоединении к ОЭСР), а также запрета на деятельность на территории страны прямых филиалов иностранных банков.

6. Таким образом, как ни парадоксально, Россия установила наиболее благоприятный режим допуска иностранных поставщиков финансовых услуг к своему финансовому сектору и среди развивающихся стран, и среди стран БРИКС. Хотя нашей стране в целом удалось отстоять достаточно много ограничений по способу поставки услуг иностранцами на национальный финансовый рынок, практически отсутствующие ограничения по предоставлению национального режима фактически сводят «на нет» достигнутые изъятия: банки с иностранным капиталом имеют право проводить ровно те же операции, что и российские банки, и облагаться таки-

ми 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.

7. Основные угрозы, содержащиеся в принятых Россией на себя в рамках ВТО обязательствах, состоят в практически беспрепятственном доступе транснациональных банков на национальный финансовый рынок: в результате введения РНБ для иностранных контрагентов Россия вынуждена будет столкнуться с конкуренцией со стороны глобальных банков. По нашему мнению, конкуренция с глобальными банками развернется по следующим направлениям.

Во-первых, страны-эмитенты резервных валют, обладая правом эмиссии международных платежных средств, определяют стоимость денежного капитала на международном рынке, которая из-за низких темпов инфляции у лидеров мирового хозяйства априори оказывается ниже, чем у развивающихся стран. Даже с учетом маржи, взимаемой глобальными банками, и надбавки за риск стоимость ресурсов, предлагаемая иностранными банками на формирующихся рынках, оказывается безальтернативным источником фондирования по сравнению с местными банками.

Во-вторых, в силу относительно дешевого и доступного фондирования со стороны материнских банков иностранные дочерние банки на территории развивающихся стран становятся конкурентами местных центральных банков в предоставлении кредита последней инстанции. Например, российский банк в случае затруднений с доступом к инструментам рефинансирования Банка России может обратиться за займом в иностранной валюте к дочерней структуре крупного глобального банка.

В-третьих, национальный режим доступа к финансовым услугам со стороны иностранных транснациональных банков (ТНБ) может стимулировать вывоз за рубеж национальных сбережений. Так, в 2011 г. головные конторы ряда ТНБ прибегали к пополнению ресурсов, в том числе за счет мобилизации ресурсов через дочерние банки, действующие на формирующихся рынках.

В-четвертых, создание единого рынка финансовых услуг чревато определенной потерей независимости центрального банка в проведении процентной политики. Попытка повысить ставку по кредиту

рефинансирования на местном рынке сверх ставки международного рынка капитала, скорректированной на ожидаемую динамику обменного курса, в условиях свободного движения услуг будет приводить к замещению национальными компаниями и банками кредитов национальных банков иностранным фондированием и к финансовым спекуляциям.

8. В ближайшие годы явной угрозы со стороны включения России в единую ткань глобального рынка финансовых услуг ожидать не следует. Наша страна демонстрирует стагнирующий спрос на кредит, что отчетливо выразилось в прекращении деятельности ряда филиалов глобальных банков, действующих на территории Российской Федерации. Практически все крупные национальные компании на сегодняшний день перешли на обслуживание за рубеж, в том числе в офшорные зоны. Тем не менее в результате присоединения России к единым правилам регулирования рынка финансовых услуг потенциально может усугубиться ситуация с оттоком отечественного капитала, в том числе и посредством операций иностранных банков на российском рынке.

9. Пожалуй, единственным серьезным достижением России является введение ограничений нашей страной на трансграничную поставку услуг: Россия оговорила право вводить любые ограничения в отношении всех основных типов операций (прием депозитов, кредитование), платежно-расчетные услуги, торговля на финансовых рынках и др.). Таким образом Россия теоретически сохранила возможность вводить меры контроля за движением капитала. Однако потребление за рубежом всех видов банковских и финансовых услуг российскими компаниями и физическими лицами ограничено не было.

10. Присоединение России к ВТО может существенно видоизменить структуру и правила функционирования рынка финансовых услуг на пространстве Таможенного союза и ЕЭП. По-видимому, с этого момента единая политика Таможенного союза в области финансовых услуг должна соответствовать принципам ВТО, и в этом смысле Россия берет на себя все обязательства, связанные с недискриминационным доступом иностранных игроков на единое таможенное пространство. Таким образом, только формирующийся финансовый рынок Таможенного союза, скорее всего, станет равнодоступным для операций глобальных банков, которые теоретически приобретают

на территории таможенного пространства режим РНБ, действующий в России. Хотя данное положение выступает коллизионным в силу отсутствия у Таможенного союза торговых соглашений с иностранными государствами или группами, где оговаривались бы условия доступа на внутренние рынки и предоставление РНБ.

11. Реализация политики в сфере финансовых услуг в части обеспечения российских интересов на зарубежных рынках, по-видимому, останется прерогативой государственных органов Российской Федерации. Таким образом, России придется автономно от других членов союза осуществлять поддержку национальных экспортеров финансовых услуг, а также регулировать правила внешней торговли услугами, которая пока не относится к сфере ведения Комиссии Таможенного союза. Последующее регулирование присоединения партнеров России по Таможенному союзу к ВТО, по-видимому, будет строиться самостоятельно, но согласованно с другими партнерами по Таможенному союзу.

К.Н. Лепешкина,
к.э.н., финансовый аналитик отдела слияний
и поглощений аудиторской
компании Ernst and Young

Последствия участия России в ВТО для устойчивости российского финансового рынка

Кризис, начавшийся в 2007 г. и охвативший финансовые рынки развитых и развивающихся стран, поменял представление об устойчивости финансового рынка. Традиционная «карта глобальной финансовой стабильности», публикуемая в докладах МВФ, включает шесть категорий рисков — кредитные, рыночные, монетарные и бюджетные, макроэкономические риски, риски формирующихся рынков и склонность к принятию рисков. В апреле 2009 г. МВФ обратился к исследованию системных рисков мирового финансового рынка, выявив три категории системных рисков*:

- риски взаимосвязей между финансовыми институтами;
- риски, ведущие к изменению кривой распределения доходности финансовых инструментов (в том числе асимметрии падения доходности по отношению к ее повышению, предполагающей вероятность более высоких убытков по отношению к максимальным прибылям);

* Global Financial Stability Report «Responding to the Financial Crisis and Measuring Systemic Risks» // IMF. — April, 2009. — URL: <http://www.imf.org/external/np/exr/facts/banking.htm>.

▪ риски «конъюнктуры финансового рынка», делающие возможным одновременную реализацию различных рисков на нем*.

Также МВФ признал «формирование устойчивой финансовой системы с эффективным регулированием и надзором, необходимым для формирования внутренней и международной финансовой стабильности»**.

В мировой науке появились два новых аспекта в понимании устойчивости финансового рынка — системные риски и необходимость обеспечения адекватного регулирования финансового рынка. Кроме того, последствия мирового кризиса, в частности развитие долгового и финансового кризиса в еврозоне заставили мировое сообщество переоценить не только основы регулирования рынка в развитых странах, но и значение интеграционных процессов в целом.

В связи с этим рассмотрим влияние вступления России в ВТО в августе 2012 г. на развитие финансового рынка, в частности последствия и риски участия в ВТО для устойчивости российского финансового рынка.

Вступление России в ВТО, несомненно, будет иметь ряд последствий для устойчивости финансового рынка по нескольким направлениям:

- развитие реального сектора;
- развитие финансового рынка;
- создание инвестиционного климата.

Участие в ВТО ведет к усилению конкуренции и снижению государственной поддержки отечественных компаний реального сектора, что может негативно сказаться на обеспечении развития экономики и занятости в стране. Ухудшение состояния реального сектора экономики в свою очередь имеет ряд негативных последствий для устойчивости финансового рынка. Каналы передачи рисков из реального сектора в финансовый включают в себя кредитование (рост убытков по кредитам в результате несостоятельности заемщиков), финансирование (сокращение ликвидности и финансовых ресурсов, формируемых компаниями реального сектора), бюджетный механизм (дефицит бюджета и увеличение государственных заимствований в результате снижения налоговых поступлений реального сектора).

* URL: <http://www.imf.org/external/np/exr/facts/banking.htm>.

** Financial System Soundness Factsheet // IMF. — March, 2013. — URL: <http://www.imf.org/external/np/exr/facts/banking.htm>.

Вступление России в ВТО предусматривает ряд мер по снижению импортных и экспортных пошлин, нетарифных барьеров, обеспечению доступа иностранных компаний на отечественные рынки, что может вызвать усиление конкуренции и вытеснение менее конкурентоспособных отечественных компаний. Однако ступенчатость снижения импортных ставок, предусмотренная условиями вступления в ВТО, и альтернативные меры поддержки смягчают последствия участия в ВТО для реального сектора. Примером альтернативных мер может служить введение утилизационных сборов в автомобильной промышленности, при уплате которых российские производители имеют ряд преимуществ перед иностранными.

Согласно результатам исследования Ernst and Young, суммарный эффект от изменения тарифов и улучшения условий доступа российских производителей на зарубежные рынки будет положительным и составит в краткосрочной перспективе 0,5% от уровня агрегированного потребления в стране. Однако данный эффект неравномерно распределен между отраслями экономики, в частности наибольший рост объема производства (в процентах от уровня базового года) ожидается в цветной металлургии (14,45%), в черной металлургии (3,63%), в химическом и нефтехимическом производстве (2,05%), а наибольшее сокращение — в обработке древесины, целлюлозно-бумажном производстве и производстве изделий из дерева (-6,74%), легкой промышленности (-4,35%) и машиностроении (-2,77%)*.

Участие в ВТО также имеет двоякое воздействие на развитие финансового рынка. С одной стороны, участие России в ВТО будет способствовать усилению конкуренции в финансовом секторе, развитию инфраструктуры финансового рынка, расширению и улучшению качества предоставляемых финансовых услуг. С другой — вступление в ВТО формирует ряд рисков для устойчивости финансового рынка:

- риск вытеснения средних и мелких отечественных игроков, в особенности региональных, с рынка финансовых услуг;
- риск снижения регулирования на российском финансовом рынке;
- риск притока краткосрочного спекулятивного капитала;
- риск опережающего развития финансового рынка в отрыве от реального сектора.

* ВТОрична для России? Вступление России в ВТО: аналитический обзор /Эрнст энд Янг, апрель 2012. — URL: [http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/WTO-Russia-April-2012/\\$FILE/WTO-Russia-April-2012.pdf](http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/WTO-Russia-April-2012/$FILE/WTO-Russia-April-2012.pdf).

Проанализировав опыт вступления в ВТО других стран, можно сделать вывод о тенденции к росту иностранного капитала в банковском и страховом сегментах в результате этой акции. Так, после вступления Китая в ВТО и либерализации банковского сектора доля иностранного капитала в банках Китая увеличилась до максимальной доли в 25%, установленной при вступлении страны в ВТО. В банковском секторе некоторых стран ЦВЕ, не предусмотревших подобных ограничений при присоединении к ВТО, иностранный капитал доминирует (Чехия, Болгария).

Правила вступления России в ВТО предусматривают ограничение иностранного участия в банковской системе Российской Федерации в 50%. Кроме того, в России сохранится запрет на открытие прямых филиалов иностранных банков в целях обеспечения равных конкурентных условий по сравнению с российскими банками. В секторе страхования квота также составляет 50%, а через 9 лет после присоединения России к ВТО зарубежные страховые компании получают право открывать в России прямые филиалы.

Таким образом, существует риск вытеснения некоторых отечественных игроков с российского рынка финансовых услуг, однако их экспансия будет ограничена зафиксированными при вступлении предельными величинами. Тем не менее тенденция к росту слияний и поглощений на рынке финансовых услуг и консолидации российского банковского сектора продолжится, что будет способствовать усилению конкурентоспособности отечественных банков и росту капитализации укрупненных банков.

Еще одним важным риском является снижение эффективности регулирования российского финансового рынка, в том числе эффективности процентной политики, в результате появления большего числа иностранных игроков с доступом на международные рынки капитала. Запрет на открытие прямых филиалов иностранных банков имеет положительное значение в контексте регулирования, поскольку подчиняет иностранные банки, действующие в России, требованиям Центрального банка Российской Федерации. Следует отметить, что современный кризис выявил ряд недостатков в сфере регулирования финансового рынка. В этом свете создание мегарегулятора финансового рынка на основе Центрального банка и ФСФР представляется целесообразным, поскольку будет способствовать укреплению регулирования финансового рынка и снижению си-

стемных рисков, вызванных тесными связями между сегментами финансового рынка (кредитным, валютным, фондовым, страховым рынками и рынком золота).

Вступление в ВТО обеспечит улучшение инвестиционного климата в стране и будет способствовать росту притока иностранного капитала и, как показывает практика других стран, вести к росту иностранных инвестиций в страну. Прямые иностранные инвестиции направляются в наиболее рентабельные сегменты реального сектора, зачастую способствуя концентрации финансовых ресурсов в нескольких отраслях и чрезмерному расширению одних отраслей экономики в ущерб другим. Так, по мнению многих экспертов, прямые иностранные инвестиции в Китай направляются в основном в отрасли с низкой добавленной стоимостью, способствуя формированию диспропорций в экономике Китая. Более того, приток краткосрочного капитала на фондовый и кредитный сегменты финансового рынка также влечет ряд негативных последствий, поскольку, как правило, направляется в наиболее прибыльные и быстрорастущие сегменты финансового рынка, способствуя накоплению рисков и нестабильности на финансовом рынке. В условиях прямой и обратной связи финансового рынка с воспроизводством чрезмерное развитие финансового рынка в условиях стагнации реального сектора несет также значительные риски кризисных явлений, вызванные усилением его спекулятивной составляющей.

Подводя итоги, следует отметить, что вступление России в ВТО имеет как положительное, так и отрицательное влияние на устойчивость российского финансового рынка.

Расширение присутствия иностранных участников в финансовом секторе ведет к дальнейшему усилению интеграции с мировым финансовым рынком, что увеличивает системные риски и уязвимость российского рынка. Однако в условиях глобализации финансового рынка неизбежна высокая зависимость российского финансового рынка от мирового. Необходимая роль государства заключается в регулировании финансовых институтов в целях снижения принимаемых ими рисков и реформирования уязвимых мест мирового финансового рынка.

Следующий этап глобализации мирового финансового рынка — глобализация его регулирования. Глобальная система регулирования позволит отслеживать системные риски, осуществлять надзор

за системно значимыми трансграничными финансовыми институтами, противодействовать кризисным потрясениям на мировом финансовом рынке на основе межгосударственных механизмов, а также избежать регулятивного арбитража.

Странами «Группы 20» был достигнут определенный прогресс в гармонизации систем национального регулирования и формирования единых требований к некоторым участникам рынка (BASEL II, требования к системно значимым финансовым институтам). Важнейшим достижением «Группы 20» стало создание механизма контроля за исполнением взятых обязательств — Совет по финансовой стабильности осуществляет мониторинг развития регулирования в странах «Группы 20», а также разрабатывает дальнейшие рекомендации по совершенствованию регулирования мирового финансового рынка.

Прошедший кризис продемонстрировал ряд недостатков российского финансового рынка (недостаточная капитализация отечественных банков, преобладание спекулятивных операций с использованием краткосрочного заемного капитала, неэффективность кредитования реального сектора экономики и зависимость корпоративного сектора от внешних займов), которые определяют его уязвимость к рискам на мировом финансовом рынке. Дальнейшая интеграция в мировой финансовый рынок при участии России в ВТО будет иметь положительное воздействие на устойчивость российского финансового рынка при условии укрепления и консолидации банковской системы, формирования системы регулирования, адекватной системным рискам на финансовом рынке и развитию мирового регулирования финансового рынка, а также развития экономики России, определяющего развитие финансового рынка в условиях его прямой и обратной связи с воспроизводством.

С.Э. Цвирко,
к.э.н., кафедра моделирования экономических
и информационных систем,
Финансовый университет

Анализ воздействия вступления Российской Федерации в ВТО на региональные финансы

Обязательства по присоединению России к ВТО, как и любой страны, сложны и многообразны. Различные исследования, посвященные последствиям вступления России в ВТО, показывают, что будет наблюдаться дифференциация компаний, отраслей и регионов страны. Целью данной работы является анализ воздействия членства России в ВТО на состояние региональных финансов. Российская экономика отличается региональной неоднородностью, поэтому особенное внимание должно быть уделено оценке потенциальных изменений в регионах.

Согласно исследованию международной компании Ernst and Young, эффект от вступления в ВТО неравномерно распределен между отраслями экономики. Наибольший рост объема производства ожидается в цветной и черной металлургии, химическом и нефтехимическом производстве. Наибольшее сокращение объема производства ожидается в следующих отраслях: обработка древесины, целлюлозно-бумажное производство и производство изделий из дерева, легкая промышленность и машиностроение. Однако влияние вступления в ВТО может значительно варьироваться на региональном уровне как в положительную, так и в отрицательную сторону. Благоприятные последствия, ожидаемые, например, в отрасли цветной металлургии, нельзя однозначно проецировать на все регионы. В некоторых из них рост отрасли сохраняется, в других —

ожидается снижение объема аналогичного производства. Ключевыми параметрами, определяющими характер такого влияния, являются структуры издержек отрасли на уровне региона, а также величина транспортных и торговых расходов.

По оценкам компании Ernst and Young, наибольшие преимущества получают Москва и Московская область, Санкт-Петербург и Ленинградская область, а снижение потребления будет наблюдаться в Татарстане, на Урале, в Сибири [3].

Согласно расчетам Всемирного банка, наименьший прирост или отсутствие роста можно ожидать в Центральном Федеральном округе и на Урале [1]. Эти результаты согласуются с оценками последствий вступления в ВТО для регионов России, полученными Независимым институтом социальной политики, где к регионам повышенного риска также отнесли ряд регионов Приволжского Федерального округа [2].

Серьезной проблемой является то, что значительная часть населения России проживает в населенных пунктах с узкой специализацией экономической деятельности. Монопрофильные территории с их неспособностью диверсифицировать риски могут столкнуться с серьезными проблемами при вступлении в ВТО. В условиях концентрации уязвимых, неконкурентоспособных отраслей в регионе вероятны резкое сокращение производства товаров и услуг, рост безработицы, падение доходов населения, сокращение налоговых поступлений в региональные бюджеты и, как следствие, дефициты региональных бюджетов.

Что касается текущего состояния региональных бюджетов, то оно крайне неустойчиво. Как отмечают в Независимом институте социальной политики, доходы консолидированных бюджетов регионов за 2012 г. выросли лишь на 5%, что ниже темпов инфляции; в реальном выражении они сократились на 2%. На незначительную величину в 3% выросли поступления налога на прибыль (в 2011 г. — на 27%). Только в 48 из 83 регионов темпы роста доходов бюджета превысили темпы инфляции. В 14 регионах доходы бюджета снизились, в их числе развитые субъекты — Санкт-Петербург, Тюменская и Кемеровская области, Красноярский край. Причины разные — децентрализация налога на прибыль крупнейших холдингов (Санкт-Петербург), снижение федеральных трансфертов (Тюменская область), экономическая стагнация в остальных регионах [6].

Налоги являются крупным источником доходов регионов: в 2011 г. они в сумме были равны 68% всех доходов местных и региональных органов власти. Трансферты составили 27%, а прочие доходы (арендный доход и прочая плата за пользование имуществом, штрафы и поступления от продажи активов) — 5% [4]. В середине 2012 г. наибольшее давление испытывали регионы, налоговая база которых зависит от металлургического сектора. За первые 6 месяцев 2012 г. такие регионы, как Красноярский край, Белгородская, Вологодская и Липецкая области, а также некоторые другие регионы, связанные с металлургией, зафиксировали сокращение поступлений по налогу на прибыль на 10–30% [5, с. 9]. В условиях ВТО регионы, зависящие от волатильных поступлений от налога на прибыль, будут подвергаться риску снижения доходов.

Сложность для российских регионов представляет собой рост операционных и капитальных расходов. В связи с обещаниями федеральных властей о повышении заработной платы в бюджетной сфере расходы на оплату труда и социальные нужды в 2012 г. в среднем превысили 50% текущих расходов российских регионов и муниципалитетов, а в беднейших регионах достигли 70% расходов [5, с. 11].

Дополнительные расходные обязательства включают рост расходов на здравоохранение и дорожное строительство. В связи с созданием региональных дорожных фондов гибкость расходов регионов уменьшилась, так как эти фонды, пополняемые за счет транспортного налога, акцизов на топливо и других доходов, предназначены исключительно для финансирования дорожного хозяйства и их доходы больше не могут использоваться на какие-либо другие нужды.

Следствием увеличения расходов и снижения доходов станет рост дефицитов бюджетов и долга регионов. Пока долговая нагрузка российских местных и региональных органов власти является умеренной. Совокупный прямой долг составляет около 20% общих доходов. Агентство Standard&Poors полагает, что рынок облигаций регионов будет расти и к 2014 г. превысит 500 млрд руб., при этом только за 2013–2014 гг. эмиссия облигаций составит примерно 200 млрд руб. в год.

Заемствованиям регионов присущ ряд рисков. Регионы и муниципалитеты с более низкими рейтингами полагаются на краткосрочные заимствования (используют краткосрочные банковские кредиты). До 40% регионов подвергаются риску рефинансирования из-за того,

что в структуре их долга преобладают краткосрочные обязательства, а уровни денежных резервов — ниже средних показателей. Намерение федерального правительства сократить общий объем кредитов из федерального бюджета, предоставляемых субнациональным образованиям в 2013 г., в сочетании с необходимостью для регионов выплачивать кредиты с наступающими сроками приведет к росту рыночных заимствований. Использование рыночных заимствований увеличит бремя процентных расходов, так как ставки по кредитам, предоставляемым регионам на рыночных условиях, намного выше (по некоторым оценкам, 8–10% годовых), чем по дешевым бюджетным кредитам (4% годовых) [5, с. 17]. Следовательно, все большую значимость для регионов приобретает бесперебойный доступ к финансовым ресурсам.

Отмена запрета на выпуск внешних долговых обязательств для местных и региональных органов власти, у которых доля трансфертов из федерального бюджета (за исключением субвенций) составляет менее 5% их собственных консолидированных доходов за два их трех последних финансовых лет, ведет к необходимости мониторинга величины внешнего долга регионов.

Предстоящий период адаптации России к условиям членства в ВТО потребует повышенного внимания к ситуации в сфере заимствований и государственного долга субъектов Российской Федерации.

Таким образом, необходимо тщательно анализировать риски вступления России в ВТО в региональном аспекте, в том числе давать оценку влияния вступления в ВТО на бюджеты субъектов федерации и возможностей решить проблему дефицита региональных бюджетов. Утрата источников поступлений в региональные бюджеты вследствие неконкурентоспособности ряда российских предприятий и отраслей в рамках ВТО грозит дальнейшим углублением разрыва в уровнях социально-экономического развития российских территорий и обострением социальной напряженности.

Литература

1. Волчкова Н. Во что обойдется ВТО. — URL: <http://www.forbes.ru/sobytiya-column/rynki/77719-vo-chto-oboidetsya-vto>.

2. Вступление России в ВТО: мнимые и реальные социальные последствия. — М., 2003. — С. 91.

3. ВТОрична для России? Вступление России в ВТО: аналитический обзор. — Эрнст энд Янг, апрель. 2012. — URL: <http://www.ey.com/Publication/.../Russia.../WTO-Russia-April-2012.pdf>. — С. 45.

4. Институциональная среда российских регионов. Специальный отчет FitchRatings. 11 апреля 2012 г. — URL: http://www.fitchratings.com/creditdesk/reports/report_frame.cfm?rpt_id=675056. — С. 4.

5. Российские РМОВ в 2013–2014 гг.: слабые теряют возможность маневрирования, однако сильные должны сохранить кредитоспособность. Обзор Standart&Poors 12 ноября 2012 г. — URL: <http://www.standardandpoors.com/prot/ratings/articles/ru/ru/?articleType=HTML&assetID=1245343321677>.

6. http://www.socpol.ru/atlas/overviews/social_sphere/kris.shtml.

И.Н. Платонова,
д.э.н., профессор, зав.кафедрой
международных экономических отношений и
внешнеэкономических связей
МГИМО(У) МИД РФ

Проблемы и противоречия либерализации российской банковской системы в условиях членства России в ВТО

Несмотря на то что Россия почти год является членом Всемирной торговой организации, дискуссии о положительных и отрицательных сторонах такого членства не прекращаются, появляется все большее число прогнозов влияния международной многосторонней системы регулирования на отдельные сферы и отрасли российской экономики. Так, по оценке директора-распорядителя МВФ Кристин Лагард, Россия не получит экономических выгод от вступления в ВТО, поскольку она экспортирует нефть и газ, а ввозит готовые товары. В свою очередь, Генеральный директор ВТО Паскаль Лами на министерской конференции по приему новых членов 16 декабря 2011 г. подчеркнул, что Российская Федерация получит те же гарантии, что и остальные члены ВТО, и это позволит ей найти свое место в глобальной экономике и сделает ее более привлекательной для ведения бизнеса [2]. К важным результатам присоединения России к ВТО Паскаль Лами относит также и то, что открытый торговый режим подстегнет инновации среди российского бизнеса и придаст дополнительный толчок для диверсификации национальной экономики и укрепления производственного потенциала [2].

Международный опыт показывает, что при присоединении к ВТО страна берет на себя обязательство обеспечить открытый торговый режим и ускорить интеграцию в мировую экономику, а также создать

прозрачные и предсказуемые условия для осуществления торговли и привлечения иностранных инвестиций. Россия, став членом ВТО, взяла на себя эти обязательства в период, когда глобальная экономика переживала последствия мирового финансового кризиса и государства усилили протекционистскую защиту своих национальных рынков с помощью тарифных и нетарифных мер. Очевидной стала ограниченность глобального регулирования мировой торговли в рамках ВТО, и обоснованным стало применение ответных протекционистских мер, которые по своей сути противоречат идеологии ВТО по созданию равных конкурентных условий для всех участников мировой торговли. Несмотря на то что углублению интернационализации производства и капитала соответствует политика свободной торговли (фритредерство), в условиях мирового экономического кризиса 2007 г. и усиления неустойчивости глобальной экономики 17 развитых и развивающихся стран «Группы 20» ввели различные протекционистские барьеры 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 с целью ослабления на нем иностранной конкуренции стали практической реакцией на низкую эффективность финансово-бюджетного стимулирования.

Таким образом, использование современного протекционизма или неопротекционизма, для которого как формы торговой политики характерно декларирование свободы торговли и либерализации рыночных процессов, не противоречит принципам ВТО, а предполагает хорошее знание положений и пробелов в статьях и правилах ВТО. Такой подход вполне допустим, поскольку в ВТО никакие обязательства по либерализации торговли не являются абсолютными и допускаются отступления на основе соответствующих положений об общих исключениях и направленных на достижение неторговых целей.

На встречах на высшем уровне лидеры «Группы 20» обязались обеспечить открытые и свободные рынки и воздерживаться от повышения или создания новых барьеров на пути инвестиций, от наложения новых экспортных ограничений, не соответствующих Всемирной торговой организации, и обязуются исправлять такие факты по мере их возникновения*.

* «Заявление лидеров G20 от 24–25 сентября 2009 г.», параграф 48.

Однако 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 «Группы 20», увеличилось со 192 до 297. Количество откровенно дискриминационных мер превосходит действия по либерализации национальной торговой политики в 6 раз [4]. В последующие годы тенденция наращивания защитных мер существенно усилилась.

Тем не менее, по мнению профессора экономики Томаса Ф. Кули (Thomas F. Cooley), автора еженедельной колонки для Forbes, политика «разори соседа» как основная идея протекционизма в условиях мирового финансового кризиса, когда торговый кредит стал недоступен, так как финансовая система сжалась, первоначально сыграла положительную роль в увеличении объема мирового экспорта, который уже в 2009 г. вырос на 33% [4].

Все это дает основание говорить о возрастании рисков ведения внешнеторговой и внешнеэкономической деятельности для всех ее российских участников и необходимости быть готовым к росту давления со стороны все большего числа иностранных конкурентов на внутреннем российском рынке. Пока значительного конкурентного давления со стороны иностранных банков российская банковская система не ощущает. Учитывая, что банки обслуживают реальный сектор экономики, то положительным результатом для российских банков после присоединения России к ВТО может стать рост их доходов в результате увеличения товарооборота реального сектора экономики и роста количества проводимых через банки платежей по экспортным и импортным контрактам, роста кредитования внешнеторговых операций, проведения конверсионных операций. Наряду с увеличением ассортимента услуг отечественные банки смогут расширить и модернизировать до международного уровня техническую базу.

В настоящее время в условиях необходимости противодействовать усилению влияния мирового финансового кризиса мерой по сдерживанию конкуренции со стороны иностранных коммерческих банков стала договоренность о постепенном доступе иностранных банков на российский рынок, что на первый взгляд выглядит проявлением современного протекционизма. Однако, учитывая необходимость исключения потенциальных рисков ведения посреднической деятельности российскими банками в конкуренции с иностранными

филиалами, очевидно, что их создание должно сдерживаться. Как показывает международная практика, функционирование филиалов иностранных банков осуществляется в интересах головных банков и заставляет избегать ряда нормативных требований национального регулятора, оказывать давление на национальный банковский капитал путем использования конкурентных преимуществ глобального хозяйствования головной организации и, тем самым, подавлять национальную банковскую систему. Поэтому решение об отсроченном доступе иностранных банков на российский банковский рынок отвечает интересам национальной экономической безопасности России. В то же время российское банковское законодательство формально допускает возможность функционирования филиалов иностранных банков. Так, Федеральный закон «О банках и банковской деятельности» № 395-1 предусматривает следующее: «Современная банковская система России включает в себя Банк России, кредитные организации, филиалы и представительства иностранных банков».

По итогам переговорного процесса о присоединении России к ВТО в банковской сфере были достигнуты оптимальные условия для российского банковского капитала. В отличие от ситуации на рынке страховых услуг, где иностранные страховые компании получают возможность открывать прямые филиалы на территории России через девять лет после ее присоединения к ВТО, на рынке банковских услуг предусматривается, что «Российская Федерация **пересмотрит** требования доступа на рынок прямых филиалов иностранных банков или фирм, ведущих операции с ценными бумагами, в контексте предстоящих переговоров по вступлению Российской Федерации в Организацию экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) или же в рамках следующего раунда многосторонних торговых переговоров в рамках ВТО» [3, с. 4]. Также предусмотрено, что общая сумма иностранного капитала в банковской системе России не должна превышать 50% [3, с. 2]. Однако вопрос о либерализации российского рынка банковских услуг и допуск на него иностранных банков может быть поднят уже в ближайшее время, поскольку предполагается достигнуть членства России в ОЭСР уже в 2014 г.

Таким образом, одной из ключевых проблем на сегодня является наращивание капитализации российских банков, поскольку совокупный объем капитала всех российских банков существенно меньше рыночной капитализации иностранного банка, входящего в десятку

крупнейших банков мира. Как следствие низкой капитализации даже крупные российские банки в условиях кризиса мирового финансового рынка нуждаются в государственной поддержке их устойчивости. Поэтому действия правительства России по укреплению банковской системы, которые оцениваются примерно в 5 трлн руб., крайне необходимы для поддержания стабильности банков и недопущения системного банковского кризиса.

Мировой финансовый кризис заставляет по-новому оценить деятельность в России коммерческих банков с иностранным капиталом. Действующий в России подход к регистрации и лицензированию кредитных организаций с иностранным участием в условиях ее присоединения к ВТО пока сдерживает экспансию иностранных банков, разрешая открывать на российской территории только дочерние банки.

Тем не менее в 2007–2011 гг. наметилась тенденция увеличения присутствия на российском валютно-финансовом рынке иностранных банков за счет слияния и покупки российских банковских институтов. Так, если на 1 января 2007 г. было зарегистрировано 153 кредитные организации с иностранным участием, то на 1 марта 2010 г. их количество увеличилось до 227 банков [1], из которых со 100%-ным участием в уставном капитале 80 банков, а свыше 50% — 25 банков. Доля капитала нерезидентов в совокупном зарегистрированном уставном капитале российских банков в 2010 г. возросла до 31,25% (сравни: 15,9% на 1 января 2007 г.), однако доля иностранных банков в России пока ниже, чем в странах Центральной и Восточной Европы, где их доля достигает в среднем 60%.

Недостаточный уровень капитализации банков-участников мирового валютно-финансового рынка заставляет российских экспортеров кредитоваться у крупных иностранных банков. Несмотря на то что российские банки постоянно совершенствуют свои услуги, предоставляемые клиентам, наиболее крупные представители российского бизнеса, считая, что наличие счета в иностранном банке облегчит кредитование за рубежом, стремятся стать клиентами иностранных банков без каких-либо специальных усилий со стороны последних*.

* В соответствии с Федеральным законом «О валютном регулировании и валютном контроле» № 90-ФЗ от 18 июля 2005 г. любое российское предприятие-экспортер может открывать счета и вести свои расчеты через как российский, так и иностранный банк (см. п. 2, ст. 5; п. 3, ст. 5).

Это позволяет крупным российским предприятиям, лидирующим в различных рейтингах, проводить свои валютные и расчетно-платежные операции через иностранные банки, что ограничивает возможности роста российской банковской системы и сокращает объем валютной ликвидности российских банков.

Несмотря на то что иностранные банки ведут активную деятельность на российском валютном рынке, но фактическое их присутствие на российском рынке остается довольно ограниченным (по сравнению, например, с аналогичным показателем для стран Восточной и Центральной Европы) не из-за существующих барьеров, а в силу достаточно высоких рисков и непредсказуемости ситуации на рынке. В Москве, где традиционно осуществляется 85% финансовых операций, на долю банков с участием иностранного капитала приходится около 12% операций по вкладам населения, 10% операций по покупке ценных бумаг и 15% кредитования корпоративных клиентов.

В этом отношении характерна ситуация укрепления позиций европейских банков в России. В соответствии с соглашением о партнерстве и сотрудничестве с Европейским Союзом Россия предоставляет дочерним банкам ЕС (с долей нерезидентов в уставных капиталах до 100%) национальный режим, то есть тот же, что и российским банкам. Тем не менее вопрос о наращивании присутствия иностранных банков пока гипотетический, поскольку те иностранные банки, которые хотели работать на российском рынке, уже давно работают, открыв отделения или участвуя в инвестиционных проектах. Расширение их числа будет происходить по мере улучшения инвестиционного климата, который необходим в первую очередь для расширения присутствия иностранного капитала в сфере реального производства, которое обслуживается коммерческими банками.

Роль «дочек» иностранных банков противоречива, поскольку, с одной стороны, они составляют конкуренцию российским и тем самым препятствуют образованию «застойных» процессов в банковском секторе, заставляя российские банки активнее развиваться, реинвестировать прибыль, перенимать зарубежный опыт и обеспечивать более гибкий спектр банковских продуктов и услуг. Но, с другой стороны, в условиях мирового финансового кризиса «дочки» крупных иностранных банков участвовали в выводе валюты из России, объем выведенной валюты только в сентябре 2008 г. составил 10 млрд долл., для чего они снизили кредитование российских банков.

Существенное влияние на кредитные возможности российских банков на международных финансовых рынках оказывает оценка международных аудиторских компаний, так называемой «Большой четверки» (Ernst and Young, Pricewaterhouse Coopers, Deloitte, KPMG). Деятельность российского бизнеса поддерживается международным консалтинговым бизнесом благодаря таким мировым лидерам в этой области, как McKinsey, Accenture, A.T. Kearney и т.п. Таким образом, с одной стороны, можно сказать, что опыт иностранных банков, аудиторских и консалтинговых компаний по внедрению новых форм бизнеса постепенно перенимается российскими компаниями, такими как Ренессанс-Капитал, Тройка Диалог и др. Но, с другой стороны, создан механизм оценки деятельности российских банков иностранным аудиторским и консалтинговым бизнесом для манипулирования рейтинговыми оценками с целью регулирования притока и оттока иностранного капитала в угоду крупному иностранному бизнесу.

Однако на сегодня Россия еще не столкнулась на внутреннем рынке с давлением самых мощных мировых банковских структур, которые имеют в России существенные политические цели, не исключая и расчленение страны на крупные регионы, которые будут получать относительно льготное финансирование только в случае проведения политики по снижению конкурентоспособности в угоду иностранному капиталу. Учитывая политические интересы иностранного капитала, ограничение деятельности иностранных банков в России на сегодня является мерой не только поддержки российской банковской системы, но и реального сектора экономики, что в целом отвечает интересам национальной экономической безопасности.

Литература

1. Вестник Банка России. — 2010. — № 17. — С. 6.
2. Мосты. Выпуск 7. 2011, декабрь. — URL: <http://ictsd.org/i/news/bridgesrussian/122300>.
3. Отчет Рабочей группы по вступлению России в ВТО. Неофициальный перевод. — URL: http://www.consultant.ru/obj/file/doc/wto_otchet.pdf.
4. Cooley Thomas F. The G-20 continues its hypocrisy on foreign commerce. Forbes 09.30.2009. — URL: <http://www.forbes.com/2009/09/29/g20-trade-nhl-tires-obama-tariffs-opinions-columnists-thomas-f-cooley.html>.
5. This Report of the Global Trade Alert <http://www.globaltradealert.org/gta-analysis/unequal-compliance-6th-gta-report> «The 11th Global Trade Alert report on protectionism». — URL: http://www.globaltradealert.org/11th_GTA_report.

П.В. Алексеев,
к.э.н., ст. научный сотрудник
Центра исследований международных
экономических отношений
Финансового университета

Меры по снижению уязвимости банковского сектора в условиях участия России в ВТО

Вступление России во Всемирную торговую организацию не только расширит возможности субъектов российской экономики, но и увеличит потенциал рисков для национального хозяйства и банковского сектора. В результате роста неравной зарубежной конкуренции могут пострадать прежде всего предприятия реального сектора и работающие на них граждане, что повлияет на состояние кредитных организаций. Рост финансово-экономических рисков для отечественного банковского сектора может проявляться в следующих аспектах.

1. Возможное ослабление позиций отечественных банков под воздействием зарубежной конкуренции.
2. Сужение платежеспособной клиентской базы в связи с возможным ослаблением реального сектора под воздействием иностранной конкуренции.
3. Спад в розничном кредитовании в результате возможного роста безработицы.
4. Возможное увеличение оттока капитала из-за усиления иностранного контроля за финансовыми потоками российской экономики.

Исторический опыт и современная практика показывают, что важнейшей предпосылкой стабильного функционирования бан-

ковского сектора является наличие достаточно мощного реального сектора с диверсифицированной структурой. В противном случае банки развиваются слабо из-за ограниченного инвестиционного спроса, что подтверждается также и российской практикой. С другой стороны, фактор, сдерживающий развитие банковского сектора, — недостаточные прозрачность, емкость и ликвидность финансового рынка. По данным Отчета о финансовом развитии, отношение совокупных финансовых активов (включая стоимость акций и долговых ценных бумаг в обращении и банковские депозиты) к ВВП составляло в России в 2010 г. лишь 127,1% по сравнению с 896,6% в Гонконге, 543,7 в Великобритании, 403,4 в США, 345,7 в Германии, 296 в Китае, 232,6 в Индии, 233,2 в Бразилии, 146,3% в Польше [3, с. 352].

Несмотря на активную политику государства в отношении банковского сектора, показатели его все еще скромные: по состоянию на начало 2011 г., активы российских банков составляли 46% ВВП (46-е место в мире), объем кредитов реальному сектору и частным лицам — 43% ВВП (44-е место в мире), отношение денежной массы (агрегата М2) к ВВП — 42% (49-е место в мире) [3, с. 354]. Совокупные активы российского банковского сектора все еще уступают активам любого крупного транснационального банка.

Основными препятствиями для развития российской банковской системы являются высокий потенциал системных рисков, связанных в основном со слабостью и непрозрачностью финансового рынка и современным мировым финансово-экономическим кризисом, преобладание экспортно-сырьевой модели развития реального сектора, региональные диспропорции в развитии российского банковского сектора (чрезмерная концентрация финансовых ресурсов и кредитных институтов в Московском регионе при малой обеспеченности ими других регионов [2]), недостаточно благоприятная макроэкономическая ситуация. Так, по состоянию на 1 января 2012 г. на Московский регион приходилось 512 из 978 действующих кредитных организаций, или 52,3% по сравнению с 51,9% на 1 января 2011 г.; доля банков Московского региона в совокупных активах банковского сектора за 2011 г. возросла с 86,3 до 88%. Все эти обстоятельства, а также современный мировой финансово-экономический кризис увеличивают риски и уязвимость как реального, так и банковского сектора России.

Поскольку состояние реального сектора во многом определяет характер и перспективы развития банковского сектора, России следует продолжить линию на структурную диверсификацию экономики на основе инновационного технологического развития, закреплённую в Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 г.

Для снижения уязвимости банковского сектора России предлагаются следующие основные меры.

1. В целях повышения емкости и ликвидности российского финансового рынка целесообразно обеспечить:

- увеличение объема средств, размещаемых на рынке капитала гражданами через институты коллективного инвестирования, в связи с чем 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, для чего необходима разработка концептуального подхода к регулированию платежного баланса Российской Федерации с целевыми установками стимулирования притока прямых и долгосрочных портфельных инвестиций из-за рубежа и ограничения притока краткосрочных спекулятивных капиталов;

- рост объемов публичных размещений акций российскими компаниями на внутреннем рынке. Для этого следует продолжить практику размещений акций приватизируемых компаний через механизм IPO (первичные публичные размещения акций), при этом целесообразно выводить на рынок государственные компании, в минимальной степени зависящие от внешнеэкономической конъюнктуры (прежде всего, инфраструктурные, транспортные компании), с тем чтобы избежать возможных негативных последствий современного глобального финансово-экономического кризиса.

2. Продолжение линии на укрупнение в российском банковском секторе, которое должно происходить не скачкообразно, а постепенно, по мере экономического роста. Предлагаемое некоторыми специалистами требование об установлении минимального размера

капитала для вновь создаваемых и действующих банков в 1 млрд руб. представляется преждевременным и излишне жестким.

Поскольку более крупные кредитные организации, как правило, более финансово устойчивы и конкурентоспособны, разумное укрупнение в банковском секторе выступает как мера профилактики банковских кризисов. С другой стороны, банковская консолидация в России в состоянии обеспечить экономию на масштабах, сокращение числа недееспособных банков, предпосылки для становления в России банков мирового уровня. Тенденция снижения банковской маржи подталкивает банки минимизировать внутренние расходы. С этой точки зрения слияния и поглощения являются одним из весьма эффективных инструментов развития банковского сектора.

Для поощрения банковской консолидации необходим комплекс экономических мер и стимулов, включающий:

- продолжение линии Правительства Российской Федерации и Банка России на *постепенное*, по мере экономического роста, увеличение минимального размера капитала банков;
- введение инвестиционной льготы по налогу на прибыль кредитных организаций в размере инвестиций в уставный капитал других кредитных организаций;
- расширение источников формирования собственных средств за счет развития субординированных финансовых инструментов [1].

3. Рассмотреть вопрос о создании наряду с Московским международным финансовым центром нескольких финансовых центров, размещенных в важнейших городах регионов: Санкт-Петербурге, Нижнем Новгороде, Екатеринбурге, Новосибирске и Владивостоке как крупнейших экономических центрах страны, что создаст предпосылки для устранения региональных диспропорций в развитии банковского сектора.

4. Создание предпосылок для улучшения в России макроэкономической ситуации, прежде всего, за счет повышения предсказуемости динамики обменного курса национальной валюты.

5. Создание системы мониторинга системных рисков на финансовом рынке в рамках системы макропруденциального надзора (в том числе мониторинг внебиржевого сегмента, рынка деривативов, портфельных инвестиций нерезидентов, внешних финансовых активов и обязательств, формирования пузырей рыночной капитализации). Чтобы упорядочить государственный контроль за системными ри-

сками, представляется обоснованным создать специальный орган. Целесообразно учесть опыт Европейского союза (где функционирует новый надзорный орган — Европейский совет по системным рискам) и учредить **Комиссию по системным рискам финансового сектора России**, подчиненную непосредственно Совету при Президенте Российской Федерации по развитию финансового рынка.

6. Для повышения прозрачности фондового рынка следует создать общедоступную систему раскрытия информации о фондовом рынке (эмитентах и профессиональных участниках), находящуюся в собственности государства, бесплатную для пользователей (по аналогии с США).

7. С целью повысить прозрачность рынка IPO целесообразно создать официальный сайт, информирующий о функционировании данного рынка, в том числе о компаниях-эмитентах, правовом обеспечении, особенностях брокерского и депозитарного обслуживания и налогообложения операций IPO.

В заключение следует отметить, что в условиях глобализации, членства России в ВТО и современного мирового кризиса снижение уязвимости банковского сектора становится ключевой проблемой и только комплексные меры в отношении как банковского сектора, так и национального хозяйства в целом могут обеспечить ее решение.

Литература

1. **Ведев А.Л.** и др. Структурная модернизация финансовой системы России: резюме аналитического доклада. — М., 2010. — С. 19. — URL: http://www.vedi.ru/macro_r/macro7510_rez.pdf.
2. Отчет о развитии банковского сектора и банковского надзора за 2011 г. — С. 27. — URL: http://www.cbr.ru/publ/root_get_blob.asp?doc_id=9191.
3. Financial Development Report 2012. — URL: <http://www.weforum.org/reports/financial-development-report-2012>.

А.А. Цыганов,
д.э.н., профессор, зав. кафедрой
страхового дела, базовой кафедрой ипотечного
жилищного кредитования и страхования
Финансового университета

Обеспечение прав и интересов российских страхователей в условиях трансформации страхового рынка в связи со вступлением в ВТО

В 1990–2000-х гг. происходила постепенная либерализация доступа иностранных страховщиков на российский страховой рынок. Данный процесс начинался от состояния тотального запрета на проведение страховых операций иностранными страховщиками на территории бывшей РСФСР до введения квот на иностранный капитал и различных ограничений на обязательные виды страхования, страхование жизни и страхование за счет государственных средств.

Следует признать, что при наличии значительной инициативы иностранный страховщик мог обойти данные требования путем использования многоступенчатых схем учреждения дочерних страховых компаний и даже лоббированием специальных оговорок в российском законодательстве, выводящем его из-под действия ограничений. Известна так называемая «дедушкина оговорка», согласно которой существовавшие тогда дочки иностранных страховщиков «AIG-Россия», «Ост-Вест Альянс» и «Цюрих-Русь» сумели сохранить действовавшие при их создании условия деятельности при введении дискриминационных мер в 1999 г. Был целый ряд как бы иностранных страховщиков, чей уставный капитал был сформирован российским бизнесом, имеющим офшорную юрис-

дикцию, как правило, на Кипре. Это может привести к негативным последствиям с учетом нового витка финансового кризиса в 2013 г. именно на этом острове.

На протяжении рассматриваемого времени большинство крупнейших игроков мирового страхового рынка создали в России свои дочерние общества, представительства или вошли в капитал российских страховщиков. Некоторые из них — страховые компании Fortis и ING — уже успели негативно оценить потенциал российского страхового рынка и свернули бизнес в нашей стране.

Значительное влияние на российский страховой рынок оказывает через систему перестрахования, так как значительная доля крупных и уникальных рисков размещается в перестрахование после заключения договора страхования с российским страховщиком. В ряде случаев используется технология фронтирования, когда весь риск уходит в перестрахование и, соответственно, на условия первичного договора страхования оказывает подавляющее влияние именно перестраховщик. Отметим, что фронтирование не поощряется российским страховым законодательством. Через систему перестрахования в настоящее время привносятся в Россию системные риски мирового страхового хозяйства. В случае масштабного прихода иностранного страхового капитала влияние системных рисков в России будет более сильным, что представляет собой определенную угрозу.

По условиям вступления в ВТО Россия обязуется обеспечить допуск на внутренний страховой рынок «прямых» филиалов через 9 лет после вступления при условии соблюдения требований лицензирования и финансовой устойчивости, для чего могут быть введены требования к капитализации (аналог уставного капитала) и гарантийному депозиту.

Согласно ратифицированному летом 2012 г. Протоколу от 16 декабря 2011 г. о присоединении Российской Федерации к Маракешскому соглашению об учреждении Всемирной торговой организации для открытия филиала иностранный страховщик должен:

- быть уполномоченным осуществлять те же виды страхования или перестрахования в стране происхождения в течение не менее 5 лет (для страхования иного, чем страхование жизни); не менее 8 лет (для страхования жизни);
- иметь не менее 5 лет опыта работы через филиал на зарубежных рынках;

- обладать общими активами более 5 млрд долл. на конец календарного года, предшествующего подаче заявки;
- иметь свой юридический и фактический адрес в одной стране.

Общая квота на иностранный капитал в соответствии с требованиями вышеуказанного Протокола уже увеличилась с 25 до 50% с 2013 г., при этом Россия оставила за собой право введения в дальнейшем временных ограничительных мер при превышении этой доли.

Известны предполагаемые требования к филиалам страховых компаний, которые озвучивались представителями Минэкономразвития России. В первую очередь, это формализация требования к соблюдению российского страхового законодательства, распространение требований по квалификационным требованиям к руководителям филиалов, подведомственность российскому регулятору страхового рынка и подсудность российским судам.

Во многом обоснованным считается, что от допуска филиалов иностранных страховщиков выиграют российские страхователи, так как ожидается развитие конкуренции, внедрение новых технологий страхования и страховых продуктов. Разумно ожидать снижения страховых тарифов за счет снижения операционных расходов, которые у иностранных страховщиков ниже, чем у российских, интенсификации труда страховых специалистов, снижения транзакционных издержек, в том числе и за счет отказа от перестрахования (что означает сокращение, как минимум, одного звена в исполнении страховых обязательств).

Однако есть и противоположное мнение. Действительно, вряд ли кто-то или что-то мешает внедрению новых технологий в современных дочерних обществах иностранных страховщиков, которые уже давно представлены на российском страховом рынке. Скорее, препятствуют развитию существующие инфраструктурные и институциональные проблемы. Например, для развития интернет-страхования или внедрения полисов unit-link требуется изменение страхового законодательства. Для того же интернет-страхования нужен качественный доступ во всемирную сеть, которого нет на территории всей России, а для unit-link немаловажно восприятие фондового рынка потенциальными потребителями. Проблемы с рыночной инфраструктурой характерны для России, а применительно к страховому рынку усугубляются как неразвитостью общеэкономической инфраструктуры, так и недостаточным развитием специализированных организаций посреднической и деловой инфраструктуры.

Существует несколько сценариев развития российского страхового рынка, но согласно всем им иностранные страховщики будут играть значительную роль или доминировать на российском страховом рынке. Рынок российских городов-миллионников (по данным на начало 2013 г. в России 15 городов, чье население превышает 1 млн жителей: Москва, Санкт-Петербург, Новосибирск, Екатеринбург, Нижний Новгород, Самара, Казань, Омск, Челябинск, Ростов-на-Дону, Уфа, Волгоград, Пермь, Красноярск, Воронеж, приближаются Саратов, Краснодар и Тольятти) будет наиболее привлекательным для страховщиков, равно как и прилегающие районы. Население этих местностей в наибольшей степени выиграет от прихода иностранных страховых компаний.

В отдаленные малые города и поселки, деревни представители страховых компаний и брокеров не пойдут, так как слишком велики будут издержки ведения бизнеса в этих местностях, составляющих большую часть территории России. Использование технологий интернет-страхования, страхования на почте или bancassurance (при наличии отделения банка) не решает проблему полностью, поскольку остается открытым не менее важный вопрос урегулирования убытков, которое далеко не всегда можно провести удаленно. Соответственно возникает **риск невозможности обеспечения доступа к страховым услугам значительной части сельского населения России**. Для управления данным риском требуется формирование и исполнение комплекса мер государственной политики по обеспечению прав и интересов российских страхователей, проживающих на малонаселенных и удаленных территориях, включению этих мер в государственную региональную политику.

Имеющаяся практика ухода иностранных компаний с российского рынка должна быть учтена при формировании мер по защите прав страхователей и иных потребителей страховых услуг. **Риск неполного выполнения обязательств при уходе с рынка** страховщика является актуальным, а картина развития современного финансового кризиса показывает, что материнские компании при наличии проблем довольно легко идут на изъятие средств у дочерних обществ и филиалов. Формирование гарантийных фондов по обязательным видам страхования, страхованию жизни и наличие гарантийного депозита поможет минимизировать негативные последствия.

Рядом находится **риск, связанный с трансграничными продажами**, которые довольно легко осуществить через Интернет или посредством

нелегальных агентов. Оба варианта продаж использовались в России и уже нанесли определенный ущерб гражданам и государству. Решение данной проблемы лежит в плоскости формирования должной финансовой грамотности, позволяющей понимать принимаемые гражданином решения и самостоятельно нести за них ответственность. Развитая иностранная практика защиты прав страхователей, равно как и иностранные общества по защите прав страхователей, вряд ли будут долго отстаивать интересы граждан далекой для них России.

Доминирование иностранных страховщиков может привести к реализации **рисков, связанных со сложностями их использования в государственной политике**. Отсутствие или слабость отечественных страховщиков может препятствовать страхованию секретных объектов, использованию страховых механизмов в аграрной политике при поддержке сельхозпроизводителей или социальной политике в отношении страхования пенсий и здоровья, так как иностранный страховщик будет принимать решения издали и сообразуясь только с собственным пониманием прибыли. При этом иностранный страховой капитал может успешно лоббировать свои интересы, что уже было продемонстрировано в России. Не следует забывать об инвестиционном потенциале страхового рынка, который может оказаться полностью под контролем мирового капитала, равно как и большей подверженности транснациональных игроков системным рискам мирового страхового рынка, объемно реализовавшимся в течение современного финансового кризиса. Также следует учесть сокращение потребности в отечественных управленческих кадрах, которых будет нужно объективно меньше в условиях сокращения числа самостоятельных игроков страхового рынка.

Таким образом, формирование практических мер по обеспечению прав и интересов российских страхователей в условиях трансформации страхового рынка в связи со вступлением в ВТО представляется важной и актуальной задачей как минимум в части создания гарантийных фондов по обязательным видам страхования и страхованию жизни, обеспечения доступа к страховым услугам каждого гражданина России, наличию развитой системы получения финансовой грамотности и приобретения страховой культуры. Важность сохранения инвестиций страховщиков в России и возможности использования коммерческих страховых механизмов в социальной и иной государственной политике свидетельствуют о важности сохранения национального капитала на российском страховом рынке.

Н. Ф. Чеботарев,
к.п.н., профессор кафедры
мировой экономики и международного бизнеса
Финансового университета

Развитие финансовых инструментов государственного регулирования инновационной деятельности после присоединения России к ВТО

После присоединения Российской Федерации к ВТО таможенно-тарифная политика, государственное регулирование инновационной деятельности в национальной экономике будут осуществляться в условиях роста импорта. В среднесрочной перспективе важнейшим приоритетом будет решение задач модернизации российской экономики за счет внешних факторов и рост конкурентоспособности национальных производителей на внутреннем и внешних рынках за счет расширения инновационной деятельности. В связи с этим важны меры государственной поддержки инновационных сфер развития. В условиях стабилизации внутреннего и мирового рынков необходимо выйти на оптимальные уровни тарифной защиты в отношении большинства видов товаров с точки зрения подавления инфляции, роста инвестиционной привлекательности отечественной экономики и развития конкуренции в сфере поддержки инновационной деятельности, включая развитие льготных режимов для резидентов особых экономических зон, льготных лизинговых схем посредством использования процедур временного ввоза и других мер.

В этих условиях возникает необходимость совершенствования процесса использования финансовых инструментов государственного регулирования инновационной деятельности, позволяющих

в полном объеме выполнять стоящие задачи текущей экономической политики.

Государственное регулирование инновационной деятельности с использованием финансовых стимулов придает динамизм социально-экономическому развитию. Комплекс способов и методов государственного регулирования НИОКР (научно-исследовательская и опытно-конструкторская работа) непрерывно расширяется, становится все более связанным с тенденциями глобального развития. Например, налоговая скидка на инвестиции в НИОКР, разрешающая сокращать объем налогооблагаемой прибыли на 20% от суммы приращения исследовательских расходов, значительно повысила инновационную активность компаний США и укрепила их финансовую устойчивость.

Венчурный капитал постиндустриальных стран стал активным средством централизации ресурсов, используемых для коммерциализации научных открытий и изобретений. Это способствует созданию не только новых (инновационных) продуктов (товаров, услуг), но и высокотехнологичных отраслей и соответственно — усложнению воспроизводственной структуры, ее диверсификации. Малое научно-техническое инновационное предпринимательство, занимаясь коммерцией инноваций, при государственной поддержке становится одним из факторов положительной социально-экономической динамики.

Совершенствование финансовых инструментов регулирования государством научно-технологической сферы и их практическое использование служит стимулом для расширения экономических связей и взаимоотношений компаний с внешними исполнителями (часто специализированными) отдельных операций и функций инновационного процесса — так называемого аутсорсинга. Устойчивая тенденция расширения масштабов, числа участников, целей, долгосрочного характера аутсорсинга интенсифицирует инновационную деятельность компаний, повышает ее эффективность за счет сокращения издержек разработки и коммерциализации нововведений.

Глобальной тенденцией и конкурентным преимуществом является превращение знаний в высокоценные, уникальные продукты и услуги. Государство в развитых экономиках стимулирует освоение научных достижений венчурным бизнесом, малыми инновационными фирмами, развитие биотехнологий, трансфер технологий во мно-

гие отрасли хозяйства. Государство наиболее активно стимулирует те направления исследований (информационные технологии, энергетические процессы и новые источники энергии, освоение космоса, военные технологии и нанотехнологии и т.д.), в результатах которых особенно нуждаются высокотехнологичные отрасли. Например, государство первым среди структурных элементов национальной инновационной системы США осуществило переход от административно-ведомственных форм финансирования, организации и управления НИОКР в собственных лабораториях к программно-целевым. Формирование фондов программного финансирования, управляемых автономно, способствовало ослаблению административной зависимости исполнителей НИОКР, повышению их инициативности, развитию форм кооперации и интеграции инновационной деятельности. Государство становится и собственником заказанной на бюджетные средства разработки технологии, и инициатором организации научно-технологических партнерств, что позволяет при сокращении удельного веса федеральных затрат на НИОКР получать высокий экономический эффект технологического развития.

Национальные программы крупного масштаба при поддержке государства способны интегрировать усилия многих центров, институтов, коллективов, принадлежащих различным министерствам и структурам, а также объединять и вести параллельные исследования по нескольким программам одновременно. В инновационной деятельности при государственной поддержке происходит интеграция научно-технологических структур (инновационных центров, вузов, государственных лабораторий, независимых институтов) в общенациональном масштабе. Государство в постиндустриальных экономиках формирует условия развития интегрированной сетевой модели инновационных процессов и организационно-экономических условий, включающих использование финансовых стимулов.

Чтобы идея превратилась в инновацию, в развитых странах она должна пройти обязательные стадии инновационного процесса:

- возникновение идеи, то есть возможное использование в коммерческих целях какого-либо научного достижения;
- реализация идеи — разработка технологии производства нового продукта;

- демонстрация — создание прототипа и презентация его перед потенциальными инвесторами и заказчиками;
- создание спроса на рынке на новую продукцию (раскрутка);
- закрепление на рынке.

В российской классификации инновационный процесс разбивается на четыре стадии:

- появление новшества как оформленного результата фундаментальных или прикладных исследований, разработок и экспериментальных работ;
- изготовление головного образца как реально работающего прототипа нового продукта;
- организация серийного производства;
- реализация новой продукции. В данной классификации стадий инновационного процесса отсутствует стадия рекламы, раскрутки нового продукта, что свидетельствует об экономии средств, их ограниченности, нехватке.

Государственное финансовое стимулирование инновационной деятельности в развитых странах опирается на определенные показатели инновационной активности фирм. Предприятия относят к числу инновационно-активных с возможностью получения государственной финансовой поддержки, включающей целевое финансирование из бюджета (гранты, льготные займы, государственные заказы и т.п.), стимулирования частного капитала к финансированию их деятельности, налоговых и амортизационных льгот, если:

- предлагается новая или значительно улучшенная продукция, услуги, технология;
- реализуется инновационный проект;
- осуществляется долгосрочная инновационная деятельность, например, проведение фундаментальных исследований;
- осуществляются инвестиции с целью проведения собственных НИОКР, обучения персонала, приобретения новых машин и оборудования;
- выполняются совместные инновационные проекты.

В России цели и основные направления государственной поддержки инновационной деятельности определены в рамках Стратегии инновационного развития Российской Федерации, принятой Пра-

вительством Российской Федерации. Государственная поддержка инновационной деятельности может осуществляться путем:

- предоставления льгот по уплате налогов, сборов, таможенных платежей;
- предоставления образовательных услуг;
- предоставления информационной поддержки;
- предоставления консультационной поддержки, содействия в формировании проектной документации;
- формирования спроса на инновационную продукцию;
- финансового обеспечения (в том числе субсидии, гранты, кредиты, займы, гарантии, взносы в уставный капитал);
- реализации целевых программ, подпрограмм и проведения мероприятий в рамках государственных программ Российской Федерации;
- поддержки экспорта;
- обеспечения инфраструктуры;
- использования других форм, не противоречащих законодательству Российской Федерации.

Помимо вышеперечисленных форм государственного регулирования, оказывающих положительное воздействие на инновационную сферу, выделяют:

- выработку научно-технической политики;
- определение приоритетов и обоснование стратегических инициатив правительства;
- повышение национальной конкурентоспособности;
- совершенствование структур управления и прогнозирования.

В оценке инновационной активности национальных экономик экспертами Всемирного экономического форума (ВЭФ) наряду с мировым рейтингом национальной конкурентоспособности используется рейтинг национальной инновационной способности. Рейтинг основывается на анализе инновационного развития, как факторе экономического роста в среднесрочной перспективе (пять лет) с учетом институциональных и макроэкономических условий, содействующих или препятствующих инновационной деятельности. Россия в рейтинге ВЭФ по национальной инновационной способности в последние годы располагается в седьмом десятке государств мира, для которых общей закономерностью является существенное отставание по качеству государственных институтов, участвующих в инновационной деятельности и финансирующих ее.

При оценке возможности и эффективности государственной поддержки инновационной деятельности в Российской Федерации отечественные нормативно-правовые акты рекомендуют учитывать ее высокорисковый характер, неопределенность рыночных и технологических перспектив инновационных проектов, которые могут повлечь в том числе потерю финансовых и иных ресурсов, вложенных в инновационный проект. С учетом данного факта расходы на инновационное развитие и поддержку высокотехнологических секторов экономики РФ (внутренние затраты на научные исследования и разработки на федеральном уровне) будут составлять: 0,94% ВВП в 2014 г. против 0,87% ВВП в 2010 г. В консервативном варианте прогноза они снизятся до 0,65% ВВП, или на 7,8% в реальном выражении относительно 2010 г. В целом расходы инновационного характера на период 2011–2014 гг., включая инвестиции в высокотехнологичные отрасли и научную базу, а также научные фонды, могут составить от 1% ВВП до 1,2% ВВП в умеренно-оптимистичном варианте и от 0,9% ВВП до 1% ВВП в консервативном варианте прогноза. Умеренно-оптимистичный вариант роста государственных расходов на НИОКР и инновации в сочетании с институциональными преобразованиями позволят модернизировать отечественный сектор НИОКР и фундаментальной науки, а также высокотехнологичных отраслей экономики и повысить его международную конкурентоспособность.

В ведомственной структуре расходов федерального бюджета на 2012 г. из всей суммы расходов 11 108 039 113,3 тыс. руб. «...для государственной поддержки развития инновационной инфраструктуры образовательных учреждений» предназначалось 15 000,0 тыс. руб., на «...организационно-техническое, информационное и методическое обеспечение конкурса и методическое сопровождение государственной поддержки развития инновационной инфраструктуры образовательных учреждений» — также 15 000,0 тыс. руб. Из общего объема бюджетных ассигнований, направленных на государственную поддержку развития инновационной инфраструктуры образовательных учреждений, Министерству образования и науки Российской Федерации выделялось: в 2010 г. — 15 млн руб.; в 2011 г. — 10 млн руб.; в 2012 г. — 15 млн руб.

По состоянию технологий Россия занимает в последние годы места в шестом десятке мирового рейтинга, что сопоставимо с пока-

зателями Бразилии, Турции, Польши, Украины. Доля внедренных российских разработок в мировом соотношении — 0,3%, а доля внедренных разработок в США — 36% от мировых. Это свидетельствует о российских проблемах разработки и внедрения инноваций.

Таким образом, в ближайшей перспективе для повышения конкурентоспособности национальной экономики и национальной инновационной способности после присоединения РФ к ВТО необходимо создание механизма, в соответствии с которым наиболее полно реализовывались бы меры государственного финансирования инновационных процессов в российской экономике.

Е.Б. Стародубцева,

д.э.н., профессор кафедры мировой
экономики и международного бизнеса
Финансового университета

ВТО и банковская система России: возможности сосуществования

В условиях, когда Россия стала членом ВТО, возникает правомерный вопрос — каково будущее нашей банковской системы, изменится ли она в лучшую или худшую сторону. Эти и другие вопросы в настоящее время серьезно усложняют жизнь не только банковскому сообществу, но и потребителям банковских услуг. Имеющаяся научная и аналитическая литература не дает однозначного ответа на данные вопросы. Одни говорят о преимущественном развитии банковской системы, другие пророчат небывалые урны и провалы в развитии банковской системы. Все это требует взвешенного подхода и анализа. Понятно, что пока отложено внедрение всех требований ГАТС по развитию финансовых услуг, наша банковская система сможет приспособиться и подготовиться к полному их соответствию. На данном же этапе многое зависит от регулятора, то есть прежде всего от ЦБ РФ и Правительства России: как будет осуществляться переходный период, насколько быстро предполагается снятие ограничений. Постепенная отмена приведет к большей адаптации банковской системы, позволит удержаться на плаву крупным игрокам, что обеспечит требуемую властями быструю консолидацию банковского сектора, естественно с максимальными потерями — доверия, денег.

В связи с этим очень важным становится развитие и совершенствование банковского сектора, а также защита от внешнего мира,

что в немалой степени связано с возможностью перетока капитала из данной страны на нужды другой страны, выполнение лишь в ограниченных размерах функции посредничества. Именно этот момент приводил всегда и практически во всех странах к осторожности в плане открытия финансового рынка для иностранных банков и кредитных учреждений. Конечно, с другой стороны, приход на рынки иностранных кредитных учреждений имеет и свои плюсы — усиление конкуренции, которая может послужить дополнительным стимулом для совершенствования деятельности отечественной банковской системы, это может быть и приток капитала в отдельные отрасли или направления деятельности, например приток денежных средств на рынок потребительского кредитования. В настоящее время это увеличение спроса, правда, на продукцию все больше импортного производства, характерно для России. Тем не менее опыт, умение работать могут помочь банковскому сектору в развитии. Однако, как показывает практика, этот процесс должен быть отрегулирован, должны быть внесены определенные запреты или ограничения на вход новых банков. В связи с этим каждая страна разрабатывала и продолжает разрабатывать свои запреты и ограничения. До принятия договоренностей о либерализации финансовых услуг в рамках ГАТС общее количество ограничений по доступу на рынок и по предоставлению национального режима, действовавших в мировой торговле финансовыми услугами, превышало 11 тыс. Из них на долю банковских и других финансовых услуг приходилось более 8 тыс., то есть свыше 70%. Наиболее широко используемые ограничения по доступу на рынки финансовых услуг — это ограничения по типам юридических лиц, на участие иностранного капитала, на количество поставщиков и общую стоимость операций или активов*.

На сегодняшний момент Россия имеет ряд привилегий по либерализации банковского рынка, что касается, прежде всего:

- запрета на деятельность филиалов иностранных банков («прямых» филиалов) в России, так как возможность учреждения «прямых» филиалов на территории Российской Федерации поставит иностранных поставщиков услуг в более благоприятные условия по сравнению с отечественными банками (например, возможность вывоза капитала из страны, отсутствие налогового контроля за такими «прямыми» филиалами на территории России);

* URL: <http://www.wto.ru/ru/content/documents/docs/finuslug.doc>.

■ сохранения 50% квоты иностранного участия в совокупном капитале российских банков и страховых компаний: при расчете этой доли не учитываются иностранные инвестиции, вложенные в российскую банковскую систему до 1 января 2007 г., и иностранные инвестиции в капитал банков, приватизированные после даты присоединения России к ВТО. Такая квота была сохранена в целях повышения конкурентоспособности российской банковской системы.

Следует отметить, что так же, как и в настоящее время, будет допускаться 100%-ное иностранное участие в капитале каждого отдельного банка. Более того, обязательствами Российской Федерации не предусмотрены никакие переходные периоды, по истечении которых доступ на российский банковский сектор «прямых» филиалов будет открыт, а также не предусмотрено каких-либо ограничений на отдельные виды банковских операций. То есть в случае получения необходимых лицензий банки с иностранными инвестициями смогут работать на всех сегментах российского банковского рынка без ограничений.

Однако несмотря на это остается открытым вопрос — придут ли иностранные капиталы пусть не в виде прямых филиалов, а дочерних компаний в нашу страну на наш банковский рынок. Скорее всего — да, так как ограничений для этого пока нет. По поводу проведения операций никаких ограничений для западных банков пока не существует, да и вряд ли уже будут, поскольку соглашение уже подписано. Благоприятная ситуация на нашем рынке, достаточно низкие барьеры входа на рынки, возможность приобретения банков, имеющих клиентов и определенные наработки на рынке благодаря требованиям увеличения капитала, высокая процентная маржа даже для наших банков, не говоря уже о западных, где процентные ставки по привлекаемым ресурсам в разы ниже, широкий покупательский спрос на потребительский кредит, минимальные ограничения по надзору за ними — все это благоприятно сказывается на притоке иностранного капитала. Кроме того, отсутствие ограничения на вывоз прибыли также способствует инвестиционной привлекательности банковского сектора. Единственное, что серьезно омрачает такую положительную картину, — пока еще высокие страновые риски. Конкуренция на нашем рынке достаточно высока со стороны государственных и крупных частных банков, которых не так уж и много, но это крупные игроки, имеющие фи-

лиалы по всей стране, пользующиеся доверием клиентов. Однако из-за консервативной политики они не столь прибыльны для клиентов, как другие банки. В связи с этим иностранным банкам еще предстоит заявить о себе. Но с другой стороны, со стороны наших банков приход иностранного капитала уже не так страшен, они серьезно окрепли, имеют свою нишу, достаточно конкурентоспособны и готовы побороться за клиента с представительствами известных иностранных банков. Ведь таких банков в нашей стране уже немало — 244, из них 73 со 100%-ным участием. Их доля в общем количестве банков постоянно растет и на 1 января 2013 г. составила 25,5%. В отличие от стран Восточной Европы и Латинской Америки в России нет пока явного доминирования представительств отдельных стран. Среди ста крупнейших российских банков по величине активов присутствуют банки, материнские компании которых зарегистрированы: в Германии (ЗАО «ЮниКредит Банк», ЗАО «Коммерцбанк», ООО «Дойче Банк»), США (ЗАО КБ «Ситибанк», ООО КБ «Дж. П. Морган Банк Интернешнл»), Франции (ЗАО «Банк Сосьете Женераль Восток», ЗАО «БНП Париба»), Австрии (ЗАО «Райффайзенбанк»), Турции (ЗАО КБ «Гаранти Банк-Москва», ЗАО «Зер Банк (Москва)»)*. Деятельность большинства иностранных банков, присутствующих в России, преимущественно посвящена обслуживанию операций иностранных компаний, ведущих бизнес в России.

Важными показателями для оценки позиций нерезидентов в российской банковской системе являются:

- во-первых, их доля в активах банковской системы, которая для банков с 50%-ным участием составляет 17,8% на 1 января 2013 г., а для банков со 100%-ным участием значительно ниже — 9,8%;

- во-вторых, общая сумма их инвестиций в уставные капиталы действующих банков. В целом в последние годы наблюдается постепенный рост объема иностранных инвестиций в уставные капиталы действующих банков, но уменьшающимися темпами**. На 1 января 2012 г. общая сумма инвестиций нерезидентов составила 336–395,7 млн руб. За 2011 г. она увеличилась на 0,9%, в основном за счет увеличения действующими кредитными организациями

* URL: <http://www.cbr.ru>.

** **Петрикова В.** Перспективы развития банковского сектора России в условиях вступления страны во Всемирную торговую организацию.

уставного капитала, а также отчуждения акционерами кредитных организаций долей (акций) в пользу нерезидентов;

▪ в-третьих, доля в совокупном зарегистрированном уставном капитале банковской системы, которая составила на начало 2012 г. 27,7%.

Анализ представленных данных свидетельствует о том, что в условиях регулируемости прихода западных банков в пределах 50%-ной суммы уставного капитала банковского сектора пока серьезных опасений не существует, так как нынешняя ситуация далека даже до регулируемого уровня, не говоря о превышении его. В отдельных случаях даже снижающаяся доля иностранных банков говорит о том, что пока существующее положение дел в экономике страны и в банковской системе в частности не является столь привлекательным для иностранного капитала и необходимы дополнительные усилия со стороны властей для улучшения инвестиционного климата в сфере банковской деятельности. Однако банки уже ощутили их присутствие и стараются вести свою политику не просто на выживание, а на нормальную конкурентную борьбу с ними.

Рассматривая перспективы развития банковской системы России, следует отметить положительные сдвиги. Разрабатываемые стратегии развития банковского сектора до 2020 г., а теперь и до 2030 г. предполагают серьезное развитие банковского сектора, несмотря на то что разрабатываются три сценария, — позитивный, оптимистический и базовый, которые, по-разному оценивая развитие экономики, предрекают рост активов и капитала банков.

Н.М. Гиблова,
аспирант кафедры
банков и банковского менеджмента
Финансового университета

Роль коммерческих банков в сохранении и развитии отечественного реального сектора экономики в условиях вступления России в ВТО

Последние два десятилетия рост российской экономики обеспечивался преимущественно увеличением цен на энергоносители, являющиеся основой отечественного экспорта и основной доходной статьей государственного бюджета. В связи с чем вопрос о реструктуризации отечественной экономики, снижении зависимости от сырьевого рынка и развитии реального сектора экономики, а именно производственных и обрабатывающих отраслей, в настоящее время особенно актуален. Более того, современное устройство мира, характеризующееся продолжающимся болезненным выходом из глобального финансового кризиса, также демонстрирует необходимость развития экономики за счет внутреннего рынка и внутренних источников, то есть за счет именно производственных и обрабатывающих отраслей экономики.

Недавнее вступление России в ВТО еще более обострило необходимость существенных преобразований российской экономики, связанных с развитием реального сектора экономики.

Согласно результатам исследования, проведенного совместно Ernst & Young и Российской экономической школой, общий положительный эффект от присоединения России к ВТО в масштабах экономики всей страны уже в краткосрочной перспективе составит 0,5% от уровня агрегированного потребления в стране. Вместе

с тем указанное позитивное влияние неравномерно распределится по отраслям отечественной экономики. При этом именно в производственных отраслях экономики ожидается наибольшее сокращение объема производства, в том числе в целлюлозно-бумажном производстве и производстве изделий из дерева (-6,74%), легкой промышленности (-4,35%), машиностроении (-2,77%).

По расчетам других экономистов, вступление России в ВТО принесет прямые потери, обусловленные снижением ставок импортных пошлин, которые к 2020 г. составят 3 трлн руб. или 2,3% совокупного выпуска в экономике. При этом большая часть потерь придется на сельское хозяйство, пищевую промышленность, машиностроение, легкую промышленность и другие отрасли промышленности.

Таким образом, именно в негативном влиянии на отечественный производственный сектор, традиционно являющийся ядром экономики страны, заключаются основные финансово-экономические риски, обусловленные вступлением России в ВТО. Необходимо также отметить, что Россия вступает в ВТО на условиях лучших, чем у развитых стран, но более плохих, чем у развивающихся, в части уровня тарифов и импортных пошлин, защищающих внутренних производителей от зарубежных экспортеров, что также несет повышенные риски для российской экономики.

Более того, сравнения с другими странами, например, с опытом Китая, свидетельствуют о том, что присоединение к ВТО с последующим принятием всех сопутствующих мер и ограничений для внутренних производителей целесообразно при достижении экономикой страны определенного уровня развития и при наличии экспортных амбиций. Например, на момент открытия внутренних рынков перерабатывающие отрасли китайской промышленности были весьма конкурентоспособны на международном рынке благодаря: дешевизне юаня (что было обеспечено мерами жесткой монетарной политики); низкой стоимости рабочей силы и доступности ресурсов для развития экономики (низкая стоимость кредитных средств).

К сожалению, текущее состояние российской экономики уступает вышеназванным параметрам.

Для поддержания экономической безопасности России в условиях ВТО действия российского правительства, прежде всего, должны включать в себя меры, направленные на поддержку внутреннего производителя. При этом указанные меры должны носить преиму-

ественно косвенный характер, а не прямой, административный, и, что чрезвычайно важно, не противоречить правилам Всемирной торговой организации в части возможностей стран-участниц ВТО в области принятия дополнительных протекционистских мер.

Против наиболее распространенных проявлений протекционистской политики, недопустимых в рамках соглашений, принятых ВТО, а именно экспортных субсидий, демпинга, компенсационных механизмов, ВТО выработало и активно реализует на практике специальные обусловленные защитные меры, направленные на нивелирование последствий применения такой несправедливой конкуренции.

Таким образом, необходимой и единственной возможной предпосылкой для выживания российского реального сектора экономики в условиях ВТО является его качественное развитие и модернизация, что, в свою очередь, позволит сохранить отечественным производителям рыночные ниши и конкурентные позиции по сравнению с иностранными производителями — участниками ВТО.

Учитывая изложенное, политика России должна быть направлена именно на стимулирование инвестиций в реальный сектор экономики, что и будет способствовать такому развитию и модернизации и одновременно не противоречить правилам ВТО.

В настоящее время для сохранения отечественного реального сектора экономики в условиях ВТО наиболее актуальным является поиск стратегического внутреннего инвестора, способного обеспечить предприятия необходимыми ресурсами для осуществления таких инвестиций. По нашему мнению, такими инвесторами на настоящем этапе развития российской экономики могут стать коммерческие банки.

Коммерческие банки являются мощнейшими финансовыми институтами, аккумулирующими колоссальные объемы денежных средств. Отношение активов банковского сектора Российской Федерации к ВВП по итогам 2012 г. составило 81%. При этом существуют объективные предпосылки для дальнейшего роста активов и усиления позиций банковского сектора.

В России в результате сложившихся особенностей роль коммерческих банков особенно значима и продолжает возрастать. Среди основных причин, обуславливающих указанную тенденцию, можно отметить недоверие населения, являющегося один из важ-

нейших источников формирования инвестиций в международной практике, к другим финансовым организациям, а также что иные участники фондового рынка (пенсионные фонды, страховые компании, инвестиционные фонды и т.д.) не способны обеспечить экономику достаточными ресурсами для полноценного развития и модернизации.

При этом трансформация банковского капитала в инвестиции в реальный сектор экономики, по нашему мнению, будет осуществляться преимущественно посредством фондового рынка. В настоящее время характеристики современного рынка ценных бумаг не позволяют банкам в полной мере реализовать свой потенциал, что обусловлено высокими рисками и низкой ликвидностью большинства корпоративных ценных бумаг отраслей экономики, особо нуждающихся в дополнительном фондировании.

Для решения имеющихся проблем и более глубокого вовлечения банков в инвестиционный процесс, столь необходимый для выживания российского производственного сектора в условиях ВТО, необходимо применение государством стимулирующих мер, направленных на снижение рисков банка-инвестора, а также на повышение ликвидности и привлекательности финансовых инструментов, задействованных в данной модели.

Одним из возможных механизмов мог бы стать институт государственных гарантий по вложениям банков в корпоративные облигации, привлеченные денежные средства посредством которых будут направлены исключительно на цели инвестиций в основные фонды. Безусловно, речь должна идти именно о «целевых» облигациях — так называемых «капитальных облигациях».

Помимо внедрения новых прогрессивных механизмов повышения инвестиционной привлекательности банковских инвестиций в корпоративный сектор необходимо также расширять возможности уже используемых инструментов финансирования. В частности, принимая во внимание приоритет для банков при формировании собственных портфелей ценных бумаг таких характеристик ценных бумаг, как ликвидность и минимальная степень риска, целесообразно расширить Ломбардный список Банка России за счет облигаций предприятий приоритетных производственных и обрабатывающих отраслей экономики, а также предусмотреть пониженный коэффициент риска по вложениям в такие ценные бумаги при расчете

обязательного норматива достаточности собственных средств (капитала) банка.

Принимая во внимание значимость и необходимость для России дальнейшего качественного развития и модернизации экономики, вовлечение государственного ресурса в корректных и допустимых с точки зрения ВТО масштабах, а также усиление роли коммерческих банков в инвестиционном процессе, будет обусловлено сохранение и выживание отечественных предприятий производственных и обрабатывающих отраслей, а также нивелирование финансово-экономических рисков вступления России в ВТО.

О.Ю. Дадашева,
к.э.н., доцент кафедры
банков и банковского менеджмента
Финансового университета,
советник Председателя Правления
НКО ЗАО «Национальный расчетный депозитарий»

Развитие институтов инфраструктуры финансового рынка в России

Россия и ее экономика, безусловно, стали частью глобального мира и глобальной экономики, что создает одновременно возможности и риски. Вступление России в ВТО представляется логичным, хотя и непростым шагом. Связанные с этим вызовы отечественным производителям могут быть смягчены качественной работой финансового сектора, в частности, его инфраструктуры. Инфраструктурные институты призваны создать возможности для инвестирования, привлечения капиталов, совершения сделок с различного рода активами, хранения и передачи прав собственности по ценным бумагам, расширения и обеспечения прозрачности рынка деривативов.

Развитие инфраструктуры финансового рынка в России происходит в целом в соответствии с Докладом Банка международных расчетов (Комитет по платежным расчетным системам) и Международной организации комиссий по ценным бумагам (Технический комитет Международной организации комиссий по ценным бумагам) «Принципы для инфраструктур финансовых рынков». Кроме того, ряд законов и нормативных документов отечественных регуляторов финансового рынка был принят в рамках выполнения обязательств, подписанных Россией на саммитах «Большой 20»

в Питтсбурге (2009 г.) и Торонто (2010 г.). К числу таких документов следует отнести:

- Федеральный закон «О рынке ценных бумаг» № 39-ФЗ (с изменениями, принятыми в декабре 2012 г.);
- Федеральные законы «О клиринге и клиринговой деятельности» № 7-ФЗ и Федеральный закон «О несостоятельности и банкротстве» № 127-ФЗ;
- Федеральный закон «О центральном депозитарии» № 414-ФЗ;
- Приказ ФСФР «О порядке ведения реестра договоров, заключенных на условиях генерального соглашения (единого договора)»;
- Информационное письмо ФСФР от 13 декабря 2012 г. о предоставлении информации, необходимой для ведения реестра договоров, заключенных на условиях генерального соглашения (единого договора).

Трудно не согласиться с утверждением, что институты инфраструктуры «могут способствовать укреплению рынков, которые они обслуживают, и играть критическую роль в сохранении финансовой стабильности. При этом в отсутствие правильного управления они могут порождать значительные риски для финансовой системы и являться потенциальным источником их распространения, особенно в периоды рыночного стресса»*. В связи с этим создание правовой и нормативной среды, обеспечивающей контроль и эффективное функционирование институтов инфраструктуры финансовых рынков, является одной из важнейших задач.

В качестве основных институтов финансовой инфраструктуры можно назвать:

- платежные системы, являющиеся системообразующими;
- центральные депозитарии ценных бумаг;
- системы расчетов по ценным бумагам;
- центральных контрагентов;
- торговые репозитарии.

Представляется целесообразным отнести к числу важнейших институтов инфраструктуры также фондовые биржи и саморегулируемые организации участников финансового рынка, роль которых существенно возросла после принятия в декабре 2012 г. новой редакции закона «О рынке ценных бумаг» № 39-ФЗ. Из пе-

* Принципы для инфраструктур финансовых рынков // Вестник Банка России. — № 38–39 (1356–1357). — URL: <http://www.bis.org>,

речисленных институтов для отечественного финансового рынка новыми являются:

- центральные депозитарии ценных бумаг;
- центральные контрагенты;
- торговые репозитарии.

Центральный депозитарий — это организация, ведущая централизованный в масштабах всей страны учет прав по ценным бумагам и операций с ними, а также хранящая сертификаты ценных бумаг. Центральный депозитарий осуществляет депозитарную деятельность с использованием разветвленной информационной системы, которая при высоком технологическом уровне позволяет фиксировать информацию о сделках с ценными бумагами в минимальные сроки. Центральными депозитариями «должны быть установлены надлежащие правила и процедуры, обеспечивающие целостность выпусков ценных бумаг, облегчающие минимизацию и управление рисками, связанными с хранением и передачей ценных бумаг. Центральный депозитарий должен поддерживать ценные бумаги в имобилизованной или нематериальной форме для их бездокументарной передачи»*.

Закон о Центральном депозитарии был принят в России 7 декабря 2011 г. Основными целями создания Центрального депозитария стало снижение рисков на рынке ценных бумаг, сокращение расходов профессиональных участников рынка, инвесторов и эмитентов, ускорение сроков расчетов по операциям с ценными бумагами. Предполагалось, что организацию Центрального депозитария обеспечат:

- благоприятные условия для развития отечественного рынка;
- приток инвестиций, в том числе и иностранных, в российские ценные бумаги;
- наличие надежной и принятой рынком в целом системы клиринга и расчетов по ценным бумагам. Отсутствие такой системы — одна из причин стремления отечественных корпораций размещать ценные бумаги за пределами России посредством выпуска американских и глобальных депозитарных расписок на акции отечественных компаний.

* Принципы для инфраструктур финансовых рынков // Вестник Банка России. — № 38–39 (1356–1357). — URL: <http://www.bis.org>.

К числу основных функций Центрального депозитария в соответствии с законом относятся:

- централизованный учет прав по ценным бумагам;
- централизованный учет операций с ценными бумагами;
- монопольное право выполнять функцию номинального держателя;
- ускорение оборота ценных бумаг и снижение издержек участников рынка;
- минимизация рисков утраты и фальсификации ценных бумаг;
- ускорение расчетов по операциям с ценными бумагами и клиринг;
- администрирование корпоративных действий и выпусков ценных бумаг.

В настоящее время в России Центральный депозитарий создан на базе Национального расчетного депозитария, входящего в группу ОАО Московская биржа.

Центральный контрагент — второй инфраструктурный институт финансового рынка. В соответствии с Принципами для инфраструктуры финансовых рынков Центральный контрагент «должен покрывать свои кредитные риски перед участниками по всем продуктам посредством эффективной системы гарантийных взносов, учитывающей риски и подвергающейся регулярному пересмотру»*, а также «иметь правила и процедуры, обеспечивающие сегрегацию и переносимость позиций и обеспечения, принадлежащих клиентам участника»*. Особенностью Центрального контрагента является то, что он выступает стороной по сделкам, заключаемым между участниками рынка. В связи с этим возникает необходимость установления Центральным контрагентом требований к финансовому состоянию участников сделок, проводимых через Центрального контрагента, осуществление постоянного мониторинга платежеспособности участников торгов. Для успешного выполнения Центральным контрагентом своих функций им должны быть разработаны процедуры управления рисками и обеспечен контроль за их соблюдением.

Особая роль в регулировании внебиржевого рынка производных финансовых инструментов отводится торговым репозитариям. К числу основных задач, решаемых посредством создания таких

* Принципы для инфраструктур финансовых рынков // Вестник Банка России. — № 38–39 (1356–1357). — URL: <http://www.bis.org>.

институтов, как на глобальном, так и на национальном уровнях, относятся:

- определение объемов и структуры рынка производных финансовых инструментов;
- создание стандартов на рынке производных финансовых инструментов;
- обеспечение прозрачности и транспарентности рынка.

К числу основных функций торговых репозитариев следует отнести:

- сбор информации о внебиржевых сделках с производными финансовыми инструментами;
- хранение информации о сделках с производными финансовыми инструментами;
- предоставление отчетов о сделках с производными финансовыми инструментами регуляторам.

К особенностям отечественного регулирования относятся:

- привязка права на ликвидационный неттинг к репортированию сделок в торговый репозиторий;
- круг сделок, подлежащих отчетности, не включает сделки по отдельным договорам, в то же время участники рынка обязаны предоставлять отчетность по «иным сделкам с ценными бумагами и валютой»;
- деятельность репозитариев в России в настоящее время не регулируется.

Мы полагаем, что возможности ликвидационного неттинга сделают более привлекательным отечественный рынок деривативов, увеличат его объемы и создадут более комфортную ситуацию для участников рынка. Тем не менее целый ряд вопросов, связанных с деятельностью торговых репозитариев, остается открытым. Правовой статус таких институтов не определен, отсутствуют требования к капиталу репозитариев.

Все это свидетельствует о том, что работа по созданию институтов инфраструктуры финансовых рынков не завершена и требует пристального внимания.

А.И. Полищук,
к.э.н., докторант кафедры
денежно-кредитных отношений
и монетарной политики
Финансового университета

Выбор типа кредитной системы в условиях вступления России в ВТО

Расширение границ сотрудничества грозит экспансией иностранного капитала и ограничением, или рестрикцией, роли национальной кредитной системы. ВТО дает возможности в продвижении экономических интересов страны, но, с другой стороны, накладывает обязательства по условиям присоединения. На фоне этого важно понимание, как отразятся эти новшества на состоянии кредитной системы России и какие риски могут возникнуть с увеличением участия иностранного капитала.

Мировые тенденции свидетельствуют о том, что национальные кредитные системы тяготеют к одному из четырех типов систем, ориентированных на: банки, рынок ценных бумаг, широкое государственное участие, захват лидирующих позиций или их утрату. Действительно, причиной снижения роли коммерческих банков и отхода от концепции универсального банка послужила опора на финансовые рынки и небанковские финансовые институты.

В 2013 г. трудно согласиться с выводами ученых Мирового банка о том, что финансово-кредитные системы таких стран, как Китай и Индия, относятся к системам небольшого размера (small), а кредитная система (КС) России меньше турецкой.

Кредитная система России исторически, с одной стороны, относится к банко-ориентированному европейскому типу, а с другой — ори-

ентирована на государственное участие, особенно ярко проявившееся в советский период. Переход к модели, ориентированной на рынок ценных бумаг, может привести к утрате самостоятельности, если не ставить своей целью занять значимое место на денежно-финансовом рынке, особенно в условиях вступления в ВТО.

Поэтому трудно согласиться с позицией М. Матовникова, который утверждает, что проблемы выбора типа финансово-кредитной системы не существует, так как в России она давно развивается по американскому типу*. В связи с этим выбор стран бывшего соцлагеря, в том числе Китая, требует осмысления. Ряд стран уже утратили национальную кредитную систему и перешли под контроль иностранных банков. Китай, напротив, перешел к экспансионистскому типу КС. Экспансия (распространение) — это территориальное или иное расширение зоны влияния отдельных государств. Можно утверждать, что вопрос об экспансии мало изучен в экономической литературе, поскольку лежит на стыке гуманитарных и социально-экономических наук.

Вместе с тем вопрос об источниках и движущих силах экономической экспансии и способах управления этими процессами в современном мире приобретает для России исключительное значение ввиду ее географического и экономического масштаба. Для Китая переход к экспансионистскому типу КС обусловлен также демографическим масштабом страны.

С развитием экономики Российской Федерации в целом и ее банковского сектора (укрепление рыночных механизмов, совершенствование нормативно-правовой и законодательной базы, вступление России в ВТО, российский рынок становится все более привлекательным для различных финансовых институтов, включая иностранные банки.

С даты присоединения к ВТО сохранена общая доля иностранного участия в банковском секторе, не превышающая 50%. Однако при расчете этой доли не учитываются иностранные инвестиции, вложенные в российский банковский сектор до 1 января 2007 г., и иностранные инвестиции в капиталы банков, которые приватизированы после присоединения России к ВТО.

* Российские банки от Михаила Матовникова. — URL: <http://matov.narod.ru>.

В связи с вступлением России в ВТО необходимо выполнение следующих условий:

1. Использовать позитивный опыт Китая (см. таблицу) и негативный опыт ряда развивающихся стран; стратегия развития кредитной системы России должна быть достаточно амбициозной.
2. Обратить особое внимание на механизм функционирования банков с иностранным участием.
3. Способствовать развитию кредитных отношений со странами СНГ.

Таблица

Структура и характеристика КС Китая на 1 января 2012 г.

Кредитные институты	Валюта баланса	Требования и кредиты нефинансовому сектору	Обязательства нефинансового сектора
Крупнейшие банки	646 723,81	266 750,32	458 964,23
Средние банки	230 989,04	105 724,99	130 272,49
Малые банки	151 354,91	56 894,17	109 208,88
Иностранные банки	23 383,71	8 981,34	12 202,23
Городские ККо	63,43	19,49	55,19
Сельские ККо	67 599,94	18 528,00	55 846,81
Финансовые компании	1 775 222,00	8 496,88	13 494,09

Источник: разработка автора на основе данных сайта Банка Китая

В ходе реформирования КС Китая на начало 2012 г., по данным официального сайта Народного банка Китая, к числу крупнейших банков отнесены пять банков, величина достаточности капитала которых составила: Торгово-промышленный Банк Китая (The Industrial and Commercial Bank of China) — 13,17%; Сельскохозяйственный Банк Китая (Agricultural Bank of China) — 11,94; Банк Китая (Bank of China) — 12,97; Китайский строительный банк (China Construction Bank) — 13,68%.

Банки с иностранным участием не играют в КС Китая значительной роли.

Стратегические тенденции и закономерности развития кредитной системы на данном этапе определяются возрастающими потребностями мировой и национальных экономик, осуществляются по важ-

ным направлениям, но при этом возникают также отрицательные последствия, в том числе усиление долговой зависимости:

- во-первых, для более отсталых стран это приводит к долговой зависимости от более сильных партнеров;

- во-вторых, для стран Евросоюза переход к долговой экономике привел к глобальному финансово-экономическому кризису 2007–2012 гг.;

- в-третьих, имеет место эффект потерь от увеличения масштабов производства при очень сильной концентрации.

М.А. Абрамова,
д.э.н., профессор, зав. кафедрой
денежно-кредитных отношений
и монетарной политики
Финансового университета

О значении «фактора ВТО» в современной системе денежно-кредитного регулирования в России

Современная экономика является сложной саморазвивающейся системой, для которой характерна многофакторная модель развития. Изменение одного из факторов приводит к мультипликационному эффекту для всей экономической системы, причем трансмиссионный механизм этого влияния может быть как прямым, так и косвенным.

Вступление России в ВТО как реальный фактор современного развития России оказывает воздействие на самые различные сферы экономики, в том числе на современную систему денежно-кредитного регулирования. Данное воздействие может быть рассмотрено как через прямое влияние «фактора ВТО» на субъекты денежно-кредитного регулирования, так и путем анализа косвенных эффектов действия данного фактора.

Вступление России в ВТО напрямую влияет на структуру банковского сектора в результате присутствия иностранного капитала в российских банках. Следует заметить, 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%). По состоянию

на 1 января 2013 г. — это 244 кредитные организации с участием нерезидентов в уставном капитале, при этом только в 28 кредитных организациях (где доля нерезидентов в уставном капитале более 50%) существенное влияние на решения оказывают резиденты РФ. При расчете указанного предела участия не будут учитываться иностранные инвестиции, вложенные в российскую банковскую систему до 1 января 2007 г., а также иностранные инвестиции в капитал банков, которые будут приватизированы после даты присоединения России к ВТО. Вместе с тем присутствие и возможное увеличение доли иностранного капитала в российских банках может вызывать ряд рисков для процесса денежно-кредитного регулирования.

Во-первых, каналом проникновения иностранного капитала в российский банковский сектор являются прямые и портфельные иностранные инвестиции в крупные банки — как частные, так и банки с государственным участием. Это обоснованно связано с тем, что данные банки показывают наиболее устойчивую динамику развития. Присутствие иностранного капитала в системно значимых банках может усилить системные риски банковского сектора. Реализация Банком России философии риск-ориентированного надзора предполагает повышенное внимание к своевременной идентификации и оценке системных рисков банковского сектора, связанных, прежде всего, с деятельностью системнозначимых банков, обеспечению транспарентности их деятельности в целях выявления и предупреждения проблем на ранней стадии. В качестве объектов макропруденциальной политики выступают взаимоотношения между финансовой системой и реальной экономикой: финансовыми посредниками, рынками, инфраструктурой финансового рынка, то есть между всеми участниками финансово-кредитной системы. Цель макропруденциального подхода состоит в ограничении риска дестабилизации финансовой системы, влекущей за собой серьезные потери для реального сектора и экономики в целом. 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.

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 конкурентоспо-

собную на мировых рынках продукцию. Их конкурентоспособность, а следовательно, и кредитоспособность станет еще выше. 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» этих 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 — это формирование системы банков развития, которые могли бы, используя эффекты кредитования, а не финансирования, создать условия для реиндустриализации отдельных отраслей на новом технологическом уровне.

Другое направление решения данной проблемы — это 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 2013 г. и период 2014 и 2015 годов» 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. В соответствии со Стратегией на период с 2015 по 2020 гг. (а именно тогда можно будет ожидать первые значимые последствия вступления в ВТО) инфляция по инновационному сценарию будет оставаться на уровне 4,2–4,9% в среднем за год: во-первых, за счет ослабления курса рубля, который снизится в номинальном выражении с 2015 по 2020 гг. на 27%, во-вторых, за счет опережающего роста тарифов на услуги инфраструктурных

компаний (9–11% в год вследствие высокого роста цен на энергоносители, сохраняющейся убыточности, высокого износа коммуникаций и необходимости покрытия инвестиционных затрат). Особо следует отметить, что результативность (эффективность) денежно-кредитной политики во многом зависит от состояния государственных финансов, прежде всего бюджетной политики, направленной на сокращение нефтегазового дефицита бюджета и обеспечение долгосрочной сбалансированности и устойчивости бюджетной системы.

Открытость экономического пространства России в связи со вступлением в ВТО оказывает также и косвенное воздействие на современную систему денежно-кредитного регулирования. «Фактор ВТО» влияет на возможное изменение целей деятельности Банка России (экономический рост или ценовая стабильность), выбор приоритетных целей денежно-кредитной политики (таргетирование инфляции или финансовая стабильность), использование инструментов денежно-кредитного регулирования для стимулирования экономического роста и переход к его инновационному варианту (удлинение срока кредитов рефинансирования, расширение структуры залоговой базы данных кредитов при тенденции к снижению ставки рефинансирования).

Вступление России в ВТО высвечивает болевые точки отечественной экономики и несовершенства экономической политики. В связи с этим нельзя не отметить, что вступление во Всемирную торговую организацию 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.

Следует заметить, что «фактор ВТО» прямо или косвенно затрагивает практически все сферы российской экономики, поэтому считаем, что данный фактор следует учитывать в разрабатываемом Законе о государственном стратегическом планировании экономики. Отметим, что в данном законе должен быть и раздел, посвященный государственной стратегии развития денежно-кредитной сферы экономики России наряду с долгосрочной бюджетной стратегией Российской Федерации.

Н.Э. Соколинская,
к.э.н., профессор кафедры
банков и банковского менеджмента
Финансового университета

ВТО и система мер по обеспечению конкурентоспособности российских банков

При вступлении России в ВТО отмечаются неравные условия конкуренции российских и иностранных банков на территории глобального нового пространства. Так, в рамках реформирования системы медицинского страхования не созданы условия для конкуренции между государственными и частными банками по обслуживанию средств страховых и других фондов. Для развития равноценной конкуренции в таких секторах должны быть приняты общие комплексы мер по формированию справедливой конкурентной среды на всем пространстве ВТО.

Систему мер по развитию конкуренции банков следует направить на расширение предложения услуг на внутреннем рынке отечественными банками за счет снижения барьеров, препятствующих их увеличению и входу новых участников рынка. Необходима эффективная системная работа по снижению административных барьеров работы банков, таких как разрешительные и регистрационные процедуры и документы для организации и ведения бизнеса; расширение перечня лицензируемых видов деятельности, в том числе развитие такого альтернативного вида регулирования, осуществляемого экономическими субъектами, как обязательное страхование ответственности российских банков, кроме существующего сейчас фонда страхования банковских вкладов или фонда обязательных резервов.

Уровень развития и состояния конкурентной среды значительно отличается в зависимости от региона стран ВТО и банковского продукта. Это связано с разными условиями функционирования, историей и этапом развития банковской системы, ценовой ситуацией и ее изменениями и множеством других значимых факторов, что обуславливает задачу формулирования и внедрения специальных мер развития конкурентоспособности российских банков.

Мониторинг конкурентной борьбы на европейских рынках банковских услуг свидетельствует о весьма благоприятных условиях для их функционирования и расширения продаж. На внутреннем российском рынке соотношение между спросом и предложением на производимые банковские услуги таково, что половина респондентов заявляют о низком уровне конкуренции, в том числе 17% опрошенных отмечают почти полное ее отсутствие. Доля респондентов, оценивающих уровень конкурентной борьбы на своих рынках сбыта как «средний», достаточно велика (41%). По их мнению, 14% руководителей банков действуют в условиях острой конкурентной борьбы, в том числе только 6% респондентов сталкиваются с «очень острой конкуренцией». В целом доля высказываний о высоком уровне конкуренции («острая» или «очень острая») в пять раз меньше числа высказываний противоположного характера и в четыре раза меньше числа ссылок на средний уровень конкуренции.

Снижение конкурентного давления на российском банковском внутреннем рынке прямо связано со значительным повышением спроса в стране на банковские услуги в условиях ускорения экономического роста в последние годы и усиления кризисных явлений в банковской сфере.

В условиях ВТО конкурентоспособность наших банков остается на низком уровне, поэтому принципиально важной является систематическая оценка российскими банками и ЦБ РФ уровня конкуренции на банковском рынке всего пространства ВТО, и эта оценка, по возможности, должна носить количественный характер, а не представлять собой рассуждения о «высоком» или «низком» уровне конкуренции, близости рынка банковских услуг к совершенной конкуренции или к монополии.

Можно выделить следующие виды конкуренции: конкуренция продавцов и покупателей банковских продуктов и услуг; индивидуальная и групповая конкуренция; внутриотраслевая и межотраслевая

конкуренция; ценовая и неценовая конкуренция; совершенная и несовершенная конкуренция. В связи с этим можно говорить о **клиентоориентированной конкурентной позиции банка; продуктовой конкурентной позиции; территориальной конкурентной позиции.**

Основными показателями изменения конкурентоспособности могут быть такие показатели, как:

1) **сравнительный показатель эффективности деятельности банка**, применяемый для оценки результатов и для стратегического планирования его деятельности;

2) **место, которое банк занимает на рынке сбыта своих услуг/продуктов в соответствии с результатами своей деятельности** и со своими преимуществами и недостатками по сравнению с другими банками, предлагающими свои услуги на тех же рынках;

3) **комплексный показатель**, учитывающий разнообразные количественные и качественные аспекты деятельности банка.

Особо важным направлением сохранения конкурентоспособности в условиях ВТО банка является регулярный сравнительный мониторинг и отслеживание соотношений между конкурентоспособностью, прибыльностью, ликвидностью и рисками.

Соотношение «конкурентоспособность — прибыльность». Получение существенных конкурентных преимуществ на рынке чаще всего связано либо с сокращением текущих доходов банка (когда преимущества достигаются за счет снижения цен), либо с увеличением затрат долговременного характера (большинство неценовых преимуществ связано с дополнительными операционными расходами).

Соотношение «конкурентоспособность — ликвидность». Понятно, что увеличение расходов и сокращение доходов отрицательно сказываются и на текущей ликвидности кредитных организаций. Однако необходимо учитывать различное влияние на ликвидность повышения конкурентоспособности на рынке банков-конкурентов (на территории ВТО) и на рынке покупателей банковских услуг. Получение конкурентных преимуществ, скажем, на рынке покупателей банковских услуг обеспечивает пополнение ликвидных средств кредитных организаций, даже если это преимущество получено за счет повышения или снижения цены на банковские услуги. Повышение же конкурентоспособности на рынке банков-конкурентов, напротив, приводит к увеличению их потребности в ликвидных средствах.

Соотношение «конкурентоспособность — степень риска». Практически в любом случае мероприятия по повышению конкурентоспособности приводят к дополнительным рискам. При маневрировании ценами банковских услуг или ценами покупки или продажи возникают дополнительные риски: производственные, деловые, риски потери прибыли, ликвидности, кредитные, процентные, операционные и другие, при получении кредитов нарастает кредитный риск и т.п.

Начавшийся в России процесс консолидации активов кредитных организаций, слияние и укрупнение последних может положительно повлиять на увеличение конкурентоспособности российских банков, однако, к сожалению, неразработанность нормативной базы, регулирующей конкуренцию на рынках, в том числе и на финансовых, не способствует дальнейшему развитию этого процесса.

В условиях вступления России в ВТО комплекс методов обеспечения конкурентоспособности российских банков должен реализовываться на четырех уровнях:

- **экономический** (анализ и оценка кредитоспособности и финансового состояния банка; оценка обеспечения исполнения обязательств банка, в том числе кредитных; формирование необходимых внутренних резервов на возможные потери в кризисные годы; способы работы, включая мониторинг банковских услуг);
- **правовой** (юридически правильное оформление договоров с закреплением конкретных форм их исполнения);
- **кадровый** (набор квалифицированных сотрудников; обучение персонала работе в условиях ВТО);
- **организационно-методический** (создание необходимой методологической базы и инструкций; грамотное построение бизнес-процессов; контроль и мониторинг за бизнес-процессом банка).

Однако на пути реализации и развития системы оценки и методов обеспечения конкурентоспособности российских банков стоят барьеры в виде нестабильности финансово-экономической ситуации в стране и в странах ВТО; возникновения финансовых проблем у банков в условиях кризисных явлений в обществе; отсутствия эффективной системы защиты кредитных организаций от рисков банков-конкурентов и клиентов — потребителей их услуг; нестабильности экономических связей; низкого уровня финансовой и банковской культуры и этики; отсутствия эффективного современно-

го правового механизма работы банков в условиях ВТО в России, различные налоговые и административные барьеры.

Пути совершенствования системы конкурентоспособности российских банков в условиях ВТО могут быть:

- в области совершенствования системы оценки — внедрение обязательной оценки конкурентоспособности банка в виде регулярной отчетности, учитывая индекс конкурентоспособности;

- в области совершенствования системы конкурентоспособности — меры общего характера, направленные на улучшение потенциала и управления банком, модернизация и лучшее структурирование аппарата управления банком и его функций; восстановление кооперативных связей и банковских групп; реорганизация управленческих структур; введение современных систем оценки финансового положения банка; формирование эффективного финансового механизма; совершенствование форм обеспечения исполнения обязательств, в том числе кредитных, на законодательном уровне; повышение квалификации банковских кадров; создание общедоступной электронной базы данных по отраслевому и территориальному признаку относительно текущего рейтинга конкурентоспособности банков; при банкротстве право требования кредиторов по залогу, обеспеченному имуществом кредитной организации, удовлетворять в первую очередь; активно пресекать мошенничество и отмывания незаконных доходов через банк; создание и внедрение единой рейтинговой оценки деятельности кредитных организаций.

С.Б. Варламова,
к.э.н., доцент кафедры
банков и банковского менеджмента
Финансового университета

**Государственная поддержка
как важнейший фактор повышения
конкурентоспособности коммерческих банков
в условиях членства России в ВТО**

Глобализация мирового хозяйства способствует становлению нового мирового порядка и прежде всего в экономике. Очевидным атрибутом этого процесса является ВТО. Одно из основных требований устава этой организации к своим участникам — это принятие и проведение политики «открытой экономики», предполагающее свободное перемещение капиталов, широкую интеграцию национальных товарных и финансовых рынков в мировые, их открытость для остальных участников ВТО и т.п.

Открытость экономики обеспечивает приток капитала, углубление мирового разделения труда, свободное перемещение товаров и услуг, развитие конкуренции, способствующей повышению их качества, что является благом для экономики и общества в целом. Однако эффект «блага» может проявиться только в случае содружества равноценных по уровню экономического и технологического развития стран, сопоставимости их капиталов, национального богатства. В противном случае, и это находит подтверждение в новейшей истории, например, стран ЦВЕ, менее развитые страны (развивающиеся страны, страны с переходной экономикой) попадают в полную зависимость от капитала экономически развитых стран, теряют финансовую,

а затем и политическую самостоятельность*. При этом сферой интересов иностранного капитала являются в первую очередь сырьевые отрасли и отрасли первичной переработки сырья развивающейся страны, а также их инфраструктура (в основном транспорт и связь).

Проводниками иностранного капитала в экономику развивающейся страны служат банковские структуры (дочерние структуры зарубежных банков — банков, находящихся в юрисдикции страны происхождения капитала, а также так называемые иностранные банки — банки-резиденты принимающей страны с долей участия нерезидентов в капитале в интервале 50–100%). Высокие конкурентные преимущества позволяют этим банкам достаточно быстро достигать монопольного положения на внутреннем рынке банковских продуктов и услуг принимающей страны, постепенно вытеснять с него национальные банки и, в конечном счете, разрушать национальную банковскую систему, что оборачивается для принимающей страны потерей финансовой самостоятельности.

Российская банковская система, поставленная перед фактом политического решения о вступлении России в ВТО, оказалась под угрозой потери автономности. Главная причина — чрезвычайно низкие конкурентные возможности и связанная с этим низкая конкурентоспособность национальных банков в сравнении с европейскими банками, банками США и других развитых стран. Правда, пока реализация угрозы потери финансовой самостоятельности России несколько сдвинута по времени в будущее. Полученные при подписании договора о вступлении России в ВТО « послабления » в отношении темпов перехода к « открытой экономике », чего требует устав ВТО, а также проводимая страной политика постепенной либерализации притока иностранного капитала в экономику и банковскую систему дают последней некоторую временную фору для проведения мероприятий по укреплению и ускоренной модернизации в целях уравнивания конкурентоспособности российских банков с « западными » банками и сохранения национальной банковской системы.

Благодаря политике постепенной либерализации в настоящее время на российском рынке банковских продуктов и услуг нет

* Абалкина А.А. Иностраннные банки в Центральной и Восточной Европе в условиях перехода к рыночной экономике. — Дисс. на соиск. уч. степ. канд. эконом. наук. — М.: МГУ, 2004. — С. 42.

зарубежных банков (банков, находящихся в юрисдикции страны происхождения капитала) — в банковской системе России функционируют «иностранные банки», подчиненные российскому регулятору банковской сферы, что исключает прямые «захваты» интересующих владельцев иностранного капитала отраслей хозяйства России.

Анализ деятельности банков с участием нерезидентов в капитале показывает, что политика постепенной либерализации притока иностранного капитала в банковскую систему, с точки зрения обеспечения финансовой безопасности страны, вполне оправдана. Так, основными направлениями их деятельности является банковское обслуживание филиалов и дочерних структур западного капитала, расположенных на территории России, кредитование российского малого и среднего бизнеса и ритейл как высоко доходные виды банковского бизнеса. Последние два направления полностью соответствуют интересам российского общества, способствуя развитию экономической самостоятельности населения и росту качества его жизни.

Вместе с тем данные о деятельности иностранных банков в России в период кризиса и посткризисный период выявляют истинные мотивы их присутствия на российском рынке. Так, крупнейший иностранный банк в России ЗАО «Райффайзенбанк» — дочерняя структура австрийской финансово-банковской группы Raiffeisen CIS Region Holding GmbH в последние три года в значительной мере сворачивает кредитование физических лиц, активно занимаясь расширением базы корпоративной клиентуры за счет предприятий крупного бизнеса в основном горнодобывающей промышленности, транспорта и связи, ранее не входивших в состав клиентуры этого Банка*. Наличие этой тенденции обнаруживает, что истинной целью экспансии капитала Raiffeisen CIS Region Holding GmbH в российскую экономику является получение доступа к ее природным ресурсам, освоение их и, по возможности (экстраполируя ситуацию), присвоение. Классический интерес капитала экономически развитых стран к экономике страны третьего мира.

Поскольку «ослабления» в области сроков перехода к открытой экономике под давлением извне или по собственной инициативе российских монетарных властей рано или поздно будут отмене-

* URL: <http://www.raiffeisen.ru>.

ны, необходимо ускоренное наращивание конкурентоспособности российских национальных банков первоначально на внутреннем рынке банковских продуктов и услуг за счет ускоренного роста их капитализации. Однако у владельцев банков нет возможности высвобождения из собственного хозяйственного оборота достаточного количества денег для передачи их в уставный капитал «своего» банка, а при объективно снижающейся доходности банковских продуктов и услуг прибыль как источник капитализации банков оказывается недостаточной. Процесс слияния и присоединения способствует укреплению 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 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:

1-е направление — государство в лице специально созданной 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 5 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.

2-е 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 мероприятия 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 (ДБО) и т.п.

Кроме того, банки можно обеспечить льготными условиями аренды услуг информационно-аналитических агентств типа Рейтер, коммуникационных каналов типа СВИФТ и др. Может (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 ущемления российской банковской системы, значительного повышения ее конкурентоспособности.

В.Ю. Диденко,
к.э.н., доцент кафедры
денежно-кредитных отношений
и монетарной политики
Финансового университета

Проблемы страхования малого и среднего бизнеса в России в условиях ВТО

Для России вступление в ВТО является действием стратегического значения, позволяющим присоединиться к глобализационным процессам, что позволит влиять на мирохозяйственные связи в будущем развитии. Бизнес в условиях ВТО получает новые возможности в торговле товарами и оказании услуг на внутреннем и внешних рынках. При этом бизнес приобретает новые возможности международной правовой защиты своей конкурентоспособности не только от корпоративных конкурентов, но и от недобросовестных действий иностранных государств.

В правовую основу ВТО входят следующие основные соглашения:

- GATT (ГАТТ, Генеральное соглашение по тарифам и торговле);
- GATS (ГАТС, Генеральное соглашение по торговле и услугам);
- TRIPS (Соглашение по торговым аспектам прав интеллектуальной собственности);
- TRIMS (Соглашение по инвестициям);
- AoA (Соглашение по сельскому хозяйству);
- SPS (Соглашение о санитарных и фитосанитарных мерах);
- TBT (Соглашение о технических препятствиях торговле);
- соглашения по субсидиям;
- антидемпинговые меры;
- соглашения по финансовому рынку.

ГАТТ (соглашение по тарифам и торговле) требует от членов ВТО последовательных сокращений торговых пошлин и тарифов до минимальных, а также отказа от поддержки экспорта «сверх необходимого».

Россия в рамках присоединения к ВТО согласилась на ограничение импортных пошлин по более чем 700 товарным позициям. По итогам переходного периода Российская Федерация взяла обязательство снизить средневзвешенную ставку импортного тарифа на товары до 7,8 с 10% в 2011 г.

Средний сельскохозяйственный тариф будет снижен до 10,8 с действующего 13,2%, средневзвешенная импортная пошлина на промышленные товары — с 9,5 до 7,3%. При этом в России суммарная господдержка экспорта не превышает 600 млн долл. в год. В мире господдержка только по линии страхования экспорта в 2011 г. составила (в млрд долл.): Китай — 60; Франция — 30; США — 17; Индия — 15; Германия — 13; Италия — 10; Бразилия — 10; Япония — 5; Канада — 5; Великобритания — 3.

GATS (соглашение по торговле и услугам) требует открыть для иностранного капитала следующие сектора:

- деловые услуги: врачи, ветеринары, адвокаты, налоговые консультанты, архитекторы, инженеры, юристы, компьютерные услуги, базы данных, исследования и разработки, услуги в области недвижимости, ремонт и уборка помещений, лизинг транспорта, судов, производственного оборудования, реклама, ремонт, типографии, экономические консультации и др.;

- услуги в сфере коммуникаций: почта, курьерская доставка, телефон, электронная почта, передача данных, телекс, телевидение, радио, производство фильмов, видео, музыки и др.;

- строительство и монтаж: все виды строительства;

- торговля: оптовая и розничная торговля, франшиза и др.;

- образование: детские сады, школьное образование, высшее и профессиональное образование, дополнительное образование и др.;

- услуги в сфере экологии: водоснабжение и канализация, утилизация мусора, санитария и др.;

- финансовые услуги: все типы страхования (жизни, от несчастных случаев, медицинское и т.д.), банковские и финансовые услуги, в том числе деривативы и т.д.;

- медицинские и социальные услуги: больницы, другие услуги в здравоохранении и социальные услуги;

- туризм: гостиницы и рестораны, турагентства, гиды и т.д.;
- отдых, культура и спорт: театры, цирки, сектор досуга, новостные агентства, библиотеки, архивы, музеи, другие культурные услуги и др.;
- транспортные услуги: морское и речное судоходство, авиаперевозки, космические полеты, железные дороги, система дорог, нефтяные трубы и др.;

▪ энергетика: добыча и транспортировка полезных ископаемых. Пока переговоры проходят в основном на двусторонней основе, но открытие этого сектора планируется навязать всем странам в ближайшем будущем*.

Сектор финансовых услуг (банковские услуги, страхование, рынок ценных бумаг) является наиболее чувствительным сегментом национальной экономики России, поэтому он вызывает особый коммерческий интерес у ведущих стран-членов ВТО. Наибольший интерес к нему проявляют такие государства, как США, ЕС, Канада, Япония, Швейцария. В отношении финансового сектора в целом необходимо отметить, что в целях защиты российских поставщиков финансовых услуг российскими обязательствами предусматривается только частичное открытие финансового рынка. Это означает, что за российскими поставщиками зарезервирована примерно половина рынка, а на второй половине российские поставщики будут конкурировать с иностранными. Например, максимальный размер доли иностранного участия в банковском секторе не должен превышать 50%: данная квота должна обеспечить конкурентоспособность российской банковской системы. Вместе с тем при расчете этой доли не будут учитываться иностранные инвестиции, вложенные в российскую банковскую систему до 1 января 2007 г., а также иностранные инвестиции в капитал банков, которые будут приватизированы после даты присоединения России к ВТО.

В области страхования обязательства Российской Федерации предусматривают открытие филиалов иностранных страховых компаний через девять лет (с 2021 г.). Однако такие филиалы не смогут работать в сфере обязательного страхования (за исключением ОСАГО) и страхования государственных закупок. Капитализация филиалов иностранных компаний будет учитываться при расчете доли иностранного участия в российской страховой системе, и в том случае, если эта доля достигнет 50%, открытие в России новых филиалов будет запрещено. До 2017 г. доля иностранного

* http://www.wto.org/english/tratop_e/serv_e/energy_...

участия в уставном капитале компаний, осуществляющих страхование жизни, обязательное страхование пассажиров и обязательное страхование гражданской ответственности владельцев автомобилей, не может превышать 51%. По истечении указанного пятилетнего срока будет разрешено 100%-ное иностранное участие в уставном капитале компаний, работающих в перечисленных сферах.

При большом количестве страховых компаний на рынке России приходится констатировать, что многие малые и средние организации не обращаются к услугам страховщиков. Это положение обусловлено как объективными, так и субъективными причинами: несовершенное законодательство, «запутанная бухгалтерия» в таких организациях, часто относящая «в тень» активы, подлежащие страхованию, недостаточное количество оборотных средств — все это приводит к тому, что страховые предложения не реализуются в организациях малого и среднего бизнеса.

По данным компании «Росгосстрах», страховыми услугами пользуются в настоящее время около 70% организаций малого и среднего бизнеса. Следует отметить, что основной причиной для сотрудничества малого бизнеса со страховой компанией является обязательное страхование: 50% обладателей полисов — это страховка автомобилей и автопарков по ОСАГО, 20 — КАСКО, 20% — страхование имущества. Добровольное медицинское страхование персонала и страхование ответственности в указанных организациях используется в редких случаях. Такое явление обусловлено тем, что в настоящее время страховые выплаты относятся на прибыль организации и, соответственно, увеличивают налогооблагаемую базу.

Для страховых компаний страхование малого и среднего бизнеса очень выгодно: гораздо меньше рисков, чем у крупных производителей, заключение договоров более простое и в большинстве случаев при осуществлении сделок применяются типовые договора, выплата компенсаций гораздо проще в силу более быстрой оценки ущерба и гораздо меньшей суммы.

Для повышения конкурентоспособности малого и среднего бизнеса в условиях открытых рынков ВТО необходимо стимулировать долгосрочное венчурное финансирование и повышать привлекательность частных инвестиций в развитие инновационной деятельности малых и средних организаций. Эксперты рекомендуют сформировать комплекс страховых и гарантийных инструментов поддержки экспортноориентированных малых и средних организаций.

Секция 3.

Систематизация и анализ финансово-экономических рисков в международных экономических, в том числе валютных и кредитно-финансовых, отношениях

А.П. Портанский,
к.э.н., профессор НИУ ВШЭ

Проблема эффективности членства в ВТО: Почему нельзя ожидать сиюминутных результатов? (тезисы выступления)

После присоединения к ВТО не следует ожидать для России ни немедленных позитивных, ни немедленных негативных последствий. Однако дальнейшая консервация сырьевого (или инерционного) сценария развития страны не принесет ощутимого эффекта от членства в ВТО.

Россия исчерпала возможность роста, основанного на масштабном наращивании добычи и экспорта углеводородов, не в ее пользу в мире меняется структура рынка российского газа: возможно снижение спроса на российский газ или даже общее снижение цен на него.

Такая конъюнктура жестко требует перехода на модернизационный сценарий развития, предполагающий изменение структуры ВВП и структуры экспорта в пользу увеличения доли высокотехнологичных товаров и услуг.

Увеличение доли готовых товаров в экспорте предполагает свободный и недискриминационный доступ на внешние рынки, до-

ступ на которые в современных условиях может обеспечить только членство в ВТО.

За исключением нескольких неэнергетических экспортных секторов, экономика России в целом сможет ощутить преимущества членства в ВТО только в средне- или долгосрочной перспективе, если правительство использует вступление в ВТО как возможность для улучшения делового климата и конкурентоспособности российской экономики.

Членство в ВТО — процесс более сложный, чем процесс присоединения к ВТО, ибо предполагает эффективное использование целого ряда инструментов торговой политики и навыков торговой дипломатии. На данный момент вопрос эффективности членства России в ВТО, к сожалению, не является предметом целостного и глубокого анализа на государственном уровне.

В целом эффективность членства в России ВТО может быть обеспечена:

- 1) устраивающими бизнес сбалансированными условиями присоединения;
- 2) мерами правительства по снижению рисков в начальный период;
- 3) наличием одобренных на госуровне отраслевых приоритетов;
- 4) качеством госуправления внешнеэкономическим блоком;
- 5) активной позицией внутри ВТО;
- 6) наличием квалифицированных кадров;
- 7) модернизационным сценарием развития.

Анализ перечисленных пунктов показывает, что лишь первое и второе (не полностью) условия можно считать выполненными. Отдельного пояснения требует третий пункт: к сожалению, на государственном уровне до сих пор нет одобренного списка отраслевых/экономических приоритетов.

Все перечисленные условия тесно связаны между собой. Добиться выполнения всех этих условий в полной мере — задача на ближайшее будущее.

В некоторых отраслях предстоит существенно реформировать внутреннюю политику. К таковым в первую очередь относится сельское хозяйство. Только в условиях обновленной аграрной политики в данном секторе можно ожидать позитивного эффекта от членства в ВТО.

Задачи, решение которых обеспечит эффективность членства в ВТО:

- выбор стратегии России в ВТО с учетом внутренних приоритетов;
- окончательный выбор в пользу модернизационного сценария развития;
- продолжение работы над адаптацией внешнеэкономического блока к условиям членства в ВТО;
- изучение опыта переговоров и ведения споров в ВТО;
- подготовка кадров;
- информационная работа.

В.И. Кушлин,
д.э.н., профессор, зав. кафедрой
государственного регулирования экономики
МИГСУ РАНХ и ГС при Президенте РФ

Институциональное обеспечение внешнеэкономических интересов России в новых условиях

Хотя обсуждение темы вхождения России в ВТО имеет почти пятнадцатилетнюю историю, достигнутый в нашем обществе консенсус по поводу отношений с ВТО остается весьма относительным. Это зримо проявилось в довольно специфической реакции в стране на завершение эпопеи по присоединению к ВТО. Любопытно, что сразу после известия из Женевы о том, что России, наконец, позволено стать полноправной частицей организма ВТО, все официальные структуры, ратовавшие за ВТО, мгновенно «прикусили язык», словно испугавшись свершившегося (в печати довольно долго почти ничего не появлялось о ВТО в терминах, описывающих высокие раскрывающиеся перспективы). Остро отрицательной и эмоциональной была реакция со стороны сил, относимых к традиционным противникам ВТО, в особенности накануне обсуждения вопроса о ратификации соглашений на заседаниях в Государственной Думе. Объяснялась такая реакция, очевидно, осознанием многими членами Госдумы того, что присутствие фактора ВТО из некоего фантома в словесных перепалках превращается в настоящую и во многом пугающую реальность.

Несомненно, после подписания всех документов о присоединении России к ВТО масштаб и уровень проблем, подлежащих решению в каждодневном режиме, возрастают и в количественном и в каче-

ственном смысле. Если до этого главное для нашего государства заключалось:

1) во внешнем контуре — обеспечивать работу переговорщиков и укреплять имидж России перед зарубежными (в основном западными) партнерами;

2) во внутренней политике — убеждать граждан, что все издержки присоединения к ВТО — это «пустяки» по сравнению с приобретениями, возникающими от приобщения к жизни во внешнеторговой сфере по общемировым, «цивилизованным» правилам, то теперь все это уходило на вторые планы, то главной проблемой и основным содержанием всех планов мероприятий должно становиться создание в сжатые сроки **системы институциональных условий для эффективной работы** всех лиц и организаций, причастных к внешнеторговым связям, **в режиме жесткого пресса со стороны ВТО.**

Присоединение к ВТО для России — свершившийся факт, и уже поздно бороться с ним «на уничтожение». Отказ от альянса с ВТО сегодня имел бы для страны набор негативных последствий, который многократно превзошел бы издержки присоединения, обозначаемые его противниками. Чрезвычайно важен сам факт, что соглашения с ВТО устанавливают четкие общепринятые правила внешней торговли с понятным алгоритмом применения. Это обеспечивает стабильность внешнеторгового режима и предсказуемость правовых условий для всех экономических операторов. А для правительства режим ВТО означает необходимость каждодневных усилий по подъему и поддержанию уровня конкурентных возможностей страны. Поэтому разжигание страстей должно быть всеми приостановлено, а начата многоплановая работа в направлении достижения максимально возможных позитивных эффектов для страны во внешнеэкономических связях в режиме ВТО. И ключевой проблемой при этом становится адекватная институционализация работы в этом режиме.

По имеющимся оценкам, система ВТО с правовой точки зрения представляет собой такой пакет соглашений, нормами и правилами которого регулируется примерно 95–97% всей мировой торговли товарами и услугами. К России на данный момент эта оценка, конечно, не применима, но из нее вытекает тот принципиальный вывод, что система отношений по линии ВТО не должна быть автономной от системы регулирования всей внешнеэкономической

сферы, и, более того, **отношения с ВТО необходимо расценивать через призму всей экономической политики и стратегии страны.** Необходимо иметь институты, организующие отстаивание экономических и политических интересов страны во внешнеторговых отношениях в режиме ВТО.

Россия — одна из немногих крупных стран, которая позволила себе за короткий срок радикально повысить открытость своей экономики внешнему миру. Импорт стал важнейшим источником ресурсного наполнения внутреннего спроса. Доля импортных товаров на внутренних рынках в среднем составляет около 24%, в розничном товарообороте она достигает 44%, а на рынке инвестиционного оборудования — 75%. В то же время наши экспортные потоки пока весьма однобоки и отнюдь не отвечают задаче получения преимуществ от режима ВТО. Доминирующим является нефтегазовый сектор, который экспортирует около половины своего выпуска, тогда как из всего выпуска машиностроительной продукции на внешние рынки направляется менее 10%. Использование преимуществ ВТО возможно лишь при условии существенных корректив в структуре внешней торговли. Нужно быстро переломить тенденцию к снижению доли машиностроительной продукции в экспорте и выйти, как минимум, на 10%-ный ежегодный прирост поставок.

По факту все отношения с ВТО ныне продолжает организовывать Департамент торговых переговоров Министерства экономического развития РФ, на котором лежала ответственность и основная тяжесть работы на всех этапах подготовки присоединения Российской Федерации к ВТО. Нет никакого сомнения в том, что там работают весьма квалифицированные люди, которые лучше других понимают проблематику ВТО, отлично знают, что нужно делать и, наверное, большинство вопросов на этапе присоединения ими решалось правильно. Но вряд ли достаточно потенциала одного только этого подразделения для институционального обеспечения всех задач, которые встали перед Россией на новом этапе отношений с ВТО. Ведь этот новый этап постоянно будет наполняться разнообразными ситуациями, требующими быстрых ответственных реакций, в том числе на уровне проблем, затрагивающих стратегические интересы России в широком аспекте.

Сегодня острота постановки этого вопроса, возможно, ощущается не вполне четко, что вытекает из факта предоставления стра-

не достаточно продолжительного переходного режима адаптации к правилам ВТО. Способствуют этому и твердые констатации со стороны Минэкономразвития, что действующее в России законодательство после присоединения практически не изменится и «оно уже приведено в соответствии с нормами ВТО». Объявлено, что Минэкономразвития РФ разработало проект стратегии защиты национальных интересов России в ВТО, которая определяет базовые позиции страны по конкретным направлениям международного экономического сотрудничества. Однако надо ожидать, что круг нарастающих проблем будет очень быстро расширяться.

Институционально всей проблематикой присоединения к ВТО до сих пор занимался весьма узкий круг лиц. И лишь совсем недавно стал доступен общественности Доклад рабочей группы по присоединению Российской Федерации к ВТО на русском языке, причем в версии, не являющейся официальным документом*. Уже по этой причине многие проблемы для реальных субъектов внешнеторговых отношений в контексте ВТО будут возникать как неожиданные. Эти противоречия могут быть весьма болезненными также в силу того, что конкретные заинтересованные компании согласно правилам ВТО в торговых спорах не участвуют, эти торговые споры положено вести силами правительственных структур государств. Возникает закономерный вопрос, насколько просчитан со стороны Российской Федерации потенциал государственных структур, способных быстро и эффективно (эффективно не только с позиций отдельных фирм или даже отдельных отраслей, а с позиций национальной экономики в целом) разрешать подобные споры. Ответ на этот вопрос надо получить в кратчайшие сроки.

Следует ожидать, что вопросы, требующие государственных реакций, в большом числе случаев будут выходить за рамки чисто процедурных канонов ВТО. Ярким примером здесь выступает проблема «энергокорректировок», вытекающая из практики применения Евросоюзом искусственных коррекций себестоимости российских товаров в сторону ее повышения с существенным завышением, таким образом, вводимых в отношении российских товаров антидемпинговых пошлин. И хотя ТЭК России номинально не попадает под

* Опыт Рабочей группы по вступлению России в ВТО. Неофициальный перевод. — URL: http://www.consultant.ru/obj/file/doc/wto_otchet.pdf.

пресс ВТО, фактически и в этой сфере мы оказываемся уязвимыми, если отношения с ВТО будут регулироваться лишь в одностороннем процедурном ключе.

Перечень проблем подобного рода, способных возникнуть как бы неожиданно по мере реального расширения действия режимов ВТО в недрах нашей экономики, нужно выявить уже сейчас, заблаговременно предусматривая надлежащие меры. Известно также, что разрешение споров и достижение согласия в рамках ВТО связано с огромной трудоемкостью процедур, и очень часто это растягивается на многие месяцы, причем итоговые результаты таких процессов в большом числе случаев не окупают своим эффектом всю совокупность издержек. Статус и потенциал органов, которым поручается регулировать взаимоотношения России и ВТО, по-видимому, должны быть более широкими, чем было до сих пор.

Исходя из возрастающей значимости в условиях мирового кризиса внешнеэкономических факторов при ситуативных корректировках экономической политики и стратегии страны, на наш взгляд, целесообразно, чтобы курирование и непрерывный мониторинг отношений с ВТО осуществлялись лицом (и органом) в Правительстве РФ, наделенным правами достаточно быстро принимать необходимые решения, в том числе имеющие статус стратегических. По-видимому, этому соответствовал бы ранг вице-премьера правительства или хотя бы полномочного члена кабинета министров. Не исключено, что может потребоваться специальное агентство с возложением на него функций «стратегических координаций во внешнеэкономической сфере» (ориентируясь, в частности, на прецедент создания «Агентства стратегических инициатив по продвижению новых проектов»).

Эффективное институциональное обеспечение интересов России во внешнеэкономической деятельности в связи с реальным нарастанием воздействия на это правил ВТО не может сводиться только к продвижению этих правил в реальную российскую практику, к соответствующей адаптации внутрироссийских законов и норм, к обучению российских кадров функционированию в рамках новых правил, хотя все это и является архиважным. По-видимому, достаточно четкое институциональное оформление должна получить также функция принятия принципиальных решений, замыкающихся на режимы ВТО.

Здесь речь может идти о поддержке инициатив по корректировке самих наборов правил ВТО, если это становится назревшим. Также вполне возможны ситуации, когда возникает необходимость жестко заявить об отказе следовать тому или иному требованию, подаваемому под флагом ВТО, если становится очевидным, что следование ему радикально противоречит интересам России. Заметим, что практика весьма избирательного подхода к соблюдению правил ВТО не является чем-то из ряда вон выходящим в политике крупных стран. Некоторые из высокоразвитых стран к этому приему прибегают весьма регулярно, поэтому некоторые эксперты в кулуарных разговорах высказываются, что «ВТО, мол, это вообще весьма удивительная организация, где выигрывают в основном те, кто нарушают правила». Разумеется, такие действия, в особенности для новичков в ВТО, не могут становиться базой для подражания. Однако все это неотъемлемая часть реальной политики самостоятельных стран в мировой торговле, когда приоритет национальных интересов находится на первом месте, а любые формальные правила принимаются и исполняются лишь в контексте приоритета номер один.

Институциональное обеспечение интересов России во внешнеэкономической деятельности в новых условиях, созданных присоединением к ВТО, подразумевает осуществление большого числа мероприятий, в том числе по корректировке нормативно-правовой базы, формированию сети консультационных организаций, улучшению постановки дел в сфере прогнозирования и информации и т.д. Согласно принятым обязательствам Россия должна теперь обеспечивать высокий уровень транспарентности законодательства и практики регулирования внешней торговли, а здесь в аспекте ВТО — непочатый край работы. Огромное значение имеет хорошая постановка дела по подготовке кадров для государственных органов и хозяйственных структур с учетом новой роли внешнеэкономических факторов в современной экономической жизни.

А.В. Данильцев,
д.э.н., профессор, директор Института торговой
политики НИУ ВШЭ

Основные направления совершенствования торговой политики после вступления России в ВТО

Членство в ВТО является необходимым условием недискриминационного доступа на мировые рынки товаров и услуг и равноправного участия страны в международных экономических отношениях. В нынешних условиях без членства в ВТО вряд ли возможно осуществить планы модернизации российской экономики. До присоединения к ВТО российская торговая политика основывалась на двусторонних соглашениях. Такой механизм был типичным в начале XX в. и соответствовал доминированию в торговле массовых сырьевых товаров. Очевидно, что это не может быть основой для **включения Российской Федерации в механизмы современной международной торговли** готовой продукцией и высокотехнологичными товарами и услугами, развитие которой базируется на глобальных цепочках создания стоимости (GVC). Такая система международного производства будет успешной только при наличии стабильной и унифицированной системы многосторонних правил регулирования торговли. При этом ключевым условием будет активное и эффективное участие Российской Федерации в использовании механизмов ВТО для продвижения своих торгово-политических интересов.

В современной мировой торговле **правила ВТО являются абсолютно доминирующими**. Ни одно региональное торговое соглашение в принципе не способно заменить ВТО в силу ограниченности своей

юрисдикции. В частности, только в ВТО действует общепризнанный универсальный механизм разрешения торговых споров. Как полагает ряд мировых экспертов, исторически ВТО имеет наибольшую легитимность по сравнению с другими глобальными финансово-экономическими институтами, такими как МВФ, Всемирный банк (ВБ), поскольку в ее создании на финальной стадии участвовало гораздо большее число стран (более 120). Несмотря на трудности и противоречия, которые связаны с переговорами по модификации и развитию правил ВТО в рамках Доха-раунда, многосторонняя торговая система ВТО, по всеобщему мнению, остается важнейшим фактором сохранения условий для развития глобальной торговли. Бурное развитие регионального сотрудничества не снижает значения многостороннего регулирования. Несмотря на то что ряд экспертов рассматривают региональные блоки как фактор, который «подрывает» многосторонние механизмы, представляется, что в действительности направления регионализма и многосторонности развиваются как явления, которые взаимодополняют друг друга, так как направлены на создание благоприятных условий для развития торговли.

Опыт развития международной торговли показывает, что именно существование системы многосторонних правил ВТО стало **основой бурного развития регионального сотрудничества и оздоровления и стимулирования двусторонних связей**. Многосторонняя система «адсорбирует» значительное количество неизбежных противоречий международной торговли (они либо предотвращаются, либо переводятся в рамки формального упорядоченного разрешения), тем самым «освобождая» потенциал двустороннего сотрудничества в направлении реализации конкретных проектов в инфраструктурной, производственной и научно-технической деятельности. Таким образом, двусторонний переговорный потенциал «не растрачивается» на решение типовых вопросов и может использоваться более эффективно. Наличие многосторонних соглашений, которые определили взаимный торговый режим большинства стран мира, также раскрыл путь к массовому созданию зон свободной торговли, так как создание торговых блоков стало возможным свести к договоренностям в отношении ограниченного круга мер регулирования — в наиболее простом варианте таможенных пошлин. При этом

явно видно стремление обеспечить совместимость многосторонних и региональных механизмов. А правила и принципы ВТО рассматриваются как инструмент, который должен обеспечить гармоничное включение Российского таможенного союза (РТС) в глобальную торговлю и создание позитивных эффектов в рамках региональных соглашений.

Внутри ВТО широко распространена практика так называемых «переговорных альянсов», то есть групп стран, преследующих в данное время совпадающие интересы. Таких альянсов насчитывается больше десяти, и они представляют собой прекрасную площадку для продвижения своих национальных интересов. Россия могла бы участвовать сразу в нескольких подобных группах. Для этого требуется более четкое определение собственной позиции и обозначение своих торгово-политических интересов.

Опыт мирового экономического кризиса 2008–2009 гг. в целом показал **довольно хорошую сбалансированность системы ВТО как важного механизма регулирования и стабилизации мировой экономики в условиях кризиса**. В период Великой депрессии в США конца 1920-х — начала 1930-х гг. лавинообразный рост протекционизма стал важным фактором, который усугубил кризисные явления и практически привел к краху системы двусторонних торговых соглашений, которые не позволили обеспечить механизмы преодоления кризиса (это стало одной из предпосылок для создания многосторонней системы). В условиях кризиса 2008–2009 гг. механизмы ВТО оказались достаточно гибкими и при этом действенными, чтобы, с одной стороны, позволить большинству стран применять торгово-политические механизмы для защиты своей экономики в условиях спада (рост протекционизма отмечался), а с другой — предотвратить спад из-за всплеска неконтролируемого протекционизма.

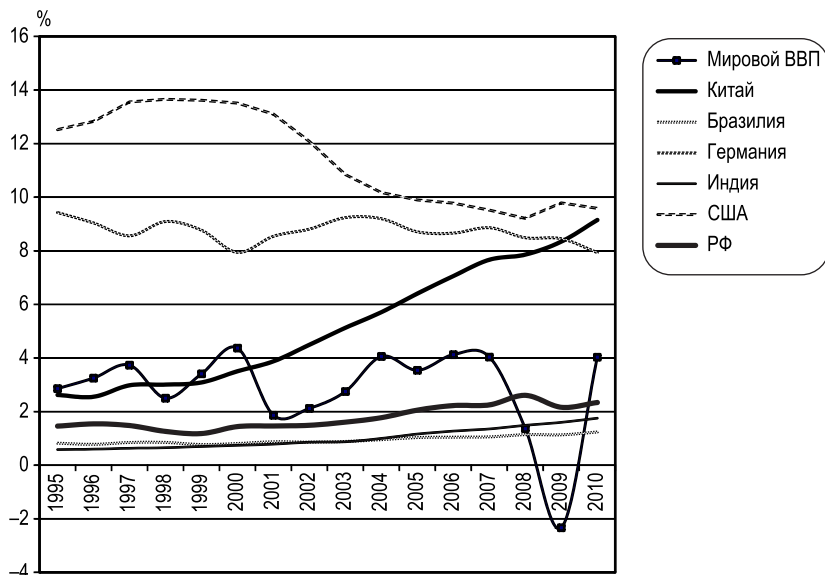
В 1995–2010 гг. доля российского несырьевого экспорта товаров и услуг в международной торговле товарами и услугами (также без учета сырья) снижалась каждый раз, либо в год, когда происходило снижение темпов роста мирового ВВП, либо в следующем году (исключение составил только 2005 г., когда российская доля осталась практически стабильной). Такое сокращение наблюдалось во все периоды, которые, как правило, рассматриваются как периоды

кризисов или резкого ухудшения общеэкономической конъюнктуры — 1998, 2001, 2008–2009 гг. Это свидетельствует о вытеснении с мировых рынков российских экспортеров товаров и услуг. При этом в периоды повышения темпов роста мировой экономики несколько увеличивался и удельный вес российских экспортеров в мировом экспорте несырьевых товаров и услуг (за исключением 1997 и 1999 гг.). Такое положение, с одной стороны, указывает на наличие определенного потенциала конкурентоспособности российских экспортеров, а с другой — на недостаточную конкурентоспособность и высокие трудности доступа на рынок в условиях ухудшения мировой конъюнктуры.

Следует также отметить, что рост экспорта энергоносителей и рост цен на них не позволяют в соразмерной пропорции повысить роль Российской Федерации в мировом экспорте.

Несмотря на то что доля РФ в общем мировом экспорте товаров и услуг тесно связана с ценами на нефть, даже очень значительный рост уровня мировых цен на нефть в последнее десятилетие сопровождался не очень значительным увеличением абсолютно уровня доли России в мировом экспорте товаров и услуг. Так, доля РФ в мировом экспорте в 2005–2010 гг. в среднем была выше, чем в предыдущие 5 лет, на 1/3, тогда как уровень мировой цены на нефть вырос более чем в 2 раза. Таким образом, даже в условиях крайне благоприятной конъюнктуры сырьевых рынков удельный вес РФ в международной торговле увеличился относительно в гораздо меньшей степени. Более того, опыт предыдущего периода резкого повышения мировых цен на сырье во второй половине 1970-х годов показал, что удельный вес СССР в мировом экспорте товаров и услуг вообще практически не вырос. Таким образом, представляется маловероятным, что можно ожидать существенного усиления роли РФ в современной глобальной экономике только в результате благоприятной для экспортеров сырья конъюнктуры.

Ниже приводятся данные о доле в мировом несырьевом экспорте отдельных стран и динамике мирового ВВП (см. рисунок).



Доля в мировом несырьевом экспорте отдельных стран (1995–2010 гг.), %

Следует помнить, что в периоды ухудшения мировой конъюнктуры большинство стран активизирует политику протекционизма. Все это в целом свидетельствует о необходимости существенной активизации использования торгово-политического инструментария прежде всего для обеспечения доступа на зарубежные рынки товаров и услуг.

Р.В. Кашбразиев,
докторант кафедры
международных валютно-кредитных
и финансовых отношений
Финансового университета

Международная кооперация как фактор адаптации экономики России к условиям ВТО

Процесс интеграции России в мировую экономику с каждым годом становится все более интенсивным. Глобализация международных экономических отношений способствует углублению международного разделения труда и специализации отдельных стран и развитию международной кооперации между предприятиями различных стран и регионов.

В научных исследованиях международная кооперация рассматривается как важнейший фактор роста мировой экономики, поскольку связана с такими вопросами, как налаживание наиболее рациональных кооперационных связей между участниками взаимосвязанного производства, наращивание конкурентных преимуществ региона и страны на основе межрегионального и международного разделения труда и специализации, ускорение передачи новых технологий, а также снижение рисков в работе предприятий-кооперантов. Проблеме создания условий для расширения кооперационных связей на всех уровнях (глобальном, национальном, региональном) большое внимание уделяется и в программах Правительства Российской Федерации. Так, поощрение формирования кооперационных связей российских компаний с иностранными компаниями, стимулирование привлечения передовых иностранных технологий и иностранных инвестиций в обрабатывающие отрасли, интеграция националь-

ной транспортной системы в глобальную транспортную систему представлены в числе приоритетных направлений внешнеэкономической политики России на период до 2020 года (см. Концепцию долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 г., утвержденную распоряжением Правительства РФ № 1662-р от 17 ноября 2008 г.).

Востребованность исследования проблем международной кооперации стала особенно актуальной в связи с мировым финансовым кризисом. Анализ статистики ВВП стран мира за 2008–2012 гг. показывает, что наиболее уязвимыми в условиях кризиса оказались те страны и регионы, которые слабо вовлечены в международные производственные, научно-технические и финансовые кооперационные связи, а также регионы и страны, специализирующиеся на экспорте сырьевых ресурсов. В число стран, в наибольшей степени пострадавших от кризиса, входит и Россия*. Практические потребности исследования новых форм и институтов международной кооперации обусловлены необходимостью ее дальнейшего развития на глобальном, национальном и региональном уровнях.

Теоретически развитие новых форм международной кооперации и совершенствование механизмов ее обеспечения откроют перед Россией следующие **возможности**:

- во-первых, повышение конкурентоспособности страны, регионов и отдельных предприятий на мировых и национальных рынках;
- во-вторых, диверсификация торгово-экономических связей России, постепенный переход от преобладания экспорта сырья к увеличению экспорта наукоемкой продукции с высокой долей добавленной стоимости;
- в-третьих, развитие новых перспективных видов производств, инфраструктурных отраслей национальной экономики, в том числе финансовой инфраструктуры. Так, от развития международной финансовой кооперации, от «плотности» торговых и производственных кооперационных связей зависит успех программы Правительства Российской Федерации по становлению г. Москвы в качестве МФЦ, проект о создании которого был принят в 2009 г.

* Скорректированный чистый национальный доход в 2009 г. к 2008 г. составил: РФ –17%, США –2%, Германия –3%, Япония +4%, Австралия +11% (The World Bank Group).

Основываясь на эмпирических исследованиях, проанализируем существующие тенденции внешнеэкономической деятельности России, перспективы ее развития в условиях присоединения России к ВТО, а также оценим место международной кооперации в системе механизмов адаптации национальной экономики к нормам ВТО.

В 2010 г. доля Российской Федерации в мировом экспорте составила 2,63%, в мировом импорте — 1,61%*. По данным сайта ВТО основными группами товаров, которыми торгует Россия, являются (экспорт и импорт): сельскохозяйственные товары, топливно-энергетические ресурсы, продукция горнодобывающей промышленности, продукция обрабатывающей промышленности.

С учетом существенного превышения объема экспорта над объемом импорта интерес представляет изучение тенденций развития экспорта и финансово-экономических рисков, поджидающих экспортную деятельность в связи с присоединением России к ВТО. Поэтому в первую очередь проанализируем сложившиеся отраслевые и территориальные характеристики внешнеторговой деятельности России на примере экспорта, имея в виду, что экспорт — основа включения страны в мирохозяйственные связи.

Анализ данных за 2000–2010 гг. показал, что экспорт России в настоящее время имеет отчетливую сырьевую направленность. Итоги развития отечественной экономики в 2011 и 2012 гг. обнаруживают продолжение негативных тенденций в развитии отраслевой структуры экономики**.

Территориальное распределение внешнеэкономического комплекса РФ имеет большую разнородность, и будущее российского экспорта, благодаря этой характеристике, внушает определенный оптимизм. В результате исследования внешнеэкономической активности субъектов РФ были выделены основные типы субъектов Российской Федерации, которые наиболее точно отражают региональные особенности национального экспорта. В основу типизации положены показатели балансов внешнеторговых операций всех организаций в составе отдельных субъектов Российской Федерации, осуществивших данные операции за период с 2000 по 2010 гг. в разрезе

* http://www.wto.org/english/news_e/news11_e/acc_rus_10nov11_e.htm (visited March 26, 2013).

** Диверсификацией нашей экономики даже не пахнет // Экономика и жизнь. — 2013. — № 10. — С. 3.

основных продуктовых групп. Основные типы регионов-экспортеров России представлены ниже:

- 1) продовольственный;
- 2) топливно-энергетический;
- 3) нефтехимический;
- 4) лесной;
- 5) металлургический;
- 6) машиностроительный.

Присоединение России к ВТО может в различной степени повлиять на финансово-экономическое положение основных отраслей-экспортеров и регионов-экспортеров.

На позиции предприятий ТЭК присоединение России к ВТО существенного влияния не окажет, поскольку сырьевой рынок (нефть, газ) не регулируется правилами ВТО.

По поставкам металлов присоединение к ВТО существенно на развитие российских регионов и компаний также не повлияет. В зоне риска могут оказаться производители труб: по некоторым оценкам, снижение ставок ввозных пошлин до 5% (почти в 3 раза) может привести к росту импорта труб на 40% и потере российскими компаниями примерно 5 млрд долл. выручки в течение 5 лет*. С другой стороны, в условиях ВТО российские предприятия будут более свободно поставлять стальной прокат в страны ЕС, поскольку последним придется отменить ограничительную квоту на ввоз стального проката из России.

От присоединения РФ к ВТО могут пострадать машиностроение и сельское хозяйство России в силу серьезного снижения тарифов на импортируемые товары. Результатом может стать вытеснение отечественных производителей с внутреннего рынка, сокращение объемов российского промышленного и сельскохозяйственного производства, а значит, и общее ослабление народнохозяйственного комплекса.

Основные финансово-экономические риски, связанные с российским экспортом, это риски снижения цен на нефть под влиянием политических факторов, финансовых факторов (связанных с рисками торговли фьючерсами и опционами на нефть) или экономической

* **Оболенский В.П.** Россия в ВТО: обязательства, возможности, риски // Мировая экономика и международные отношения. — 2012. — № 6. — С. 69.

рецессии, когда производители сокращают объемы производства или оптимизируют издержки производства. Возможный результат — падение экспортной выручки, поступлений налогов и сборов в госбюджет. Резервный фонд РФ в данном случае представляется важнейшим механизмом, компенсирующим риски снижения цен на нефть и другие сырьевые товары.

Наличие все еще существенного количества регионов-экспортеров машиностроительной продукции (14 субъектов Российской Федерации) позволяет выдвинуть тезис о необходимости развития международной производственной кооперации в качестве механизма адаптации российской экономики к нормам ВТО. Развитие кооперационных связей хозяйствующих субъектов страны с зарубежными партнерами означает повышение технологического уровня производства, расширение рынков сбыта, эффективности сбытовой деятельности, сервиса, снабжения, управления, инновационной деятельности и т.д.

Обострение конкуренции в мировой экономике и глобальных финансовых рынках ведет к усилению кооперационных процессов, образованию новых форм международной кооперации, появлению новых инструментов финансирования международных проектов и вместе с ними и новых рисков, что актуализирует научное обоснование международной кооперации как важнейшего фактора экономического роста и финансового развития страны.

В.Е. Новиков,

д.э.н., профессор кафедры
финансового менеджмента
Финансового университета;

Г.Ф. Дербенева,

к.э.н., доцент кафедры макроэкономического
регулирующего и планирования
Российского университета дружбы народов

Финансово-экономические риски снижения ставок таможенного тарифа в условиях присоединения России к ВТО

Одним из важнейших вопросов присоединения России к Всемирной торговой организации является обоснованность ставки таможенного тарифа.

Согласование ставки таможенного тарифа в процессе переговоров о вступлении России в ВТО происходило в условиях отсутствия утвержденного нормативного документа по определению научно обоснованных ставок таможенных пошлин, которые являются важнейшей составной частью таможенного тарифа. Единый таможенный тариф таможенного союза определяется как свод ставок таможенных пошлин, применяемых к товарам, вывозимым на единую таможенную территорию из третьих стран, систематизированный в соответствии с Единой товарной номенклатурой внешнеэкономической деятельности Таможенного союза.

Отсутствие утвержденной методики определения ставок таможенных пошлин, безусловно, не способствовало согласованию ставок таможенных пошлин, отвечающих интересам развития экономики России.

По вопросу, какую ставку таможенной пошлины считать обоснованной, оптимальной, имеются различные точки зрения. Так,

например, А. Киреев считает, что максимальное положительное воздействие тарифа на экономическое благосостояние достигается при оптимальном уровне тарифа, при котором за счет превышения выигрыша от улучшений условий торгов над потерями от введения тарифа экономическое благосостояние возрастает до определенного уровня, а затем начинает снижаться по мере увеличения ставки тарифа [1]. Иначе говоря, следует ввозить более дешевые товары, чем производить аналогичные в собственной стране.

Но при таком подходе игнорируются вопросы развития собственного производства и источников средств для оплаты импортных товаров. Мировая практика показывает, что наиболее развитые страны в свое время проводили политику протекционизма, защищали свое производство от импорта до тех пор, пока оно не станет конкурентоспособным. Поэтому при обосновании ставок таможенных пошлин службы исходят из необходимости производства конкурентных на мировом рынке товаров и максимизации производства добавленной стоимости в стране. Таможенная тарифная политика должна быть направлена на поддержку высокотехнологичных производств, где производятся товары с наибольшей долей добавленной стоимости. Поэтому в производстве таких товаров, как минимум, таможенная пошлина должна устанавливаться на уровне, обеспечивающем равновыгодность потребления отечественных и импортных товаров. Такую величину таможенной пошлины можно назвать исходной основой таможенной пошлины.

В случае недостаточной конкурентоспособности производства высокотехнологичной продукции при такой величине таможенной пошлины ее можно временно установить на более высоком уровне до реализации мер по повышению конкурентоспособности.

Установление ставки таможенной пошлины на более низком уровне, чем величина исходной основы таможенной пошлины, ведет к неконкурентоспособности производства товаров на внутреннем рынке и, следовательно, к постепенной деградации таких производств, снижению научно-технического уровня производства в стране, к невосребованности результатов научных разработок и высококвалифицированных кадров, что наблюдается в настоящее время и в России.

Об уровне таможенных ставок в России можно судить на основе их расчетов с использованием научно обоснованных методов, а также по расчетам «эквивалентных пошлин», выполненных института-

ми РАН и Национальным инвестиционным советом*. По данным, приведенным в этой работе, эквивалентная пошлина, при которой начался рост производства в России в результате падения курса рубля в 1998 г., оказалась в разы выше действующих ставок пошлин.

Из расчетов, проведенных В.Н. Новиковой и А.А. Романенко по дорожно-строительной технике следует, что средневзвешенный уровень ставки таможенной пошлины по этой продукции в 1996 г. составлял 12%, в 1997–1999 гг. порядка 17, а в 2009–2010 гг. 5–7% [2].

В то же время уровни ставок таможенных пошлин, которые должна была обеспечивать равновыгодность приобретения такой важной составляющей объема производства дорожно-строительной техники, как одноковшовые полноповоротные экскаваторы, должны были составлять в зависимости от класса экскаваторов 16–46%.

Расчеты, проведенные В.Е. Новиковым совместно с И.С. Чуваковой [3] на основе данных таможенной статистики по объемам импорта, среднего уровня импортных пошлин и эквивалентного уровня таможенных пошлин, показали, что потери государственного бюджета в 1998–2007 гг. составили 526 214,2 млн долл., то есть если бы ставки таможенных пошлин были установлены на уровне, обеспечивающем равновыгодность использования отечественной и импортной продукции, то государственный бюджет мог дополнительно получить около 526 млрд долл. Несмотря на то что эти расчеты носят ориентировочный характер, они свидетельствуют о масштабе потерь от занижения таможенных пошлин. Кроме того, нужно учесть те потери в виде налогов при обесценивания имущества, которые понесла страна от закрытия и ликвидации производств, которые стали неконкурентоспособны из-за недостаточно обоснованного уровня ставок таможенных пошлин.

При вступлении в ВТО конечный средневзвешенный уровень ставок таможенных пошлин составит 7,147% по сравнению с начальным уровнем 11,850%, то есть произойдет снижение уровня ставок в 1,58 раза. Однако это существенно не скажется на отечественном производстве, за исключением отдельных отраслей, так как действующие ставки уже значительно занижены против экономически обоснованного их уровня, они применяются длительное время и все неконкурентоспособные производства уже исчезли или трансформировались в сборочные производства на основе импортных комплектующих, например

* Народнохозяйственные последствия присоединения России в ВТО. — М., 2002. — С. 13–15.

автомобильное производство. Наибольшие шансы на успешную работу в условиях членства России в ВТО имеют предприятия, производящие инновационную продукцию (например, лазеры).

Экономические риски от членства России в ВТО при заниженных ставках пошлин заключаются также в том, что связанные ставки пошлин будут препятствовать развитию производства в России многих видов продукции с высокой добавленной стоимостью из-за их неконкурентоспособности, что часто бывает характерным на начальном этапе производства этих товаров. Такая ситуация угрожает созданию прогрессивной структуры производства, что весьма актуально для России в условиях истощения месторождений с благоприятными условиями залегания нефти и газа и перехода на разработку трудноизвлекаемых запасов нефти и неблагоприятных прогнозов по уровню мировых цен на топливно-энергетические товары.

Значительным финансово-экономическим риском является отмена в перспективе вывозных пошлин на нефть и газ, что предлагается в «Стратегии 2020», и изъятие природной ренты посредством увеличения внутренних налогов и цен. Определенным экономическим риском при членстве России в ВТО следует считать расчет на то, что можно существенно улучшить условия торговли на мировом рынке топливно-энергетическими товарами за счет отказа стран-импортеров от применения антидемпинговых пошлин, поскольку факторы, определяющие более низкую стоимость российских товаров, продолжают действовать.

Определенным риском является либерализация ввоза товаров, что может привести к увеличению поставки в Россию низкокачественных и опасных товаров, особенно продовольствия.

Литература

1. **Киреев А.** Международная экономика. Часть первая. Международная микроэкономика: движение товаров. — М.: Международные отношения, 2002. — С. 220.
2. **Романенко А.А., Новиков В.Е.** Таможенное регулирование ввоза дорожно-строительной техники на территорию таможенного союза. — М., 2011. — С. 9, 19, 82.
3. **Чуватова И.С., Новиков В.Е.** Таможенные доходы государственно-го бюджета в условиях финансово-экономического кризиса: источники формирования и механизмы начисления и взимания. — Люберцы: НИР РТА. — С. 42.

М.А. Рыльская,
д.юр.н., зам. директора по научной работе
ИПЭГиГО Финансового университета

Юридические риски членства России в ВТО

По поводу обоснованности вступления Российской Федерации в ВТО существуют разные мнения. Министрами ВТО оно определено как исторический факт. В самой России оценка данного шага колеблется от критичной — не предполагающей какого-либо ущерба для государства, до нейтральной — считающей, что преимуществ для страны вообще нет.

Аналитики отмечают различного вида риски, прогнозирование которых выглядит вполне убедительно. Как показывает практика, присоединение к ВТО самым непосредственным образом влияет на внешнеторговую, промышленную и инвестиционную политику в стране, на конкурентную среду; затрагивает взаимосвязь и взаимодействие национальной экономики с мировой, определяет многие стороны участия в международной торговле. Указанные виды воздействий не всегда позитивны.

Если угроза появления рисков для России реальна, то следует создавать в срочном порядке систему противодействия, способную нейтрализовать или хотя бы снизить уровень риска.

Следует отметить, что в настоящее время рискованные явления изучаются в контексте различной отраслевой принадлежности и общая правовая теория риска находится в стадии формирования. Поэтому любые попытки обобщения научного знания о рисках должны совершаться в тесной взаимосвязи с механизмом правового регулирования.

Исследуя данный вопрос, необходимо в первую очередь обратиться к нормативно-договорной системе, согласование и принятие которой предшествует вступлению в ВТО.

Как показывает практика, членство в ВТО предполагает принятие ее принципов и соблюдение взятых на себя обязательств, вытекающих из правовых документов ВТО, число которых превысило 60. При этом трудно найти отрасль или участок экономики, которых бы правовые условия ВТО не касались прямо или косвенно. По мнению специалистов, главное условие, открывающее дорогу в ВТО, — соответствие национального законодательства, административных правил и практики регулирования внешней торговли товарами и услугами принципам и правовым нормам, заложенным в систему ВТО. Таким путем страны, учредившие ВТО, создали общее правовое пространство — правовую основу международной торговой системы. Вновь присоединяющееся государство становится частью этой системы при условии перевода национального законодательства на правовые нормы ВТО. В этом плане первое и, может, наиболее существенное последствие присоединения России к ВТО — довольно радикальная модернизация законодательства в сфере торговли товарами и услугами.

В рамках Соглашения о присоединении к ВТО Российской Федерацией был принят ряд важных обязательств по обеспечению открытого торгового режима и ускорению интеграции в мировую экономику. В общей сложности было заключено 57 двусторонних соглашений по доступу на рынок товаров и 30 — по доступу на рынок услуг. Российская Федерация взяла на себя обязательство в полной мере применять все положения ВТО, избегая «переходных периодов», которые касаются 11 секторов и 116 субсекторов услуг. Кроме того, после присоединения к ВТО Россия позволит иностранному капиталу на 100% участвовать в оптовой, розничной торговле и в секторе франчайзинга.

Безусловно, такие изменения требуют гармонизации многих сфер российского законодательства с нормами международного права.

В первую очередь они касаются таможенного законодательства. По мнению специалистов, со дня присоединения любого участника Таможенного союза (ТС) к ВТО положения Марракешского соглашения о создании ВТО формально становятся частью правовой системы ТС. Первый присоединившийся к ВТО участник информирует остальных участников и координирует с ними действия

по принятию обязательств в качестве условия присоединения к ВТО, если такие обязательства требуют изменений правовой системы ТС. Если впоследствии к ВТО присоединится другой участник, его обязательства (принятые в качестве условия присоединения к ВТО) также станут частью правовой системы ТС.

Таможенное законодательство содержит понятие Системы управления рисками (СУР), регламентируемое Главой 18 Таможенного кодекса Таможенного союза (ТК ТС). Статья 127 указанной главы включает целых 12 позиций, характеризующих данную трактовку, начиная от «анализа риска» и заканчивая определением «управления риском» и его уровня, однако правовая и понятийная сущность категории риска в ТК ТС сводится только к нарушению таможенных правил. При этом СУР является основой применения таможенными органами мер таможенного контроля и в отличие от применяемой в странах Евросоюза имеет явную фискальную направленность. Меры, заложенные в ней, ставят целью удовлетворение экономических интересов, пополнение доходной части федерального бюджета.

Несмотря на то что на единой таможенной территории действуют единые риски и угрозы, в условиях членства в ВТО, в частности, перед российской таможней стоит задача последовательного реформирования СУР, которая должна быть направлена на гарантию национальной безопасности государства, усиление контроля за перемещением товаров потенциально опасных для жизни и здоровья населения страны.

Проводя модернизацию национального законодательства, необходимо учитывать некоторые особенности правовой системы ВТО.

Во-первых, в правовую основу ВТО входят следующие основные соглашения:

- GATT (ГАТТ, Генеральное соглашение по тарифам и торговле);
- GATS (ГАТС, Генеральное соглашение по торговле и услугам);
- TRIPS (Соглашение по торговым аспектам прав интеллектуальной собственности);
- TRIMS (Соглашение по инвестициям);
- AoA (Соглашение по сельскому хозяйству);
- SPS (Соглашение о санитарных и фитосанитарных мерах);
- TBT (Соглашение о технических препятствиях торговле);
- соглашения по субсидиям;
- антидемпинговые меры;
- соглашения по финансовому рынку.

Во-вторых, изучив данную совокупность правовых актов, специалисты Международного общественного фонда «Экспериментальный творческий центр» (Центр Кургиняна) сделали неоднозначный вывод: нормы ВТО не учитывают международные нормы ООН и других структур и имеют приоритет в отношении национальных правовых установлений (в том числе по охране труда, минимальной зарплате, социальным нормам, экологическим нормам и т.д.). Вступление в ВТО предполагает, что при коллизиях норм будут применяться нормы ВТО.

При этом был определен перечень требований, которые придется принять и соблюдать России.

1. Правилами ВТО (соглашение по торговле и услугам ГАТС) предусмотрен «тест на необходимость» для национальных законов. Национальные законы не могут «ограничивать торговлю более, чем необходимо». Трактует понятие «необходимость» Суд ВТО или «Комиссия ГАТС по урегулированию споров». Заседания суда и Комиссии не публичны, а в качестве судей или экспертов могут заседать заинтересованные стороны. То есть «Комиссия ГАТС по урегулированию споров» обладает фактическим правом вето на решения парламента или правительства любой страны в части торгового регулирования.

2. Если государство заключило соглашение об облегчении торговли с одной страной, то это соглашение должно действовать и по отношению к инвесторам других стран-членов ВТО.

3. Право ВТО — прецедентное (судебные решения основываются на уже принятых решениях). Так, чем больше решений было уже вынесено против жестких требований экологии и безопасности продуктов питания или жестких норм охраны окружающей среды, тем больше аналогичных решений будет вынесено впоследствии.

4. Решения Суда утверждаются автоматически, если не высказано единогласное мнение об отказе в его утверждении. То есть сторона, желающая заблокировать принятие решения, должна убедить все государства-члены ВТО (включая представителей противной стороны) в необходимости отказаться от его утверждения.

5. В случае если какая-либо сторона в ВТО обвиняет другую в применении дискриминационных норм, то свою правоту должен доказывать не обвинитель, а обвиняемый. Например, если Россия ограничивает импорт американского мяса, обработанного хлором или содержащего антибиотики, а США заявляют в ВТО протест, то именно Россия должна доказывать, что это мясо вредно.

6. Отказаться от обязательств перед ВТО по либерализации торговли или изменить условия по обязательствам возможно только через три года после вступления в силу этих обязательств, и только после выплаты компенсаций за текущие и будущие убытки торговым партнерам. Объем компенсаций определяет Суд ВТО или назначаемый Орган по урегулированию споров, профильный по конкретным соглашениям.

Если не будет достигнуто соглашение о компенсациях или страна-ответчик не выполняет рекомендации по компенсациям, ВТО может разрешить стране-обвинителю приостановить действие ее уступок и обязательств по отношению к стране-ответчику.

7. В настоящее время в мировой прессе появляются публикации, утверждающие, что максимальная санкция «симметричного отказа от уступок» стране-ответчику является недостаточной, и что в режим санкций следует ввести нормы принудительного изъятия утвержденных ВТО компенсаций в пользу страны-обвинителя в виде отчуждения зарубежных финансовых или иных активов страны-ответчика. Однако в ВТО эта идея поддержки пока не находит.

Некоторые эксперты не исключают, что готовящиеся в ряде стран законы по образцу «закона Магнитского» в США (причем с неограниченным и секретным списком государств и лиц, против которых вводятся санкции) могут стать инструментом давления на лиц, принимающих решения в сфере выплаты компенсаций по обвинениям в нарушениях режима ВТО.

В заключение следует подчеркнуть, что по данным зарубежных источников и признанию Министерства экономического развития РФ ряд стран уже подготовил иски к России в Суд ВТО по оспариванию национальных правовых норм, которые они считают «ограничивающими торговлю более, чем необходимо». Практика подобных исков опять-таки показывает, что они чаще всего удовлетворяются в пользу развитых стран, способных «продать» в ВТО нужное решение.

Таким образом, взятые на себя Россией обязательства, вытекающие из правовых документов ВТО, могут привести к гораздо более глубоким изменениям в национальном законодательстве, чем предполагалось ранее. В связи с этим необходимо оценить возможные юридические риски этого шага и не рассматривать факт вступления исключительно как политический вопрос, пренебрегая национальными интересами.

В.Б. Силантьев,
к.э.н., доцент кафедры
экономики, менеджмента, маркетинга
Уфимского филиала Финансового университета;
А.Ф. Шамсутдинова,
преподаватель кафедры
экономики, менеджмента и маркетинга
Уфимского филиала Финансового университета

Участие России в ВТО и ЕврАзЭС как новая глобальная политико-экономическая альтернатива

История экономики и экономической науки знает много поистине революционных преобразований. Вступление России в ВТО и практически одновременное создание ЕврАзЭС входит в их число.

Чтобы преодолеть многие соблазны финитных представлений, в том числе свойственного России стремления придавать пресловутое «всемирно-историческое» значение любому очередному политическому и экономическому решению властей и/или добиваться так называемой их необратимости, необходимо всякий раз обращаться к фундаментальным основам теории и методологии и их новейшему развитию и применению.

И ВТО, и ЕврАзЭС надо рассматривать как альтернативные международные мирохозяйственные политико-экономические институты, имеющие свойства взаимозаменяемых и взаимодополняемых не только нормативных, но и позитивных, не только номинальных, но и реальных экономических и политических благ.

Требует специального изучения вопрос о том, как трансформационный кризис и реформы в России повлияли на создание ВТО и возникновение глобального кризиса. Видимо, не случайно ВТО

создается в 1995 г. на основе ГАТТ, после того как Россия подала заявку на присоединение к ГАТТ в 1993 г.

Конечно, сравнение ЕврАзЭС с ЕС и другими региональными политико-экономическими союзами, на первый взгляд, кажется более оправданным, рациональным и полезным. Но даже в кулинарной практике, в конечном счете, оказывается, что самое вкусное далеко не всегда самое полезное. Так и в этой ситуации — для изучения стратегических перспектив России мы считаем полезным сравнение ее участия (функций и рисков национальной экономики и государства) в глобальных, региональных и мультирегиональных процессах. Только так можно прийти к пониманию места и роли России в современном и будущем мире.

Принципиально важно отметить, что при многочисленных особенностях исторических аспектов создания и развития ВТО и ЕврАзЭС во многом аналогичны наиболее существенные моменты их истории, создания и развития нормативно-правовых документов и организационных структур, а также структуры и функций Всемирного банка, Европейского и Евразийского банков развития.

Например, в число основных задач ВТО входит регулирование торгово-политических отношений между участниками организации на основе согласованных принципов, целей и задач. В настоящее время они содержатся в Уставе ВТО и пакете Соглашений Уругвайского раунда многосторонних торговых переговоров (1986–1994 гг.). Эти документы являются нормативно-правовым базисом современной международной торговли.

Но даже они не рассматриваются как нечто неприкосновенное, поскольку Соглашение об учреждении ВТО предусматривает создание постоянно действующего форума стран-членов для урегулирования проблем, оказывающих влияние на их многосторонние торговые отношения, и контроля за реализацией соглашений и договоренностей.

ВТО функционирует во многом так же, как и ГАТТ, но осуществляет контроль за более широким спектром торговых соглашений (включая торговлю услугами и вопросы торговых аспектов прав интеллектуальной собственности) и имеет гораздо большие полномочия в связи с совершенствованием процедур принятия решений и их выполнения членами организации. Неотъемлемой частью ВТО является уникальный механизм разрешения торговых споров. Он надежно блокирует превращение торговых споров в торговые войны.

В ЕврАзЭС основными являются аналогичные задачи:

1) оформление в полном объеме режима свободной торговли, формирование единого таможенного тарифа и единой системы мер нетарифного регулирования;

2) установление общих правил торговли товарами и услугами и их доступа на внутренние рынки;

3) введение унифицированного порядка валютного регулирования и валютного контроля;

4) разработка и реализация совместных программ социально-экономического развития;

5) создание равных условий для производственной и предпринимательской деятельности;

6) формирование общего рынка транспортных услуг и единой транспортной системы;

7) формирование общего энергетического рынка;

8) создание равных условий для доступа на рынки сторон иностранных инвестиций;

9) предоставление гражданам государств Сообщества равных прав в получении образования и медицинской помощи на всей его территории;

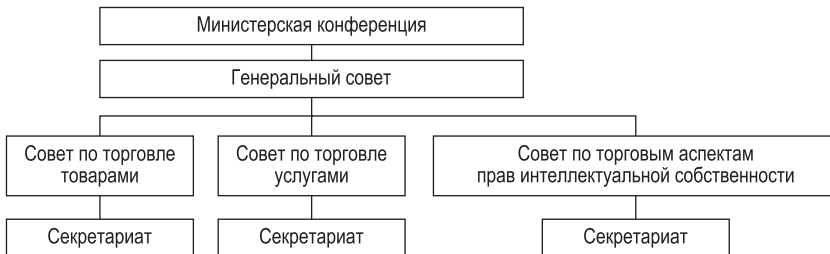
10) сближение и гармонизация национального законодательства.

4 октября 2011 г. была опубликована статья В.В. Путина «Новый интеграционный проект для Евразии — будущее, которое рождается сегодня». К сожалению, она до сих пор не получила должного внимания и понимания ни в России, ни за рубежом.

Участие России в интеграционных процессах активизирует взаимодействие ЕС, ЕврАзЭС, АТЭС и ЕАСТ. Два крупнейших объединения Евразии — Евросоюз и формирующийся Евразийский союз, основывая свое взаимодействие на правилах свободной торговли и совместимости систем регулирования, объективно, в том числе и через отношения с третьими странами и региональными структурами, способны распространить эти принципы на все пространство — от Атлантики до Тихого океана. И по характеру, и по масштабам это сопоставимо с процессами, регулируемые ВТО. «На пространство, которое будет гармоничным по своей экономической природе, но полицентричным с точки зрения конкретных механизмов и управленческих решений. Затем будет логично начать конструктивный диалог о принципах взаимодействия с государствами АТР, Северной Америки, других регионов».

В статье о перспективах развития глобальной экономической интеграции с участием России В.В. Путин перед повторным избранием Президентом России писал, что Евразийский союз — это открытый проект: «Мы приветствуем присоединение к нему других партнеров, и прежде всего стран Содружества (подразумевается не только СНГ! — авторы). При этом не собираемся кого-либо торопить или подталкивать. Это должно быть суверенное решение государства, продиктованное собственными долгосрочными национальными интересами».

Для реализации принципов, целей и задач в обоих случаях используются классические организационно-управленческие структуры (см. рисунок).



Организационная структура ВТО

К сожалению, документы о ЕврАзЭС содержат чрезмерно жесткие условия выхода из организации. Без согласования достаточно свободных условий выхода невозможно в полном смысле рыночное управление рисками участия.

Приведем положение о выходе из Устава ВТО и Устава ООН: «Любой член может выйти из настоящего Соглашения. Такой выход распространяется как на настоящее Соглашение, так и на Многосторонние торговые соглашения и вступает в силу после истечения шести месяцев с даты получения Генеральным директором ВТО письменного уведомления о выходе».

Выход из Торгового соглашения с ограниченным кругом участников регулируется положениями такого Соглашения».

«Возможность выхода государства из ООН не предусмотрена (формально, — авторы), но, как отмечает Г.В. Игнатенко, «как бы презюмируется (от презумпция, — авторы), поскольку ООН —

это добровольное объединение суверенных государств. Наряду с членством, в ООН сложился статус постоянных наблюдателей государств, не являющихся членами ООН. Сейчас этим статусом обладает, в частности, Святейший Престол (Ватикан)». Этот статус существует и в ЕврАзЭС.

Следует отметить, что для усиления положительного эффекта от вступления России в ВТО при минимальных потерях необходимы системные меры наращивания потенциала несырьевых отраслей экономики, ведение эффективной региональной политики по отношению к депрессивным регионам и моногородам. Так, по оценкам экспертов Российской экономической школы, наибольший рост производства ожидается в цветной металлургии (14,45%, в процентах от уровня базового года), в черной металлургии (3,63%), в химическом и нефтехимическом производстве (2,05%). При этом сокращение объема производства в следующих отраслях: обработка древесины, целлюлозно-бумажное производство, легкая промышленность и машиностроение.

А.А. Грибов,
аспирант кафедры
теории финансов
Финансового университета

Преимущества и риски вступления России в ВТО

Вступление страны во Всемирную торговую организацию многие политики и экономисты считают едва ли не важнейшим событием в истории современной России. Вопрос, принесет ли выгоды или ущерб российской экономике вступление в ВТО, можно расценивать двояко. Количественная оценка рисков и угроз — на уровне 50%. Представить, что запускается российский космический корабль с вероятностью аварий 50%, невозможно. Положительное решение при такой вероятности неудачи ответственным руководителем приниматься не может. Однако решение вступить в ВТО принято, что свидетельствует об отсутствии рационального начала и расчета всех последствий. Возобладало внешнее решение, которое мало связано с национальными интересами и безопасностью страны.

В результате объективного процесса глобализации меняется вся система мирохозяйственных связей: значительно усиливаются тенденции к взаимодействию высокоразвитых и развивающихся стран, характер правящих режимов все в меньшей степени влияет на эти отношения. На первый план выходят экономические интересы. Однако слишком быстрое следование экономическим моделям глобализации без должного учета собственного весьма непродолжительного опыта современных рыночных отношений содержит опасность высоких издержек. В частности, повышение внутренних цен на энергоносители приведет к росту цен на отечественную продукцию и снижению ее конкурентоспособности на мировых рынках.

Следовательно, Россия лишится одного из важнейших преимуществ страны, располагающей крупными запасами углеводородного сырья, ведь данный фактор можно было бы использовать для поддержки отечественных производителей. Рост цен на нефтепродукты ограничивает возможности предпринимателей применения современной высокопроизводительной техники. Адаптация к рыночным условиям предполагает государственную поддержку эффективного территориального размещения производства, развития рынка, а также финансовую помощь хозяйствующим субъектам, работающим в экстремальных климатических условиях.

Общие преимущества для российских предпринимателей и России в целом от присоединения к ВТО заключаются в том, что:

- создаются благоприятные условия доступа на мировые рынки товаров и услуг на основе предсказуемости и стабильности развития торговых отношений со странами — членами ВТО, включая транспарентность их внешнеэкономической политики;

- обеспечивается доступ к механизму ВТО по разрешению споров, обеспечивающему защиту национальных интересов, если они ущемляются партнерами, и, таким образом, устранение дискриминации;

- обеспечивается возможность реализации своих текущих и стратегических торгово-экономических интересов путем эффективного участия в МТП при выработке новых правил международной торговли.

Россия пропустила момент, когда в странах-членах ВТО произошла «революция», выразившаяся в том, что возникла глобальная сетевая модель, являющаяся проекцией производственных региональных сетей на территориях разных стран. В этой сети производителей и потребителей продукции хозяйственная власть не концентрируется, а, напротив, распределяется. В России действует централизованная советско-рыночная экономическая система, построенная из отраслей, технологий и компаний. А конкуренция в ВТО требует, чтобы конструирование страны шло по пути создания производственных кластеров, равномерно распределенных по территории страны. Причем чрезвычайно важно иметь не только передовые технологии и компании, но, главное, регионы, способные принять эти технологии и компании.

Основная цель функционирования ВТО заключается в либерализации международной торговли на основе многостороннего механизма

регулирования торговых связей. Таким образом, у Правительства Российской Федерации существовало три мотива к членству в ВТО: стабильность условий работы на внешних рынках; снижение барьеров в международной торговле; возможность участия страны в формировании правил международного экономического сотрудничества.

По оценке Всемирного банка, вступление Российской Федерации в ВТО будет приносить стране около 3,3% ВВП в год в течение трех лет, а через десять лет за счет позитивного влияния на инвестиционный климат выгода может увеличиться до 11% ВВП (около 162 млрд долл.). Эти расчетные выгоды Россия будет получать каждый год, то есть они не будут разовыми, причем в выигрыше окажутся все регионы страны.

Однако в наибольшей степени выиграют те субъекты Российской Федерации, которые преуспеют в привлечении прямых иностранных инвестиций. По прогнозу Всемирного банка, максимальный выигрыш получают регионы Северо-Запада, включая Санкт-Петербург, а также Дальний Восток.

В отношении финансового сектора в целом необходимо отметить, что в целях защиты российских поставщиков финансовых услуг российскими обязательствами предусматривается только частичное открытие финансового рынка. Условно говоря, за российскими поставщиками зарезервирована примерно половина рынка, а на второй половине российские поставщики будут конкурировать с иностранными партнерами.

Например, максимальный размер доли иностранного участия в банковском секторе не должен превышать 50%. Данная квота должна обеспечить конкурентоспособность российской банковской системы. При расчете этой доли не будут учитываться иностранные инвестиции, вложенные ранее в российскую банковскую систему, а также иностранные инвестиции в капитал банков, которые приватизируют после даты присоединения России к ВТО.

Однако главная угроза экономической безопасности нашей страны при вступлении в ВТО заключается в открытости отечественного рынка для импорта, что может привести к свертыванию из-за низкой конкурентоспособности многих востребованных в России производств. Пока данная угроза в известной степени смягчается принятием определенных мер: установлением высоких пошлин на импорт, его количественных ограничений и пр. В этом случае

российский внутренний рынок испытывает давление импорта, в результате сокращается производство отечественных товаров.

После присоединения к ВТО России придется отказаться от подобных мер защиты, следовательно, негативное влияние импорта может значительно усилиться. Для относительно отсталых отраслей, где еще не сложилась нормальная конкуренция, не произошла консолидация активов, снижение импортных тарифов сыграет отрицательную роль, замедлив их рост. В невыгодном положении могут оказаться те отрасли отечественного воспроизводства, которые характеризуются неустойчивым развитием, ограниченными возможностями выхода на внешний рынок, неудовлетворительными финансовыми показателями. К тому же падение производства в отдельных отраслях подстегнет рост безработицы.

К нежелательным последствиям могут привести сокращение или даже полная отмена экспортной пошлины на поставки за рубеж топлива и сырья из России. Государство лишится значительной части своих доходов, поскольку в настоящее время высокие экспортные пошлины на нефть, газ и цветные металлы являются источником поступлений в государственный бюджет.

Еще одна серьезная проблема для России, связанная со вступлением в ВТО, заключается в субсидировании ее сельского хозяйства. Согласно правилам ВТО, субсидирование сельского хозяйства должно быть отменено, но с учетом тяжелого положения отечественного сельского хозяйства это может привести к драматическим последствиям.

Таким образом, вступление России во Всемирную торговую организацию связано не только с определенными положительными тенденциями для страны, но и возникновением серьезных проблем.

Н.Ф. Аляутдинов,
студент группы СГМУЗ-4а
3-го курса факультета
государственного и муниципального управления
Финансового Университета

Региональный и геополитический аспекты вступления РФ в ВТО

Региональный аспект вступления РФ в ВТО (на примере Калужской области)

Собственно, почему мы так стремились вступить в ВТО, что ВТО даст нашей стране в целом и каждому региону в отдельности?

Очевидно, что для различных отраслей производства и субъектов нашей страны экономический эффект от вступления РФ в ВТО будет различным.

Экономика такого субъекта Российской Федерации, как Калужская область, представлена отраслями с высокой степенью переработки. Это наукоемкое машиностроение, радиоэлектроника и приборостроение, целлюлозно-бумажная промышленность. После произошедшего присоединения России к торговой организации они очень сильно рискуют утратить позиции, занимаемые в настоящий момент на внутреннем рынке, так как уступают аналогичным иностранным отраслям. Многие отечественные предприятия выпускают конкурентоспособную продукцию, однако низкая нагруженность мощностей производства в сочетании с постоянным повышением уровня цен натуральных монополий приводит к ценовой неконкурентоспособности производств. После присоединения РФ к ВТО влияние отрицательных факторов на предприятиях таких отраслей

будет только усиливаться, а, как известно, данные отрасли создают добавленную стоимость Калужской области.

В целом в России основной продукт создается в отраслях, добывающих ресурсы, а не занимающихся их конечной переработкой. Калужская же область лишена производств по добыче минерально-сырьевых ресурсов, обеспечивающих в настоящее время основной объем выручки от экспорта в России. К сожалению, практически отсутствуют и отрасли невысокой степени переработки, которые могли бы участвовать в конкурентной борьбе на мировом рынке. Более 80% промышленной продукции области производится в обрабатывающих отраслях, преимущественно наукоемких и высокотехнологичных. Благоприятные последствия от вступления РФ в ВТО для Калужской области связаны с уменьшением уровня цен и таможенных пошлин на импортируемую продукцию, товары и услуги, комплектующие товары и оборудование. Обострение конкуренции поспособствует появлению более качественных отечественных товаров и услуг. Предприятия будут вынуждены активнее проводить модернизацию оборудования, внедрять инновационные технологии. Это должно обеспечить снижение издержек и рост производства и повышение качества жизни в регионе в целом. Зарубежные финансовые организации станут активнее работать на нашем рынке. Как следствие, ожидается удешевление кредитования, развитие финансовой аренды (лизинга) и разных видов страхования.

Нельзя не упомянуть и о возможных негативных последствиях от присоединения Российской Федерации к ВТО. Для Калужской области отрицательным последствием может стать значительное увеличение цен на энергоносители, а соответственно, на промышленную продукцию. В обрабатывающих отраслях промышленности может сократиться заработная плата, может увеличиться уровень безработицы, что приведет к упадку объемов выпускаемой продукции.

В любом случае необходимо принимать меры по защите экономики данного региона. Для этого должна быть создана эффективная, функционирующая система нетарифного регулирования или нетарифных ограничений внешней торговли. На ее основе сформируются условия для повышения качества и конкурентоспособности товаров и услуг отечественного производства на фоне увеличения потока иностранных товаров и услуг. Экономическая категория мер нетарифного регулирования включает в себя контроль таможенной

стоимости, валютный контроль, финансовые и другие защитные меры, например налогообложение.

К особым видам обложения в рамках нетарифного регулирования относятся антидемпинговые, компенсационные и специальные пошлины. Объединяющим условием их применения является то, что они могут использоваться только тогда, когда импорт иностранной продукции наносит или же может нанести ущерб нашим производителям аналогичной продукции либо может препятствовать организации или расширению производства таких товаров. Однако для введения этих пошлин требуется проведение предварительного расследования и анализа.

С целью эффективного применения экономических мер нетарифных ограничений на территории области необходимо создать информационную и правовую базу и институт экспертных оценок для подтверждения ущерба или угрозы ущерба российским производителям от чрезмерного ввоза товаров из стран-участниц ВТО.

При недостаточности экономических мер могут применяться административные меры — эмбарго, лицензирование, квотирование, экспортный контроль. Защитными могут стать и технические меры нетарифного регулирования. Это определенные требования, обязательно предъявляемые при пропуске отдельных категорий товаров через границу. Они могут быть основаны на соблюдении различных национальных и религиозных устоев, либо это будут санитарные и ветеринарные ограничения, либо система сертификации и другие.

Выработанная система мер нетарифного регулирования позволит убрать неблагоприятные последствия для региональной экономики от вступления России в ВТО и внедрить международные стандарты производства, а главное — уровня жизни. Поскольку присоединение к Всемирной торговой организации — часть внешней политики России, все перечисленные проблемы предстоит решать комплексно, с применением определенной стратегии. А для этого каждому предприятию и региону необходимо разработать программу адаптации к работе в условиях правил единого международного торгового пространства.

Геополитический аспект вступления РФ в ВТО. Успешное преодоление глобального экономического кризиса непосредственно зависит от качества системы институционального управления мировой политикой и экономикой. В роли основных институтов

глобального управления, созданных в XX — начале XXI вв., выступают ООН, «Группа 7», «Группа 8», «Группа 20» и ВТО. И хотя ВТО занимается в первую очередь регулированием международной торговли, ее деятельность оказывает непосредственное влияние на геополитическую ситуацию в мире, поскольку она объединяет 158 государств и контролирует свыше 97% оборота международной торговли товарами и услугами.

В настоящее время деятельность ВТО во многом зависит от того, какие отношения складываются между ведущими государствами в условиях формирования полицентричного мира, когда традиционной геополитической монополии США и их союзников брошен вызов со стороны Китая и других развивающихся стран.

При ведении переговоров о вступлении в ВТО (с 1990-х гг.) Россия была вынуждена учитывать геополитические сдвиги в сторону Китая, что привело к постепенному отказу от односторонней ориентации на США и страны ЕС. Именно поэтому в Концепции долгосрочного социально-экономического развития России до 2020 г. подчеркнуто, что необходимо обеспечить «расширение и диверсификацию экспорта углеводородов на европейский и азиатский рынки». Необходимо также отметить, что сохранение за Россией геополитического статуса страны, ориентированной на добычу и экспорт природных ресурсов, объективно выгодно как Китаю, так и США и ЕС, что связано с ограниченностью запасов имеющихся в них природных ресурсов. Именно поэтому переговоры о вступлении России в ВТО были в значительной степени политизированными — от России требовались такие уступки, которые выходили за рамки нормативно-правовой базы деятельности ВТО и способствовали закреплению невыгодного для нее положения в мировой экономике.

Для стран ЕС основной интерес в практическом плане представляют российские энергоресурсы. Во время переговоров Еврокомиссия настаивала на том, чтобы при вступлении в ВТО Россия повысила внутренние цены на газ, ликвидировала экспортную газовую монополию «Газпрома», открыла свободный транзит газа через территорию нашей страны, допустила европейских специалистов к строительству трубопроводов, уравнила тарифы на прокачку газа для внутренних потребителей и на экспорт, отменила экспортные пошлины на газ. Достижение договоренности с Евросоюзом в 2004 г. по вступлении России в ВТО стало возможным в результате подписания ею Ки-

отского протокола, имеющего исключительно важное значение для ЕС, но не имевшего отношения к переговорному процессу.

В Европе существует противодействие расширению присутствия России на рынке энергоресурсов, учитывая геополитическую составляющую данного процесса. Еврокомиссия рекомендует предпринять согласованные действия по отношению к России на рынке энергоресурсов, особенно к крупнейшей российской компании «Газпром». Польша вообще призывает к созданию «энергетического НАТО», деятельность которого, как можно предположить, должна носить явно антироссийский характер.

США, следуя традиционной политике добиваться своих целей чужими руками, ставили препятствия вступлению России в ВТО с помощью своих сателлитов, в частности Грузии, которая еще в 2006 г. вынуждена была признать, что ее претензии к российской стороне носили политический характер и не имели ничего общего с характером деятельности ВТО.

Несмотря на геополитические и иные сложности, России необходимо добиваться вступления в ВТО на стандартных условиях. Главные плюсы участия России в ВТО заключаются в создании необходимых условий для развития торговли и прочих форм внешнеэкономической деятельности нашего государства в условиях модернизации экономики страны; в возможности разрешения торговых споров на многосторонней основе; использовании и внедрении в российскую практику внешнеэкономической деятельности и соответствующее законодательство международного опыта в сфере регулирования внешней торговли. Вопросы вступления России в ВТО, имеющие как положительный, так и отрицательный характер, стали практическими вопросами обеспечения национальной экономической безопасности страны, что подтверждается в послании Президента РФ Федеральному собранию РФ 2005 г.: «ВТО — не абсолютное зло и не абсолютное добро. ВТО — это инструмент. Тот, кто умеет им пользоваться, становится сильнее. Тот, кто не умеет или не хочет пользоваться, не хочет учиться, кто предпочитает сидеть за частоколом протекционистских квот, пошлин, — обречен. Стратегически обречен».

Учитывая, что многие препятствия по вступлению России в ВТО были мало связаны с характером и принципами ее деятельности, являясь по сути политическими, в середине 2009 г. руководители

России заявили, что Россия вступит в ВТО в рамках Таможенного союза с Казахстаном и Белоруссией, который начал действовать с 1 января 2010 г. Однако в ноябре 2009 г. представитель РФ в Евросоюзе уточнил, что Россия намерена вступить в организацию самостоятельно, а члены Таможенного союза «вступят в ВТО как отдельные субъекты, но синхронизированно и с общей позицией».

Таким образом, несмотря на геополитические сложности в переговорном процессе о вступлении в ВТО, твердая позиция России в данном вопросе поспособствовала принятию нашей страны в члены данной организации с учетом ее национальных интересов, в первую очередь исходя из необходимости создания благоприятных внешних условий для модернизации национальной экономики.

Н.Н. Мартыненко,
к.э.н., доцент кафедры
банков и банковского менеджмента
Финансового университета

Использование факторинга в условиях вступления России в ВТО

Вступление России в ВТО внесло вполне определенные изменения в факторинговый бизнес, который в 2012 г. перешагнул рубеж в 1 трлн руб.* Договор с ВТО сказался не только на условиях деятельности отдельных сфер российской экономики и изменил финансовые отношения на внутреннем и международном уровне формирования комиссионных операций банка, но и повлиял на подходы к рискам, которые возникают между контрагентами в процессе реализации товаров и услуг. В соответствии с принятой в 1988 г. Конвенцией о международном факторинге операция считается факторингом в том случае, если она удовлетворяет как минимум двум из четырех признаков: наличие кредитования; ведение бухгалтерского учета поставщика; инкассирование его задолженности; страхование от кредитного риска. Сегодня факторинг представляет собой универсальную систему обслуживания поставщика, включающую услуги бухгалтерского, информационного, страхового, кредитного и юридического сбытового характера. Главными экономическими достоинствами факторинга являются увеличение прибыли его пользователей и превращение их дебиторской задолженности в деньги. Факторинг в российской практике достаточно популярен. Он выгоден как банку, так и клиенту. Банки, исполь-

* http://www.mspbank.ru/files/bullet_factoring_17.05.12.pdf.

зую систему переуступки неоплаченных долговых требований, под процент предоставляют денежные средства поставщику, чтобы он мог отправить продукцию своим покупателям с отсрочкой платежа. Получая значительную часть от суммы поставки сразу же после этой поставки или по удобному для него графику, поставщик заранее знает, в какой день деньги поступят на его счет. Поскольку такая операция может осуществляться как внутри страны, так и на международном рынке, ожидалось, что вступление в России в ВТО будет способствовать росту международного факторинга и приведет к приходу иностранных игроков на рынок, однако первый прогноз оправдался, а второй — нет. Для выяснения основных причин этого факта рассмотрим, каким пришел рынок факторинга страны к тем изменениям, которые внесло в него вступление в страны в ВТО.

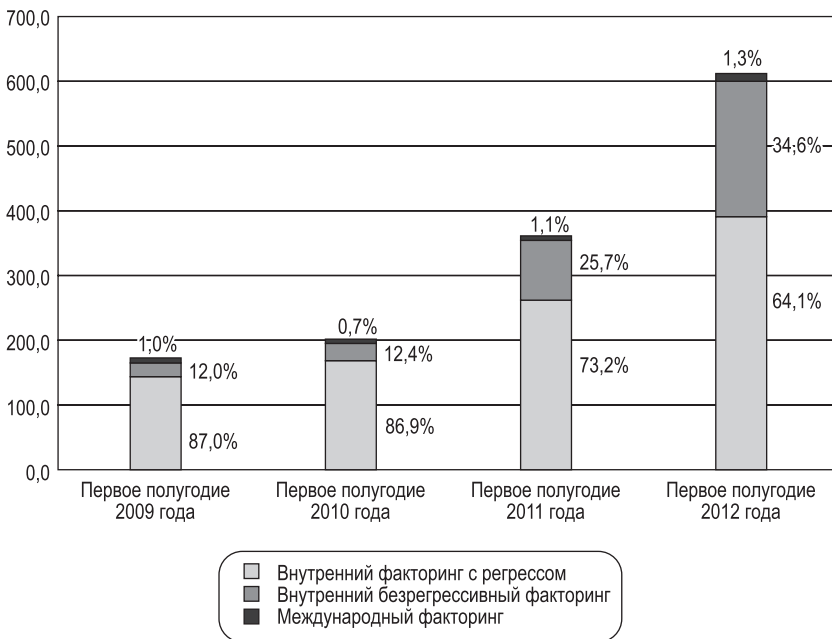
Российские банки на рынке факторинга сегодня в зависимости от объемов уступленных требований за полугодие можно разделить на:

- крупные факторы (объемы свыше 50 млрд руб.);
- средние игроки (от 4 до 20 млрд руб.);
- небольшие факторы (менее 1,1 млрд руб.).

Сложившаяся разница в объемах уступленных требований между категориями исчисляется достаточно существенной цифрой, характеризующей трехкратный разрыв. По существующим подсчетам у компаний, относящихся ко второму размерному классу, доля крупных клиентов в среднем составляет 56%, а у небольших факторов — лишь 25%. По итогам 2011 г. по объему уступленных требований тройка лидеров занимает около 47% рынка*. Основу рынка формируют крупнейшие игроки, которые получают финансирование у крупнейших факторов, в том числе иностранных («Ашан», «Седьмой континент», «Метро» и др.). В то же время в качестве клиентов по факторингу для большинства банков страны обычно выступают мелкие и средние торгово-промышленные компании, торговые агенты и дилеры, рассчитывающиеся по открытому счету. Поэтому российские банки, работающие на рынке факторинговых операций, постоянно находятся в изменяющейся среде. Так, за последние годы на фоне ухудшения ситуации с ликвидностью в экономике, более консервативного подхода банков к выдаче новых ссуд и происходящей пролонгацией действующих кредитов стал резко подниматься интерес к факторингу как альтернативе кредита.

* http://www.mspbank.ru/files/bullet_factoring_17.05.12.pdf.

В результате объем рынка факторинга к 2012 г. составил рекордные 880 млрд рублей, что на 77% больше показателя 2010 г.* Это привело к тому, что на рынке ссудных капиталов стоимость факторинга и стоимость кредита оказались сопоставимы. Повлияло и то, что и для самих банков факторинг оказался выгоден как инструмент краткосрочного размещения средств, позволяющий контролировать процентные и диверсифицировать кредитные риски. При управлении дебиторской задолженностью факторинговый отдел банка или фактор-фирмы отслеживает состояние этой задолженности, напоминает дебиторам о задержках платежей, а в случае безрегрессного факторинга — взыскивает долги с дебиторов. Привлекательной чертой факторинга оказалось и включение в него гарантии кредитных и валютных рисков, которое в большей части им и покрывается. Важно, что максимальное удовлетворение интересов фактора и его клиента достигается сочетанием различных видов факторинга (см. рисунок).



Виды факторингового обслуживания в РФ (2009–2012 гг.)

* http://www.mspbank.ru/files/bullet_factoring_17.05.12.pdf.

Как видно из рисунка, наибольший удельный вес в стране сохраняет из года в год внутренний факторинг с регрессом, когда финансирование поставок идет с отсрочкой платежа, а в случае отказа дебитора от выплаты задолженности фактор вправе потребовать возврата суммы выплаченного финансирования с учетом факторинговой комиссии от клиента. Данные условия не совсем удобны для клиента, старающегося снизить риски, поэтому в последние три года клиенты стали отдавать предпочтение безрегрессному факторингу, при котором финансирование поставок с отсрочкой платежа сопровождается тем, что факторинговая компания берет на себя как ликвидные, так и кредитные риски. Основная проблема малого притока иностранных фирм на этот рынок — это несостыковки законодательства по факторингу разных стран. Из-за различий валютно-правовых основ по факторингу разных стран предварительное финансирование со стороны импорт-фактора затруднительно, в то время как экспорт-фактор в целях определения риска может использовать страхование кредитов в стране импортера и подстраховываться гарантией государственной организации. Практикуются и операции финансирования требований концернов, при которых сделки сходны с комбинацией двухфакторной схемы и стандартного внутреннего факторинга.

И все-таки в условиях вступления России в ВТО, несмотря на незначительную долю международного факторинга в общей системе факторинговых сделок для российских банков, он становится наиболее перспективным. В случае международного факторинга клиентами по факторингу выступают отечественные импортеры, которым приходится делать предоплату, открывать аккредитив или предоставлять платежные гарантии за поставляемый товар (услугу). В международной торговле применяют в основном двухфакторный, прямой импортный и экспортный факторинг. По данным Всемирного банка, внешний факторинг имеет свою специфику и, например, реже бывает с регрессом, чем внутренний. Так, в странах Восточной Европы 65% договоров внутреннего и 35% внешнего факторинга заключено с регрессом*. Расширение сферы внешнего факторинга в российской практике будет происходить в зависимости от сер-

* Информационный портал Бизнес Онлайн / Основные виды факторинга и их статистика. — URL: <http://bank.bl.by/articles/detail78913>.

висной составляющей внутреннего рынка факторинга, состояния кредитного рынка страны и соответствия отечественного варианта нормативно-правовой базы по факторингу мировым стандартам.

С вступлением России в ВТО темп прироста рынка факторинга в 2012 г. замедлился и составил около 25–35%*. Однако эти явления не имеют прямой зависимости. Происходящее замедление роста российского рынка факторинга характеризует смену стратегических приоритетов крупных факторов, которые переходят от увеличения доли рынка к росту рентабельности бизнеса. Из-за внутренних изменений конкурентной среды на рынке факторинга страны факторинг с сервисной составляющей отошел на второй план, а рост рынка обеспечивает преимущественно факторинг как альтернатива кредита. В связи со вступлением в ВТО новой точкой роста постепенно станет международный факторинг, но пока его доля не превысила 3% рынка, так как он еще полон рисков и юридических противоречий**. Выход Сбербанка России с его огромной клиентурой в качестве фактора, обеспечит ускорение этого рынка***, но особое давление может оказать в 2013 г. перестройка кредитного рынка страны, который переходит от ориентированности на создаваемые и продвигаемые банками разнообразные продукты к клиент-ориентированности. Если кредит станет быстро и гибко подстраиваться под потребности каждого клиента, то и темпы появления на рынке новых факторов сократятся.

* http://www.mspbank.ru/files/bullet_factoring_17.05.12.pdf.

** <http://bankir.ru/novosti/s/mnogofaktornye-chudachestva-10031612/#ixzz2Plf3Zr6R>.

*** **Муснец М.** Факторинг в массы // Аналитический банковский журнал. — 2012. — № 10. — С. 66.

В.А. Неклюдов,
к.э.н., доцент, зав. кафедрой
экономики и финансов
Ярославского филиала
Финансового университета

Направления минимизации рисков внешнеторгового оборота в Ярославской области на основе развития транспортно-логистических центров

Вступление России в ВТО приводит к росту внешнеторгового оборота, следовательно, и грузооборота. В связи со снижением таможенных пошлин прогнозируется существенное увеличение объемов импорта, а значит, возрастет потребность в услугах транспортников и экспедиторов. Это затронет и транспортные, экспедиторские и логистические компании (ТЭЛК).

Конкурентные риски: потери доли рынка; слияний и поглощений. Для российских ТЭЛК это связано с приходом на рынок перевозок иностранных компаний и созданием здесь транспортных, экспедиторских и логистических компаний с иностранным капиталом. Это усилит конкуренцию на данном рынке. Весьма возможна ситуация слияния или поглощения российских транспортных компаний иностранными.

Вместе с тем здоровая конкуренция может иметь положительные моменты для клиентов, может привести к снижению совокупных транспортных затрат.

Однако наши компании по сравнению с зарубежными лучше знают рынок и российское транспортное законодательство, имеют наработанные связи с потребителями и поставщиками на местах, знают нюансы транспортного процесса в российских условиях.

Учитывая высокий уровень контейнеризации грузов в странах ВТО, можно ожидать существенного увеличения грузооборота контейнеров. Темпы роста контейнерного грузопотока в Ярославской области и так являются весьма значительными, со вступлением же в ВТО они еще больше возрастут, что поставит вопрос о соответствующем развитии контейнерных терминалов. В целом будет возрастать спрос на логистические услуги и на логистические объекты — склады, терминалы.

Риски несоответствия международным экспедиторским нормам. Российская Федерация и Ярославская область в частности для соответствия доставки грузов международным нормам нуждаются в развитии и модернизации транспортно-логистической инфраструктуры, в том числе складского хозяйства.

Мы убеждены, что иностранные компании пойдут на софинансирование существующих объектов либо софинансирование новых проектов российских транспортных и логистических компаний, что приведет к притоку новых инвестиций в данный сегмент и формированию совместных компаний.

Риски недостаточности собственного инвестиционного капитала. Для соответствия международным требованиям многим российским компаниям, оперирующим складами и терминалами, придется вкладывать собственные дополнительные инвестиции в развитие логистических объектов, в том числе во внедрение современных информационных технологий на складе.

Риски затрат на модернизацию и обеспечение стандартов качества логистических услуг. Многим транспортным, экспедиторским и логистическим компаниям придется повышать качество обслуживания, внедрять современные методы доставки и хранения грузов, более активно использовать схемы доставки груза «от двери до двери» и «точно в срок», оптимизировать свои бизнес-процессы. Хотя это приведет к определенным затратам, а возможно, и уходу с рынка ряда компаний, данный процесс имеет и существенные положительные стороны — рост качества транспортных и логистических услуг, внедрение новых современных технологий, снижение совокупных транспортных издержек.

В Ярославской области пока еще не в достаточной мере развиты 3PL-провайдеры, компании, оказывающие комплексный логистический и транспортный сервис для клиента. Вступление России

в ВТО сегодня требует создания и развития значительного числа транспортных и логистических компаний, выполняющих функции 3PL-провайдера.

Риски снижения темпов роста инвестиционных доходов и инвестиционной привлекательности Ярославской области в условиях реализации соглашений с ВТО, по нашему мнению, могут быть минимизированы при активном внедрении в практику государственно-частного партнерства. Его участниками выступают предприятия области и банковский сектор в лице государственных финансово-кредитных институтов (ВЭБ, ВТБ, Сбербанка).

Для минимизации указанных рисков нами предлагается инвестиционный проект по созданию мультимодального транспортно-логистического центра (МТЛЦ) класса А международного значения общей площадью до 500 тыс. кв. м. Он будет способен предоставлять полный спектр услуг в соответствии с современными европейскими стандартами, реализуя потенциал возможностей аэропорта международного класса «Туношна» и близость федеральных автомобильных трасс М8/А113, Ярославского железнодорожного грузового узла и Ярославского промышленного речного порта.

Основная цель проекта — формирование многоотраслевого и многофункционального логистического центра для предоставления полного спектра транспортно-логистических услуг в соответствии с европейскими стандартами качества до уровня 3PL, включая услуги таможенного брокера. Задачи проекта перечислены ниже.

1. Предоставление услуг, соответствующих современным европейским стандартам качества.

2. Формирование наилучшего сервисного предложения на рынке транспортно-логистических и сопутствующих услуг в ЦФО и близлежащих областях.

3. Перераспределение части грузопотока в обход Московского транспортного узла в регионы Центрального и Северо-Западного федеральных округов.

4. Концентрация на МТЛЦ «Туношна» обслуживания участников внешнеэкономической деятельности, активно использующих авиационный, речной, автомобильный, железнодорожный грузовой транспорт.

5. Создание дополнительно до 3600 рабочих мест.

6. Формирование пула ключевых «якорных» партнеров/потребителей из состава крупнейших международных компаний.

На уровне инициатора проекта выступают крупные транспортные фирмы с поддержкой администрации Ярославской области. Зона их экономических интересов: регионы Центрального Федерального округа, а также Вологодская и Архангельская области. Целевые потребители услуг и партнеры:

1) международные экспедиторы, логистические и транспортные компании;

2) международные компании почты и экспресс-доставки;

3) крупные международные компании и иностранные компании-производители, поставляющие продукцию в Россию. Целевые регионы — Юго-Восточная Азия, Европа, Северная Америка. Основная отраслевая принадлежность — автомобильная промышленность, технологические производства, ритейл;

4) российские компании — импортеры сырья, комплектующих, полуфабрикатов ЦФО и СЗФО;

5) российские компании-экспортеры ЦФО и СЗФО;

6) российские экспедиторы, логистические и транспортные компании.

Инвестиционная емкость проекта — 4,5 млрд руб., в том числе: собственные средства — 500 млн руб.; заемные средства — 4 млрд руб.; окупаемость — 5 лет.

Обоснование инициации проекта основано на экономических, географических и политических предпосылках.

Экономические

1. Основой для принятия решения о реализации проекта будет получение выражений заинтересованности и/или подписание предварительных соглашений о сотрудничестве с потенциальными потребителями услуг и партнерами (экспортерами и импортерами) на объемы услуг, сравнимые с плановой мощностью ТЛЦ.

2. Существование транспортных проблем Московского транспортного узла (49% рынка России) и решимость властей о переносе части грузопотока в регионы в сочетании с территориальной близостью Ярославской области.

3. Целесообразность создания крупного логистического центра по работе со странами Юго-Восточной Азии, ориентированными

на внешнеэкономическое сотрудничество с регионами ЦФО и СЗФО России.

4. Прогноз восстановления платежеспособного спроса на ЗРЛ-услуги (по данным МИ РБК, путем роста доли логистических операторов на рынке аренды складских площадей (до 60% в 2013 г. по сравнению с 35% в 2009 г.) и увеличения стоимостного объема рынка услуг по складированию и дистрибуции с 59 млрд руб. в 2009 г. до 78 млрд руб. в 2013 г.

Географические

Близость к Московскому транспортному узлу, а также особенности прохождения грузопотоков в северные регионы европейской части России, Костромской, Ивановской областей через г. Ярославль позволят сформировать коллатеральный грузопоток и вывести часть транспортной нагрузки на Московский транспортный узел за пределы МКАД.

Политические

Наличие политической воли как региональных, так и федеральных властей по развитию транспортной и логистической инфраструктуры, включая аэропорт «Туношна», увеличению доли транспортно-логистических услуг в ВРП, включая стимулирование экспорта вышеуказанных услуг.

С.Т. Космагамбетова,
преподаватель кафедры финансов
Финансовой академии г. Астана (Казахстан),
стажер Финансового университета

Малый бизнес в условиях участия России в ВТО и предстоящего присоединения Казахстана к ВТО

Учитывая, что и Казахстан, и Беларусь являются членами Таможенного союза с Россией, а Россия стала членом ВТО и уже обязана подчиняться правилам этой организации и выполнять свои обязательства в рамках ВТО, то и Казахстан, и Беларусь должны существовать в рамках единого торгового режима. Поскольку Россия уже выполняет правила ВТО, то и эти страны частично, не во всем и неофициально уже вынуждены выполнять многие из требований и правил ВТО, по которым сейчас живет Россия как член ВТО. Казахстан сейчас находится на достаточно продвинутом этапе переговоров по вступлению в ВТО. И возможно (это предположение), что даже в этом году можно ожидать вступление Казахстана в ВТО.

В условиях участия России в ВТО и предстоящего присоединения Казахстана к ВТО большое внимание уделяется развитию малого и среднего бизнеса, поддержке отечественных производителей. Президент Республики Казахстан Н.А. Назарбаев в ежегодном Послании народу Казахстана «Стратегия «Казахстан-2050»: новый политический курс состоявшегося государства» отметил: «С учетом новых реалий, в том числе нашего участия в ЕЭП, предстоящего вступления в ВТО, усовершенствовать механизмы поддержки отечественных производителей и принимать все необходимые меры для защиты и продвижения их интересов».

В экономике любой страны малые и средние предприятия играют двойственную роль: с одной стороны, они являются мощным генератором новых идей, а с другой — апробируют на внутренних и международных рынках новые продукты и технологии, принимая на себя значительную часть рисков, и служат плацдармом для дальнейшего распространения этих технологий крупными компаниями.

Для повышения конкурентоспособности бизнеса не только на внутренних, но и на международных рынках необходимо предпринимать системные действия по привлечению долгосрочных инвестиций, внедрению инновационных технологий и решений в управление бизнесом, эффективному использованию нематериальных ресурсов, разработке и выведению на рынок инновационных продуктов, защите интеллектуальной собственности и услуг. Кроме того, продвижение инновационной продукции (товаров, услуг, технологий) на высоконкурентные международные рынки требует, помимо высокого технического уровня продукции, соответствующего мировым стандартам, еще и огромных финансовых расходов на маркетинг, рекламу, покрытие операционных издержек, среди которых существенная доля приходится на оплату консультационных, информационных и правовых услуг.

В подобной ситуации особое внимание уделяется институтам развития и организациям инфраструктуры поддержки малого и среднего предпринимательства, которые должны быть способны оказать квалифицированное содействие всем тем, кто хочет и может успешно действовать на международных рынках. Развитие малых предприятий говорит о необходимости поиска новых, современных подходов к разработке эффективного государственного механизма его поддержки. Малый бизнес может стать той важной основой, с помощью которой будет осуществлен поворот к позитивным хозяйственным процессам, реальному становлению рынка, модернизации экономики, освоению новых ресурсов и технологий, восстановлению заброшенных производств, созданию новых рабочих мест и т.д. При этом необходимо учитывать важнейшие характеристики особенностей функционирования малого бизнеса в современной модели рыночного хозяйства:

- расширение и качественное изменение структуры горизонтальных связей;

- более тесная зависимость результатов функционирования малого бизнеса от макроэкономических показателей;
- сближение экономических интересов малого и крупного бизнеса;
- вывод оборотов малого бизнеса из «тени»;
- ослабление параметров государственной нагрузки на малый бизнес;
- соответствие форм соединения факторов производства в сфере малого бизнеса нормам трудового законодательства;
- создание эффективной правовой основы функционирования малого бизнеса.

Малый бизнес в современных условиях может также развиваться:

- самостоятельно;
- на основе кооперации с более крупными субъектами частного или государственного сектора;
- при полной поддержке государства.

В настоящее время в нашей стране предприняты первые шаги к повышению значимости малых компаний в инновационном развитии экономики.

Устойчивое развитие малого предпринимательства обеспечивается, как было указано, за счет трех основных составляющих:

- предпринимательской инициативы (способности);
- благоприятной внутренней и внешней институциональной среды;
- доступности всех видов ресурсов (материальных, финансовых, трудовых, интеллектуальных).

В соответствии с этим проблемы обеспечения эффективной деятельности субъектов малого бизнеса можно классифицировать по следующим уровням.

Первый уровень — проблемы кадрового обеспечения. Основные направления решения проблем первого уровня должны быть связаны с укреплением и развитием системы подготовки и переподготовки кадров для малого бизнеса и структур, непосредственно связанных с его деятельностью и поддержкой, включая сотрудников исполнительных органов государственной власти.

Второй уровень — проблемы формирования благоприятной институциональной среды. Решение комплекса проблем второго уровня должно быть связано с созданием общих благоприятных условий для осуществления экономической и хозяйственной деятельности для всех субъектов малого предпринимательства.

Третий уровень — проблемы реформирования механизма государственной поддержки малого предпринимательства. На данном уровне необходимы: организация эффективного взаимодействия всех элементов системы инфраструктурного обеспечения малого бизнеса, включающая создание системы непрерывного мониторинга состояния субъектов малого предпринимательства, системы информационного обеспечения и организационного сопровождения деятельности субъектов малого предпринимательства, создание положительного общественного мнения о малом бизнесе, разработка механизмов стабилизации финансового положения и финансово-кредитной поддержки малых предприятий.

Основываясь на предложенном концептуальном подходе, при котором малый бизнес рассматривается и исследуется как самостоятельная, многофункциональная, динамическая система, охватывающая процессы производства, обмена, распределения и потребления материальных благ, имеющая собственную организацию и сложную внутреннюю структуру, необходима системная реализация решения комплекса проблем обеспечения эффективной деятельности малого бизнеса.

В связи с этим представляются недостаточно проработанными и продуманными утверждения некоторых специалистов о приоритетности отдельных направлений реализации государственной политики поддержки малого предпринимательства. Именно по этой причине, на наш взгляд, многочисленные программы государственной поддержки не дают того положительного и значимого эффекта, на который рассчитывали их разработчики. Обозначенные недостатки, как правило, присущи большинству программ, имеющих внешний эффект и декларирующих поддержку отечественному малому предпринимательству. Они не способствуют становлению и развитию новой и эффективной системы общественных отношений, поскольку в процессе их реализации сталкиваются совершенно противоположные экономические интересы участвующих агентов: субъектов малого предпринимательства и бюрократических структур.

В условиях ограниченных возможностей государства по финансированию соответствующих программ малые предприятия предлагается дифференцировать с учетом их общественной полезности на три категории:

- предприятия, нуждающиеся в такой поддержке на постоянной основе;

- предприятия, нуждающиеся в поддержке только при выходе на рынок;

- предприятия, не имеющие права на государственную поддержку.

Это позволит существенно сэкономить финансовые ресурсы государства. Отмеченные механизмы касаются фирм, являющихся проводниками нововведений. Поддержка инновационных фирм-разработчиков требует другого подхода и ориентируется на создание замкнутого цикла: «заказчик — малая инновационная фирма — разработчик — потребитель».

Современный этап развития мировой экономики должен рассматриваться с точки зрения создания новых предпосылок к переходу малого бизнеса на качественно новую ступень развития, которая характеризуется усилением роли корпоративной поддержки малых фирм.

Особенно актуально все вышеперечисленное становится в условиях присоединения России к ВТО и Таможенного союза России, Беларуси и Казахстана, поскольку открытость рынков должна обеспечить малым и средним предприятиям максимальные возможности для благоприятного развития их деятельности и эффективного роста бизнеса, воспользоваться которыми смогут лишь конкурентоспособные компании, готовые к деятельности на глобальных рынках по международным правилам.

В.С. Жуковский,
старший экономист Финансовой Группы
«Риком-Траст», инвестиционный консультант,
преподаватель МГИМО(У) МИД РФ

**Финансовая система России —
структурные риски и дисбалансы***

Таблица 1

**Накопленный прирост добавленной стоимости в ряде секторов
экономики России за период 2003–2011 гг., 2003 г. = 1**

Компонент ВВП	2003	2005	2008	2009	2012
ВВП в рыночных ценах	1	1,140	1,409	1,298	1,464
Производство резиновых и пластмассовых изделий	1	1,190	1,915	1,579	2,206
Торговля автотранспортными средствами и мотоциклами	1	1,640	3,040	1,777	2,528
Оптовая торговля, включая торговлю через агентов	1	1,226	1,669	1,639	1,916
Розничная торговля, ремонт бытовых изделий и предметов личного пользования	1	1,096	1,516	1,455	1,694
Связь	1	1,456	2,128	2,180	2,380
Финансовое посредничество	1	1,886	4,011	4,233	4,994
Строительство	1	1,211	1,714	1,462	1,627
Операции с недвижимым имуществом	1	1,107	1,744	1,817	2,314
Деятельность с использованием вычислительной техники и информационных технологий	1	1,185	2,208	2,023	2,345

* Материал представлен в виде информационно-статистических таблиц и диаграмм.

Окончание таблицы 1

Компонент ВВП	2003	2005	2008	2009	2012
Предоставление услуг (трудоустройство, подбор персонала, проведение расследований, обеспечение безопасности, уборка помещений и т.д.)	1	1,436	2,521	2,472	2,929
Предоставление персональных услуг	1	1,290	1,711	1,668	2,154
Налоги на продукты	1	1,176	1,466	1,265	1,437
Субсидии на продукты	1	0,809	0,821	0,772	0,522
Чистые налоги на продукты	1	1,214	1,528	1,314	1,572

Таблица 2

Накопленный прирост добавленной стоимости в ряде секторов экономики России за период 2003–2011 гг., 2003 г.= 1

Компонент ВВП	2003	2005	2008	2009	2012
Сельское хозяйство и охота	1,0	1,012	1,141	1,161	1,137
Лесное хозяйство и лесозаготовки	1,0	1,039	0,861	0,824	0,973
Рыболовство и рыбоводство	1,0	0,914	0,887	0,937	0,934
Текстильное производство	1,0	0,663	0,702	0,592	0,561
Производство одежды и выделка меха	1,0	0,965	0,957	0,750	0,800
Производство машин и оборудования	1,0	1,192	1,562	0,892	1,149
Производство электрических машин и электрооборудования	1,0	1,212	1,150	0,828	1,096
Производство электронных компонентов	1,0	1,145	0,997	0,692	0,901
Производство медицинских изделий; средств измерений и оптических приборов	1,0	1,207	1,299	0,915	1,094
Строительство и ремонт судов	1,0	1,360	1,125	0,935	0,465
Производство летательных аппаратов (в том числе космических)	1,0	0,726	0,738	0,700	0,862
Производство мебели и прочей продукции	1,0	0,969	1,136	0,828	0,845
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	1,0	1,094	1,121	1,068	1,111
Сбор, очистка и распределение воды	1,0	1,032	0,974	0,930	1,015
Деятельность сухопутного транспорта	1,0	1,103	1,141	0,998	1,156
Деятельность водного транспорта	1,0	0,837	0,809	0,743	0,624
Научные исследования и разработки	1,0	1,063	1,246	1,212	1,425
Образование	1,0	1,007	1,022	1,007	0,867
Здравоохранение и социальные услуги	1,0	1,027	1,064	1,062	1,050
Сбор сточных вод и отходов	1,0	0,942	1,013	0,949	1,114

**Изменение объемов импорта ряда товаров
за период 2000–2010 гг.**

Товар	2000 г.	2010 г.	Прирост импорта товаров за период 2000–2010 гг. (раз)
Мясо свежее и мороженое (тыс. т)	517	1614	3,12
Молоко и молочные продукты (тыс. т)	76,6	238	3,11
Лекарства (млн долл.)	1150	9346	8,13
Алкогольные и безалкогольные напитки (млн долл.)	422	2265	5,37
Авиационная техника (млн долл.)	558	3895	6,98
Аппаратура телефонной связи (млн долл.)	398	6606	16,60
Вычислительные машины (млн долл.)	207	4819	23,28
Двигатели внутреннего сгорания (млн долл.)	88,7	1759	19,83
Насосы и компрессоры (млн долл.)	444	3162	7,12
Продукты органической химии (млн долл.)	46,5	2180	46,88
Цемент (тыс. т)	85,1	1765	20,74
Станки металлорежущие (тыс. шт.)	20,5	562	27,41
Двигатели и генераторы (млн шт.)	1,8	24,2	13,44
Экскаваторы (тыс. шт.)	1,5	13	8,67
Бульдозеры (тыс. шт.)	0,2	1,7	8,50
Вагоны грузовые (тыс. шт.)	1,8	32,1	17,83
Автомобили легковые (тыс. шт.)	71,7	710	9,90

Таблица 4

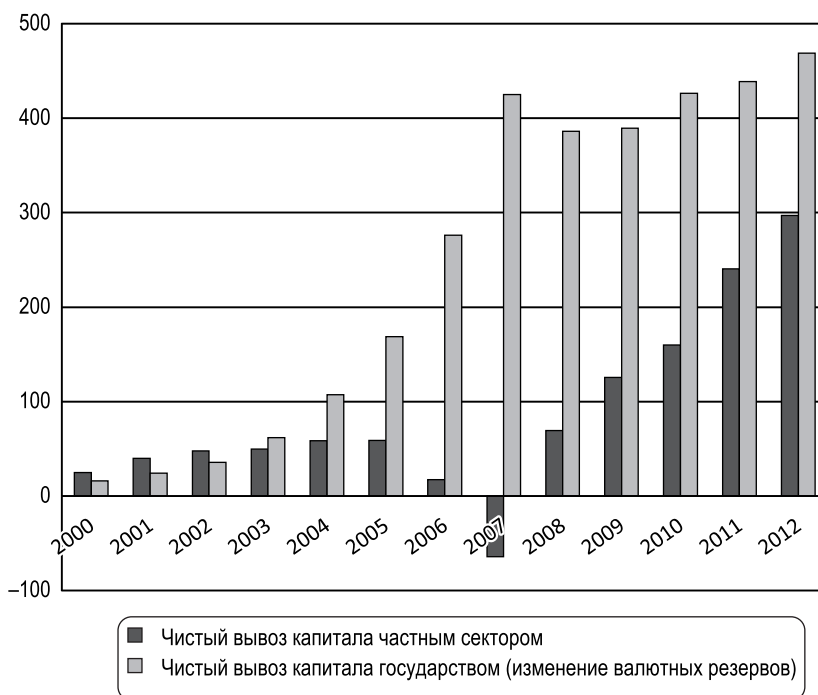
**Официальные масштабы незаконного вывоза капитала из России
в 2000–2012 гг., млн долл.**

Незаконный вывоз капитала	2000	2004	2008	2009	2010	2011	2012	Совокупный вывоз, всего из России в 2000–2012 гг.
Частным сектором в рамках фиктивной внешнеэкономической деятельности	4 834	25 030	39 273	27 145	30 588	32 268	35 100	308 084
Криминальный капитал	9 290	5 874	11 277	1 726	8 285	9 990	10 400	93 385
Итого	14 124	30 904	50 550	28 871	38 873	42 258	45 500	401 469

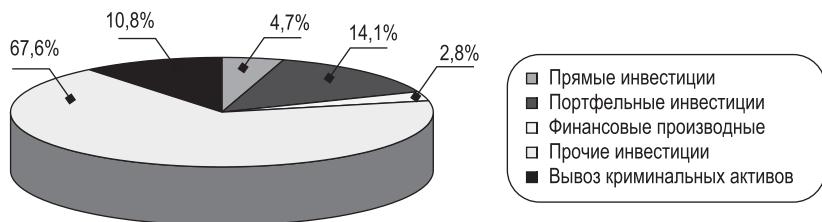
Таблица 5

**Официальные масштабы вывоза капитала частным сектором
и государством в 2000–2012 гг., млрд долл.**

Чистый вывоз капитала	2000 г.	2004 г.	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.	Всего за период 2000– 2012 гг.
Частным сектором	24,800	8,900	133,700	56,100	34,400	80,500	56,800	297,200
Государством (изменение валютных резервов)	16,010	45,234	-38,924	3,376	36,750	12,630	30,000	468,884
Итого	40,810	54,134	94,776	59,476	71,150	93,130	86,800	766,084



**Рис. 1. Накопленный вывоз капитала государством
и частным сектором в 2000–2012 гг., млрд долл.**



Показатель	Вывоз капитала частным сектором в 2008–2012 гг., млрд долл.	Доля в суммарном вывозе капитала, % к итогу
Прямые инвестиции	15,80	4,7
Портфельные инвестиции	47,03	14,1
Финансовые производные	9,28	2,8
Прочие инвестиции	226,19	67,6
Вывоз криминальных активов	36,29	10,8
Итого	334,58	100,0

Рис. 2. Структура чистого вывоза капитала частным сектором из России в 2008–2012 гг., % к итогу

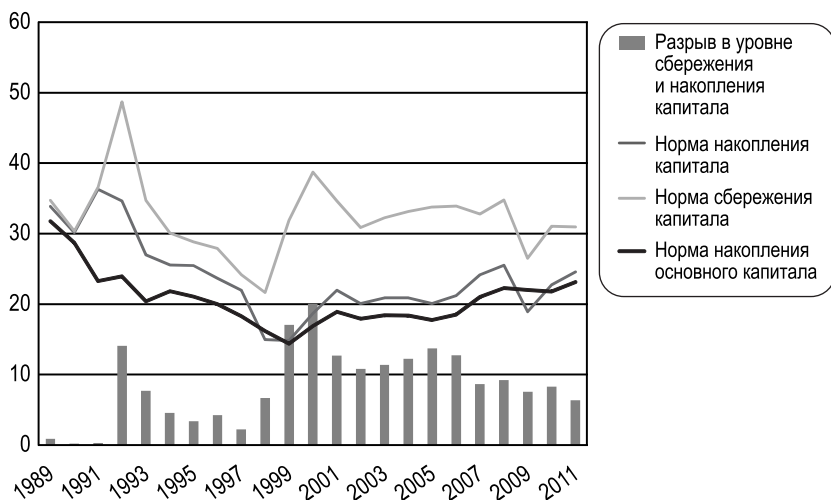


Рис. 3. Разрыв в уровне сбережения и накопления капитала, % ВВП

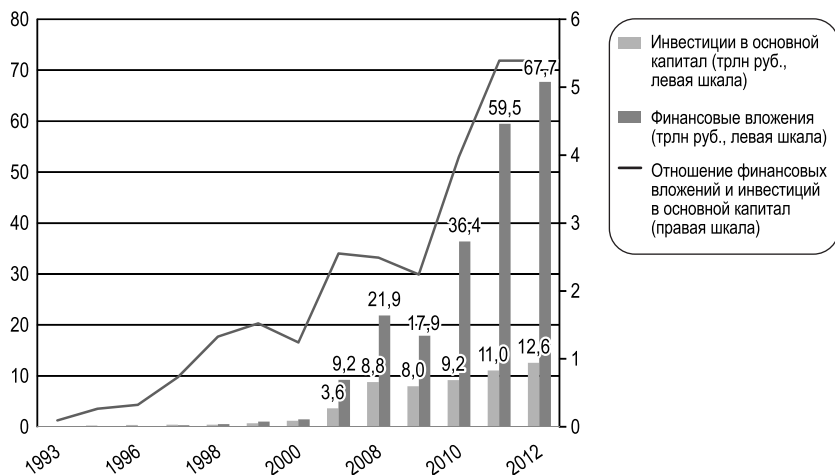


Рис. 4. Динамика финансовых вложений и инвестиций в основной капитал за период 1993–2012 гг., трлн руб.

Таблица 6

Динамика потери рабочих мест

Год	Численность принятых работников, тыс. человек	Численность выбывших работников, тыс. человек	Чистые потери рабочих мест, тыс. мест
2002	12 041,5	12 407,8	-366,3
2003	11 534,9	12 358,1	-823,2
2004	11 343,2	12 129,6	-786,4
2005	11 214,8	11 935,0	-720,2
2006	11 644,7	11 797,7	-153,0
2007	11 923,5	12 033,8	-110,3
2008	11 380,1	12 209,4	-829,3
2009	9 378,1	10 900,7	-1 522,6
2010	9 486,8	9 844,5	-357,7
2011	9 810,8	10 018,2	-207,4
Итого за период 2002–2011 гг.	109 758,4	115 634,8	-5 876,4

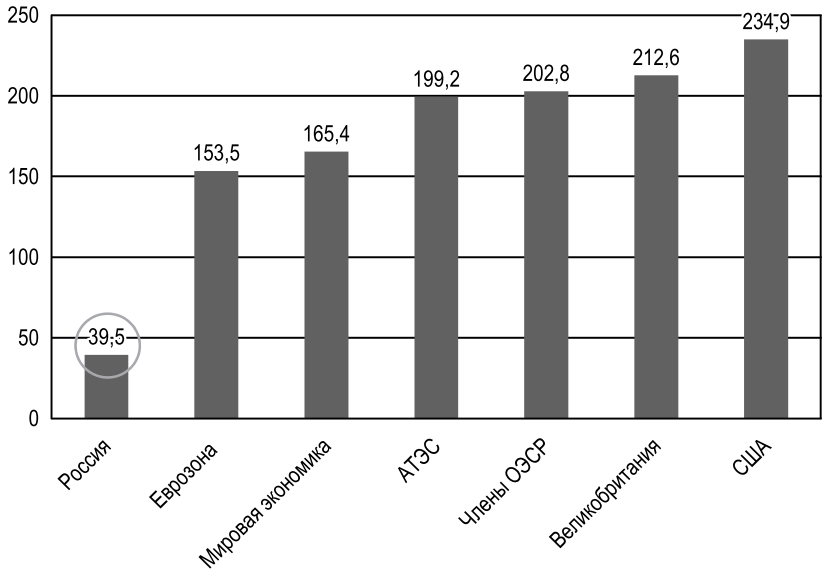


Рис. 5. Объем выданных банковских кредитов, % ВВП

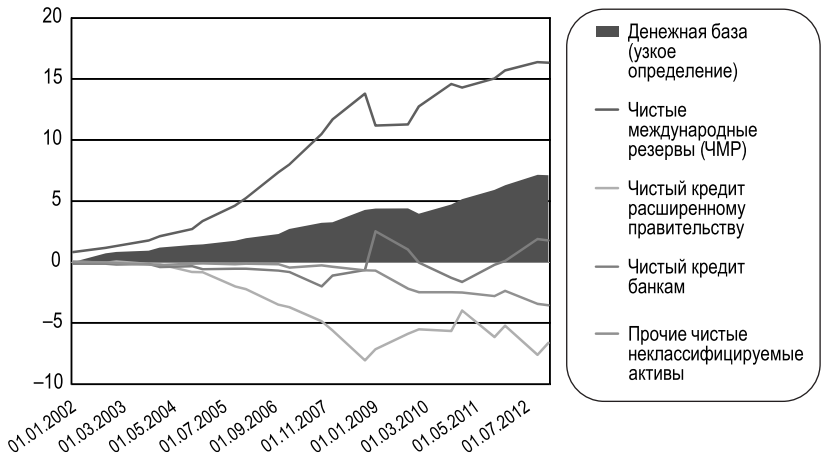


Рис. 6. Параметры денежной программы Банка России за период 2002–2013 гг., трлн руб.

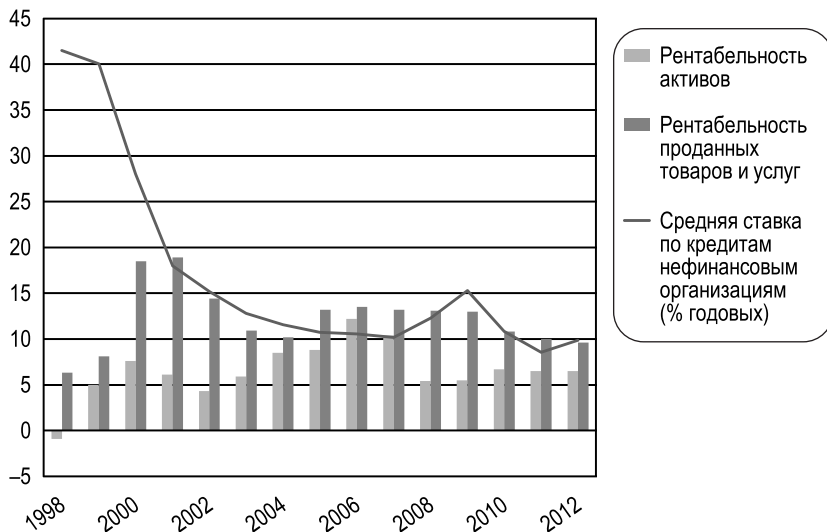


Рис. 7. Динамика средних ставок по банковским кредитам и рентабельности организаций, %

Таблица 7

Параметры федерального бюджета РФ на 2013–2015 гг.
(инфляция = 5%)

Структура расходов федерального бюджета на 2013–2015 гг., млрд руб.	2011 г. (справочно), млрд руб.	Проект бюджета на 2013–2015 гг., млрд руб.			Изменение за период 2013–2015 гг., %	Изменение за период 2013–2015 гг. с учетом официальной инфляции, %
		2013 г.	2014 г.	2015 г.		
1	2	3	4	5	6	7
Расходы (всего)	10 935,0	11 612,0	11 696,9	12 127,9	4,44%	–11,87%
Общегосударственные вопросы	787,4	824,8	791,6	818,5	–0,76%	–17,07%
Национальная оборона	1516,0	1007,4	1025,4	1066,8	5,89%	–10,42%
Национальная безопасность и правоохранительная деятельность	1259,8	1591,3	1657,4	1668,6	4,86%	–11,45%

Окончание таблицы 7

1	2	3	4	5	6	7
Национальная экономика	1790,2	1687,0	1661,9	1658,8	-1,67%	-17,98%
ЖКХ	279,8	139,9	132,2	101,3	-27,57%	-43,88%
Охрана окружающей среды	17,6	24,9	26,2	26,4	6,11%	-10,20%
Образование	553,3	605,6	547,7	572,6	-5,45%	-21,77%
Культура	83,8	91,3	90,5	94,2	3,21%	-13,10%
Здравоохранение	499,5	494,3	445,0	361,0	-26,96%	-43,28%
Социальная политика	3128,5	3962,9	4112,7	4559,3	15,05%	-1,26%
Физическая культура и спорт	44,2	51,2	30,8	32,9	-35,77%	-52,08%
СМИ	61,1	70,4	65,4	50,7	-27,97%	-44,28%
Обслуживание государственного и муниципального долга	262,7	426,6	484,1	513,7	20,42%	4,10%
Межбюджетные трансферты	651,3	634,3	626,0	603,1	-4,92%	-21,23%

Таблица 8

Параметры федерального бюджета на 2013–2015 гг.

Структура расходов федерального бюджета на 2013–2015 гг., % к ВВП	2011 г. (справочно)	Проект бюджета на 2013–2015 гг.			Изменение за период 2013–2015 гг., %	Изменение за период 2011–2015 гг., %
		2013 г.	2014 г.	2015 г.		
1	2	3	4	5	6	7
ВВП (млрд руб.)	54586	66515	73993	82937	–	–
Расходы всего	20,03%	17,46%	15,81%	14,62%	-16,24%	-27,00%
Общегосударственные вопросы	1,44%	1,24%	1,07%	0,99%	-20,41%	-31,58%
Национальная оборона	2,78%	1,51%	1,39%	1,29%	-15,07%	-53,68%
Национальная безопасность и правоохранительная деятельность	2,31%	2,39%	2,24%	2,01%	-15,90%	-12,83%
Национальная экономика	3,28%	2,54%	2,25%	2,00%	-21,14%	-39,01%

Окончание таблицы 8

1	2	3	4	5	6	7
ЖКХ	0,51%	0,21%	0,18%	0,12%	-41,91%	-76,16%
Охрана окружающей среды	0,03%	0,04%	0,04%	0,03%	-14,90%	-1,13%
Образование	1,01%	0,91%	0,74%	0,69%	-24,17%	-31,89%
Культура	0,15%	0,14%	0,12%	0,11%	-17,23%	-26,02%
Здравоохранение	0,92%	0,74%	0,60%	0,44%	-41,42%	-52,43%
Социальная политика	5,73%	5,96%	5,56%	5,50%	-7,73%	-4,08%
Физическая культура и спорт	0,08%	0,08%	0,04%	0,04%	-48,48%	-51,07%
СМИ	0,11%	0,11%	0,09%	0,06%	-42,23%	-45,37%
Обслуживание государственного и муниципального долга	0,48%	0,64%	0,65%	0,62%	-3,43%	28,70%
Межбюджетные трансферты	1,19%	0,95%	0,85%	0,73%	-23,74%	-39,05%

Таблица 9

Масштабы износа основных фондов в экономике России неуклонно возрастают, несмотря на колоссальный приток нефтедолларов

Основные фонды, %	2004 г.	2008 г.	2011 г.
1	2	3	4
Все основные фонды	43,5	45,3	47,9
в том числе по видам экономической деятельности:			
Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	46,3	42,2	42,8
Рыболовство и рыбоводство	57,4	62,7	65,9
Добыча полезных ископаемых	54,8	50,9	52,2
Обрабатывающие производства	47,8	45,6	46,7
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	55,6	51,2	50,5
Строительство	42,3	45,5	47,5
Оптовая и розничная торговля	40,9	33,8	36,5
Гостиницы и рестораны	40,1	40,3	41,8
Транспорт и связь	51,4	55,1	57,2
Финансовая деятельность	37,8	33,1	44,0
Операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг	26,7	31,9	34,6

Окончание таблицы 9

1	2	3	4
Государственное управление и обеспечение военной безопасности	39,4	47,9	54,0
Образование	37,0	51,0	54,3
Здравоохранение и предоставление социальных услуг	45,2	50,6	53,9
Предоставление прочих коммунальных, социальных и персональных услуг	42,9	40,7	43,5

Таблица 10

**Фактический уровень загрузки
производственных мощностей в промышленности**

Добыча полезных ископаемых	2010 г.	2011 г.
Уголь	77	79
Концентрат железорудный	90	94
Материалы строительные нерудные	51	54
Производство кокса и нефтепродуктов		
Нефть, поступившая на переработку	90	93
Химическое производство		
Кислота серная, олеум	84	84
Аммиак безводный	88	93
Удобрения минеральные или химические (в пересчете на 100% питательных веществ)	86	86
Пластмассы в первичных формах	70	72
Материалы лакокрасочные и аналогичные для нанесения покрытий, краски и мастики полиграфические	40	43
Волокна и нити химические	49	49
Производство резиновых и пластмассовых изделий		
Шины, покрышки и камеры резиновые новые	82	78
Трубы, трубки, шланги, рукава и их фитинги полимерные	52	61
Пластикаты кабельные	55	53
Пластикаты ПВХ (без кабельных)	75	69

Таблица 11

**Изменение уровня цен в экономике России
накопленным итогом за период 2000–2012 гг., раз**

Индекс потребительских цен (официальная инфляция)	3,504
Индекс потребительских цен на услуги	6,835
Индекс потребительских цен на продукты питания	3,453
Дефлятор ВВП	4,942
Изменение стоимости фиксированного набора потребительских товаров и услуг	4,435
Цены на первичном рынке жилья	5,322
Индекс цен производителей добычи полезных ископаемых	6,605
Индекс цен производителей промышленных товаров	4,206
Индекс цен в производстве и распределении электроэнергии, газа и воды	5,190
Индекс цен производителей обрабатывающих производств	3,449
Индекс тарифов на грузоперевозки	6,344

Секция 4.

Вопросы совершенствования управления финансово-экономическими рисками в условиях вступления России в ВТО с учетом мирового опыта и рекомендаций «Группы 20» в целях обеспечения экономической безопасности России

С.Н. Сильвестров,
д.э.н., профессор,
заслуженный экономист РФ,
проректор Финансового университета

Возрастающая кризисогенность глобального развития мировой экономики и ее последствия

Финансово-экономический кризис, начавшийся в 2007 г., — первый кризис глобализации мирового хозяйства. Он не завершился, приобретает все новые формы и проявления, явственно показывая, что мы втянулись в длительный период кризисогенного состояния мировой экономики.

Финансовые беспорядки, начавшиеся в Соединенных Штатах в 2007 г., широко распространились на развитые и развивающиеся страны и быстро переросли в самый серьезный глобальный финансовый кризис со времен Великой депрессии. Это вызвало интенсивные дискуссии о последствиях и глубине воздействия финансового кризиса на различные экономические системы и его последствиях

для реальной экономики, оказавшихся далеко не умеренными. Не только в США, но и во всех остальных экономиках буквально за считанные месяцы произошло резкое сокращение масштабов экономической деятельности. Эти события выдвинули на первый план многие вопросы о взаимосвязях между реальной экономикой и финансовым сектором во время рецессий, об их воздействиях на социальные системы в целом.

Наиболее часто в ходе различных дискуссий поднимались следующие два вопроса: каким образом и в какой зависимости изменяются макроэкономические и финансовые показатели в целом, особенно во время рецессий, кредитных ограничений и кризисов, падения цен на активы (жилье и ценные бумаги), и действительно ли рецессии, связанные с кредитными ограничениями и ценовыми депрессиями, обладают особенностями, отличающими их от других рецессий. Для ответа на эти вопросы было проведено разностороннее эмпирическое исследование связей между ключевыми макроэкономическими и финансовыми показателями и динамикой их изменений в процессе экономических и финансовых циклов в 21 стране ОЭСР за почти полувековой период с 1960 г. по 2007 г.*

Первоначально были идентифицированы поворотные моменты в поведении этих переменных показателей на основе использования стандартных методов датировки деловых циклов. Документированы за указанный период 122 рецессии, 112 кредитных кризисов, 114 снижений цен на жилье и 234 падения курсов акций для избранных стран. Когда спад, сокращения кредитов или цен на активы попадают в верхние квартили всей совокупности рассматриваемых явлений, то они определяются как жесткие, глубокие кризисы. В этих случаях анализируются, прежде всего, их продолжительность и глубина на основе рассмотрения поведения главных макроэкономических и финансовых переменных различных циклов.

При поиске ответа на первый вопрос определено, что типичная рецессия длится почти четыре квартала и связана со снижением выпуска продукции (снижение пикового показателя) примерно на 2%. Серьезный спад по своей структуре намного сложнее, он обходится дороже, характеризуется снижением в среднем приблизительно на 5% и длится на один квартал дольше.

* **Stijn Claessens, M. Ayhan Kose & Marco E. Terrones.** IMF Papers. № 274. December 2008. IMF.

В то время как типичный спад имеет тенденцию приводить к совокупной потере (выпуска продукции) приблизительно в 3%, жесткая рецессия стóит в три раза больше.

Большинство макроэкономических и финансовых переменных проявляют проциклическое (усиливают падение) поведение во время спада. При этом спад характеризуется резким снижением инвестиций (со стороны резидентов), промышленного производства, импорта, строительства жилья и курсов акций, сравнительно умеренным снижением потребления и экспорта, а также некоторым сокращением объема занятости. Два ключевых для политики регулирования показателя — краткосрочные процентные ставки и финансовые расходы — часто ведут себя противочиклически во время спада.

Для некоторых наблюдателей глобальный масштаб текущего кризиса кажется беспрецедентным, поскольку несколько развитых экономик одновременно стали испытывать трудности на кредитных рынках, а также в равной мере падение цен на жилье и на ценные бумаги, прежде всего акции.

Однако эти явления весьма обычны, потому что исторически спады, кризисы и банкротства зачастую происходят в одно и то же время в различных странах. Действительно, рецессии во многих развитых странах за последние 40 лет концентрированно произошли в определенное время в течение каждого из четырех последовательных периодов: в середине 1970-х, в первой половине 1980-х, в начале 1990-х и первого десятилетия 2000-х гг. При этом рецессии связаны в ряде случаев с глобальными шоками для экономик этих стран. Как показал опыт многих стран, синхронность рецессий в равной мере происходит и с одновременным сокращением кредитования. Более того, в одно и то же время проявляются тенденции к снижению цен на жилье и акции.

Данные свидетельствуют, что кредитные кризисы, провалы цен на жилье и акционерный капитал продолжаются намного дольше, чем рецессии. Например, средняя продолжительность кредитного кризиса составляет приблизительно 10 кварталов (2,5 года). Спад цен на активы длится дольше: цены на жилье держатся на низких уровнях в течение 18 кварталов (4,5 года), а на акции в среднем 12 кварталов (около трех лет).

Спад темпов инвестиционной деятельности значительно больше, чем в темпах потребления. Это явление в равной мере свойственно

как рецессиям, так и кредитным кризисам и ценовым спадам в отношении активов. В частности, кредитные ограничения и снижение цен на дома сопровождаются серьезными сокращениями объемов инвестиций в жилищной сфере. Есть также свидетельства, подтверждающие, что сокращения кредитования и ценовые спады в жилищной сфере обходятся дороже, сопряжены с большими издержками, чем спады цен на акционерный капитал (последние в меньшей степени увязаны с результатами деятельности реального сектора экономики).

Что касается второго вопроса, то подтверждается точное совпадение рецессий с кредитными кризисами или падением цен на активы. В ходе одной из шести рецессий происходит кредитный кризис и приблизительно в каждой четвертой рецессии резко падают цены на дома. Падение цен на акции частично совпадает с каждой третьей рецессией. В свою очередь, рецессия, если она происходит, может начаться не позднее четвертого-пятого квартала уже после начала кредитного кризиса или депрессии цен на активы.

Относительно продолжительности, жесткости и глубины можно сделать вывод, что рецессии, связанные с кризисами в сфере кредитования и жилья, являются более глубокими и продолжительными, чем какие-либо иные рецессии. Различия в объемах совокупных потерь при рецессиях, увязанных с кризисами в кредитовании и жилье, в сравнении с неосложненными рецессиями составляют не более, одного процентного пункта. В то же время в случае жилищного кризиса рецессии продолжаются на квартал дольше.

С позиций поведения ключевых макроэкономических и финансовых показателей выясняется, что жилищные инвестиции имеют тенденцию падать более резко в случае рецессий, совпадающих с депрессиями жилья и кредитными кризисами. Показатели безработицы увеличиваются заметно больше в процессе рецессии и депрессии на рынке жилья.

«Постоянное непостоянство» — характеристика многочисленных вызовов, трудной предсказуемости трансформации многочисленных политических, экономических, социальных, технологических или экологических рисков в кризисы. По многим обоснованным оценкам последних десятилетий выход из нередко совпадающих, различающихся по сферам проявления кризисов становится все более сложным и дорогостоящим. Они приобретают всеохватывающий и разрушительный характер.

Обозначились контуры мира, которые требуют от каждого государства, от каждой компании, финансовой или нефинансовой международной организации большей эластичности поведения и адаптивности. Предвидение рисков и предупреждение кризисов становятся приоритетом не менее важным, чем стремление к наращиванию прибыли. А умение демпфировать угрозы с наименьшими затратами является признаком эффективного государственного и корпоративного управления. Стратегическое планирование должно также определять выходы из рискованных и кризисных состояний, приводящие к структурной адаптации, качественным изменениям и к укреплению конкурентоспособности экономики.

Соглашаясь с Нильсом Бором, что «предвидение крайне сложное дело, особенно если оно касается будущего», нельзя не отметить, что постоянная потребность составить мнение о будущем всякий раз, когда принимается решение о существенных для человека условиях бытия (будь то инвестирование личных средств, женитьба, предложение о работе, поездка на время отпуска и т.п.) является неотъемлемой чертой его природы.

Не изменяя собственной природе, можно представить открытый черновой набросок наиболее вероятных изменений в мировом развитии на обозримую перспективу.

Область экономики

Правительства суверенных государств как органы последней инстанции (подобно кредитору последней инстанции) по расходованию бюджетных средств будут принуждены развивающимся долговым кризисом к рационализации управления дефицитами, в том числе на согласованной основе. Большинство людей будут вынуждены перейти на более низкий стандарт жизни, за ними последует поколение их детей.

Глобальный кризис приведет к созданию новой мировой экономической системы с большей устойчивостью, но произойти это может за счет производительности и гибкости. Время «жить согласно требованиям и поведению рынков», основанное на фундаменталистском принципе — «рынки все отрегулируют, эффективно распределят ресурсы и будут служить общественному благу», завершится.

Предприниматель (основная функция которого — создавать стоимость в реальной экономике) вытеснит спекулянта (основная

функция которого — предоставлять ликвидность для операций на рынках) в качестве нового хозяина (или хозяина, вернувшего свои позиции) экономического пространства.

Возрастающая корреляция процессов на финансовых рынках станет нормой (мир объединен, то же должно произойти и с рынками). Принцип диверсификации стратегий и инструментов теряет основание и постепенно будет заменен на диверсификацию поведенческих моделей.

Недоверие к крупным институтам растет, малое вновь приобретет достойное место, если и не станет «прекрасным» (*small is beautiful*). Выше будет цениться независимость мнений и решений.

Время непрозрачности решений и действий, особенно национальных, закончится. В международных отношениях будет превалировать большая ясность позиций. Роль количественных оценок и моделирования снизится. Снова возрастет значимость экспертных позиций и экспертизы. Эмпирические наблюдения и интуиция будут равно цениться и использоваться в управлении и решениях.

Прекратится поток наиболее талантливых выпускников в инвестиционный банкинг. Вместо этого увеличится их приток в институты регулирования, учета, надзора, страхования и налогообложения, СМИ и инженерную деятельность. Они, как и все остальные, будут жить в мире усиленного надзора и контроля, более жесткого налогообложения. Но они же станут главными целями антиглобализма.

Офшорные юрисдикции попадут под контроль и вмешательство в частные дела, и благосостояние станет нормой.

Рациональное осознанное потребление будет вытеснять демонстративное потребление.

Геополитика и общество

Придется жить в условиях все большей состязательности между стремлением к центробежным процессам, свойственным многополярным системам, и центростремительным движением взаимозависимости, в последнее время называемым межполярным миром, в котором трудно будет определить, что доминирует: соревновательность над сотрудничеством или наоборот.

Вновь возникнет и быстро разовьется процесс «реконвергенции» Запада и Востока. Особенно ускорится движение в сторону Азиатско-Тихоокеанского региона.

Значительный и экономически наиболее перспективный сегмент среднего класса в развитых, а равно и в развивающихся странах будет переживать период снижения уровня благосостояния. Большая часть населения останется относительно состоятельной, но будет чувствовать себя беднее. Чувство беспокойства, обездоливания и возмущения будет нарастать.

Государства с развивающимися экономиками предпримут усилия и поставят пределы зависимости от иностранного капитала. Вновь усилятся регулирование и контроль за потоками капитала.

Остается открытым вопрос об изменении баланса силы. Но вероятно, что двусторонние отношения или союз Америка — Китай не будут укрепляться. Есть перспектива нарастания конфликтности отношений.

Защищенность частной жизни приобретет локальный характер, но в целом принцип «моя частная жизнь — моя крепость» не сохранится, возрастет доступность частной информации для манипулирования поведением и сознанием населения.

В.И. Авдийский,

д.ю.н., профессор, декан факультета
анализа рисков и экономической безопасности
Финансового университета;

В.М. Безденежных,

д.э.н., профессор, зав. кафедрой
анализа рисков и экономической безопасности
Финансового университета;

Е.В. Третьякова,

соискатель кафедры
анализа рисков и экономической безопасности
Финансового университета

Ключевые факторы риска конкурентоспособности российской экономики при интеграции России и ВТО

1. Следует подчеркнуть такую особенность современного социально-экономического развития, как нарастание неопределенности внешней среды, которая проявляется многими признаками, отмечаемыми отечественными и зарубежными исследователями*, в частности социологом Ульрихом Бекон (Мюнхенский университет), назвавшим XXI век эпохой риска.

2. Необходимо предварительно уточнить понятийный аппарат: широко и в разных контекстах употребление понятия «риск» (как синоним опасности или угрозы ущерба, вероятности достижения результата, признак смелости или безрассудства, условие получения предпринимательской прибыли, риск как измеримая неопределенность и пр.**) без уточнения его содержания затрудняет анализ

* Курдюмов, Капица, Малинецкий, Ансофф, Безденежных, Горбачев и др.

** За каждым из определений стоят представительные имена Катильона, Смита, Кейнса, Найта, Шумпетера, Даля, Ожегова, Бернстайна, Марковица и Канемана и др.

сценариев с оценкой возможных последствий и выбором методов регулирования риска, обеспечения конкурентоспособности и экономической безопасности системы в целом. Нами рассматривается принятая многими авторами (Найт, Альгин, Клейнер, Авдийский, Безденежных и др.) широкая трактовка риска как процесса принятия решения в условиях осознания риска и неопределенности внешней среды.

3. Количество факторов риска, порождающих сразу несколько взаимосвязанных и самостоятельных рисков, очень велико. Только классификаций с группированием рисков по различным признакам отдельные авторы насчитывают более 30–40, а факторов формирования рисков — более 1000. Обычно на практике при построении системы экономической безопасности крупной корпорации сферой анализа охвачено 160–180 факторов образования рисков. Это связано с тем, что оценка рисков как элемента процесса управления касается всего многогранного взаимодействия человека и природы.

В соответствии с рассматриваемой темой нами предлагается из всего множества возможных групп рисков, опасностей и угроз выделить наиболее существенные факторы **рисков обеспечения конкурентоспособности** отечественной экономики в свете и в связи с происходящими процессами вхождения России в систему отношений ВТО. По мнению авторов, именно конкурентоспособность является важнейшей характеристикой при анализе и регулировании процессов присоединения России к ВТО, риски обеспечения которой исследуются далее.

Риск 1. Эволюция внешней среды обеспечения конкурентоспособности национальной экономики при присоединении к ВТО.

С начала своего существования в 1995 г. ВТО провозгласила принципы свободной торговли по всему миру, равные конкурентные условия для всех производителей товаров и услуг при неприкосновенности интеллектуальной и любой другой собственности. Сегодня эта организация является одним из главных механизмов всеобщей глобализации и универсализации. По какой же причине Россия долго стремилась и, наконец, присоединилась в августе 2012 г. к системе ВТО? Причина весомая и уже названа выше — равные конкурентные условия. Механизмы ВТО несут определенные риски национальной экономике, с одной стороны, и являются регуляторами факторов риска — с другой.

Несомненно, для российской экономики существуют и недостатки, и достоинства этого шага. Однако это определение неоднозначно. Во многих случаях недостатки для одних могут оказаться весомым плюсом для других.

Чтобы знать, на какой основе классифицировать угрозы, опасности и риски в каждом отдельном случае сценарной модели, необходимо изучить разные варианты грядущего социально-экономического развития. Для лучшего понимания и организации происходящих процессов попытаемся представить фон или внешнюю среду, в которой они разворачиваются. Вариантов развития можно представить несколько:

- установление на планете глобального гражданского общества;
- монополярная форма правления глобальной страны-системы или международной солидарной администрации;
- новая биполярность США и Китая;
- многополюсный, олигархический социум;
- безбрежное и анонимное социальное пространство, управляемое и направляемое безликими сетевыми организациями;
- комбинация перечисленных моделей;
- турбулентное и многоплановое столкновение цивилизаций;
- распад всякой устойчивой социальности и вселенский хаос*.

Что происходит в сфере международных отношений: созидание или разрушение, прорыв в будущее или провал в прошлое? Вот, пожалуй, центральные вопросы возможного прогноза траектории развития наступившего века. В книге У. Бека «Общество риска» (1987 г.) также представлен прогноз общественного развития**. Ее главная мысль: модернизация размывает контуры индустриального общества, в недрах которого рождается другая модель современного мира, названная исследователем «обществом риска». «В значительной мере именно поэтому разговоры об (индустриальном) обществе риска, еще год назад (напомним, книга написана в 80-е годы прошлого столетия) сталкивавшиеся с упорным внутренним и внешним сопротивлением, получили горький привкус истины», — отмечает У. Бек.

* Капица С.П., Курдюмов С.П., Малинецкий Г.Г. Синергетика и прогнозы будущего. — М.: Наука, 1997. — 288 с.

** Бек У. Общество риска / пер. с нем. В. Седельника и Н. Федоровой; послесл. А. Филиппова. — М.: Прогресс-Традиция, 2000. — 384 с.

Структура индустриального общества основана на *противоречии* между универсальным содержанием модерна и функциональным устройством его институтов, в которые это содержание может быть транспонировано только партикулярно-селективным способом. Но это означает, что индустриальное общество в процессе развития *само делается неустойчивым*.

Таким образом, подводя итоги анализа развития внешней среды реализации конкурентных преимуществ национальной экономики, можно выделить следующие особенности и возможные тенденции цивилизационного развития XXI века (этапа «модерна» в формулировке У. Бека или этапа «модернизации» в современной терминологии, например, российских реформаторов):

- кардинальная смена формирующих структурных и институциональных факторов развития;
- формирование принципиально новых методологических, понятийных и целеориентирующих подходов;
- изменение социально-политических ориентиров развития экономики и общества;
- изменение в целом формата и устройства индустриального общества на этапе модернизации в общество нового типа (управленческого, по П. Друкеру, информационного, по М. Кастельсу, ноосферного, по В. Вернадскому, и др.).

Таким видится внешняя сфера интеграционных процессов России, *характеризуемая как среда нарастающей внутренней и внешней неопределенности среды и неопределенности принимаемых решений. Это выдвигает задачу принципиально иного подхода в определении методов регулирования рисков и обеспечения конкурентоспособности и экономической безопасности национальной экономики.*

Риск 2. Факторы риска конкурентоспособности при вхождении России в глобальные процессы в формате ВТО.

Правомерность подхода к анализу рисков присоединения к ВТО любого нового члена организации на основе оценки изменения конкурентоспособности страны как интегрирующей базовые характеристики ее социально-экономической защищенности (по существу,

экономической безопасности) разделяется многими специалистами в России и за рубежом*.

Суть этого подхода заключается в оценке тех возможных изменений, которые несут национальной конкурентоспособности новые экономические процессы на основе форматов ВТО, улучшающие (или снижающие) уровень конкурентоспособности национальной экономики и ее участников. Участники ежегодных Всемирных экономических форумов рассматривают национальную конкурентоспособность как набор факторов, принципов и институтов, которые определяют уровень производительности данной страны. Повышение производительности, означающее более эффективное использование существующих факторов и ресурсов, является движущей силой повышения прибыльности (увеличения нормы окупаемости) инвестиций, которая, в свою очередь, определяет совокупные темпы роста экономики. Таким образом, более конкурентоспособной будет та экономика, которая с высокой вероятностью будет расти быстрее в среднесрочной и долгосрочной перспективе, то есть с более высоким потенциалом экономического роста.

Принятая в международной практике и уже хорошо себя зарекомендовавшая методика определения глобальной конкурентоспособности, опирающаяся на совокупную производительность, представляет, на наш взгляд, убедительную альтернативу представлению о том, что конкурентоспособность нацелена на более эффективную экспортную деятельность, которая оценивается, например, по увеличению долей рынка.

Введенный в 2004 г. и в последующем уточненный индекс глобальной конкурентоспособности в его нынешней форме учитывает многообразие факторов, влияющих на конкурентоспособность и производительность, одновременно выступающих в качестве факторов образования рисков ослабления конкурентоспособности национальной экономики. Эти факторы сейчас после анализа

* Возможно выделение многих разнообразных факторов риска присоединения России к ВТО по отраслям, регионам, во временном и социальном измерении. Их более полный анализ потребует использования более сложных моделей анализа, обширной информационной основы и широкой квалификации исследователей. Вместе с этим показатели конкурентоспособности, впитывающие много характеристик и качеств экономики, могут дать ответы на принципиальные вопросы анализа рисков вхождения российской экономики в относительно новый формат международных экономических отношений.

более 30 параметров принято группировать в следующие двенадцать сводных показателей.

1. Уровень институционального развития (Institutions).
2. Уровень развития инфраструктуры (Infrastructure).
3. Макроэкономическая стабильность (Macroeconomic stability).
4. Уровень развития здравоохранения и начального образования (Health and primary education).
5. Среднее и высшее образование и профессиональная подготовка (Higher education and training).
6. Эффективность рыночных механизмов (Market efficiency).
7. Эффективность рынка труда (Labor market efficiency).
8. Развитость финансового рынка (Financial market sophistication).
9. Технологическая готовность (Technological readiness).
10. Размер рынка (Market size).
11. Уровень развития бизнес-процессов (Business sophistication).
12. Инновационная деятельность (Innovation).

Эти сводные показатели, а также факторы, которые в них учитываются, были выбраны исходя из результатов последних теоретических и эмпирических исследований. Важно отметить, что ни один из этих факторов сам по себе не может обеспечить конкурентоспособность.

Таким образом, хотя все двенадцать сводных показателей имеют определенное значение для всех стран, важность каждого из них зависит от конкретного этапа развития, на котором находится экономика страны.

Для того чтобы это учесть, сводные показатели организованы в три субиндекса, каждый из которых имеет критическое значение для определенного этапа развития. Субиндекс **базовых требований (basic requirements)** объединяет сводные показатели, имеющие самое большое значение для стран, развивающихся за счет факторов производства. Субиндекс **факторов повышения эффективности (efficiency enhancers)** объединяет сводные показатели, которые являются критическими для стран, развивающихся за счет повышения эффективности. И, наконец, субиндекс **инновационных факторов и факторов уровня развития бизнес-процессов (innovation and sophistication factors)** включает сводные показатели, имеющие решающее значение для стран, развивающихся за счет инновационной деятельности. Основное распределение стран по группам ведется по показателю дохода на душу населения. Конкурентоспособность

ведущих стран мира характеризуется третьей группой субиндексов инновационных факторов.

В результате сопоставления показателей ведущей десятки стран по конкурентоспособности были выделены четыре из них, совпадающие по знаку роста у всей группы: уровень институционального развития (Institutions), уровень развития инфраструктуры (Infrastructure), технологическая готовность (Technological readiness), уровень развития бизнес-процессов (Business sophistication), которые можно в определенной мере назвать показателями стабильности или качества, отражающими высокий уровень конкурентоспособности ведущих стран.

Страны **БРИКС** в период кризиса показали разнонаправленные тенденции своего развития. В то время как **Бразилия, Индия, Южная Африка и Китай** почти безболезненно перенесли кризис, даже способствовали подъему мировой экономики и улучшили показатели своей конкурентоспособности: Бразилия — на восемь пунктов (56-е место), Индия (49-е место) и Китай (29-е место) — на один пункт, **Россия** (63-е место) опустилась на двенадцать мест ниже по сравнению с прошлым годом — это самый худший показатель среди стран — членов «Группы 20». Бразилия, Индия и Китай имеют развитые финансовые рынки, впечатляющие макроэкономические показатели, особенно в Бразилии и Китае, большие размеры внутренних рынков. Но эти страны нуждаются в дальнейшем совершенствовании своих институтов, инфраструктуры, условий для внедрения инноваций и являются наиболее вероятными конкурентами России на мировом рынке при переходе из второй к третьей группе инновационного роста.

Высокие темпы экономического роста позволили Китаю в очень короткий исторический период (за три года) перейти от первой фазы развития за счет роста факторов производства к второй — росту за счет повышения эффективности, что ставит перед Китаем новые вызовы — поддерживать темпы роста на уровне не ниже 8%, чтобы предупредить рост безработицы и не допустить социального взрыва. Противоречивы и показатели **Индии**: с одной стороны, страна имеет одни из лучших университетов в мире, с другой — 42% населения живет на сумму, меньшую 1,25 доллара в день. Страна располагает совершенной системой научных и бизнес-кластеров, но в то же время система здравоохранения и начального образования развита слабо (101-е место).

Южная Африка занимает 45-е место и остается наиболее конкурентоспособной страной в Африке. К ее сильным сторонам относятся размер рынков, защита интеллектуальной собственности, подотчетность правительственных институтов, высокий уровень доверия к финансовому рынку, развитость бизнеса, восприимчивость к инновациям, хорошо развита система научных институтов. Страна нуждается в совершенствовании рынка труда и существенном улучшении инфраструктуры, хотя по меркам Африки она достаточно развита.

Интерес представляет не только текущее положение первой десятки стран и группы БРИКС, но и динамика показателей конкурентоспособности стран — членов «Группы 20».

Сравнительное сопоставление отрицательной динамики показателей конкурентоспособности «Группы 20» показало, что некоторые из них можно увидеть повторяющимися у 50% стран и более. То есть можно говорить о систематических факторных «слабостях» этих стран с точки зрения оценки их конкурентоспособности, и это те показатели, по которым Россия может иметь конкурентные преимущества в случае устранения этих факторов риска. Такими показателями стали уровень развития институтов государства (показатель 1), развитость рынка труда (показатель 7), уровень инновационности (показатель 12).

Рассмотрим содержательную сторону этих сводных показателей для возможного выбора методов регулирования указанных факторов рисков, как наиболее существенных в укреплении конкурентоспособности российской экономики.

Под уровнем институционального развития понимается система правил, определяющая стимулы и способы взаимодействия хозяйствующих субъектов в экономике. Институциональная система очень сильно влияет на конкурентоспособность и экономический рост. Именно она определяет то, как общество распределяет различные блага и несет расходы, связанные с разработкой стратегий, подходов и принципов, и влияет на инвестиционные решения и организацию производства. Известно, что институциональные системы больше противостоят изменениям в краткосрочной перспективе, поскольку институциональные реформы часто затрагивают устоявшееся поведение людей. Фундаментальное значение имеет вопрос о том, должно ли государство нести ответственность за население и за частные компании.

Для оценки уровня институционального развития используются следующие критерии: уважение прав собственности; этика государственных органов и распространенность коррупции; независимость судебной системы и протекционизм в решениях правительственных чиновников; неэффективность государственных механизмов управления, что отражается в потерях государственных ресурсов и тяжелом бремени регулирования; способность обеспечивать условия для хозяйственной деятельности, характеризующиеся адекватным уровнем общественной безопасности, в том числе издержки компаний, связанные с преступностью и насилием, надежность полицейских услуг; корпоративная этика, подотчетность органов управления компаниями и другие.

Следующий показатель — эффективность рынка труда — является критическим фактором в создании условий для рационального использования рабочих и для получения наибольшей от них отдачи при наличии правильных стимулов. Рынок труда должен позволять гибко и недорого переориентировать работников с одного вида экономической активности на другой и позволять осуществлять изменения заработной платы без больших социальных проблем. Рынок труда также должен предлагать совершенно прозрачную зависимость между стимулами и результатами труда, создавать условия для наилучшего использования талантливых работников, что в том числе предполагает полное гендерное равенство. Рынок труда оценивается с учетом таких критериев, как: методы найма и увольнения работников, гибкость в определении заработной платы, уровень сотрудничества в отношениях между работником и работодателем, степени доверия к профессиональному управлению, «утечка мозгов», занятость женщин в частном секторе.

Двенадцатый сводный показатель — **инновационная деятельность** — имеет особенно большое значение для стран, достигших переднего края высоких технологий, поскольку это единственный самоподдерживающийся фактор роста. В то время как менее продвинутые страны все же могут повышать свою производительность, внедряя существующие технологии или добиваясь постепенных улучшений в других областях, для стран, достигших инновационного этапа в своем развитии, этого уже недостаточно для повышения производительности. В таких странах, чтобы удерживать свои конкурентные преимущества, фирмы должны разрабатывать самые передовые продукты и процессы: достаточные инвестиции

коммерческих предприятий в исследования и разработки, высокое качество научно-исследовательских учреждений, сотрудничество в области научных исследований между университетами и отраслями экономики, а также защита интеллектуальной собственности.

С учетом важности инноваций для роста в долгосрочной перспективе инновационная политика в настоящее время находится в центре экономической политики многих стран.

Сравним факторы снижения конкурентоспособности России и других стран. Сводный список показателей факторов риска России для группы стран первой десятки выглядит следующим образом:

- уровень развития институтов государства (показатель 1);
- развитость рынка труда (показатель 7);
- уровень инновационности (показатель 12).

Для стран группы «Г8» показатели качества конкурентоспособности, присущие ведущим странам, следующие:

- уровень развития институтов государства (Institutions);
- уровень развития инфраструктуры (Infrastructure);
- технологическая готовность (Technological readiness);
- уровень развития бизнес-процессов (Business sophistication).

Эти показатели характеризуют группы 2 и 3 субиндексов третьего уровня, их можно взять за основу при анализе показателей конкурентоспособности и выборе приоритетов роста экономики России.

Таким образом, результат от вступления России во Всемирную торговую организацию будет очевиден не «в короткой перспективе», а через 5–10 лет и будет определяться результатами укрепления конкурентоспособности экономики страны. Об этом заявил премьер-министр РФ Дмитрий Медведев в ходе форума «Антиконтрафакт-2012». Он подчеркнул, что «никто никогда и не утверждал, что вступление в ВТО — это “эпоха всеобщего счастья”. Последствия в разных сферах экономики будут разной полярности: как со знаком “плюс”, так и со знаком “минус”. «Однако в глобальном плане через определенное количество лет мы, безусловно, выиграем, просто потому, что мы приведем свои институты в соответствие с тем, как работают аналогичные институты в других странах... ВТО — не панацея от всех бед, это набор инструментов, которыми следует правильно распорядиться, в том числе для того, чтобы сделать собственный рынок более прозрачным и более цивилизованным», — отметил Д.А. Медведев.

Н.В. Лукьянович,
д.полит.н., профессор кафедры
мировой экономики и международных
финансовых отношений
Финансового университета

Риски и угрозы экономической безопасности России в условиях членства в ВТО

Как отмечено в ст. 55 Стратегии национальной безопасности России до 2020 года (далее Стратегия), принятой в 2009 г., «главными стратегическими рисками и угрозами национальной безопасности в экономической сфере на долгосрочную перспективу являются сохранение экспортно-сырьевой модели развития национальной экономики, снижение конкурентоспособности и высокая зависимость ее важнейших сфер от внешнеэкономической конъюнктуры, потеря контроля над национальными ресурсами, ухудшение состояния сырьевой базы промышленности и энергетики, неравномерное развитие регионов и прогрессирующая труднедостаточность, низкая устойчивость и защищенность национальной финансовой системы, сохранение условий для коррупции и криминализации хозяйственно-финансовых отношений, а также незаконной миграции». Эти риски и угрозы сохраняются до настоящего времени.

Необходимо отметить, что научный анализ указанных рисков и угроз экономической безопасности страны в полной мере не проведен и поэтому данная проблема является остро дискуссионной, особенно после вступления России в ВТО, в частности по вопросам субсидирования сельского хозяйства. В Стратегии проблема продовольственной безопасности выделена особо и в ней указано, что «продовольственная безопасность обеспечивается за счет развития

биотехнологий и импортозамещения по основным продуктам питания, а также путем предотвращения истощения земельных ресурсов и сокращения сельскохозяйственных земель и пахотных угодий, захвата национального зернового рынка иностранными компаниями, бесконтрольного распространения пищевой продукции, полученной из генетически модифицированных растений с использованием генетически модифицированных микроорганизмов и микроорганизмов, имеющих генетически модифицированные аналоги». При этом ВТО упоминается в Стратегии только один раз, а именно — в контексте обеспечения энергетической безопасности. В ст. 60 Стратегии указано, что «необходимыми условиями обеспечения национальной и глобальной энергетической безопасности являются многостороннее взаимодействие в интересах формирования отвечающих принципам Всемирной торговой организации рынков энергоресурсов, разработка и международный обмен перспективными энергосберегающими технологиями, а также использование экологически чистых, альтернативных источников энергии».

Как известно, Россия стала 156-м членом ВТО 22 августа 2012 г. после почти 18 лет сложных переговоров. Вместе с тем оценки последствий вступления нашей страны в эту организацию и их влияние на национальную экономическую безопасность кардинально различаются как внутри страны, так и за рубежом. Так, по оценкам, содержащимся в вышедшем в апреле 2012 г. докладе Всемирного банка по России, членство в организации в течение первых 3 лет принесет России около 3,3% ВВП, но от вступления России в ВТО выиграют, прежде всего, зарубежные корпорации (в 10 раз больше, чем отечественные). «Прямые иностранные инвестиции, вероятно, могут повлечь спад производства в компаниях, находящихся в собственности россиян», — отмечается в докладе Всемирного банка. По расчетам Института народно-хозяйственного прогнозирования РАН Россия ежегодно будет терять 7,2 млрд долл. (или 1% ВВП), причем примерно 4 млрд долл. из которых придется на российский агропром. Таким образом, можно констатировать, что выводы аналитиков Всемирного банка и ученых РАН прямо противоположны.

В октябре 2012 г. председатель Правительства РФ Д.А. Медведев заявил, что результат от вступления России в ВТО будет очевиден не в короткой перспективе, а через 5–10 лет. Он подчеркнул, что «никто никогда и не утверждал, что вступление в ВТО — это “эпоха

всеобщего счастья”. Последствия в разных сферах экономики будут разной полярности: как со знаком «плюс», так и со знаком «минус».

Многие ученые и эксперты указывают, что последствия вступления в ВТО для экономической безопасности России будут значительными. Если суммировать эти мнения, то риски и угрозы в экономической сфере будут определяться следующими обстоятельствами.

Во-первых, исходя из опыта вступления Украины в ВТО следует ожидать снижения показателей продовольственной безопасности. По подсчетам Федерации работодателей Украины, только в двух отраслях сельского хозяйства — в сахарной и свиноводческой — рабочие места потеряли около 500 тысяч человек и в настоящее время Украина вынуждена импортировать свинину. По аналогии ожидается, что и Россия станет еще более зависимой от импорта продовольствия, объем которого в настоящее время превышает пороговые значения продовольственной безопасности примерно в 1,5–2 раза. По оценке вице-президента Российской академии сельскохозяйственных наук И. Ушачева, вступление России в ВТО приведет к снижению ее доли в мировом экспорте продовольствия до 1% и увеличению импорта на 2,3%. Это значит, что Россия будет покупать больше, чем продавать, на 7,3 млрд долл.

Во-вторых, в России следует ожидать резкого сокращения промышленного производства. Так в Украине через год после открытия торговых границ ВВП уменьшился на 15%, а объем промышленного производства сократился более чем на 40%. Для сравнения: экономика ЕС за это время снизилась всего на 3–4%, а Белоруссии и Казахстана практически не изменилась. Следовательно, модернизация российской обрабатывающей промышленности может столкнуться со значительными трудностями, поскольку в условиях возрастания конкуренции на внутреннем рынке вступление в ВТО приведет к консервации экспортно-ориентированной модели национальной экономики.

В-третьих, весьма вероятно значительное сокращение рабочих мест в российской экономике, которое не смогут компенсировать иностранные работодатели. Ожидается потеря к 2020 г. до 1,9 млн рабочих мест. Это, в первую очередь, коснется наиболее депрессивных регионов, расположенных в основном в Центральной России.

В-четвертых, вступление в ВТО, скорее всего, не будет способствовать сокращению оттока капитала за границу, и поэтому можно предположить, что реализация концепции «деофшоризации» рос-

сийской экономики столкнется со значительными трудностями. По прогнозам ЦБ РФ, при снижении цены на нефть, что весьма вероятно в случае возникновения второй волны глобального финансово-экономического кризиса, отток капитала может увеличиться примерно в три раза.

В-пятых, поскольку Россия взяла обязательства по допуску без ограничений нерезидентов из стран-членов ВТО к геологическим и геофизическим научным исследованиям, то потребуются пересмотр законов «О недрах» и «Соглашения о разделе продукции (СРП)», которые не соответствуют нормам и принципам ВТО. Например, закон об СРП требует, чтобы не менее 70% оборудования и услуг, используемых в проектах, были российского производства, что входит в противоречие с положениями ТРИМС.

В-шестых, требуют пересмотра все принятые Правительством РФ отраслевые стратегии (Стратегия развития тяжелого машиностроения до 2020 г., Стратегия развития легкой промышленности РФ до 2020 г. и др.), которые предусматривали существенную государственную поддержку указанным отраслям.

В-седьмых, следует ожидать увеличения исков к России по отмене правовых норм, которые по терминологии ГАТС «ограничивают торговлю более чем необходимо». В частности, европейские СМИ со ссылкой на представителей Еврокомиссии сообщили, что ЕС может подать на Россию иск в Суд ВТО (Комиссию по разрешению споров), если в кратчайшие сроки не будет урегулирован вопрос об утилизационном сборе на импортные машины. Сообщается также, что помимо этого сбора «сохраняются необоснованные запреты на ввоз в Россию живого скота из Европы; взимаются явно завышенные тарифы на текстиль и алкоголь». Практика подобных споров показывает, что они, скорее всего, решаются в пользу развитых стран, имеющих значительные возможности воздействовать на структуры ВТО для принятия решения в их пользу.

Таким образом, можно предположить, что угрозы и риски в сфере экономической безопасности России после ее вступления в ВТО возрастут. Для их минимизации необходимо разработать четкую экономическую стратегию и пересмотреть некоторые основополагающие нормативно-правовые документы, в частности Стратегию национальной безопасности России до 2020 года, и разработать новые — в первую очередь по промышленной политике, государственно-частному партнерству и др.

Л.Н. Красавина,
д.э.н., профессор,
заслуженный деятель науки РФ,
директор Центра исследований
международных экономических отношений
Финансового университета

Концептуальные основы регулирования рисков во внешнеэкономической деятельности в условиях участия России в ВТО

Вступление России в ВТО создает условия не только для позитивных сдвигов в экономике, но и рисков, потерь, так как глобальные правила ВТО по торговле стимулируют конкуренцию стран за максимальное использование в своих интересах за счет менее конкурентоспособного контрагента, который несет при этом риск потерь.

Эта новая ситуация определяет актуальность формирования концептуальных подходов к регулированию рисков во внешнеэкономической деятельности в условиях членства России в ВТО. Соблюдая научный постулат «принципы определяют правила», предлагаются Вашему вниманию предложены следующие концептуальные принципы регулирования рассматриваемых рисков.

1. Использование системной методологии — наиболее эффективного метода научно-практических исследований, который позволяет применить принципы системного подхода к анализу рисков в новых условиях.

2. Теоретической основой анализа рисков должна быть воспроизводственная теория, ориентированная на анализ их прямой и обратной связи с процессом воспроизводства. Состояние воспроизводства в России определяет недостаточную международную конкуренто-

способность страны, от которой зависит возможность снизить риски и увеличить преимущества от участия в ВТО.

Уроки мирового кризиса выявили банкротство либерализма/монетаризма и необходимость управления рисками на основе не только рыночного саморегулирования, но и государственного, межгосударственного и наднационального их регулирования.

3. Учитывая значение онтологии как составной части системной методологии, целесообразно уточнить подход к регулированию риска, исходя из концепции риск/шанс*. Это означает, во-первых, необходимость анализа не только риска потерь российского участника международной сделки, но и его шанс приобрести выгоду за счет контрагента; во-вторых, определяет целевую ориентацию регулирования рисков на их минимизацию и получение преимуществ от участия России в ВТО в целях развития экономики на основе инновационной модели.

4. Компонентом концепции регулирования рисков является систематизация и анализ их основных факторов, которые вызывают потери при наступлении неблагоприятных событий в условиях участия России в ВТО (табл. 1).

Таблица 1

Основные факторы рисков во внешнеэкономической деятельности России

Макроуровень	Микроуровень
Снижение темпа экономического роста	Ухудшение хозяйственно-финансового положение контрагента
Финансово-экономический кризис	Неплатежеспособность импортера и заемщика
Усиление инфляции	Неустойчивость курса валюты цены товара (кредита) и валюты платежа
Ухудшение состояния платежного баланса	Колебания процентных ставок
Увеличение государственного долга (внутреннего и внешнего)	Виртуализация сделок
Уменьшение официальных золотовалютных резервов	Электронный интернет-банкинг
Миграция капиталов (чрезмерный приток в страну или отток)	Мошенничество
Нестабильность финансового рынка	Отмывание преступных доходов, финансирование терроризма
Изменения в законодательстве (ограничения и запрет)	Теневая деятельность
Политические события	Непрозрачная информация
Рейтинг страны	Субъективные факторы — степень доверия к контрагенту, иррациональность поведения участников сделки*

* Резкая реакция на неподтвержденные слухи и игнорирование существующих событий.

* Эта концепция разработана проф. Ю.Ю. Русановым.

Анализ общеизвестных факторов рисков сохраняет актуальность в силу преимущества их развития с учетом влияния участия России в ВТО на усиление либерализации микрохозяйственных связей и интеграции национальной экономики в мировую.

5. Многофакторность и разнообразие рисков определяет необходимость систематизации их типовых групп с учетом влияния на них участия России в ВТО (табл. 2).

Таблица 2

Основные группы рисков во внешнеэкономической деятельности

Риск	Внеэкономическая деятельность
1	2
1. Суверенный риск	Невыполнение государством своих международных обязательств рассматривается в ВТО (арбитражные суды)
2. Страновой риск	Риск потерь при невыполнении контрагентами (корпорациями, банками) своих международных обязательств может увеличиться с расширением МЭО с разными странами (отказ от признания обязательств; прекращение их оплаты, частичный дефолт; пересмотр финансовых и платежных условий контракта, если это предусмотрено договором и др.)
3. Стратегический риск	В условиях членства России в ВТО сохраняется вероятность потерь в связи с ошибочной стратегией международной деятельности российского участника, нереальным прогнозированием валютно-финансовых и платежных условий сделки, неправильным выбором иностранного контрагента.
4. Рыночный риск	Участие России в ВТО увеличивает вероятность потерь при неблагоприятном изменении рыночных условий сделки по сравнению с торговым или кредитным соглашением
5. Системный риск	Сохраняется риск потерь, обусловленных циклическим развитием экономики. Участие России в ВТО, усиливает ее интеграцию в мировую экономику, и влияние межстранового распространения кризисных потрясений и послекризисной стагнации
6. Правовой риск	Возрастает при несоответствии установленных ВТО международных правовых норм национальному законодательству в тех сферах экономики, на которые не распространяется временные льготы. Например, примерно половина банковской системы России уже функционирует в условиях конкуренции с иностранными банками
7. Репутационный риск	Сохраняется возможность потери деловой репутации участника международной сделки при невыполнении им обязательств или снижении его рейтинга международными агентствами
8. Моральный риск	Возможен риск передачи международных обязательств контрагентом третьему лицу

1	2
9. Риск интернет-торговли и интернет-банкинга	В условиях участия России в ВТО увеличиваются риски с расширением интернет-торговли товарами и услугами. При использовании провайдера, нарушается целостность обработки и хранения информации по этим операциям. Увеличивается риск несанкционированного доступа с использованием современных технологий к информации
10. Информационный риск	С расширением объема внешней торговли и числа контрагентов усиливается опасность потерь в связи с использованием непрозрачной, асимметричной, неполной информации (например, о пользователях международных банковских карт, как это было с Mastercard в США)
11. Риск теневых операций	Участие России в ВТО увеличивает вероятность потерь в связи с планетарным распространением теневых сделок, легализацией преступных доходов и финансированием терроризма

В условиях участия России в ВТО сохраняются не только типовые группы рисков, но и конкретные их виды — валютные, кредитные, процентные, операционные и т.д. Модификация их качественной и количественной определенности проявится по мере накопления практического опыта в России с момента пускового механизма правил ВТО по глобальной мировой торговле.

6. Составной элемент концепции регулирования рисков в условиях участия России в ВТО — разработка мер по их снижению с учетом мировой и российской практики (см. рисунок).

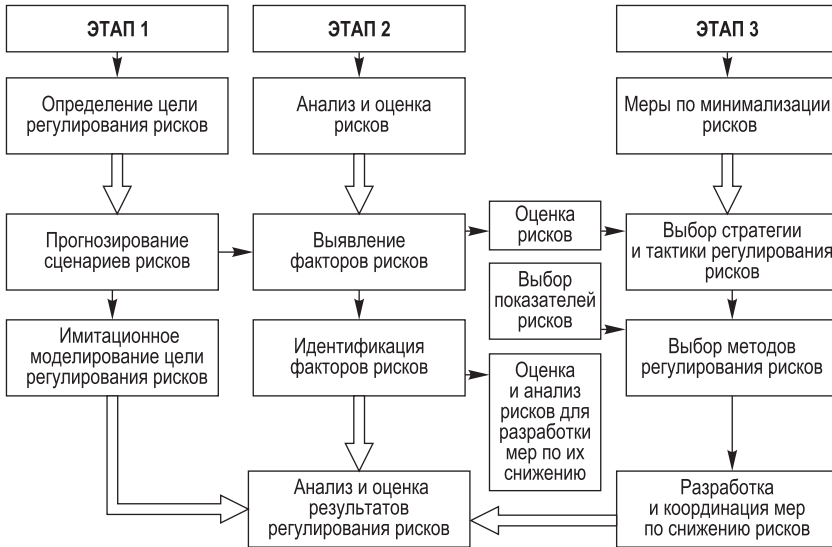
Для анализа и оценки рисков важен выбор метода их идентификации и измерения с учетом мировой практики (табл. 3).

Таблица 3

Методы оценки рисков

Метод	Определение
VaR (Value-at-Risk)	Оценка риска максимальных потерь с заданным уровнем вероятности на определенный период
SPAR (the Standard Portfolio Analysis of Risk)	Оценка риска стандартного портфеля
Shortfall	Метод оценки риска, требующий резервировать больший капитал, чем его оценка по методике VaR

Обычно для снижения рисков применяется взаимная договоренность участников внешнеэкономической сделки. Контрагенты допускают уступки по одним статьям, добиваясь преимуществ по другим.



Этапы регулирования финансово-экономических рисков в МЭО

Распространенно страхование в специализированных компаниях, гарантии (банковские, государственные). Участие России в ВТО влияет на практику регулирования рисков в международных экономических отношениях.

Во-первых, Российская Федерация приняла систему многосторонних соглашений в рамках этой организации на условиях защитных мер в течение определенного срока в конкретных сферах (сельское хозяйство, банковская система, деятельность профессиональных участников финансового рынка и др.). Однако условия членства отдельных стран-контрагентов России более либеральны (например, Монголии, Киргизии, Таджикистана и др.), что обуславливает вероятность увеличения споров в арбитражных судах.

Во-вторых, при несоответствии глобальных правил ВТО национальным интересам России требуется регулирование рисков с целью их снижения российских участников внешнеэкономической деятельности.

В-третьих, для снижения рисков в условиях участия России к ВТО и в «Группе 20» целесообразно учитывать стандартизацию методов управления рисками на международном уровне (табл. 4).

Международные стандарты управления рисками

Разработчик/Издатель		Название документа	
<i>Basel Committee On Banking Supervision</i>	Базельский комитет по банковскому надзору	<i>Basel II: International Convergence of Capital Measurement and Capital Standards: a Revised Framework, 2004</i>	Базель II: Международные стандарты оценки капитал — доработанное соглашение
<i>Federation of European Risk Management Associations (FERMA)</i>	Федерация европейских ассоциаций риск-менеджеров	<i>Risk Management Standard 2003</i>	Стандарт управления рисками
<i>Committee of Sponsoring of the Treadway Commission (COSO), USA</i>	Комитет спонсорских организаций Комиссии Тредвея, США	<i>Enterprise Risk Management – Integrated Framework (ERM), 2004</i>	Управление рисками предприятия — интегрированная схема

Ведущая роль в разработке международных стандартов оценки капитала банков и управления их рисками играет созданный в 1974 г. Базельский комитет по банковскому надзору при БМР (Базель) в составе представителей органов банковского надзора ведущих стран. Базельские соглашения — Базель I, II. В связи с усилением риска дефицита ликвидности банков с 1988 г. в начале 2000-х гг. было разработано Соглашение Базель II «Международные стандарты оценки капитала» (вступило в силу с 2007 г.). Были повышены требования по:

- определению достаточности минимального капитала банков с учетом рисков;
- надзору регулирующих органов;
- соблюдению рыночной дисциплины, прежде всего по раскрытию информации и ее прозрачности;
- Базельский комитет сформулировал также принципы управления рисками для электронного бэнкинга, интернет-банков.

Глобальный финансово-экономический кризис выявил неэффективность межгосударственного регулирования рисков в условиях безнадзорного либерализма. Решения саммитов «Группы 20»

направлены на усиление требований органов надзора, контроля и регулирования операций институциональных участников мирового финансового рынка, в том числе повышения требований Соглашения Базель II в целях обеспечения устойчивого послекризисного развития мировой экономики. Однако результативность наднационального регулирования рисков пока невелика.

Для реального снижения рисков и реализации преимуществ членства России в ВТО необходимо, прежде всего, повышение конкурентоспособности национальной экономики на основе ее инновационного развития.

Ю.И. Литовкин,
к.э.н., Государственная корпорация
«Банк развития и внешнеэкономической деятельности
(Внешэкономбанк)»

Институциональные преобразования как фактор управления рисками в условиях членства России в ВТО

Вступление и членство России в ВТО, безусловно, можно отнести к важным событиям в мировой экономике, открывающим новый этап в экономических взаимоотношениях между Россией и зарубежными странами и определяющим характер этих взаимоотношений в международных процессах.

С одной стороны, это возможность принять участие в выработке новых правил международной торговли с учетом ее стратегических интересов, переговорах по улучшению условий доступа на зарубежные рынки, в частности либерализации тарифной политики в области движения товаров и услуг, повышении привлекательности государства для иностранных инвесторов. С другой — от стран-участниц требуется соответствие жестким критериям, в частности приведение законодательства в соответствие с общими и специфическими требованиями.

Рассматривая позитивные факторы членства России в ВТО, следует отметить преимущества системного характера, которые касаются, в том числе, улучшения инвестиционного климата. Однако в целях обеспечения инвестиционной привлекательности необходимы институциональные преобразования, отвечающие требованиям мировой экономической конъюнктуры.

Процесс формирования конкурентоспособной финансовой инфраструктуры характерен для любого международного процесса

взаимодействия. При этом международные отношения могут иметь либо экономический (рыночный) характер (если интересы взаимодействующих сторон комплементарны), либо политический (если интересы характеризуются частичным или полным взаимоисключением)*. В последнем случае взаимодействие субъектов международных отношений требует согласования их интересов, то есть создания новых или изменения существующих институтов.

Следует отметить, что процесс создания и реформирования институциональной инфраструктуры является ключевым процессом, определяющим динамику и эффективность международных отношений в рамках ВТО. Наличие развитой институциональной среды будет способствовать приходу на рынок новых игроков. Например, *российский рынок процентных и валютных свопов* отличаются наличие трудностей законодательного и институционального характера, отсутствие унификации учета и методологии риск-менеджмента; *рынок страховых услуг* — высокая емкость при несоответствующей ей низкой капитализации и невысокая конкурентоспособность отечественных компаний по сравнению с их зарубежными конкурентами; *рынок международных расчетов* — отсутствие институциональной среды в области регламентации и контроля, унификации в подходах к практике риск-менеджмента, низкая диверсификация финансового инструментария.

Основным преимуществом зарубежных стран — участников международного финансового рынка — является доступ к капитальным ресурсам всех стран-участников ВТО, в то время как источники финансирования российских компаний ограничивались, главным образом, внутренней экономикой и ресурсами ряда сопредельных государств.

Решению указанной проблемы способствовало создание в России в 2007 г. государственной корпорации «Банк развития и внешнеэкономической деятельности (Внешэкономбанк)». Формирование указанного института осуществлялось на базе структурного пре-

* **Олейнов А.Г.** Соотношение рыночного и политического регулирования международных отношений: анализ проблемы с позиций экономической науки // *Мировая и российская экономика: рыночное и государственное регулирование как факторы устойчивого развития. Аналитические материалы научно-практической конференции.* — М.: Финансовый университет при Правительстве РФ, 2012. — С. 184.

образования Банка внешнеэкономической деятельности СССР. Развитая корреспондентская сеть банка сыграла основную роль в привлечении значительных долговых ресурсов на зарубежных рынках капитала и реализации диверсифицированного банковского инструментария в ходе финансирования национальных и международных инвестиционных проектов.

Современная финансовая институциональная среда призвана обеспечить защиту интересов иностранных инвесторов на отечественном рынке капитала. В связи с этим актуальность приобретает развитие законодательства в сфере бухгалтерского учета и отчетности, внутреннего контроля, внешнеэкономической деятельности, противодействия «отмыванию» преступных доходов.

Развитая институциональная инфраструктура, отвечающая динамике мировой экономической конъюнктуры, способствует снижению разнообразных групп рисков. К одной из таких групп относятся риски информационной среды, или риски финансовой информации.

Например, международный рынок процентных и валютных свопов является самым крупным сегментом глобального рынка внебиржевых деривативов. Процентные и валютные свопы — это забалансовые инструменты этого рынка. Они учитываются на небалансовых счетах, не фигурируют в официальных аудиторских отчетах и не входят в методику подсчета основных финансовых показателей. В результате инвесторы, регулирующие органы и общественность не обладают достоверными данными о реальном уровне рисков по данному инструментарию. Указанное обстоятельство весьма важно, поскольку процентные и валютные свопы также используются в хеджировании финансовых рисков.

Регулирование международного рынка деривативов осуществляется в настоящее время Международной ассоциацией свопов и деривативов (International Swaps and Derivatives Association (ISDA)) и Банком международных расчетов (The Bank for International Settlements (BIS)). В числе их функций — создание инфраструктуры рынка, регулирование рынка на глобальном уровне, контроль деятельности его участников, унификация и регламентация сделок, деятельности участников и др.

В США биржевой рынок кредитных деривативов регулируется Комиссией по ценным бумагам и Комиссией фьючерсной торговли. Большинство стран с развивающимися рынками (в том числе Россия)

не обладают институтами, которые обеспечивали бы эффективное регулирование операций с использованием указанных инструментов.

Аналогичная ситуация возникает в ходе проведения международных расчетов: при выставлении трансферабельных аккредитивов. Отсутствие данных о реальном бенефициаре, в пользу которого будет переведен аккредитив, может привести к невыполнению условий аккредитивной операции, а также срыву сроков поставки товара, поставке товара ненадлежащего качества или недоставке товара вообще. В свою очередь, это приводит к хищению денежных средств, а также срыву сроков строительства объектов промышленной и инженерной инфраструктуры, в случае если международная сделка предусмотрена структурой крупного инвестиционного проекта.

В Великобритании расследования и контроль сделок и операций контрагентов осуществляют специализированные подразделения Международной торговой палаты (Лондон) — Управление экономической безопасности (ICC Commercial Crime Services), Бюро по морским перевозкам (ICC International Maritime Bureau), Управление финансовой разведки (ICC Financial Investigation Bureau), а кредитно-финансовые учреждения при анализе международной транзакции с целью выявления преступных намерений контрагентов вынуждены выходить за пределы полномочий, предписанных унифицированными правилами. В России организации, обеспечивающие координацию регламентации процедуры проведения международных расчетов и контроля участников сделки, отсутствуют в принципе. Незрелость указанной институциональной среды усиливает факторы возникновения политических и репутационных рисков.

С точки зрения системного подхода, риски информационной среды (или риски финансовой информации) целесообразно отнести к группе параметрических, то есть рисков, которые зависят от параметров системы в целом. Недостоверность, неравномерность распределения информации и незрелость институциональной инфраструктуры не позволяют инвесторам иметь альтернативный источник ее получения, а отсутствие должного регулирования со стороны государственных органов приводит к дезориентации инвесторов, являясь системным фактором возникновения связанной группы рисков — репутационных и валютных.

В условиях финансовой глобализации потребность в страховой защите от таких рисков становится очевидной.

Так, в 2011 г. было создано «Российское агентство по страхованию экспортных кредитов и инвестиций» (ОАО «ЭКСПАР»). Цель создания указанного института заключается в поддержке высокотехнологического экспорта посредством страхования кредитных и политических рисков по экспортным кредитам и страхованию российских инвестиций за рубежом от политических рисков. Стратегическими направлениями деятельности агентства являются следующие:

- поддержка отечественного экспорта и инвестиций за рубежом посредством страхования кредитных и политических рисков, включая страховую поддержку экспорта товаров и услуг российского производства;
- развитие современной системы финансирования экспорта, обеспеченного страховым покрытием агентства;
- страховая поддержка российских инвестиций за рубежом;
- поддержка экспортно-ориентированных малых и средних предприятий.

Ключевое внимание уделяется экспорту высокотехнологичной и инновационной продукции. Отдельным важным направлением работы агентства должна стать страховая поддержка многосторонних экспортных проектов с российским контентом на рынках третьих стран.

В ходе указанной работы 22 марта 2013 г. в рамках государственного визита в Россию Председателя КНР Си Цзиньпина ОАО «ЭКСПАР» и Китайской экспортно-кредитной страховой корпорацией SINOSURE был подписан договор факультативного перестрахования. Документ предусматривает предоставление SINOSURE страховой поддержки российским компаниям, работающим в КНР и экспортирующим в третьи страны, с последующим перестрахованием в ОАО «ЭКСПАР».

Ранее, 6 июня 2012 г. ОАО «ЭКСПАР» и SINOSURE было заключено Соглашение о намерениях, основная цель которого заключается в развитии сотрудничества между Россией и Китаем в области торгово-экономических отношений путем предоставления страховой поддержки российским и китайским экспортерам, а также двустороннем обмене информацией в отношении российских и китайских компаний.

С целью создания эффективной системы государственных гарантий, с учетом множественности бенефициаров ОАО «ЭКСПАР»

был предусмотрен механизм, который обеспечивает страховые обязательства агентства банковской гарантией Внешэкономбанка, а государственная гарантия предоставляется в обеспечение обязательств Внешэкономбанка по выданной им банковской гарантии в пользу бенефициаров по договорам страхования ОАО «ЭКСАР»*.

Еще одной единицей мировой финансовой архитектуры может стать «Банк БРИКС» — многосторонний институт развития, задача которого заключается в мобилизации ресурсов для инфраструктурных проектов и проектов в области устойчивого развития в странах БРИКС и других странах с развивающейся экономикой. Решение обсудить создание нового банка принято на саммите БРИКС в ЮАР в марте 2013 г. Однако его место и роль в мировой экономике еще предстоит оценить.

Разработка долгосрочной программы развития российской экономики в условиях членства России в ВТО должна опираться на целевые институциональные ориентиры, поскольку любой рыночный или политический процесс на международной арене невозможен без институциональных преобразований или ограничений, являясь, в свою очередь, вопросом политического регулирования. Тем не менее параметры этого процесса должны определяться с учетом субъективных интересов его участников, способствуя повышению эффективности его регулирования преимущественно посредством рыночных механизмов, а не политических. Однако рыночное и политическое регулирование будет эффективно только тогда, когда оно определяется интересами субъектов, непосредственных участников процесса.

* Постановление Правительства Российской Федерации от 29.11.2012 № 1233 «О государственной гарантии Российской Федерации по банковской гарантии Государственной корпорации «Банк развития и внешнеэкономической деятельности (Внешэкономбанк)», предоставляемой в обеспечение исполнения обязательств ОАО «Российское агентство по страхованию экспортных кредитов и инвестиций» по договорам страхования экспортных кредитов и инвестиций».

Ю.Ю. Русанов,
д.э.н., профессор, кафедра
банковского дела РЭУ
им. Г.В. Плеханова

Банковские риски и шансы в условиях вступления России в ВТО

Выгоды и проблемы для российских банков при вступлении России в ВТО в большей степени отражают последствия банковских чистых рисков и лишь частично касаются шансов и рисков-шансов. В теории риск-менеджмента шанс — это отклонение от негативных ожиданий, приводящих к благоприятными последствиям. Негативные ожидания и соответственно потенциальные шансы банков образуются в ситуациях, в большинстве случаев связанных с вступлением России в ВТО:

- конкуренция, внедрение в высокорискованные инновационные проекты для удержания конкурентных позиций;
- настоятельные просьбы, а нередко требования органов власти о поддержании убыточных, но нужных властям предприятий;
- участие банков как подчиненных структур в корпоративных кредитах;
- вовлечение банков в операции криминала;
- призывы правительства к банкам по вопросам интенсификации их участия в высокорискованных инновационных проектах;
- чрезмерное увлечение банковским топ-менеджментом прогнозным математическим моделированием, финансовыми роботами, необоснованная ориентация на советы финансовых аналитиков и консультантов, на оценки рейтинговых агентств, особенно ино-

странных, а также на предвидения и указания подвизавшихся при менеджменте астрологов, ясновидящих, пророков, звездочетов и иного;

▪ привлечение на работу в российские банки, причем не на оперативные, а на управляющие должности иностранных «специалистов», оказавшихся ненужными у себя на родине, внедряющих свои неадаптированные методики, не знающих и не желающих знать особенности и проблемы России. Однако чистые риски и шансы взаимосвязаны, и негативные ожидания могут не сбыться и привести к позитивным результатам, равно как и позитивные целевые установки в итоге могут дать негативные последствия. Все это приводит к необходимости при оценке факторов, условий, процессов, проектов решать дилемму — насколько плохое не совсем плохо и насколько хорошее не совсем хорошо. Однако не только неисполнение негативных ожиданий формирует шансы. Они образуются также при исполнении маловероятностных проектов, при резкой вплоть до альтернативной смене целевой ориентации клиентов, при появлении новых собственников или менеджеров с иными интересами, иными приоритетами, иными целевыми установками и ожиданиями. Спроецировав эти схемы на действия факторов вступления России в ВТО, влияющих на российские банки, можно обозначить следующие вариации. В качестве проблем российских банков при вступлении России в ВТО называются:

- вытеснение национальных банковских структур из наиболее перспективных ниш банковского бизнеса;
- проигрыш национальных банков иностранным в качестве интеллектуальных посредников;
- значительная переоценка позитивного влияния финансовой интеграции на банковские системы принимающих стран;
- потеря российскими банками значительной части клиентуры национальных банков в результате перехода на обслуживание в иностранные банки;
- невозможность многих мелких и средних российских банков внедрить инновационные кредитные продукты (современные методологии риск-менеджмента, лимитированное корпоративное управление) и, как следствие, их разорение;
- недейственность для банков стран с развивающейся экономикой системы управления банковскими рисками для банков развитых стран;

- ужесточение требований и нормативов банковского надзора, не соответствующих реальным возможностям и состоянию российских банков;
- возможный отток средств из национальной банковской системы;
- ослабление контроля со стороны Центрального банка России за деятельностью кредитных институтов;
- потеря независимости национальной банковской системы и снижение ее роли в развитии экономики страны;
- потеря доходности национальных банков;
- усиление внешнего контроля за национальными банками и возможного управления ими в результате внедрения иностранных ресурсов в капиталы российских банков;
- нарастание неравной конкуренции на рынке банковских услуг, возможная потеря репутации национальных банков и национального банковского надзора.

Однако эти проблемы и эти риски, эти негативные ожидания могут нести и позитивный заряд, то есть конвертироваться в шансы. Так, понятие «наиболее перспективные ниши банковского бизнеса» чаще всего определяется мало сведущими в банковском деле, ангажированными во власть политиками или чиновниками или амбициозными молодыми «специалистами» и представляют собой инновационные, практически не адаптированные к условиям России высокорискованные виды банковской деятельности, в которые российским банкам следует входить ограниченно и с большой осторожностью, лучше передавая риски, а то и шоки иностранным банкам. Термин «интеллектуальные посредники» связан с национальными приоритетами клиентской банковской политики, социальными ориентирами банковского менеджмента и уровнем доверия к банку со стороны его клиентов. Для иностранных банков достижение этого в чужой стране часто проблематично и затратно. Но для отечественных банков это хороший ориентир и возможность усиления своих позиций в новой обстановке.

Опасения потери клиентов не столь уж очевидны. После ограбления клиентов в кипрских банках массового исхода из российских банков, регулируемых системой национального надзора и страхования вкладов, вряд ли следует ожидать. Вместе с тем такое опасение может послужить стимулом для совершенствования депозитной внутренней политики и положительно повлиять на качество банковского менеджмента.

Не факт, что сумевшие сохраниться после повышения минимального размера капитала мелкие и средние банки разорятся, так как не смогут внедрять инновационные продукты. Инновации — это сфера очень высоких рисков, которые многократно возрастают, если созданы они за рубежом иностранными «специалистами» и внедряются в российскую банковскую систему без адаптации. Чем осторожнее и осмотрительнее будут относиться российские банки к современным иностранным методологиям риск-менеджмента, тем меньшие потери они будут нести.

Дисбаланс полномочий и требований национального банковского надзора и внешнего контроля за национальными банками может позволить последним маневрировать между ними, смягчая возможности надзорного вмешательства, как это делают сейчас в России микрофинансовые ростовщики.

Для национальных российских банков может быть очень полезным и стимулирующим стремление повышения качества менеджмента конкуренции со стороны иностранных банков и угроза их репутации.

Необходимо также отметить, что в активно пропагандируемых отдельными лицами выгодах и преимуществах для российских банков и их клиентов вступления России в ВТО могут присутствовать и негативные моменты, конвертирующие банковские шансы в чистые риски. Так, от вступления России в ВТО ожидается:

- совершенствование банковских технологий за счет внедрения зарубежных инноваций;
- привлечение иностранного капитала для повышения капитализации российской банковской системы;
- снижение национальными банками процентов, комиссионных и тарифов, повышение качества предоставляемых услуг;
- внедрение зарубежного опыта корпоративного управления, повышение корпоративной культуры в национальных банках;
- расширение доступа к «длинным» дешевым ресурсам и др.

Зарубежные инновации, особенно неадаптированные, скорее всего приведут не к реальному совершенствованию банковских технологий, а к потере доверия значительной части клиентов к российским коммерческим банкам, рискующим их средствами в рекомендованных иностранцами сомнительных проектах.

Повышение капитализации банков нередко приводит к снижению качества их менеджмента, потере отдельных групп клиентов,

повышению расходов на содержание многочисленного топ-менеджмента и синекур. Повышение же капитализации за счет иностранных средств — это дополнительные риски усиления влияния иностранного капитала и потери самостоятельности при принятии и реализации управленческих решений.

В условиях достаточно высоких темпов инфляции, особенно реальной, которая значительно выше официальной, снижение уровня ценовых параметров приводит к росту убытков банков.

Корпоративная культура, ее содержание, параметры, качественные характеристики — понятия, трудно поддающиеся стандартизации. Они связаны с социальными приоритетами банка как квазиобщественной организации и должны ориентироваться на социокультурные факторы и местный социальный менталитет, что не учитывают и не собираются учитывать иностранные «специалисты», консультанты и менеджеры. Повышенная соответственно их мнениям и рекомендациями корпоративная культура может настолько не соответствовать интересам и представлениям, привычкам, взглядам и ценностям местного населения, что банк потеряет значительную часть своих клиентов.

Не факт, что иностранные банки, зная ценовую обстановку на российском кредитном рынке, долго будут сохранять временные и ценовые параметры предлагаемых ими ресурсов. Клиентам российских банков вряд ли стоит рассчитывать на долговременные и дешевые кредиты.

Российским властям, банковскому надзору, банкам и их клиентам потребуются серьезные усилия и профессиональная компетентность, чтобы в сложной неоднозначной обстановке вступления России в ВТО минимизировать банковские риски и активизировать банковские шансы и не только сохранить, но и укрепить российскую банковскую систему.

Э.П. Джагитян,
к.э.н., вед. научный сотр. Центра исследований
международных экономических отношений
Финансового университета

Филиалы иностранных банков: некоторые аспекты ситуационного анализа с учетом вступления России в ВТО

В середине марта 2013 г. в российском законодательстве был окончательно оформлен запрет на деятельность филиалов иностранных банков в России. Ранее данные ограничения в качестве исключения были закреплены в документах о вступлении России в ВТО. На официальном уровне законодательное нововведение объяснялось необходимостью повышения конкурентоспособности российских банков. Но попробуем разобраться, не перепутаны ли здесь причина и следствие? Действительно ли существуют риски ухудшения деятельности российских банков в случае гипотетического расширения количества банковских единиц за счет иностранных участников, не являющихся юридическими лицами по организационному статусу и, соответственно, неподконтрольных российскому регулятору и другим уполномоченным органам, и если существуют, то в каких областях и плоскостях?

В настоящее время иностранный банковский капитал в России представлен исключительно в виде дочерних кредитных институтов^{*},

^{*} Хотя создание филиалов до середины марта 2013 г. не было запрещено де-юре, де-факто иностранный капитал в России, начиная с истории его проникновения в 1989 г., был представлен исключительно в форме дочерних банков (отчасти это объяснялось отсутствием порядка регистрации иностранных филиалов). Единственным иностранным филиалом, зарегистрированным в России в 1990–2003 гг., являлся московский филиал ЗАО «Банк Анелик», г. Ереван, Армения, преобразованный в ООО КБ «Анелик РУ», г. Москва. Отметим, что представительства не являются объектом анализа, поскольку не являются операционными подразделениями и не имеют собственного баланса.

осуществляющих деятельность в соответствии с нормами и обычаями российского права, а также регулятивными требованиями и надзорными нормативами российских регуляторов. По состоянию на 1 февраля 2013 г. банковский сектор России включал 73 банка с иностранным капиталом, 65 из которых (или 89%) были сконцентрированы в Москве, а 8 остальных — распределены по шести другим регионам.

Традиционно анализ влияния иностранных банков на состояние местных игроков и банковского сектора основывается на совокупных показателях, состоящих из следующих элементов:

- количество банков с иностранным капиталом;
- доля их активов в активах банковской сферы;
- географическое распределение по территории страны/региональным рынкам;
- макропруденциальные особенности;
- специфика банковской архитектуры;
- состояние банковского законодательства, регулирования и надзора и динамики их изменений.

Практика свидетельствует: иностранные филиалы обогащают местный рынок своим опытом в области управления, инноваций, более тщательного учета потребностей клиентов и населения. Привнесение нововведений стимулирует местных игроков к соответствующим преобразованиям и нередко — к трансформации бизнес-модели, что, в свою очередь, не только укрепляет их конкурентоспособность, улучшает конкурентную среду в банковском секторе и повышает отраслевую эффективность путем снижения административных расходов и процентной маржи, но и оказывает непосредственное воздействие на ключевые макроэкономические параметры. Вместе с тем данные выводы основываются на агрегированном (совокупном) анализе влияния иностранных филиалов, который включает их территориальное распределение, но не учитывает его особенности. Сложность и относительная неубедительность агрегированного анализа заключается в многоаспектности составляющих элементов и невозможности сформировать модель, которая бы учитывала специфику разных иерархических уровней макро- и микросреды. Упрощение модели до одного, но существенного (многофакторного) элемента позволило бы повысить объективность результатов исследования, тогда как глубина декомпозиции — максимально

учесть влияние других сопряженных факторов. Такой аналитической платформой могла бы стать модель, основанная на географическом распределении иностранных филиалов, степени их концентрации, потенциале «кластерообразования» и, соответственно, степени влияния на местные банки, расположенные в тех же географических кластерах, исключив из анализа остальные банки и банковский сектор. Кроме того, объективность исследования подкрепляется также отсутствием факторов влияния со стороны макроэкономических параметров.

Эмпирические исследования, основанные на декомпозиционном походе к анализу, выявили прямую зависимость между степенью концентрации иностранных филиалов в том или ином кластере и эффективностью местных банков. При этом если в кластере представлены филиалы местных банков (а не головные офисы), повышение эффективности (в той или иной мере) наблюдается также и в рамках всей банковской группы. Кроме того, в ходе исследований было выявлено, что повышение эффективности местных банков зависит не от размера иностранных филиалов (то есть величины их активов), а от их количества, а также от степени диверсификации продуктов/услуг.

Практически идеальным объектом анализа является Китай, для банковской сферы которого проблема иностранных филиалов также была актуальной после его вступления в ВТО в декабре 2001 г. и в течение переходного периода постепенной либерализации банковского регулирования и надзора при одновременном росте количества филиалов и их активов (до декабря 2006 г.). К тому же банковские сферы России и Китая в период до вступления в ВТО характеризовались своей несбалансированностью с доминированием малоэффективных и неповоротливых системообразующих банков, не приспособленных к рыночной конкуренции; большим количеством кредитных институтов среднего и малого калибра; тождественным территориальным распределением иностранных филиалов/банков, сконцентрированных в мегаполисах и столицах политических субъектов; наличием административных оттенков в банковском регулировании и надзоре.

Адаптация Китая к принятым в рамках ВТО обязательствам по допуску на местный рынок филиалов иностранных банков была постепенной и не без ряда защитных мер, а по сути — регулятивных

ограничений и барьеров не только протекционистского, но и патерналистского характера. Регулятивная либерализация в китайском банковском секторе в 2001–2006 гг. сопровождалась следующими особенностями:

- пруденциального характера — относительно высокие требования к минимальному размеру капитала* при открытии филиала;
- организационного характера — высокие регулятивные барьеры (предварительное, «дофилиальное» присутствие** в Китае и минимальные требования к активам головного банка — не менее 20 млрд долл. по состоянию на конец года, предшествующего подаче заявки на открытие филиала);
- операционного характера*** — ограничения на обслуживание определенных категорий клиентов, выбора места расположения филиала, валютных ограничений в текущей деятельности.

Начиная с декабря 2006 г. существовавшие ограничения были сняты, однако в целях стимулирования трансформации филиалов в дочерние банки китайские регуляторы разрешили последним операции в юанях; для филиалов же было установлено фактически запретительное ограничение в виде приема банковских депозитов от населения в размере не менее 1 млн юаней (около 160 тыс. долл.). Найти рыночную нишу потенциальных клиентов с высоким уровнем дохода — практически невыполнимая задача, учитывая, что средняя зарплата по Китаю составила 457 долл. в месяц в 2010 г., или 852 долл. в расчете на одно домохозяйство (по сравнению с 7025 долл. в США), самый высокий уровень средней зарплаты был в Пекине (754 долл.) и Шанхае (699 долл.). Около 30% населения живет за чертой бедности, имея доход лишь 60 долл. в месяц. Несмотря на множественные ограничения, организация иностранного капитала в форме филиалов все еще доминирует в китайской бан-

* Так, для получения расширенной лицензии на обслуживание юридических и физических лиц минимальный размер капитала филиала иностранного банка должен составлять не менее 500 млн юаней (около 80 млн долл.), а филиала местного банка — не менее 300 млн юаней (около 50 млн долл.).

** Открытие филиала иностранного банка разрешается только после 2-летнего присутствия в Китае в форме представительства банка, планирующего открыть филиал.

*** Начиная с апреля 1985 г. и вплоть до декабря 2001 г. филиалы иностранных банков могли открываться только в гг. Шанхае и Шэньчжэне (до 1996 г. — только в Шанхае), обслуживать исключительно нерезидентов (компании и физические лица) и только в иностранной валюте.

ковской сфере (40 филиалов против 37 дочерних банков в 2011 г.*), что объясняется превалированием количественных выгод и простоты управления над упущенной выгодой от регулятивных ограничений, барьеров и неприкрытой политики экономического протекционизма.

Отличительная особенность операционной деятельности иностранных филиалов по сравнению с местными банками — значительное превышение объема их активов над депозитами, что не удивительно, так как они обладают широкими возможностями по мобилизации ресурсов, включая фондирование, получаемых от головных банков и других зарубежных филиалов. Примечательно, что после устранения регулятивных ограничений заметного роста активов не произошло: вектор фондирования был переориентирован на потенциал местного финансового рынка. При этом доля активов филиалов в активах китайского банковского сектора остается стабильно незначительной — около 1%, а филиалы являются в основном нишевыми игроками, обслуживающими иностранные компании, работающие в Китае.

Иностранные филиалы являются первопроходцами в предоставлении ряда уникальных банковских продуктов. Так, к 2004 г. ими было внедрено в банковскую практику более 100 новых видов услуг — в три раза больше, чем смогли предложить местные банки. Последние, преследуя цель сократить рыночный разрыв и повысить конкурентоспособность, перешли к тактике стратегического копирования и операционного мимикрирования. Очевидно, что иностранные филиалы сыграли значительную роль в эволюции местных банков в части эффективности деятельности и инновационности развития, а также трансформации в достойных участников глобальных финансов.

Систематизируя результаты анализа, можно сделать вывод об изменении следующих операционных параметров деятельности филиалов иностранных банков в Китае:

- снизилась процентная маржа**, несмотря на ряд стимулирующих мер Народного банка Китая (НБК), направленных на сохранение

* Актуальные сведения отсутствуют.

** Агрегированный (совокупный) анализ свидетельствует об обратном. Дело в том, что данный подход учитывает все кредитные институты (вместе с филиалами); при этом, принимая во внимание незначительный удельный вес активов иностранных филиалов в активах банковского сектора, результаты анализа имеют мало общего с репрезентативностью. При этом рост процентной маржи объясняется в основном последствиями денежно-кредитной политики НБК и регулятивных манипуляций Комиссии по регулированию банковской деятельности (КРБД), направленных на сдерживание тенденции процентного спреда к понижению.

данного показателя на традиционно высоком уровне. Необходимо отметить, что впоследствии (начиная с 2004 г.) НБК признал целесообразность рыночных принципов в формировании процентных ставок, результатом чего стало ослабление регулятивного (читай: административного) вмешательства;

- увеличились непроцентные доходы, извлекаемые из инвестиционно-брокерской деятельности банков;
- увеличились внутрибанковские (административные) расходы в краткосрочной перспективе*, которые снизились в средне- и долгосрочном периоде.

Иными словами, в целях сохранения клиентской базы местные банки были вынуждены направить в привлекательное русло депозитно-кредитные ставки и комиссию по инвестиционно-брокерскому обслуживанию, а в целях повышения капитализации — сократить расходы, не связанные с основной деятельностью. Кроме того, практика принятия управленческих решений на уровне филиала переориентировала крупные местные банки на делегирование части полномочий филиальному уровню, причем не только на рынке, где функционирует также и иностранный филиал, но и на всю филиальную сеть, тем самым создавая условия для более эффективного управления банковскими активами (выдача кредитов, других обязательств и т.п.) и, в конечном итоге, — содействуя экономическому росту.

Подытоживая положительные стороны от диверсификации национальной банковской сферы за счет филиалов иностранных банков, необходимо выделить возможную, на наш взгляд, угрозу финансовой стабильности. Потенциальные риски исходят из их уникальной организационно-правовой формы, а также регулятивной конструкции, в которой степень их поднадзорности сведена к минимуму. Дело в том, что в случае ухудшения финансового положения головных банков остатки на счетах клиентов филиала не могут быть востребованы местными вкладчиками, поскольку по обязательствам филиала отвечает головной банк, который одновременно является его

* В основном это связано с затратами по изменению операционных моделей местных банков с целью диверсификации продуктов/услуг, повышения их качества и, соответственно, преодоления разрыва в уровне конкурентоспособности, являющегося ключевым фактором их успешной конвергенции в глобальную финансовую сферу.

единственным кредитором. С другой стороны, гипотетические риски изъятия активов у клиентов-резидентов маловероятны, поскольку в противном случае шансы на восстановление доверия к банковскому бренду будут минимальными (с угрозой распространения и на другие страны), а национальный рынок, скорее всего, навсегда закроется для данного кредитного института. Что касается рисков макропруденциального уровня, они будут всецело зависеть от доли активов иностранных филиалов в местном банковском секторе, а также от роли филиалов в обеспечении экономического роста: «нишевый» характер их специализации будет иметь незначительный эффект в распространении кризисных явлений, не говоря уже о вероятности перерастания отраслевого кризиса в системный.

Выводы, вытекающие из практики функционирования иностранных банковских филиалов на китайском рынке и запрета на их деятельность в России, представлены ниже.

Деятельность филиалов иностранных банков оказывает продолжительное позитивное влияние на местных игроков и в немалой степени — на банковский сектор в целом. Организационно-операционная эволюция локальных кредитных институтов, увеличение их вклада в экономический рост, оздоровление конкурентной среды — вот неполный перечень выгод количественного и качественного характера. Достижение такого сценария не требует, на наш взгляд, каких-либо кардинальных изменений в регулировании и надзоре либо радикальных мер упреждающего характера.

Пессимистический же сценарий предполагает невозможность или неспособность местных банков составить иностранным филиалам достойную конкуренцию. В данном случае решение вопроса о проникновении филиалов должно сопровождаться осторожным*, выборочным**

* Например, филиалы с ограниченным набором разрешенных продуктов/услуг либо продуктами/услугами, требующими существенных затрат по их внедрению, что гипотетически может оказаться не под силу российским банкам, либо вероятность получения синергетического эффекта крайне низка (например, операции с производными инструментами финансового рынка, на привлекательность которых может оказать особый порядок их регулирования).

** Например, выдача разрешений на открытие иностранных филиалов исключительно на территориях, остро нуждающихся в расширении банковского присутствия/создании банковской инфраструктуры с целью уменьшения различий в социально-экономическом развитии российских регионов и обеспечении экономического роста.

и поэтапным* подходом, а регулятивные меры должны быть ограничительными для филиалов и протекционистскими (конечно же, в разумных пределах) — по отношению к российским банкам.

Необходимость конкуренции с зарубежными филиалами заставит многие банки пересмотреть свои стратегии, которые, по всей видимости, будут окончательно переориентированы на потребителей, а не преследовать исключительно количественные показатели за счет высокомаржинальных финансовых инструментов. С другой стороны, для достижения надлежащей рентабельности в условиях возможного падения процентной маржи многие банки пересмотрят свои порой неэффективные бизнес-модели, в которых многопрофильность, характеризующаяся неуправляемыми рисками, уступит место организационной гомогенизации и операционной диверсификации.

* Например, ограничение доли активов филиалов (как в абсолютном выражении, так и по отношению к совокупной величине банковских активов/активов финансового сектора) либо их количества.

Е.И. Васильев,

к.э.н., ст. научный сотр. экономического
факультета МГУ им. М.В. Ломоносова;

Е.К. Кан,

директор проектного страхования
филиала ОАО «Росгосстрах»
в Москве и Московской области

Риски участников страхового рынка России в условиях ее вступления в ВТО

Хотя параметры рисков, связанных со вступлением России в ВТО, обсуждались многократно, до тех пор пока Россией не будет накоплен первый опыт работы в рамках этой системы международного экономического сотрудничества, придется еще неоднократно проверять различные сферы российской экономики на предмет возможности негативных последствий фактически нового качественного этапа в либерализации внешнеэкономических связей страны.

Сказанное в полной мере относится к российскому страхованию. За широко разрекламированным сторонниками вступления в ВТО лозунгом повышения качества страхового сервиса, расширения страховых услуг и даже возможного снижения цен за счет повышения уровня внутриотраслевой конкуренции кроются серьезные изменения условий деятельности всех участников страхового рынка. Под участниками страхового рынка мы подразумеваем весь перечень субъектов, в той или иной мере участвующих в создании, реализации или получении страховых услуг, регулировании страхового рынка и формировании условий его функционирования.

Несомненно, что основным участником рынка является страхователь.

Рассмотрим риски, возникающие у страхователя.

Риск получения некачественной услуги. Расширение предложения со стороны страховщиков в результате увеличения их числа на рынке с приходом иностранных страховых компаний не означает автоматического сохранения или повышения уровня предоставляемых страховых услуг. Более того, легализация страхового рынка в Рамках ЕС имеет примеры, когда вхождение иностранных компаний на национальные рынки шло за счет демпинга и связанных с ним упрощением условий страхования. Это отразилось на качестве страховых услуг, создавало возможности для страхового мошенничества, подрывало доверие потребителей к страхованию.

Условия реализации страховых продуктов, на которых иностранные страховщики входят на российский рынок, более ограничены, чем условия работы страховщиков стран — членов ЕС на едином европейском страховом рынке. Тем не менее появление новых игроков, еще не заработавших авторитета на нашем страховом рынке, но предлагающих в то же время новые интересные страховые продукты или традиционные для нашего рынка продукты, но по более привлекательным ценам, будет осложнять выбор страхователя.

Сокращение возможностей доступа страхователей к целому ряду страховых услуг. Уже сегодня российские страховщики все чаще ориентируются на группы населения со стабильным средним уровнем дохода и выше его. Иностранные страховщики, если они не заинтересованы в строительстве финансовых пирамид и стремятся к долгосрочному развитию бизнеса, для обеспечения своей платежеспособности и выполнения обязательств перед страхователями будут предъявлять достаточно высокие требования к потребителям своих услуг. Ориентиром для таких требований, естественно, будут стандарты, разработанные для страхователей в странах базирования материнских страховых компаний, в основном в странах ЕС. Результатом этого может стать искусственное сокращение спроса.

Риски, связанные с гарантиями выплат по рискам, перестрахованным за рубежом. Наряду с выборкой надежных страхователей перестрахование в материнских компаниях или зарубежных перестраховочных компаниях, с которыми имеются давно налаженные связи, будет вторым основным инструментом иностранных страховщиков для обеспечения своей платежеспособности. В российской страховой практике неоднократно встречались случаи проблем урегулирова-

ния убытков по рискам, перестрахованным за рубежом. В качестве инструментов решения о выплате возмещения по перестрахованию иностранные страховщики могут использовать усложнение экспертизы страхового случая и оценки нанесенного ущерба, разрешение судебных споров на территории стран, в которых базируются материнские или перестраховочные компании.

На сегодняшний день основным предметом обсуждения возможных рисков для российского страхового рынка являются возможные потери российских страховщиков при увеличении числа игроков рынка после прихода иностранных страховщиков. Подобные опасения достаточно обоснованы. Опыт иностранных страховщиков, технологии продаж, эффективность которых отработана на развитых страховых рынках, системы внутренней подготовки кадров, поддержка материнских компаний — все это делает иностранных страховщиков серьезными конкурентами для их российских коллег.

Первое, с чем придется столкнуться российским страховщикам в соревновании с иностранными страховщиками, это более широкая продуктовая линейка, которую могут представить пришедшие из-за рубежа новички. И хотя предложение российских универсальных страховых компаний — лидеров национального страхового рынка может составлять несколько десятков продуктов, основную массу премий им приносят не более двадцати наиболее распространенных продуктов. А как показывает уже известный опыт работы компаний с иностранным участием, они, наряду с работой по наиболее распространенным видам страхования, часто имеют специализированные ниши, в которых удовлетворяются не только присутствием на рынке, но целенаправленно стремятся к глубокому проникновению в эти сектора. Из секторов, в которых уже на сегодняшний день идет острая борьба за клиента, можно назвать рынок страхования юридических лиц. Конечно, не все продукты, которые будут выброшены на российский страховой рынок новыми его участниками, приходящими под флагом ВТО, будут востребованы на рынке, но очевидно, что на этапе вхождения в рынок большой продуктовый ряд, представляемый страховщиком с известным брендом и солидной историей работы, будет вызывать дополнительный интерес у потенциальных страхователей.

В перестраховании российских рисков за рубежом в условиях вхождения в ВТО российские страховщики имеют значительно

более слабые позиции. Объективно этому будет способствовать то, что иностранные страховщики, имея давно установленные связи на развитых страховых рынках, будут подбирать на страхование риски, которые наверняка будут приняты в перестрахование. С приобретением страхового опыта российские страховщики все чаще переходят к этой практике, но из-за отсутствия такой же ресурсной базы, как у иностранных конкурентов, им приходится для сохранения на рынке принимать на страхование и проблемные риски. Это, конечно же, ухудшает их портфель и отрицательно сказывается на их платежеспособности и конкурентоспособности.

Наиболее сложным элементом при расширении условий ВТО на российский страховой рынок является сфера его государственного регулирования. Российские органы страхового регулирования еще не имеют опыта регулирования страхового сектора в условиях, когда российский рынок становится частью мирового страхового сообщества. В связи с этим можно прогнозировать следующие проблемные вопросы.

Развитие страхового законодательства. К сожалению, изменения, которые необходимо было бы сделать в законодательстве до подписания протокола о присоединении России к ВТО и которые позволили бы снизить воздействие на национальную экономику негативных факторов, связанных с этим процессом, сделаны не были. Поэтому на момент введения очередных условий работы в рамках ВТО (а этот процесс имеет свою этапность) в российском страховом законодательстве могут образоваться правовые пробелы, не позволяющие полноценно регулировать страховой рынок. Одним из последствий этого может стать ускоренное принятие необходимых поправок в законодательство в момент, когда правила работы по ВТО уже начнут действовать (например, при открытии для иностранных страховщиков очередного сектора российского страхового рынка). Не прошедшие необходимую проработку законодательные акты могут получиться «сырыми» и не согласованными с другими разделами российского экономического законодательства. Здесь возникает риск роста противоречий между субъектами страхования при страховании рисков и урегулировании убытков. Другим вариантом развития событий в этих условиях может стать принятие правил работы на рынке и его регулирования, сформированных под давлением партнеров по ВТО на основе их рекомендаций и дей-

ствующих норм на их рынках. В большинстве случаев формирование законодательных норм по такому сценарию ведет к появлению преференций у иностранных участников рынка.

Иностранные компании, приход которых на рынок России можно прогнозировать, в большинстве своем будут иметь транснациональные структуры (как и те, которые уже обозначили свое присутствие на российских рынках). Следовательно, их функционирование связано не только с законодательством стран, в которых базируются их филиалы, но и международным экономическим законодательством. Здесь для обеспечения интересов национальных участников страхового рынка важно не допустить превалирования международного законодательства над национальным.

Риски при вхождении России в ВТО, возникающие у страховых посредников, работающих в секторе страхования юридических лиц. Уже сегодня ведущие международные брокеры представлены на российском страховом рынке. Приход иностранных компаний, с которыми они уже работали на зарубежных рынках, расширит их возможности привлечения клиентов. Конкурентными преимуществами иностранных брокеров являются наличие у них технологий продаж, уже доказавших свою эффективность, опыт работы на рынках стран — участниц ВТО, высокие возможности проведения предстраховой экспертизы и экспертизы по произошедшим страховым случаям, наработанная информационная база. Наличие этих преимуществ делает их серьезным конкурентом не только российских брокеров, но и других посредников, брокерами не являющихся, но работающих под брокерской вывеской. По экспертным оценкам на их долю приходится более восьмидесяти процентов продаж посредниками — юридическими лицами. При этом вытеснение российских участников рынка будет идти за счет укрупнения брокерских центров с иностранным участием. Для многих страховых посредников — юридических лиц это будет означать уход с рынка.

Проблемы, возникающие у профессиональных объединений страховщиков. На сегодняшний день профессиональные союзы российских страховщиков имеют достаточно разнородную методологическую основу. Среди них встречаются дискуссионные площадки, лоббистские группы, территориальные объединения, объединения, сформированные в рамках государственного регулирования отдельных секторов рынка, добровольные отраслевые объединения,

саморегулируемые организации. Появление новых участников, как и новых условий игры, потребует изменений в структуре и характере деятельности профессиональных союзов страховщиков. Однако пока нет документов, свидетельствующих, что объединения страховщиков проводят подготовку к трансформациям, связанным со вступлением в ВТО. Такая ситуация может привести к тому, что они в меньшей мере смогут представлять участников своих объединений и защищать их интересы и это может отрицательно сказаться на позициях страхового сектора в рамках национальной экономики.

В целом готовность участников рынка к работе по правилам ВТО вызывает озабоченность, поскольку риски преобладают над потенциальными преимуществами.

В.В. Перская,
д.э.н., профессор,
заслуженный экономист РФ,
гл. научный сотр. Центра исследований
международных экономических отношений
Финансового университета

Риски реальные и мнимые для сельского хозяйства России в условиях членства в ВТО

Присоединение России к ВТО — важный шаг в кардинальном трансформационном преобразовании национального хозяйства. Оно нацелено как на гармонизацию процесса добросовестной международной конкуренции в России и мировом хозяйстве, так и на формирование предпосылок стимулирования структурных преобразований в экономике России.

Важнейшей предпосылкой поступательности процесса развития национальной экономики России в этом контексте является факт необходимости осуществлять **системные преобразования**, что должно обеспечиваться формированием общей стратегии реализации **структурных трансформаций национального хозяйства** в краткосреднесрочной и долговременной перспективе при выделении приоритетов и акцентов экономической политики в тот или иной период времени.

ВТО, в свою очередь, выполняет функцию, с одной стороны, предоставления гармонизированного международного правового поля, ориентированного на всемерное развитие внешнеэкономического взаимодействия на уровне хозяйствующих субъектов в сфере ВЭД, с другой — за счет развития конкуренции на правовой основе, среды, косвенно способствующей при наличии соответствующей эко-

номической стратегии системным структурным преобразованиям в национальной экономике страны.

Сельское хозяйство представляет собой наиболее чувствительный сегмент национального хозяйства, где наиболее ощутимыми могут быть непосредственно риски, обусловленные необходимыми процедурами, связанными с присоединением России к ВТО.

Во-первых, сельское хозяйство по преимуществу имеет сезонное ориентирование и в связи с этим достаточно сжатые сроки и условия окупаемости вложенных средств. Во-вторых, как свидетельствует международный опыт развитых государств и стран БРИКС, наиболее востребованными проектами для сельского хозяйства представляются те, что традиционно относятся к категории малого и среднего бизнеса, в том числе обеспечивая инфраструктуру сельскохозяйственного производства и реализацию продукции. Инвестирование указанных инфраструктурных и производственных проектов осуществляется как на базе государственно-частного партнерства, так и долевого финансирования кооперативами, сельхозбанками, частными предпринимателями и государством.

По данным Центра экономических и финансовых исследований и разработок, в России расходы на поддержку аграрного сектора сейчас относительно малы и по большинству сельскохозяйственных культур им трудно конкурировать с другими странами (см. таблицу). Это есть **риск номер один**, когда инвестиции и субсидирование согласно договоренностям ВТО не увеличатся и останутся столь же нерезультативными, как и до присоединения к ВТО.

Таблица

Субсидирование сельского хозяйства в России

Субсидирование сельского хозяйства, млрд долл.	Год						
	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Конечный и финальный уровень связывания	9,0	9,0	8,1	7,2	6,3	5,4	4,4

В 2013 г. суммы субсидирования варьируют в пределах 4–4,5 млрд долл.

Во-вторых, это неэффективность таможенного администрирования в современной России: и при высоких тарифах и при постепенном

их снижении не обеспечивается исполнение тарифами защитной функции. Ведь и до присоединения к ВТО сельское хозяйство России никак нельзя было назвать защищенной отраслью*.

Присоединение России к ВТО в области сельского хозяйства фактически можно рассматривать в двух плоскостях — ориентирование на обеспечение внутренних потребностей и возможность расширения базы экспорта, или, другими словами, — экспортальности при росте конкурентоспособности национального сельского хозяйства. Так, средневзвешенная ставка таможенного тарифа ЕТТ начального уровня — 15,178, а по истечении переходного периода, в среднем по сельскохозяйственной продукции в пределах четырех лет — 11,275. Сейчас обеспечение внутренних потребностей в сельскохозяйственном производстве в целом по стране находится на уровне 80%, в связи с чем импорт представляет собой в основном товарные группы продуктов питания, преимущественно не производимые внутри страны, и продукции технического назначения. На готовые продукты из рыбы пошлины снизятся незначительно — с 15 до 12,5–12% за 1–3 года. Что касается рыбного сырья, то на многие его виды пошлины снизятся с нынешних 10% до 6–8%, в отдельных случаях до 3–5%. Пошлины на молоко, сливки сухие и сгущенные, сливочное масло снизятся с 25 до 20%, возвращая, таким образом, размер ставок к уровню, действовавшему до 1 января 2010 г. К моменту присоединения действующий тариф в отношении позиций чая и кофе в основном снижаться не будет. Россия снизит пошлины для некоторых кормов для животноводства и домашних животных (в том числе соевых бобов, жмыха, шрота), не произрастающих в России овощей, фруктов и орехов (фисташек, арахиса, апельсинов, винограда, бананов и т.п.), в особенности овощей и фруктов в зимний период. Облегчится импорт сырья, недостающего для пищевой промышленности (например, высококачественной молочной сыворотки). С момента присоединения к ВТО Россия продолжит применение режима тарифного квотирования при импорте говядины, свинины и мяса птицы. Срок окончания режима тарифного квотирования для этих видов мяса не определен. Срок окончания действия режима тарифных квот на свинину — 31.12.2019 г. Условия доступа на рынок говядины останутся на существующем

* Клуб 2015 и ЦЭФИР / Россия и ВТО: мифы и реальность. С. 8 — www.cefir.org.

уровне, мяса птицы и свинины — ужесточатся. Квота на ввоз охлажденной говядины — 40 тыс. т на неопределенный период, ставка внутри квоты — 15%, сверх квоты — 55%, бессрочно. В случае ее отмены будет действовать плоский тариф 27,5%. Квота распределена между странами Евросоюза (29 тыс. т) и другими странами (11 тыс. т). Такая же схема по мороженой говядине, а объем квоты — 530 тыс. т, из которых 60 тыс. т приходится на ЕС, такой же объем — на США, три — на Коста-Рику. На свинину квота 400 тыс. т и 30 тыс. т тримминга, внутри которой нулевая ставка, все что сверх облагается по ставке 65%, действует до 31 декабря 2019 года. Затем она будет отменена и будет применяться единый тариф на уровне 25%. Мясо птицы — квота в 250 тыс. т, на мясо птицы механической обвалки — 100 тыс. т, и 14 тыс. т на индейку (ставка внутри квоты — 25%, сверх квоты — 80%), бессрочно. Если квота будет отменена, единая ставка составит 37,5%.

Политика гармонизации таможенного тарифа согласно проведенному исследованию в отношении импорта продуктов питания не в состоянии отрицательно повлиять на структуру предпочтительного потребления отечественного потребителя, при этом **может быть направлена на стимулирование российского производителя** в переходный период оптимизировать внутреннее производство, повысить его конкурентоспособность. Но **следующий риск** — воспользуется ли национальное хозяйство этой возможностью?

Существенным фактором необходимости внутренних структурно-институциональных преобразований выступает договоренность, представленная в Перечне CLXV, часть 5 — Экспортные пошлины*. Снижение не окажет существенного влияния на объемы экспорта, поскольку в настоящее время рыба ценных пород, крабы и другая морепродукция экспортируется независимо от уровня экспортных пошлин или эмбарго, что связано с недобросовестностью таможенных органов, с высоким уровнем коррупции на региональном уровне, развитием кумовства в органах власти. И это следующий **вид риска** для экономики Российской Федерации.

* Согласно этому документу экспортные пошлины будут также снижены на сельхозпродукцию, в том числе рыбу красную, белую, продукты из нее и пр. И если начальный уровень предусмотрен в размере 5%, то по истечении переходного периода пошлина будет составлять 0%.

Отрицательную роль играет неразвитость портового хозяйства для приема, хранения и переработки рыбы и морепродуктов, в связи с чем предпочтительнее для рыболовецких компаний работать под иностранным флагом и сдавать улов в зарубежных портах. **Присоединение к ВТО практически не затрагивает данную проблему, и разрешение ситуации в обеспечении интересов России зависит исключительно от экономической политики, реализуемой Правительством РФ.**

Россия сохраняет за собой права достаточно жесткого санитарного, фитосанитарного, ветеринарного и технического регулирования. Применяемые санитарные, ветеринарные и фитосанитарные меры Российской Федерации должны быть основаны на международных стандартах, подкреплены достаточным научным обоснованием и оценкой риска. Россия сохранит право применять более жесткие требования по сравнению с указанными международными стандартами, если того требует уровень защиты, установленный в Российской Федерации. При этом Россия будет активно участвовать в деятельности соответствующих международных организаций при разработке ими стандартов и рекомендаций. Должна быть обеспечена прозрачность процедуры, согласно которой импортер сможет обжаловать приостановление, аннулирование или отказ на импорт подконтрольных товаров и получить письменный ответ, разъясняющий причины принятия соответствующего решения, и меры, которые заявитель должен предпринять для получения разрешения. Россельхознадзор обязуется, прежде чем принять меры по приостановке импорта, предоставить стране-экспортеру возможность принять соответствующие корректирующие меры. Данное обязательство не распространяется на случаи, связанные с существенными рисками для здоровья людей и животных. И в связи с этим мы склонны выделить еще одну **группу рисков**, связанных со способностью российских регулирующих сельское хозяйство органов использовать предоставленные возможности в результате присоединения к ВТО или в пассивном пребывании в ожидании последствий.

В части технического регулирования Российская Федерация будет обеспечивать соответствие законодательства в данной сфере требованиям Соглашения ВТО по техническим барьерам в торговле. Техническое регулирование предполагается разрабатывать с учетом

международных стандартов и рекомендаций и необходимости обеспечивать требуемый уровень безопасности Российской Федерации. В ФЗ «О государственном регулировании внешнеторговой деятельности» (2003 г.) практически учтены возможные меры по ужесточению контроля за импортом в целях недопущения нанесения ущерба здоровью нации, ее безопасности, которые и закреплены договоренностями в рамках пакета документов по присоединению к ВТО.

Как свидетельствует анализ, уже до вступления в ВТО российское сельское хозяйство в результате достаточно sporadических и непродуманных мер трансформации утратило собственный потенциал рыбоводства и звероводства. В настоящее время наши сельхозработники вынуждены прибегать к экономической помощи стран ЕС, причем последний предоставляет технологии и сырье, не всегда отвечающее требованиям фитосанитарных норм и нормативам экологической безопасности и пр. И это **тоже риск**, определяющий будущее развитие нашей страны.

Таким образом, сельскохозяйственная деятельность и производство в рамках договоренностей о присоединении к ВТО **ориентированы исключительно на удовлетворение спроса внутреннего рынка, на обеспечение потребностей российских граждан и производителей продуктами питания** (отвечающими стандартам в первую очередь Европы), **на восстановление отраслей молочного животноводства и развитие мясного животноводства, на формирование мощностей по переработке сельскохозяйственного сырья и развитие производственной, сбытовой, транспортной инфраструктуры в сельскохозяйственной сфере.**

Вопросы качественного преобразования структуры сельского хозяйства и развитие его экспортности остаются за пределами договоренностей в рамках ВТО, что объяснимо двумя факторами.

1. Проведение переговорного процесса с ВТО практически реализовывалось в условиях закрепления за Россией функции обеспечения мирового хозяйства (в рамках его монополярной конфигурации) сырьевыми ресурсами, и никто из мировых держав не заинтересован в смене закрепившегося за страной «имиджа» — поставщика углеводов, металлов, химических удобрений, рыбы и морепродуктов и пр.

2. Договоренности не предполагают непосредственной нацеленности на повышение национальной конкурентоспособности россий-

ского сельского хозяйства, рост потенциала его экспорта, поскольку этот аспект — прерогатива исключительно **национальной экономической стратегии**. Главный момент в связи с этим для стран-членов ВТО — это не препятствовать России обеспечить покрытие потребностей внутреннего рынка за счет национальной экономики в условиях обострения фаз мирового продовольственного кризиса. Странам-участницам важно сохранить свои уже существующие экспортные ниши, не создавать условий, ухудшающих деятельность их экспортеров на рынке России относительно существующего положения дел.

Рассматривать наращивание экспортного потенциала национального сельского хозяйства и сельскохозяйственного машиностроения следует исключительно в контексте ненанесения ущерба национальной экономике. Высказываемые в последнее время в СМИ идеи невозможности поставки на внешние рынки, в том числе в страны БРИКС, сельскохозяйственной техники российского производства, соответствующей лучшим образцам высокопроизводительной продукции зарубежных фирм, в большей степени носят политизированный характер. Внешняя торговля — это часть внешнеэкономической политики страны, реализуемой в условиях достаточно жесткой конкуренции со стороны зарубежных хозяйствующих субъектов и гибкого отстаивания их интересов со стороны соответствующих стран. В условиях глобализации мировой экономики экспортная экспансия представляет собой важную составляющую геоэкономического и геополитического позиционирования государства в мировом сообществе. Но если экспорт фактически осуществляется в ущерб интересам национального внутреннего развития, если поставляемые за рубеж машинотехническая продукция, сырьевые ресурсы и полуфабрикаты первого передела востребованы на внутреннем рынке, а поставки за границу ведут к возможному образованию внутреннего дефицита, росту цен, то рассматривать данное явление как ответ рынка на действия его субъектов в корне ошибочно. Это открытая гиперполитизация внешней торговли, с одной стороны, с другой — неспособность национального государства обеспечить поступательность развития собственной экономики и удовлетворение потребностей населения страны.

В связи с этим в целях создания устойчивой, конкурентоспособной базы сельского хозяйства России представляется целесообразным следующее.

1. Исходя из сложившейся в сельском хозяйстве ситуации как собственно с производством продукции, так и с обеспеченностью трудоспособными кадрами, миграцией народонаселения в города, а также с результатами проведенной приватизации и ликвидацией колхозной, кооперативной собственности при стимулировании фермерства, с большими трудностями воспринимаемого населением после более чем полувекового отлучения от частного предпринимательства, необходимо восстановить систему **сельскохозяйственной промышленной кооперации** (в советское время — Центросоюз), в частности, концентрируя внимание **на**:

- использовании механизма субсидий и прямого государственного финансирования средств на формирование производственной и транспортной инфраструктуры сельскохозяйственного производства;

- создании кооперативных машинотранспортных станций, в том числе для ремонта сельхозтехники;

- развитии кооперативных крестьянских объединений для проведения полного цикла сельхозработ: от отбора посевного фонда до сбора урожая, его транспортировки, хранения и возможной реализации;

- использовании наследия «садоводческого движения» — развивать сети кооперативных магазинов, обладающих правом приема продукции у частных лиц и ее реализации;

- развитии системы кооперативного финансирования сельских производителей, исходя из сезонности и цикличности производства сельскохозяйственной продукции.

2. Используя в том числе иностранные страховые компании, шире применять механизм сезонного страхования рисков сельского хозяйства, при этом переориентирование страховых организаций на сельскохозяйственный сектор осуществляется путем обычного инструментария регулирования инвестиционного климата и предпринимательской среды.

3. На основе государственно-частного партнерства (ГЧП) и прямых государственных инвестиций, передаваемых в дальнейшем в частные руки на условиях рассрочки, реализовать проекты по:

- обустройству портовых хозяйств по приему, заморозке, переработке рыбы и морепродуктов;

▪ созданию на местах в регионах, где предпочтительнее развитие сельского хозяйства или его отдельных сегментов (земледелие, растениеводство, садоводство, животноводство и т.д.) мини-производств по переработке сельскохозяйственного сырья, в том числе создавая налоговые преференции кооперации сельхозпроизводителей;

▪ использованию производимого зерна в количествах сверх потребления населением страны не столько для экспортных поставок, сколько для закупок, в том числе за счет субсидий, дотаций, финансовой поддержки государства, для целей животноводства. При этом государство должно исходить из создания экономической заинтересованности животноводов в снижении в кормах доли генетически модифицированной растительной продукции, в использовании натуральных кормов.

4. Планируя развитие рыночной основы сельского хозяйства России, необходимо помнить о таком важном аспекте, как общинность организации сельхозпроизводителей, свойственная нашей стране еще в дореволюционный период XIX в. Именно она базируется на российской ментальности, фактически положенной в основу развития российского многонационального общества. В связи с этим необходимо развитие так называемых самоорганизующихся организаций, обществ, ассоциаций, которые непосредственно представляли бы интересы сельскохозяйственных работников — отдельных фермеров и кооперативов частных производителей. Именно они в состоянии обеспечивать информационно-правовое, санитарно-ветеринарное, машинотехническое, инвестиционно-страховое обслуживание и иметь непосредственную связь с Минсельхозом РФ, который осуществляет стратегическое планирование и прогнозирование сельхозпроизводства по отдельным отраслевым сегментам, предвидит возникающие риски внутри страны и за рубежом, возможные интервенции, формирование стратегических запасов, потребления внутри страны для технических нужд, на продовольственные цели и формирование кормовой базы и др. Эта идея была заложена еще П.А. Столыпиным и получила практическую реализацию в США, Англии, Германии, Бельгии и других странах с учетом национальной специфики и местных традиций.

Предлагаемые нами направления преобразования структуры сельского хозяйства требуют соответствующего инструментария поддержки реализации, где роль государства будет как иницилирующей, стимулирующей, так и контрольно-координирующей производственный цикл в целом.

Ю.И. Меликов,
к.э.н., профессор кафедры
банковского дела РГЭУ (РИНХ)

Финансово-кредитные инструменты минимизации рисков АПК в условиях ВТО

Экономика Российской Федерации оказалась не подготовленной к вступлению в ВТО, несмотря на то что переговоры об этом велись с 1994 г. Ученые и практики поставлены перед фактом и принятыми условиями вступления России в ВТО. В результате сложились две точки зрения на эту ситуацию: первая — включает только черные, негативные тона (и объективно для этого есть все основания), вторая — только преимущества вступления в ВТО, недооценивая возникающие риски.

Продуктивный подход к рассматриваемой проблеме предполагает: 1) исходить из факта, что РФ уже является членом ВТО; 2) осуществлять разработки и применение возможных мер по минимизации рисков функционирования экономики РФ в рамках условий и требований ВТО; 3) максимально использовать потенциальные возможности, заложенные в механизме и правилах ВТО; 4) использовать нетрадиционные подходы и меры, связанные со специфическими условиями развития экономики РФ, экономической политики в отношении отдельных отраслей и населения.

При этом следует четко представлять, что ВТО играет роль инструмента мягкого вскрытия национальных рынков и выражает экономические интересы иностранных производителей-монополистов, а следовательно, иностранных государств. Что касается АПК, то США и Западная Европа на протяжении не одного десятка лет добивались полного самообеспечения своего населения продоволь-

ствием. Их политика государственной финансово-кредитной поддержки товаропроизводителей была направлена на рост объемов производства основных видов сельскохозяйственной продукции. После обретения продовольственной независимости к середине 1980-х гг. тренд в государственной финансово-кредитной поддержке был изменен и направлен на ограничение объемов производства, усиление поддержки экспорта, развития инфраструктуры, экологического туризма, а также сельскохозяйственного производства в сложных природно-климатических условиях. Эти положения по ограничению прямой государственной поддержки сельского хозяйства были закреплены в требованиях ВТО. Предусмотрено разграничение мер такой поддержки на «зеленую» и «желтую» корзины: поддержка «зеленой» корзины предусматривает неограниченную косвенную поддержку сельхозтоваропроизводителей, не влияющую на искажение рыночных отношений.

К мерам «зеленой» корзины относятся: 1) научно-исследовательское и информационно-консультационное обслуживание, подготовка и повышение квалификации кадров; 2) ветеринарные и фитосанитарные мероприятия, контроль за безопасностью продуктов питания; 3) содействие сбыту сельхозпродукции, структурной перестройке сельскохозяйственного производства; 4) совершенствование инфраструктуры (строительство дорог, сетей электросвязи, мелиоративных сооружений); 5) содержание стратегических продовольственных запасов, внутренняя продовольственная помощь; 6) обеспечение гарантированного дохода сельхозпроизводителям, улучшение землепользования и т.д.; 7) поддержка доходов производителей, не связанная с видом и объемом производства; 8) страхование доходов, урожая и компенсация ущерба от стихийных бедствий; 9) охрана окружающей среды; 10) программы регионального развития.

Объем финансирования субсидий «зеленой» корзины не лимитирован.

АПК РФ может использовать для государственного финансирования своего развития следующие возможности в рамках «зеленой» корзины:

- финансирование научных исследований в сфере семеноводства, племенного животноводства, технологий возделывания основных видов сельхозкультур с учетом природно-климатических условий регионов РФ и создание на этой основе научно-производственных

объединений, осуществляющих внедрение результатов научных исследований непосредственно в сельхозпредприятиях и аграрно-промышленных формированиях;

- изменение системы организации агропромышленного производства путем создания территориальных (районных, областных, краевых) агропромышленных формирований, осуществляющих производство и переработку основных видов сельхозпродукции;

- финансирование строительства дорог, мелиоративных сооружений, элеваторов, хладокомбинатов, овоще-фруктохранилищ, других объектов оптово-розничной торговли, осуществляющих сбыт сельхозпродукции;

- финансирование материальной базы для создания и содержания стратегических продовольственных запасов, обеспечения потребностей армии, флота, больниц, школ и других бюджетных организаций;

- финансирование расходов, связанных со страхованием доходов, урожая, а также компенсацией убытков от стихийных бедствий;

- финансирование программ регионального развития;

- финансирование приобретения отечественного продовольствия малоимущими слоями населения.

В интересах РФ использовать в максимальной степени требования «зеленой» корзины и предусмотреть, в частности, отнесение значительной части сельхозугодий России к зоне неблагоприятного земледелия не только в рамках региона, но и отдельных его районов. Кроме того, в целях борьбы с безработицей и увеличения занятости необходимо осуществить меры государственной финансово-кредитной поддержки бывших военнослужащих, решивших заняться сельским хозяйством и организовавшим КФХ и ЛПХ. Нуждается в усилении контроль за качеством продовольствия в РФ, для чего необходима разработка и принятие системы ГОСТов, обязательных к исполнению всеми товаропроизводителями. Следует разработать и реализовать региональные программы поддержки КФХ и ЛПХ. Последние имеют преимущества за счет минимальной капиталоемкости производства, рентабельности продукции и лучшего использования заемных средств (заемщик является непосредственным пользователем кредита).

Поддержка «желтой» корзины направлена на ограничение мер прямой государственной финансово-кредитной поддержки (субсидии, дотации и т.п.). Меры «желтой» корзины (напрямую вли-

яющие на производство) предусматривают ограничение дотаций, компенсаций, расходов: 1) на продукцию животноводства и растениеводства, племенное животноводство, реализованные семена, комбикорма; 2) на приобретение минеральных удобрений, средств химической защиты растений, энергоресурсов, техники, повышение плодородия почв; 3) на ремонт и текущее содержание мелиоративных систем; 4) на капиталовложения производственного назначения, кроме капитальных расходов на мелиорацию и водное хозяйство; 5) на компенсацию разницы между закупочной и рыночной ценой на сельскохозяйственную продукцию.

Основной используемой в «желтой» корзине мерой является погектарное субсидирование сельхозтоваропроизводителей. При этом отечественные и зарубежные товаропроизводители находятся в неравных условиях. В настоящее время в Целинском районе Ростовской области затраты на 1 га посевов составляют 15,6 тыс. руб., а погектарная государственная финансовая поддержка — 0,2 тыс. руб. (1,6%). В странах ЕС такая поддержка составляет 350 евро (около 15 тыс. руб.).

Объем финансирования субсидий АПК РФ из «желтой» корзины лимитирован и не может превышать 9 млрд долл. до 2017 г., с 2018 г. — 4,4 млрд долл.

Таким образом, в области регулирования сельскохозяйственного производства России основополагающие принципы ВТО предусматривают:

- уменьшение государственного субсидирования сельского хозяйства;

- снижение импортных пошлин;
- отмену квотирования импорта.

Однако это противоречит задачам развития АПК РФ, включающим:

- увеличение объема отечественного сельскохозяйственного производства;

- рост государственной финансово-кредитной поддержки товаропроизводителей;

- обеспечение продовольственной безопасности РФ;

- повышение конкурентоспособности российского сельского хозяйства;

- ограничение импорта иностранного продовольствия теми его видами, которые не производятся в РФ;

- предотвращение ввоза в РФ некачественного, фальсифицированного и генетически модифицированного продовольствия.

Для решения этих задач следует использовать нетрадиционные подходы и меры, связанные со специфическими условиями развития экономики РФ, экономической политики в отношении отдельных отраслей и населения:

- арендную форму кредита (для строительства за счет средств государства перерабатывающих предприятий АПК, ввода их в действие с последующей сдачей государством в аренду агропромышленным формированиям);

- развитие государственного финансирования земель, непригодных (малопригодных) для ведения сельского хозяйства (выделить полагающиеся по условиям членства РФ в ВТО 9 млрд евро непосредственно на финансирование затрат сельхозтоваропроизводителей (на погектарной основе));

- при определении принципов государственной финансово-кредитной поддержки РФ следует иметь в виду, что сельское хозяйство СССР и РФ на протяжении более 90 лет фактически являлось донором советской и российской экономики. С 1928 по 1953 г. в СССР закупочные цены на сельскохозяйственную продукцию колхозов и совхозов оставались неизменными. Таким образом, за счет сельского хозяйства была проведена индустриализация страны, ее техническое перевооружение, создание в необходимых объемах вооружений, восстановление после Великой Отечественной войны промышленности, разрушенных сел и городов, обеспечение к середине 1970-х гг. военного паритета с США. В настоящее время в условиях рыночной экономики развитие российского капитализма финансируется в том числе за счет диспаритета цен на сельскохозяйственную и промышленную продукцию. Низкие цены на продовольствие позволяют снизить затраты на содержание рабочей силы, а следовательно, ее долю в структуре себестоимости производимой продукции. Вот почему одной из нетрадиционных мер в обход требований ВТО является законодательное признание государством внутреннего долга перед российским сельским хозяйством, а денежные средства, направляемые на развитие АПК, — погашением государством внутреннего долга;

- создание общенародного инвестиционного фонда на основе восстановления сбережений населения в Сберегательном банке

СССР по состоянию на 20 июня 1991 г. с государственной гарантией сохранности этих средств и последующим финансированием из него развития не только АПК РФ, но и других ключевых отраслей российской экономики (машиностроение, транспорт и т.п.);

- переход от выборочного, селекционного к сплошному кредитованию всех категорий хозяйств (крупных, средних и мелких) без дискриминации организационно-правовых форм. Тезис об эффективности частного предприятия перед государственным сомнителен по следующим причинам. Во-первых, «кадры решают все», поэтому все зависит от личных качеств собственника предприятия и менеджеров. Во-вторых, о каких преимуществах частного предприятия можно говорить, когда такими предприятиями руководят не их собственники, а наемные менеджеры. В-третьих, важным показателем преимущества того или иного типа предприятия является состояние его основных фондов, технологии производства и качества продукции. За последние 20 лет в РФ возрастает износ основных фондов, в том числе приватизированных предприятий, не решены проблемы технического перевооружения и повышения качества продукции;

- обеспечение доступности и дешевизны банковского кредита для усиления его роли в развитии АПК. Отечественные предприятия проигрывают конкурентную борьбу иностранным товаропроизводителям по этому критерию, так как в зарубежных банках процент за кредит ниже примерно на 10–15%. Вот почему мы считаем необходимым кредитование АПК под 1–2% годовых. Следует отметить, что многие экономисты аргументируют невозможность снижения процентной ставки по кредитам реальному сектору экономики 7–8%-ным уровнем инфляции и соответствующей этому ставке рефинансирования 8,25%. Наши возражения против такой процентной стратегии как важнейшего элемента денежно-кредитной политики сводятся к следующему. Во-первых, инфляция является многофакторным процессом, включающим монетарные и немонетарные факторы, а вклад монетарного фактора в РФ несущественен, локомотивом инфляции в России является рост цен и тарифов на товары и услуги государственных монополий (энергоносители, перевозки ЖКХ и т.д.). Во-вторых, низкая рентабельность и убыточность многих предприятий АПК диктует необходимость соответствующего уровня процентных ставок по кредитам, что позволит снизить издержки

и повысить конкурентоспособность товаров. В-третьих, использование низкого уровня процентных ставок позволит отказаться от бюджетных расходов государства, связанных с субсидированием процентных ставок для предприятий АПК, фактически являющегося субсидированием доходов коммерческих банков, сэкономить бюджетные средства и направить их в рамках «желтой» корзины по условиям ВТО на субсидирование производства важнейших видов продукции. В-четвертых, при принятии решения следует учитывать, что в ведущих странах мира ставка рефинансирования (в США — до 0,25%) значительно ниже уровня инфляции. В-пятых, западные страны активно осуществляют экспансионистскую денежно-кредитную политику, предоставляют своим экономикам за счет эмиссии объемные, дешевые и длинные кредитные ресурсы в качестве антикризисной меры;

▪ отказ от действующей системы субсидирования процентных ставок сельхозтоваропроизводителям (которая имеет существенные недостатки, связанные с фактическим субсидированием банков, а не товаропроизводителей, а также со сложным порядком получения этих субсидий заемщиками) и переход к системе кредитования АПК из средств специального фонда антикризисного льготного кредитования АПК под 1–2% годовых за счет бюджетных источников и государственных резервных фондов. При недостатке денежных средств из указанных выше источников необходимо использовать эмиссионные источники. Применение последних не вызовет, как думают некоторые экономисты, инфляционных последствий: во-первых, главным источником в РФ является не монетарный фактор, а монопольный рост цен и тарифов, а во-вторых, выдача кредита за счет эмиссионных источников на производственные цели приведет к созданию в сельском хозяйстве через 3–6 месяцев новой товарной массы.

Отсутствие в РФ ресурсной базы для инвестиций объясняется убыточной или низкорентабельной деятельностью большинства предприятий, непроизводительным использованием прибыли предприятий и банков на выплату дивидендов, а не на их капитализацию. Не по назначению используются также амортизационные отчисления, которые не идут на простое и расширенное воспроизводство основных фондов, практически проедаются. Важнейшим фактором подрыва ресурсной базы развития экономики РФ являются хищения,

принявшие массовый характер. Поэтому восстановление ресурсной базы инвестирования экономики РФ должно предусматривать обязательный возврат виновными похищенного, по принципу «вернул похищенное — свободен», без ограничения срока возврата.

Для обеспечения стабильности сельскохозяйственного производства в сложных природно-климатических условиях РФ (засухи, наводнения) необходимо перейти от добровольного к обязательному страхованию всех категорий сельхозтоваропроизводителей (включая ЛПХ) с предоставлением страхового кредита. Одной из нетрадиционных форм государственной финансово-кредитной поддержки в обход требований ВТО является списание государством кредитов, выданных сельхозтоваропроизводителям, которые можно рассматривать как форму дотации. Для усиления контроля за качеством продовольствия в сыром и переработанном виде необходимо введение обязательного указания состава продукта, наличия в нем ГМО, консервантов и т.д. В целях усиления контроля за ценообразованием, борьбы с перекупщиками необходимо информировать потребителей о плановой себестоимости и оптовой цене продукта. Эти меры повысят конкурентоспособность отечественных товаропроизводителей и минимизируют риски членства России в ВТО.

А.В. Сизов,
адвокат, руководитель практики
таможенного права и внешней торговли
адвокатского бюро «Корельский,
Ищук, Астафьев и партнеры»

Актуальные проблемы и финансово-экономические риски участия России в спорах между участниками ВТО

I. Общая характеристика и назначение системы разрешения споров ВТО

Особенность системы разрешения споров ВТО состоит в том, что это регламентированный, но при этом достаточно гибкий механизм, с помощью которого любое государство-участник может добиваться соблюдения другими членами ВТО принятых на себя обязательств и требовать отмены применяемой в отношении него необоснованной торговой меры или устранения иного нарушения своих интересов.

Несмотря на то что участником спора может выступать только государство в лице своего уполномоченного правительственного органа, заинтересованные компании и их группы могут оказывать необходимую помощь и поддержку.

Все споры, разрешаемые в рамках ВТО, можно разделить на три основных **категории**:

- споры по торговле товарами, составляющие основную массу всех споров, возникающих и разрешаемых по правилам ВТО, применимым материальным правом для которых является, главным образом, Генеральное соглашение по тарифам и торговле — ГАТТ*;

* General Agreement on Tariffs and Trade — http://www.wto.org/english/tratop_e/gatt_e/gatt_e.htm.

- споры по торговле услугами (Генеральное соглашение по торговле услугами — GATS*);
- споры по объектам интеллектуальной собственности (Соглашение по торговым аспектам прав интеллектуальной собственности — TRIPS**).

Стадии рассмотрения споров ВТО представлены ниже.

Межправительственные переговоры. На данной стадии правительства двух или более стран-членов ВТО разрешают возникший между ними спор без передачи спора в Орган по разрешению споров ВТО (далее — ОРС). Переговоры проходят, как правило, в неформальной обстановке и не требуют применения процессуальных норм и процедур.

На данной стадии чрезвычайно важна подготовительная работа по формированию и обоснованию своей позиции, позволяющая достичь своих целей и обеспечить соблюдение своих интересов уже на стадии переговоров, не прибегая к передаче спора в ОРС.

Рассмотрение спора ОРС. В том случае, если стороны не пришли к соглашению по результатам проведенных переговоров, спор передается на рассмотрение в третейскую группу ОРС. Данная стадия в отличие от переговоров проводится по формальной процедуре, включающей в себя консультации со сторонами, выяснение вопросов, определение подсудности, формирование состава третейской группы из трех независимых экспертов и собственно сам процесс разрешения спора.

Характерной чертой данной стадии является ее длительность (9–12 месяцев и больше в зависимости от сложности спора). На данной стадии правительству государства — участника спора важно быть обеспеченным поддержкой квалифицированных консультантов (юристов, экономистов, переговорщиков, экспертов и т.д.), а также поддержкой правительств иных государств, интересы которых могут быть затронуты результатами разрешения спора.

Кроме того, решение третейской группы может быть обжаловано в апелляционный орган ОРС (по статистике обжалуются около 60% решений), что продлевает срок разрешения спора еще на 4–5 месяцев.

* General Agreement on Trade in Services — http://www.wto.org/english/tratop_e/serv_e/serv_e.htm.

** Agreement on Trade-Related Aspects of Intellectual Property Rights — http://www.wto.org/english/tratop_e/trips_e/trips_e.htm.

Исполнение решения ОРС. Проигравшей спор стороне предоставляется определенный срок (как правило, 1 год) на исполнение принятого по результатам разбирательства решения — отмену или изменение оспоренных торговых мер или устранение иных нарушений своих обязательств в рамках ВТО.

Обычно решения ОРС исполняются добровольно, либо вопросы о сроках и порядке исполнения урегулируются в рамках переговоров между сторонами. В случае когда решение не исполняется либо исполняется частично, участник спора, в пользу которого принято решение, вправе подать в третейскую группу ОРС жалобу касательно определения порядка исполнения решения. Если по результатам рассмотрения данной жалобы решение ОРС по-прежнему не будет исполнено, заинтересованная сторона вправе по решению третейской группы применить в отношении государства-нарушителя ответные торговые меры, определенные и установленные в размере перспективного (будущего) ежегодного объема экономического ущерба. Применение ответных мер возможно до тех пор, пока решение ОРС не будет исполнено, и установленное нарушение не будет устранено.

Любое государство может участвовать в споре по правилам ВТО в следующих **формах**:

- в качестве жалобщика, инициировавшего спор либо присоединившегося к другому жалобщнику;
- в качестве ответчика, применяющего оспариваемые меры;
- в качестве третьей стороны, не заявляющей отдельных требований, но полагающей, что решение по делу касается его интересов.

II. Международный опыт разрешения споров по правилам ВТО

Многие государства имеют значительный опыт участия в спорах ВТО. Так, на сегодняшний день США участвовали и продолжают участвовать в 324 спорах, при этом чаще выступая ответчиком (119 дел), а не жалобщиком (105 дел) либо третьей стороной (100 дел).

Значительный опыт участия США в торговых спорах ВТО во многом обусловлен активной позицией правительства данного государства, буквально «собирающего» жалобы компаний на нарушения их внешнеторговых интересов применительно к правилам ВТО и призывающего сообщать в его адрес о таких нарушениях. В ряде

случаев срок с момента обращения компании в правительство США и до начала переговоров с представителями государства, где имеет место нарушение, может составлять всего 7 (семь!) дней.

Опыт Европейского союза также включает в себя участие в большом количестве споров (291 дело). Участвуя в данных спорах, уполномоченный правительственный орган ЕС представляет консолидированную позицию целого ряда государств, являющихся членами ЕС, что, безусловно, делает его более конкурентным в рамках переговоров и в процессе формального разрешения спора.

Многие государства-члены ВТО не имеют опыта участия в торговых спорах либо такой опыт незначителен. Например, из стран СНГ, являющихся членами ВТО, только Армения (1 дело) и Молдавия (3 дела) принимали участие в подобных спорах.

Особого внимания заслуживает практика торговых споров Украины. Так, являясь членом ВТО относительно непродолжительное время (с 2008 г.), Украина на сегодняшний день принимает участие в четырех спорах, в трех из них в качестве инициатора (жалобщика). Ни один из данных споров до настоящего времени не разрешен по существу, однако стоит отметить активность украинского правительства в использовании механизма разрешения споров ВТО как инструмента для защиты своих торговых интересов.

III. Участие России в спорах ВТО: проблемы, риски и перспективы

Рано или поздно российская власть и деловые круги также столкнутся с необходимостью защиты своих интересов посредством участия в торговых спорах по правилам ВТО.

На сегодняшний день существует ряд факторов объективного и субъективного свойства, которые могут оказать негативное влияние на возможности России полноценно участвовать в переговорных процессах и в разбирательствах дел в ОРС ВТО.

Отсутствие необходимого практического опыта участия в торговых спорах. Поскольку Российская Федерация является членом ВТО чуть более полугода, приобретение опыта ведения торговых споров является вопросом времени.

Отсутствие достаточного количества квалифицированных кадров, способных полноценно представлять Россию как в перего-

ворном процессе, так и при рассмотрении дела в ОРС. Как уже отмечалось выше, для достижения успеха в торговом споре ВТО необходима серьезная подготовительная и текущая работа целого ряда специалистов в данной сфере (юристов, экономистов, переговорщиков, экспертов и т.д.), количество которых в нашей стране на сегодняшний день исчисляется единицами. Международный опыт показывает, что один из способов решения данной проблемы — привлечение иностранных специалистов, и не исключено, что и в России такая практика будет иметь место.

Отсутствие понятного и доступного порядка взаимодействия деловых кругов с уполномоченным органом исполнительной власти РФ (Министерство экономического развития) в части инициирования торговых переговоров и споров. Представляется, что при наличии достаточной информации о таком порядке активность бизнес-сообщества в применении норм ВТО и использовании механизмов защиты своих интересов существенно повысится.

Недостаточность опыта применения соглашений ВТО, а также опыта участия в спорах ВТО может оказать негативное влияние на способность России полноценно защищать свои интересы в рамках переговоров и споров ВТО, по крайней мере, на первоначальном этапе.

Главные **риски**, влекущие финансово-экономические последствия, состоят в том, что применяемые Правительством РФ меры торговой политики, как внутренние, так и внешние, могут быть оспорены другими государствами, и в случае признания данных мер не соответствующими правилам ВТО они подлежат обязательной отмене. И, с другой стороны, применяемые в отношении Российской Федерации торговые меры, противоречащие правилам ВТО, могут быть отменены только в результате успешных торговых переговоров либо по решению ОРС ВТО.

Касательно **перспектив** участия России в торговых спорах ВТО необходимо отметить возможность гибкого использования данного механизма в своих интересах, а также относительную «мягкость» правил ВТО в части исполнения принятых по результатам споров решений. Более того, даже проигрыш в подобном споре не вызовет одновременно серьезных финансово-экономических последствий.

Во-первых, в рамках ВТО могут быть оспорены только те торговые меры, которые были введены после официального присоединения

государства к ВТО, а следовательно, меры внешнеторгового регулирования, введенные Российской Федерацией до присоединения к ВТО, не могут быть оспорены, впрочем, как не могут быть оспорены и аналогичные меры, применяемые иными странами в отношении России.

Во-вторых, как уже отмечалось, проигравшей спор стороне предоставляется в среднем годичный срок на исполнение принятого по результатам разбирательства решения, а длительность споров в ВТО составляет в среднем 4–5 лет после начала консультаций и до наступления обязательства по исполнению принятого решения, что предполагает наличие у государства-«нарушителя» значительного периода времени на принятие соответствующих решений.

Наконец, даже в случае неисполнения принятого решения ущерб, на основании которого определяются и рассчитываются ответные торговые меры, не устанавливается ретроактивно (за прошлый период действия мер, признанных необоснованными), а исчисляется только в размере перспективного (будущего) ежегодного объема экономического ущерба.

В заключение следует отметить, что полноценное участие любого государства во Всемирной торговой организации предполагает возможность использовать один из главных инструментов защиты своих интересов — систему разрешения споров ВТО. Именно данный институт позволяет обеспечить соблюдение баланса в отношениях между участниками ВТО и цивилизовано урегулировать торговые споры и разногласия между государствами.

Способность эффективно применять данный механизм имеет для Российской Федерации важное значение, в первую очередь, в части планирования и реализации торговой политики и снижения рисков наступления негативных финансово-экономических последствий участия в ВТО.

А.Ю. Кузьмин,
д.э.н., профессор кафедры
моделирования экономических
и информационных систем
Финансового университета

**Россия и ВТО:
математическое моделирование валютных рисков**

Согласно классификации Международного валютного фонда Россия относится к странам с жестко управляемым плаванием национальной валюты без predetermined диапазона колебаний. Для данной классификационной группы режимов валютного курса характерны значимость курсовой политики центральных банков и особое внимание к динамике номинального валютного курса. При этом после завершения валютной либерализации в 2006–2007 гг. режим курса российского рубля стал смещаться в сторону режима независимого плавления.

Валютный курс рубля — один 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 на потоки капитала через создание благоприятного инвестиционного климата.

При этом необходимо признать, что степень разработанности методико-инструментального аппарата моделирования среднесрочного равновесного курса рубля является недостаточной. Автором проводится разработка экономико-математического аппарата на основе предложенной и обоснованной системы функциональных зави-

симостей экспортно-импортных операций и потоковых функций движения капитала модели динамики номинального валютного курса. Моделирование динамики равновесного валютного курса рубля основано на методологии изучения поведения валютного курса малой экономики, приспособляющейся под остальной мир. На базе относительных международных конкурентных преимуществ и потоков по счетам платежного баланса страны строится двухпериодная модель динамики курса рубля к доллару США и обосновывается корректность данного подхода. Проводится разработка инструментария в рамках обобщенной модели динамики равновесного валютного курса рубля для того, чтобы учесть возможные отличающиеся величины откликов на изменения относительных международных конкурентных преимуществ страны.

Для изучения динамики курса рубля, а также других валют с той или иной степенью плавания предлагается определение валютного курса динамически как усредненного взвешенного по объемам в иностранной валюте значения курсов проведенных сделок на валютном рынке за определенный период времени t .

В модели учитываются виды валютных курсов в России:

- официальный курс Банка России;
- курс межбанковского рынка;
- курсы валютных бирж;
- курс по купле-продаже иностранных банкнот за рубли.

Основной результат на концептуальном уровне

$$e_t = \frac{\left(\sum_n R_n^{CA} + \sum_n R_n^K + \sum_n R_n^{CB} \right)_t}{\left(\sum_n D_n^{CA} + \sum_n D_n^K + \sum_n D_n^{CB} \right)_t}, \quad (1)$$

где e_t — валютный курс;

R_n — средства в национальной валюте;

D_n — средства в иностранной валюте, в верхних обозначениях:

CA — к средствам, проходящим по счету текущих операций;

K — к средствам, проходящим по счету операций с капиталом;

CB — к средствам, проходящим по счету изменения официальных валютных резервов страны.

Показано, что курс рубля e_{RUR} напрямую определяется фактическими экспортными ценами в качестве одного из основных факторов:

$$e(t), Q(t), P(t), P^*(t)_{\text{RUR}} = k \frac{P_t}{P_t^*} Q_t^{-\theta/x}, \quad (2)$$

где $k = \text{const}$;

Q_t — индекс реального совокупного выпуска (реальный ВВП);

P_t — индекс потребительских цен;

P_t^* — индекс фактических экспортных цен;

x — параметр.

Результаты моделирования подтверждают значительное влияние Центрального банка России на процесс курсообразования и доказывают существенную эффективность курсовой политики Центрального банка России за весь период 2000-х гг. в первую очередь за счет проведения валютных интервенций при правильном распознавании динамики основных макроэкономических факторов, в том числе кратко- и среднесрочных потоков капитала.

При этом построенный равновесный валютный курс рубля действительно удовлетворяет условиям динамического среднесрочного макроэкономического равновесия в условиях завершения валютной либерализации в России:

- курс поддерживает сальдо платежного баланса страны фактически на нулевом уровне;
- проведена последовательная системная либерализация внутреннего валютного рынка со снятием ограничений на счета внешне-торгового баланса;
- властями сняты ограничения на проведение валютных операций капитального характера и не прилагаются усилия для регулирования потоков капитала;
- уровни занятости и выпуска в основном соответствуют долгосрочным перспективам.

Результаты моделирования также показывают, что комплекс мер валютного регулирования тесно связан с комплексом мер по контролю инфляции и, что доказано формально, имеет единые с ними факторы воздействия. В свете данных положений, наверное,

невозможно обойти вопрос таргетирования инфляции, получивший особенно в околоэкономической прессе широкий резонанс и далеко не всегда не только однозначную, но и адекватную трактовку.

По сообщениям информационных агентств, Всемирный банк в лице ряда представителей считает основной задачей Банка России на ближайшие два года — отстоять свою политику таргетирования инфляции и перехода к плавающему валютному курсу*. Данное заявление достаточно четко корреспондирует и с неоднократными выступлениями по таргетированию инфляции экс-председателя Банка России С.М. Игнатьева и первого заместителя председателя А.В. Улюкаева, что только подогревает интерес к этому вопросу — наверное, не стоит напоминать, что именно Центральному банку России предстоит воплощать эти идеи в жизнь**.

Значительное число эмпирических исследований на основе анализа статистических рядов макроэкономических данных при изучении опыта применения того или иного режима денежно-кредитной политики и развитых и развивающихся стран показало, что переход к режиму именно инфляционного таргетирования сопровождался улучшением основных макроэкономических показателей. Причем это верно и для оценки показателей макроэкономической динамики, и для оценки показателей волатильности номинального и реального валютного курса, золотовалютных резервов и реальной процентной ставки по сравнению даже с теми странами, которые применяли режим квазификсированного валютного курса (что подтвердило недавнее совместное исследование нескольких департаментов МВФ). Этой группе стран удалось достичь существенно больших успехов в собственной системной макроэкономической стабилизации.

Важно отметить, что полный переход к инфляционному таргетированию, заявленный Центральным банком и Минфином РФ, на практике осуществляется лишь после фактического и однозначного отказа от прочих целей денежно-кредитной политики, что, в частности, требует перехода на режим свободно плавающего курса. Однако в условиях достаточно высокой зависимости от внеш-

* <http://www.finmarket.ru/z/nws/news.asp?id=3241802>.

** «Мы сказали точно в документе: с 2015 г. мы переходим к режиму инфляционного таргетирования. Что касается плавающего курса и отмены валютного коридора, то, я полагаю, это будет симметрично», — А.В. Улюкаев в интервью агентству «Прайм». <http://www.vestifinance.ru/articles/17650>

неэкономической конъюнктуры расплатой за такой шаг должна стать не только высокая волатильность валютного курса рубля, но и реальная вероятность потери рычагов управления внутреннего валютного рынка: из (2) следует, что

$$\sigma(e_t) \approx \sigma(P_t^*). \quad (3)$$

Тем более на данном транзитном этапе, связанном с присоединением к ВТО, органам денежно-кредитного регулирования необходимо остаться в рамках промежуточного режима комбинирования неформально поставленных гибких целей по инфляции и де-факто управляемого плавания курса рубля с сохранением независимости национальной курсовой политики.

Результаты моделирования также демонстрируют отсутствие влияния на физические объемы экспортных операций эффектов относительных международных конкурентных преимуществ. По сути, 50%-ная девальвация национальной валюты в период с сентября 2008 г. по февраль 2009 г. не оказала существенного влияния на физические объемы экспортных операций. Это подтверждает факт, что находящаяся в состоянии фактической полной занятости экономика России в современных условиях практически исчерпала потенциал сырьевого экспортно-ориентированного роста.

Одним из необходимых условий реализации поставленных целей в рамках присоединения России к ВТО должны стать меры по реальной диверсификации экономики, обязанные вырвать страну из порочного круга зависимости от конъюнктуры мирового сырьевого рынка.

Предложенная концепция позволяет провести моделирование динамики фундаментальных равновесных валютных курсов и построить широкий класс экономико-математических моделей. Концептуально авторские разработки в явном виде определены как моделирование равновесного валютного курса на основе международных потоков (international flows equilibrium exchange rate, IFEER).

При исследовании макроэкономической динамики на качественном уровне транзитная модель позволяет сделать вывод о росте показателей торгового баланса при снижении реального валютного курса рубля в долгосрочной перспективе на данном транзитном этапе, связанном с присоединением России к ВТО.

Н.Н. Наточеева,
д.э.н., профессор кафедры
теории финансов
Финансового университета

Россия в ВТО: НОВЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ И ОПАСЕНИЯ

Присоединение России к Всемирной торговой организации преследовало, в основном, две цели: снижение тарифов и открытие рынков для реализации новых возможностей экономического роста страны. С точки зрения общих преимуществ членство в ВТО дает получение более благоприятных условий доступа на мировые рынки товаров и услуг на правовой основе с учетом прозрачности и стабильности развития торговых отношений со странами-членами ВТО, а также обеспечивает ликвидацию дискриминации в международной торговле с учетом обеспечения защиты национальных интересов; реализацию экономических замыслов на основе применения правил международной торговли.

Для России преимущества от членства в ВТО выражаются в снижении стоимости жизни, когда дешевеют импортные товары и отечественная продукция, включающая импортные компоненты при ее производстве. Значительно расширяется выбор товаров и услуг, растет конкуренция отечественного производства с одновременным повышением ее качества, растет отечественный экспорт, увеличиваются доходы в бюджет. Долгосрочное развитие торговли способствует повышению занятости, особенно в тех видах экономической деятельности, которые ориентированы на экспорт. Увеличивается эффективность внешнеэкономической деятельности, растет приток капитала в страну, в частности в форме прямых иностранных

инвестиций, что создает дополнительные рабочие места и повышает благосостояние всего населения.

Вместе с тем вступление России во Всемирную торговую организацию усилило уязвимость отечественной экономики от внешних условий. До вступления России в ВТО страна имела в своем бюджете 10%-ную долю доходов от поставок сырья за рубеж. При снижении этой доли на 5% бюджет и экономика страны значительно сократились, обостря финансовую нестабильность. В настоящее время доля сырья в экспорте достигает более 70%. В связи с этим макроэкономическая уязвимость страны возрастает многократно с учетом цен на нефть и объемов ее поставок за рубеж. Снижение инфляции до 9%-ного уровня положительно влияет на макроэкономические показатели при условии, что уровень валовых накоплений составляет 19% (объем инвестиций к ВВП). Для сравнения этот показатель у Китая — 49%, в развитых странах около 30%. Эти показатели являются минимальными среди всех сопоставимых развитых стран.

Некоторые эксперты полагают, что вступление в ВТО позволит России повысить привлекательность нашего рынка для вложения капиталов и прямых инвестиций. По нашему мнению, это глубоко ошибочно, поскольку внешние партнеры преследуют цели захватить внутренний рынок сбыта, а не поддерживать его инвестициями.

Вступление России в ВТО не означает полного отказа от проведения государственной политики по финансовой поддержке национальной экономики, однако выделение бюджетных средств на эти цели в бюджете страны последовательно снижается.

Российское государство сегодня развивается по правилам обычного бизнеса. Но государство это не фирма, а государственная деятельность не бизнес. У государства есть задачи важнее, чем получение коммерческой прибыли, и есть сферы деятельности, которые не должны быть направлены на получение прибыли в принципе. Наличие рабочих мест всегда считалось способом получения источника существования для многих людей и регионов, например тех, которые в России находятся в условиях повышенных климатических, транспортных издержек. Вступление России в ВТО сопровождается утверждением, что создаются отсталые, некачественные, низкооплачиваемые рабочие места, но если не применять мер дифференцирования условий хозяйствования и поддержки (а именно их ВТО запрещает), то надо эти регионы объявить отсталыми.

С точки зрения финансово-экономических рисков, для экономики России при вступлении в ВТО наибольшую угрозу, по мнению большинства экспертов, представляет экспансия на российские рынки промышленных и финансовых корпораций Китая. Причины заключаются в высокой конкурентоспособности китайской продукции и услуг (ввиду заниженного курса юаня и низких по сравнению с Россией расходов на труд), а также почти в неограниченных (и оговоренных при вступлении Китая в ВТО) возможностях государственной поддержки экспорта. Это при снижении пошлин и отмене Россией других защитных мер практически лишает российских производителей возможности эффективно бороться за сохранение своей доли на отечественном рынке.

В условиях вступления России в ВТО у организаций финансово-кредитной сферы возрастает ответственность за управление рисками партнерства, поскольку последние влияют на выполнение банками традиционных функций финансового посредничества. Под партнерами понимаются физические и юридические лица, подписавшие с банком любой финансовый договор. Соответственно, риск банка является предпринимательским, а для клиентов коммерческого банка партнерский риск представляет собой риск банкротства банка.

В сфере финансовых услуг из принятых соглашений России с ВТО особенно опасно положение, согласно которому федеральные финансовые органы не смогут применять меры, которые не допускали бы увеличения оперативного капитала коммерческих банков, получающих иностранные инвестиции; препятствовали расширению масштабов или объемов бизнеса таких банков (то есть захвату доли рынка отечественных банков); препятствовали участию банков с иностранными инвестициями в открытии внутренних филиалов в РФ (то есть территориальной экспансии зарубежных банков). Квоты на доленое присутствие иностранных банков в финансово-кредитной сфере России при этом работать не будут, поскольку увеличение уставного капитала зарубежных банков за счет прибыли, полученной в Российской Федерации, или прибыли, возвращенной России из-за рубежа, будет считаться внутренними инвестициями. Кроме того, все капиталовложения, сделанные российскими юридическими лицами, финансируемые из-за границы, в дочерние компании и внутренние отрасли РФ, также будут считаться внутренними инвестициями. То есть принятые Россией условия вступления в ВТО фактически

снимают почти все ограничения на действия зарубежных финансово-кредитных структур в России.

Эксперты оценивают потери бюджета России от вступления в ВТО на первом этапе в 250–300 млрд руб. в год (более 2% доходов бюджета в 2012 г.) и считают, что далее потери будут нарастать. Даже по самым оптимистичным оценкам в результате вступления России в ВТО сокращение трудовой занятости в стране к 2020 г. составит 2,2 млн человек. Темпы роста ВВП к 2020 г. потеряют 2,5% в год. Прямые потери бюджета от снижения импортных пошлин составят к тому же сроку 300 млрд руб. в год, а консолидированный бюджет Российской Федерации будет терять 500 млрд руб. ежегодно.

Во Всемирной торговой организации готовится новый договорный пакет, касающийся экспортных пошлин на энергоносители и сырье и требующий отмены этих пошлин. Пакет предполагается вынести на обсуждение в ходе следующего саммита переговоров по ВТО. В случае отмены пошлин на экспорт нефти и газа прямые потери бюджета России составят более 110 млрд долл. в год. Готовится также пакет документов, запрещающих странам-участницам регулировать объемы (квоты) поставок товаров, включая сырьевые товары, на мировой рынок, что следует считать манипулированием рынками.

Оптимизм вызывает то обстоятельство, что многие эксперты начали видеть тотально негативные последствия невыгодной для России политики, ставить вопрос о ее изменении.

А.В. Тихонова,
аспирантка кафедры
налогов и налогообложения
Финансового университета

Снижение рисков аграрного сектора экономики в условиях ВТО

Вступление в ВТО так или иначе скажется на всех отраслях экономики. Однако наибольшие риски в данной ситуации понесет сельское хозяйство в связи с неконкурентоспособностью отечественной сельскохозяйственной продукции. Проведенный нами анализ экономики сельского хозяйства подтверждает данный тезис.

При анализе динамики развития сельского хозяйства существенно важным методическим вопросом является выделение качественно различных периодов. Для сельского хозяйства специфическим является период дефолта 1998 г., когда в 1999 г. цены на его продукцию удвоились и резко возросла в номинальном исчислении валовая добавленная стоимость. К 2004 г. эффект дефолта для сельского хозяйства в основном оказался исчерпан, темпы его роста существенно замедлились. Результаты развития сельского хозяйства на основе реализации Приоритетного Национального проекта «Развитие АПК» начали сказываться с 2007 г., а результаты Госпрограммы развития сельского хозяйства и рынков сельскохозяйственной продукции на 2008–2012 гг. — с 2008 г. [4]. Поэтому при анализе динамических рядов внутри периода 1999–2010 гг. целесообразно рассматривать соответствующие подпериоды: 1990–1993 гг., 1994–1998 гг., 1999–2004 гг., 2005–2007 гг., 2008–2010 гг. (см. таблицу).

Основные показатели экономики сельского хозяйства России

Показатель	1990–1993	1994–1998	1999–2004	2005–2007	2008–2010
Рентабельность по экономике в целом	12,5	6,2	10,2	13,5	11
Рентабельность сельскохозяйственного производства	–	–	2,6	6,7	9,2
в том числе молока	–	–	11	21	
продукции выращивания крупного рогатого скота	–	–	–31	–17	–20
Уровень продуктивности молока, кг	2243	2016	2341	3534	4191
Продукция выращивания (приплод, прирост, привес) скота в расчете на одну голову	84	68	79	99	107
Поголовье крупного рогатого скота, млн голов	52	27,7	16,5	10,7	9,6
в том числе коров, млн голов	20,2	10,5	6,5	4,1	3,8
Отношение заработной платы в сельском хозяйстве к заработной плате в целом, %	56,12	54,91	44,31	43,80	50,19
Кормовые единицы на 1 условную голову крупного рогатого скота	28,5	28,9	12	12,1	29,4

Как видно из данных таблицы, уровень рентабельности сельскохозяйственного производства в динамике находился ниже уровня по экономике в целом, продукция выращивания нерентабельна на протяжении десятилетий, молоко же является более рентабельным, так как имеет более короткий период оборота и реализации и низкую себестоимость. Некоторое увеличение показателей эффективности связано с тем, что они считаются по значительно сократившейся совокупности сельскохозяйственных организаций, сумевших адаптироваться к рыночным условиям. Этот же фактор влияет на средний рост продуктивности животных, ведь большая часть оставшихся сельскохозяйственных предприятий выращивает чистопородный скот, продуктивность которого гораздо выше. Уровень оплаты труда, и без того заниженный по сравнению с другими отраслями экономики, упал к 2010 г., что является фактором сокращения населения в сельской местности.

Вступление России в ВТО требует обязательного повышения цен на природные ресурсы для производства внутри страны на уровне экспортных, в частности это касается цен на топливные и энергетические ресурсы. В сельском хозяйстве они составляют весомую

долю в себестоимости продукции. Цены на электричество у нас уже достигли уровня США и Канады, а стоимость горюче-смазочных материалов выше, чем в США. После присоединения к ВТО пошлины на сельхозтехнику снизятся в среднем с 15 до 5–10% без какого-либо переходного периода, на отечественный рынок хлынет зарубежная продукция. Кроме того, Россия не сможет поддерживать экспорт продукции организаций сельхозмашиностроения, это приведет к сохранению сырьевой направленности страны. По оценкам «Росагромаша», отгрузки комбайнов российского производства в I квартале 2012 г. упали на 41,5% (до 477 штук), отгрузки тракторов — на 6,4% (до 3,3 тыс. штук). По основным видам прицепных и навесных машин в марте также наблюдается отрицательная динамика — например, продажи плугов российского производства упали на 24,7% (до 0,7 тыс. штук).

Расчеты Института народно-хозяйственного прогнозирования РАН подтверждают, что от вступления в ВТО Россия будет терять 1% ВВП, или 7,2 млрд долл. в год. Ученые Российской академии сельскохозяйственных наук подсчитали, что после вступления в ВТО только российский «Агропром» будет терять 4 млрд долл. ежегодно.

Среди рисков аграрного сектора экономики, препятствующих развитию и реформированию аграрного сектора России, следует выделить диспаритет цен. Особенно ярко это проявилось в «ножницах» цен на сельскохозяйственную продукцию и промышленные товары. В решении данного вопроса ведущая роль должна принадлежать государству: сельское хозяйство нуждается в проведении активной ценовой и протекционистской политики. Мировой опыт показывает, что аграрную политику надо рассматривать как важнейшую и приоритетную, об этом свидетельствует зарубежная практика государственной поддержки сельского хозяйства.

Одной из приоритетных мер государственного вмешательства в экономику аграрного сектора является льготное налогообложение. Как уже отмечалось, для сельскохозяйственных товаропроизводителей установлена специальная льготная система налогообложения — единый сельскохозяйственный налог, что позволило значительно снизить налоговую нагрузку и уменьшить объем представляемой налоговой отчетности. Налоговая ставка установлена в размере 6% от разницы между доходами и расходами.

Однако не все сельхозтоваропроизводители применяют данный налоговый режим, поэтому для их поддержки с 1 января 2013 года установлена пониженная ставка налога на добавленную стоимость в размере 10%, применяемая при совершении операций по реализации племенного крупного рогатого скота, племенных свиней, овец, коз, лошадей, полученных от них спермы и эмбрионов, а также племенного яйца. Кроме того, для сельскохозяйственных товаропроизводителей и рыбохозяйственных организаций продлено действие льготы в виде нулевой ставки налога на прибыль организаций в отношении доходов, получаемых ими от деятельности, связанной с реализацией произведенной сельскохозяйственной продукции, а также с реализацией произведенной и переработанной собственной сельскохозяйственной продукции. Ранее Федеральным законом № 110-ФЗ от 6 августа 2001 г. было закреплено, что с 1 января 2013 г. такая льгота не должна применяться.

При решении проблем государственной поддержки аграрного сектора следует сместить акценты в текущей деятельности государственных структур по управлению сельским хозяйством. В первую очередь это касается обработки залежей, способных давать большой урожай. Перспектива освоения таких территорий состоит еще и в том, что в последнее время в мире все большее значение приобретает здоровая натуральная продукция, особенно это касается стран Европы. И здесь главное преимущество России состоит в наличии огромного природного потенциала: спрос на качественную продукцию в Европе не может быть удовлетворен ввиду отсутствия земельных площадей, Россия же может обеспечить ею не только себя, но и другие страны, что позволит также решить проблему продовольственной безопасности.

Производство натуральной продукции позволит избежать претензий по качеству с точки зрения санитарных и фитосанитарных норм, что приведет к снижению барьеров на пути доступа к зарубежным рынкам. Кроме того, понимание ценности вкусной и здоровой пищи ставит ее на порядок выше модифицированной продукции, ввозимой из-за границы.

В связи с этим считаем необходимым направить меры государственной поддержки на освоение залежных, но плодородных земельных территорий. Здесь встает другой, не менее важный вопрос: каким образом поддерживать развитие неосвоенных территорий,

если основные используемые в России протекционистские меры (адресное субсидирование, дотирование) запрещены по правилам ВТО? Необходимо будет искать новые пути решения, к примеру, такими могут быть:

- неадресное субсидирование;
- поддержка, направленная на институциональное развитие отрасли, например, строительство сельской инфраструктуры, проведение научных исследований, борьба с вредителями и болезнями сельскохозяйственных животных и растений, а также адресные выплаты сельхозтоваропроизводителям при получении ими убытков;
- содействие сбыту сельхозпродукции, включая сбор, обработку и распространение рыночной информации;
- льготы на транспортировку сельхозпродукции;
- налоговые льготы всех участников процесса производства и реализации сельскохозяйственной продукции.

Разработка этих положений может стать перспективным направлением аграрной политики России в условиях вступления в ВТО и позволит свести возможные риски к минимуму.

Необходимо отметить, что условия членства для всех участников ВТО абсолютно разные. К примеру, в Бразилии действует запрет на ввоз любой зарубежной сельхозтехники, потому что она конкурирует с техникой, которая производится в Бразилии. В США законы штата выше по статусу, чем международные соглашения, то есть выше правил ВТО. Поэтому России в условиях вступления в ВТО необходимо строго защищать свои интересы и требовать выполнения определенных условий в целях защиты интересов государства.

Содержание

Введение.....	5
Эскиндаров М.А. Россия и всемирная торговая организация.....	7

Секция 1.

Систематизация и анализ финансово-экономических рисков в реальном секторе российской экономики в условиях присоединения России к ВТО

Иванов В.В. Основы политики инновационного развития в условиях членства России в ВТО	12
Тютюкина Е.Б. Обоснование методического инструментария оценки инвестиционных проектов для снижения рисков компаний при вступлении России в ВТО.....	18
Абрамов В.Л. Риски недооценки роли институтов содействия развитию в практике осуществления российской внешней торговли в условиях ВТО	22
Фоломьев А.Н. Некоторые аспекты стратегического развития промышленности России в условиях членства в ВТО.....	32
Поспелов В.К. Позиции России на мировом рынке энергоресурсов после присоединения к ВТО	39
Морозко Н.И. Адаптация финансового положения малого бизнеса к условиям ВТО	43

Орлова Н.Л. Россия в ВТО: новые вызовы 47

Ткаченко А.А. Россия в ВТО: новая миграционная ситуация —
рост качества человеческого капитала и ремиттансов 52

Секция 2.

Систематизация и анализ финансово-экономических рисков в финансовом секторе российской экономики в условиях присоединения России к ВТО

Ершов М.В. ВТО: о возможностях финансовой
конкуренции 58

Бурлачков В.К. ВТО и посткризисная финансовая
архитектура 66

Навой А.В. Проблемы вовлечения отечественного
финансового сектора в систему трансграничного движения
капитала и реализация планов валютной интеграции на едином
экономическом пространстве ЕЭП в условиях вступления
России в ВТО 70

Лепешкина К.Н. Последствия участия России в ВТО
для устойчивости российского финансового рынка 76

Цвирко С.Э. Анализ воздействия вступления Российской
Федерации в ВТО на региональные финансы 82

Платонова И.Н. Проблемы и противоречия либерализации
российской банковской системы в условиях членства России
в ВТО 87

Алексеев П.В. Меры по снижению уязвимости банковского
сектора в условиях участия России в ВТО 94

Цыганов А.А. Обеспечение прав и интересов российских
страхователей в условиях трансформации страхового рынка
в связи со вступлением в ВТО 99

Чеботарев Н.Ф. Развитие финансовых инструментов государственного регулирования инновационной деятельности после присоединения России к ВТО.....	104
Стародубцева Е.Б. ВТО и банковская система России: возможности сосуществования	111
Гиблова Н.М. Роль коммерческих банков в сохранении и развитии отечественного реального сектора экономики в условиях вступления России в ВТО.....	116
Дадашева О.Ю. Развитие институтов инфраструктуры финансового рынка в России	121
Полищук А.И. Выбор типа кредитной системы в условиях вступления России в ВТО.....	126
Абрамова М.А. О значении «фактора ВТО» в современной системе денежно-кредитного регулирования в России.....	130
Соколинская Н.Э. ВТО и система мер по обеспечению конкурентоспособности российских банков	134
Варламова С.Б. Государственная поддержка как важнейший фактор повышения конкурентоспособности коммерческих банков в условиях членства России в ВТО	139
Диденко В.Ю. Проблемы страхования малого и среднего бизнеса в России в условиях ВТО	144

Секция 3.

Систематизация и анализ финансово-экономических рисков в международных экономических, в том числе валютных и кредитно-финансовых, отношениях

Портанский А.П. Проблема эффективности членства в ВТО: Почему нельзя ожидать сиюминутных результатов? (тезисы выступления).....	148
--	-----

Кушлин В.И. Институциональное обеспечение внешнеэкономических интересов России в новых условиях.....	151
Данильцев А.В. Основные направления совершенствования торговой политики после вступления России в ВТО.....	157
Кашбразиев Р.В. Международная кооперация как фактор адаптации экономики России к условиям ВТО.....	162
Новиков В.Е., Дербенева Г.Ф. Финансово-экономические риски снижения ставок таможенного тарифа в условиях присоединения России к ВТО.....	167
Рыльская М.А. Юридические риски членства России в ВТО.....	171
Силантьев В.Б., Шамсутдинова А.Ф. Участие России в ВТО и ЕврАзЭС как новая глобальная политико-экономическая альтернатива.....	176
Грибов А.А. Преимущества и риски вступления России в ВТО.....	181
Аляутдинов Н.Ф. Региональный и геополитический аспекты вступления РФ в ВТО.....	185
Мартыненко Н.Н. Использование факторинга в условиях вступления России в ВТО.....	191
Неклюдов В.А. Направления минимизации рисков внешнеторгового оборота в Ярославской области на основе развития транспортно-логистических центров.....	196
Космагамбетова С.Т. Малый бизнес в условиях участия России в ВТО и предстоящего присоединения Казахстана к ВТО.....	201
Жуковский В.С. Финансовая система России — структурные риски и дисбалансы.....	206

Секция 4.**Вопросы совершенствования управления
финансово-экономическими рисками в условиях
вступления России в ВТО с учетом мирового опыта
и рекомендаций «Группы 20» в целях обеспечения
экономической безопасности России**

- Сильвестров С.Н.** Возрастающая кризисогенность
глобального развития мировой экономики и ее последствия.....218
- Авдийский В.И., Безденежных В.М., Третьякова Е.В.**
Ключевые факторы риска конкурентоспособности
российской экономики при интеграции России и ВТО.....225
- Лукиянович Н.В.** Риски и угрозы экономической
безопасности России в условиях членства в ВТО235
- Красавина Л.Н.** Концептуальные основы регулирования
рисков во внешнеэкономической деятельности
в условиях участия России в ВТО239
- Литовкин Ю.И.** Институциональные преобразования
как фактор управления рисками в условиях членства
России в ВТО.....246
- Русанов Ю.Ю.** Банковские риски и шансы
в условиях вступления России в ВТО.....252
- Джагитян Э.П.** Филиалы иностранных банков:
некоторые аспекты ситуационного анализа с учетом
вступления России в ВТО.....257
- Васильев Е.И., Кан Е.К.** Риски участников страхового
рынка России в условиях ее вступления в ВТО265
- Перская В.В.** Риски реальные и мнимые
для сельского хозяйства России в условиях членства в ВТО.....271
- Меликов Ю.И.** Финансово-кредитные инструменты
минимизации рисков АПК в условиях ВТО280

Сизов А.В. Актуальные проблемы и финансово-экономические риски участия России в спорах между участниками ВТО.....	288
Кузьмин А.Ю. Россия и ВТО: математическое моделирование валютных рисков.....	294
Наточеева Н.Н. Россия в ВТО: новые возможности и опасения.....	299
Тихонова А.В. Снижение рисков аграрного сектора экономики в условиях ВТО	303

Table of contents

Introduction	5
Eskindarov M.A. Russia and the WTO	7

Section 1.

Systematization and analysis of financial and economic risks in the non-financial sector of the Russian economy in the context of Russia's accession to the WTO

Ivanov V.V. Fundamentals of innovative development policy in the framework of Russia's membership in the WTO	12
Tyutyukina E.B. Feasibility study of the investment projects' appraisal for mitigation of risks for companies under Russia's accession to the WTO	18
Abramov V.L. The risks of underestimation of the role of development institutions in Russian foreign trade under Russia's accession to the WTO	22
Folomyev A.N. Some aspects of the strategic development of the Russian industry under Russia's membership in the WTO	32

Pospelov V.K. Russia's perspectives in the international energy market after its accession to the WTO.....	39
Morozko N.I. Adaptation of Russian small businesses to the WTO.....	43
Orlova N.L. Russia in the WTO: new challenges.....	47
Tkachenko A.A. Russia in the WTO: new migration reality as the factor of improvement of human capital quality and remittances.....	52

Section 2.

Systematization and analysis of financial and economic risks in the financial sector of the Russian economy in the context of Russia's accession to the WTO

Ershov M.V. The WTO: scope and perspectives of competition in the financial sector	58
Burlachkov V.K. The WTO and the post-crisis financial architecture.....	66
Navoi A.V. The issues of involving the Russian financial sector into the cross-border capital flow and implementation of programs of monetary integration in the Eurasian Economic Area within Russia's accession to the WTO.....	70
Lepeshkina K.N. Implications of Russia's WTO membership for the stability of the Russian financial market.....	76
Tsvirko S.E. The analysis of the effect of Russia's accession in the WTO on the financial markets of Russian regions.....	82
Platonova I.N. Challenges and inconsistencies of Russian banking system liberalization under Russia's WTO membership.....	87

Alekseev P.V. Measures to reduce the vulnerability of the banking sector in conditions of Russia's WTO membership	94
Tsyganov A.A. Assurance of the rights and interests of the Russian insurers during insurance market transformation under Russia's accession to the WTO	99
Chebotarev N.F. Development of financial instruments of state regulation of innovation following Russia's accession to the WTO.....	104
Starodubtseva E.V. The WTO and the Russian banking system: the opportunities of coexistence.....	111
Giblova N.M. The role of commercial banks in maintaining and development of the domestic non-financial sector under Russia's accession to the WTO	116
Dadasheva O.Yu. The development of the financial market infrastructure institutions in Russia.....	121
Polischuk A.I. Selection of the credit system paradigm under Russia's accession to the WTO	126
Abramova M.A. On the meaning of the «WTO factor» in the contemporary system of monetary regulation in Russia.....	130
Sokolinskaya N.E. The WTO and the measures ensuring competitiveness of the Russian banks.....	134
Varlamova S.B. State support as the critical factor of enhancing the competitiveness of the commercial banks under Russia's membership in the WTO.....	139
Didenko V.Y. The issues of insurance of small and mid-sized business in Russia under Russia's membership in the WTO	144

Section 3.

Systematization and analysis of financial and economic risks in international economic relations (monetary, credit, and financial aspects)

Portansky A.P. In quest of performance excellence under the WTO membership. Why immediate results should not be expected?	148
Kushlin V.I. Institutional support of the international economic cooperation of Russia in the new real	151
Daniltzev A.V. Key areas of trade policy improvement following Russia's accession to the WTO	157
Kashbraziyev R.V. International cooperation as a factor of adaptation of the Russian economy to the WTO	162
Novikov V.E., Derbeneva G.F. Financial and economic risks of reducing custom tariffs under Russia's accession to the WTO	167
Rylskaya M.A. Legal Risks of Russia's membership in the WTO	171
Silantiev V.B., Shamsutdinova A.F. Russia's participation in the WTO and the Eurasian Economic Community as a new global political and economic alternative.....	176
Gribov A.A. Advantages and risks of Russia's accession to the WTO	181
Alyautdinov N.F. Regional and geopolitical aspects of Russia's entry to the WTO	185
Martynenko N.N. The application of factoring under Russia's accession to the WTO	191
Neklyudov V.A. Towards risk minimization in the foreign trade of the Yaroslavl region through the development of logistic centers	196

Kosmagambetova S.T. Small businesses under Russia's membership in the WTO and the forthcoming accession of Kazakhstan to the WTO.....	201
Zhukovsky V.S. The Russian financial system: structural risks and imbalances – a statistical overview.....	206

Section 4.

The issues of the better management of financial and economic risks under Russia's accession to the WTO: International experience and recommendations of the G20 aiming at economic resilience of Russia

Silvestrov S.N. Increasing probability of crisis for the global development and its consequences	218
Avdiysky V.I., Bezdenezhnykh V.M., Tretyakova E.V. Key risk factors of the competitiveness of the Russian economy under Russia's integration to the WTO.....	225
Lukyanovich N.V. Risks and threats to economic security of Russia under WTO membership	235
Krasavina L.N. Conceptual framework of risk management in the international economic activity under Russia's membership in the WTO.....	239
Litovkin Y.I. Institutional reforms as a factor of risk management under Russia's membership in the WTO	246
Rusanov Y.Y. Banking risks and performance opportunities under Russia's accession to the WTO	252
Dzhagityan E.P. Foreign bank branches: Sampling analysis and its extrapolation on the aftermath of Russia's accession to the WTO.....	257

Vasiliev E.I., Kan E.K. The risks of the Russian insurance market under Russia's accession to the WTO	265
Perskaya V.V. Actual and illusory risks for Russian agricultural sector under Russia's membership in the WTO.....	271
Melikov Yu.I. Financial and credit instruments of minimization of agricultural sector risks under Russia's accession to the WTO	280
Sizov A.V. Current issues of financial and economic risks of Russia's participation in disputes among WTO member states.....	288
Kuzmin A.Y. Russia and the WTO: mathematic modeling of currency risks	294
Natocheeva N.N. Russia in the WTO: new opportunities and threats.....	299
Tikhonova A.V. Minimization of risks of the agricultural sector in the WTO	303

Научное издание

**РОССИЯ В ВТО:
ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ РИСКИ**

Аналитические материалы
научно-практической конференции
(Москва, 15 апреля 2013 г.)

Редактор Е.Б. Егорова
Корректор О.Э. Стрекачева
Оформление обложки и компьютерная верстка
Т.В. Иванниковой

Подписано в печать 12.05.14. Формат 60×90 ¹/₁₆.
Бумага офсетная. Гарнитура Petersburg.
Усл.-печ. л. 20. Уч.-изд. л. 18,5.
Тираж 50 экз. Заказ № 255д.

Финансовый университет
Ленинградский проспект, 49, Москва, ГСП-3, 125993
Отпечатано в ООП (ул. Олеко Дундича, 23)
Издательства Финансового университета