

---

№ 1 (85) 2015 год

# ВЕСТНИК ФИНАНСОВОГО УНИВЕРСИТЕТА

Международный  
научно-практический журнал

---

Издание перерегистрировано  
в Федеральной службе  
по надзору в сфере связи,  
информационных технологий  
и массовых коммуникаций:  
ПИ № ФС77–42557  
от 1 ноября 2010 г.

The edition is reregistered  
in the Federal Service  
for communication, informational  
technologies and media control:  
ПИ № ФС77–42557  
of November, 1, 2010.

**Периодичность издания – 6 номеров в год**

**Publication frequency – 6 issues per year**

**Учредитель:  
Финансовый университет**

**Founder:  
Financial University**

Журнал ориентирован на научное  
обсуждение актуальных проблем  
в сфере *экономики, финансов и права*

The journal is oriented towards scientific  
discussion of present-day topics in the sphere  
of *Economics, Finance and Law*

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

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

Журнал включен в систему  
Российского индекса  
научного цитирования (РИНЦ)

The journal is included into the system  
of Russian Science  
Citation Index

Журнал распространяется  
только по подписке.  
Подписной индекс 82140  
в объединенном каталоге  
«Пресса России»

The journal is distributed only  
by subscription  
Subscription index 82140  
in the consolidated catalogue  
«The Press of Russia»

---

№ 1 (85) 2015

# BULLETIN of the FINANCIAL UNIVERSITY

International  
Scientific and Practical Journal

Рукописи представляются  
в редакцию в электронном виде  
(на диске или по электронной почте:  
**fin.jurnaly@yandex.ru**).

Минимальный объем статьи –  
10 тыс. знаков, включая пробелы  
и сноски; оптимальный – 40 тыс. знаков.

Редакция в обязательном порядке осуществляет  
экспертную оценку (рецензирование,  
научное и стилистическое редактирование)  
всех материалов, публикуемых в журнале.

Более подробно об условиях публикации  
см.: **<http://www.fa.ru>**.

Мнение редакции и членов редколлегии  
может не совпадать с точкой зрения авторов  
публикаций.

Письменное согласие редакции при  
перепечатке, а также ссылки при цитировании  
на журнал «Вестник Финансового  
университета» обязательны.

## МЕЖДУНАРОДНЫЙ ИЗДАТЕЛЬСКИЙ СОВЕТ

*В. АДАМОВ*, ректор Хозяйственной академии  
им. Д. А. Ценова (Болгария);  
*Р. БЕК*, профессор Нью-Йоркской школы права,  
доктор права (США);  
*Д. ВЕБЕР*, директор Амстердамского центра налогового  
права Университета Амстердама, доктор права, профессор  
(Нидерланды);  
*В. ЖИЛЬ*, профессор Университета Париж 1 Пантеон-  
Сорбонна (Франция);  
*Д. ЛАФОРДЖИА*, ректор Университета Саленто (Италия);  
*А. МАЗАРАКИ*, ректор Киевского национального  
торгово-экономического университета (Украина);  
*А. МУЛИНО*, профессор финансовой экономики  
и заместитель декана бизнес-школы Университета  
Борнмута (Великобритания);  
*Н. ОРДУЭЙ*, профессор Гавайского университета (США);  
*Я. ОСТАШЕВСКИ*, декан факультета управления и  
финансов Варшавской школы экономики (Польша);  
*Г. ФЛУГ*, декан экономического факультета Венского  
университета (Австрия);  
*В. САПАТЕРО*, ректор Университета Алькала (Испания);  
*К. ТИТЬЕ*, декан факультета экономики, бизнеса и права  
Университета имени Мартина Лютера Галле-Виттенберг,  
доктор наук, профессор (Германия);  
*Т. ХАЙМЕР*, управляющий декан Франкфуртской школы  
финансов и менеджмента (Германия);  
*С. ХАН*, руководитель департамента экономики  
Блумсбергского университета (США);  
*ЧАН ВЭЙ*, президент Ляонинского университета (Китай)

## РЕДАКЦИОННЫЙ СОВЕТ

*М. А. ЭСКИНДАРОВ* – председатель совета,  
ректор Финансового университета;  
*А. У. АЛЬБЕКОВ*, ректор Ростовского государственного  
экономического университета (РИНХ);  
*Р. Е. АРТЮХИН*, руководитель Федерального казначейства  
(Казначейства России), заведующий кафедрой  
«Финансовое право» Финансового университета;  
*Т. Д. ВАЛОВАЯ*, член Коллегии (министр) по основным  
направлениям интеграции и макроэкономике Евразийской  
экономической комиссии;  
*О. В. ГОЛОСОВ*, главный ученый секретарь Финансового  
университета;  
*В. А. ДМИТРИЕВ*, председатель госкорпорации «Банк  
развития и внешнеэкономической деятельности  
(Внешэкономбанк)»;  
*А. В. ДРОЗДОВ*, руководитель Пенсионного фонда  
Российской Федерации;  
*А. Ю. ЖДАНОВ*, член Правления, заместитель  
председателя Правления ОАО «Россельхозбанк»;  
*Г. Б. КЛЕЙНЕР*, член-корреспондент Российской академии  
наук, заместитель директора ЦЭМИ РАН;  
*А. А. ЛИБЕТ*, член Общественной палаты Российской  
Федерации;  
*М. В. ФЕДОРОВ*, ректор Уральского государственного  
экономического университета (УрГЭУ-СИНХ);  
*А. Г. ХЛОПОНИН*, заместитель Председателя  
Правительства Российской Федерации – полномочный  
представитель Президента Российской Федерации  
в Северо-Кавказском федеральном округе

## РЕДАКЦИОННАЯ КОЛЛЕГИЯ

*Д. Е. СОРОКИН* – главный редактор, член-корреспондент  
РАН, профессор, проректор по научной работе;  
*М. А. ФЕДОТОВА* – заместитель главного редактора,  
Заслуженный экономист Российской Федерации,  
доктор экономических наук, профессор;  
*И. Я. ЛУКАСЕВИЧ* – заместитель главного редактора,  
доктор экономических наук, профессор;  
*В. И. АВДИЙСКИЙ*, доктор юридических наук, профессор;  
*М. А. АБРАМОВА*, кандидат экономических наук, профессор;  
*Н. Ф. АЛТУХОВА*, кандидат экономических наук, доцент;  
*В. И. БАРИЛЕНКО*, доктор экономических наук, профессор;  
*Л. И. ГОНЧАРЕНКО*, доктор экономических наук, профессор;  
*В. Б. ГИСИН*, кандидат физико-математических наук,  
профессор;  
*Л. Н. КРАСАВИНА*, доктор экономических наук, профессор;  
*О. И. ЛАВРУШИН*, доктор экономических наук, профессор;  
*Е. В. МАРКИНА*, кандидат экономических наук, профессор;  
*М. В. МЕЛЬНИЧУК*, доктор экономических наук, профессор;  
*Р. М. НУРЕЕВ*, доктор экономических наук, профессор;  
*Л. А. ОРЛАНЮК-МАЛИЦКАЯ*, доктор экономических наук,  
профессор;  
*Т. П. РОЗАНОВА*, доктор экономических наук, профессор;  
*Б. Б. РУБЦОВ*, доктор экономических наук, профессор;  
*В. Н. САЛИН*, кандидат экономических наук, профессор;  
*А. А. ФАТЬЯНОВ*, доктор юридических наук, профессор;  
*И. З. ЯРЫГИНА*, доктор экономических наук, профессор

Manuscripts are to be submitted  
to the editorial office in electronic form  
(on CD or via E-mail:  
**fin.jurnaly@yandex.ru**)

Minimal size of the manuscript:  
10 ths characters, including spaces  
and footnotes; optimal – 40 ths characters.

The editorial makes a mandatory expertise  
(review, scientific and stylistic editing)  
of all the materials to be published in the  
journal

More information on publishing terms  
is at: **<http://www.fa.ru>**

Opinions of editorial staff and editorial board  
may not coincide with those of the  
authors of publications

It is obligatory to get a written  
approval of the editorial on reprint,  
and to make references to the journal  
«Bulletin of the Financial University» if quoting

## **INTERNATIONAL EDITORIAL COUNCIL:**

*V. ADAMOV*, Rector, D. A. Tsenov Academy of Economics (Bulgaria);  
*R. BECK*, Professor, New York Law School (USA)  
*D. WEBER*, Director of the Amsterdam Centre for Tax Law at the University of Amsterdam (Holland);  
*W. GILLES*, Professor, University of Paris 1 Pantheon-Sorbonne (France);  
*D. LAFORGIA*, Rector, University of Salento (Italy);  
*A. MAZARAKI*, Rector, Kyiv National University of Trade and Economics (Ukraine);  
*A. MULLINEUX*, Professor of Financial Economics and Deputy Dean Research, Business School, Bournemouth University (UK);  
*N. ORDWAY*, Professor, University of Hawaii (USA);  
*J. OSTASZEWSKI*, Dean, Management and Finance Faculty, Warsaw School of Economics (Poland);  
*G. PFLUG*, Dean, Faculty of Economics, Vienna University (Austria);  
*V. ZAPATERO*, Rector, University of Alcala (Spain);  
*C. TIETJE*, Dean, Faculty of Economics, Business and Law, Martin Luther University Halle-Wittenberg (Germany);  
*T. HEIMER*, Managing Dean, Frankfurt School of Finance and Management / University (Germany);  
*S. KHAN*, Head, Department of Economics, Bloomsburg University (USA);  
*CHENG WEI*, President, Liaoning University (China).

---

## **EDITORIAL BOARD:**

*M. A. ESKINDAROV* – Chairman of the Board, Rector, Financial University;  
*A. U. ALBEKOV*, Rector, Rostov State University of Economics (RINKH);  
*R. E. ARTUKHIN*, Head of the Russian Federal Treasury, Head of the Chair «Financial Law», Financial University;  
*T. D. VALOVAYA*, Member of Ministry Board (Minister) for Principle Directions of Integration and Macroeconomics, Eurasian Economic Committee;  
*O. V. GOLOSOV*, Chief Academic Secretary, Financial University;  
*V. A. DMITRIEV*, Chairman, State Corporation «Bank for Development and Foreign Economic Affairs (Vnesheconombank)»;  
*A. V. DROZDOV*, Head, Pension Fund of the Russian Federation;  
*A. YU. ZHDANOV*, Member of the Board, Deputy of Chairman of the Board, OJSC «Rosselkhozbank»;  
*G. B. KLEINER*, Corresponding Member of Russian Academy of Sciences, Deputy Director, Russian Academy of Sciences Central Economics and Mathematics Institute;  
*A. A. LIBET*, Member of the Public Chamber of the Russian Federation;  
*M. V. FYODOROV*, Rector, Ural State University of Economics;  
*A. G. KHLOPONIN*, Vice Premier, the President's Plenipotentiary Representative in the North Caucasus Federal District

## **EDITORIAL STAFF:**

*D. E. SOROKIN* – Doktor of Economics, Full Professor, RAS Corresp. Member, Corresponding Member of Russian Academy of Sciences, Vice – Rector for Research;  
*M. A. FEDOTOVA* – Deputy Editor-in-Chief, Honored Economist of the Russian Federation, PhD in Economics, Professor;  
*I. YA. LUKASEVICH* – Deputy Editor-in-Chief, PhD in Economics, Professor;  
*V. I. AVDIYSKY*, PhD in Law, Professor;  
*M. A. ABRAMOVA*, Candidate of Science in Economics, Professor;  
*N. F. ALTUKHOVA*, PhD (Economics), associate professor;  
*V. I. BARILENKO*, PhD in Economics, Professor;  
*L. I. GONCHRENKO*, PhD in Economics, Professor;  
*V. B. GISIN*, PhD (Physics and Mathematics), professor;  
*L. N. KRASAVINA*, PhD in Economics, Professor;  
*O. I. LAVROUSHIN*, PhD in Economics, Professor ;  
*E. V. MARKINA*, Candidate of Science in Economics, Professor;  
*M. V. MELNICHUK*, PhD in Economics, Professor;  
*R. M. NUREYEV*, PhD in Economics, professor;  
*L. A. ORLANYUK-MALITSKAYA*, PhD in Economics, Professor;  
*T. P. ROZANOVA*, PhD in Economics, professor;  
*B. B. RUBTSOV*, PhD in Economics, Professor;  
*V. N. SALIN*, Candidate of Science in Economics, Professor;  
*A. A. FATIANOV*, PhD in Law, Professor;  
*I. Z. YARIGINA*, PhD in Economics, Professor

# СОДЕРЖАНИЕ

## МЕЖДУНАРОДНЫЙ ФОРУМ – 2014

**Т. Дж. Сарджент**

Конкурирующие экономические воззрения ..... 6

### АКТУАЛЬНАЯ ТЕМА

**В.В. Локосов**

Социальное государство и партисипаторное общество: ложная дилемма..... 16

### ФИНАНСЫ, ДЕНЕЖНОЕ ОБРАЩЕНИЕ И КРЕДИТ

**А.В. Навой**

Переход к мобилизационной модели валютно-финансового регулирования  
в России в условиях усиления глобальных рисков ..... 23

**А.С. Диденко, М.М. Дубовиков, Б.А. Путко**

Прогнозирование когерентных разрывов волатильности..... 30

**Т.П. Карпова, В.В. Карпова**

Принципы построения и прогнозные возможности расчетно-платежного баланса ..... 37

**Н.Л. Казначеева, Д.Е. Лапов**

Прогрессивная шкала налога на доходы физических лиц: преимущества и недостатки..... 54

### МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА

**С.Ю. Глазьев**

Прогрессивные формы международной экономической интеграции ..... 64

**Г. Колодко**

Новый прагматизм, или экономика будущего..... 69

**Т.А. Мешкова, Е.Я. Моисеичев**

Мировые тенденции развития глобальных цепочек  
создания добавленной стоимости и участие в них России ..... 83

### ПРОБЛЕМЫ И СУЖДЕНИЯ

**Е.В. Богомолов**

Финансовая доступность высшего образования: Россия vs США ..... 97

**М.А. Измайлова**

Проблемы независимой оценки качества образования ..... 103

**И.В. Солнцев**

Нематериальные активы спортивного клуба: структура и особенности оценки ..... 112

### ПУБЛИКАЦИИ МОЛОДЫХ УЧЕНЫХ

**Н.О. Ли**

Развитие мебельной отрасли Калининградской области после отмены таможенных льгот ..... 118

**М.В. Рапопорт**

Региональные целевые программы как инструмент развития народных художественных промыслов..... 129

# CONTENTS

## INTERNATIONAL FORUM 2014

<b>T.J. Sargent</b> Competing economic views .....	6
---	---

## TOPIC OF THE DAY

<b>V.V. Lokosov</b> The Welfare State and the Participatory Society: a False Dilemma .....	16
---	----

## FINANCE, CURRENCY AND CREDIT

<b>A.V. Navoy</b> Transition to the Mobilization Model of Monetary and Financial Regulation in Russia in the Context of Global Risks .....	23
--	----

<b>A.S. Didenko, M.M. Dubovik, B.A. Poutko</b> Forecasting Coherent Volatility Breakouts .....	30
---	----

<b>T.P. Karpova, V.V. Karpova</b> The Principles and Forecasting Possibilities of the Payables and Receivables Balance Settlements.....	37
---	----

<b>N.L. Kaznacheeva, D.E. Lapov</b> Progressive Personal Income Tax: Advantages and Disadvantages.....	54
---	----

## GLOBAL ECONOMY

<b>S. Yu. Glazyev</b> Advanced Forms of Economic Integration.....	64
--	----

<b>G.V. Kolodko</b> New pragmatism or the economy of the future.....	69
---	----

<b>T.A. Meshkova, E. Ja. Moiseichev</b> Global Value Chains: World Trends and the Russia's Involvement.....	83
--	----

## ISSUES AND OPINIONS

<b>E.V. Bogomolov</b> Financial Access to Higher Education: Russia vs USA .....	97
--	----

<b>M.A. Izmailova</b> Problems of Independent Assessment of the Education Quality .....	103
--	-----

<b>I.V. Solntsev</b> The Intangible Assets of the Sports Club: Structure and Evaluation.....	112
---	-----

## PUBLICATIONS OF YOUNG SCIENTISTS

<b>N.O. Li</b> The Development of Furniture Industry of Kaliningrad Region after the Removal of Customs Benefit.....	118
--	-----

<b>M.V. Rapoport</b> Targeted Programs as a Tool for Regional Development .....	129
--	-----

## ВЕСТНИК ФИНАНСОВОГО УНИВЕРСИТЕТА

Международный  
научно-практический журнал  
№ 1 (85) 2015

Подписка в редакции  
по тел./факс: (499) 943-99-29

Главный редактор –

**Д. Е. Сорокин**

Заведующий редакцией  
научных журналов –

**В. А. Шадрин**

Выпускающий редактор –

**Л. И. Корнеева**

Корректор – **Е. В. Маурина**

Переводчики – **Е. А. Орлова,**

**В. М. Осипова**

Верстка – **С. М. Ветров**

### Адрес редакции:

125993, Москва, ГСП-3,

Ленинградский пр-т,  
51/3, к. 105

Тел.: **8 (499) 943 9929**

E-mail: [fin.jurnaly@yandex.ru](mailto:fin.jurnaly@yandex.ru)

<http://www.fa.ru>

Подписано в печать 16.03.2015

Формат 60 x 84 1/8.

Объем 16 п. л.

Заказ № 203. Тираж: 252 экз.

Отпечатано

в ООП Издательства

Финансового университета

(Ленинградский пр-т, д. 51)

© Финансовый университет

Subscription in editorial office

tel./fax: (499) 943-99-29

Editor-in-Chief –

**D.E. Sorokin**

Head of Scientific Journals

Editorial Department –

**V.A. Shadrin**

Managing editor –

**L. I. Korneeva**

Proofreader – **Ye.V. Maurina**

Translators – **E. A. Orlova,**

**V. M. Osipova**

Design, make up – **S. M. Vetrov**

### Editorial address:

51/3, Leningradsky prospect,  
office 105

Moscow, 125993

tel.: **+7 (499) 943 9929**

E-mail: [fin.jurnaly@yandex.ru](mailto:fin.jurnaly@yandex.ru)

<http://www.fa.ru>

Signed for press on 16.03.2015

Format – 60 x 84 1/8.

Size 16 printer sheets.

Order № 203

Circulation: 252 copies

Printed by Publishing House

of the Financial University

(51, Leningradsky prospekt)

© Financial University

# МЕЖДУНАРОДНЫЙ ФОРУМ — 2014

В настоящее время в стране формируется новая экономическая реальность, во многом связанная с наложением двух процессов: нестабильностью мировой экономической системы и попаданием российской экономики в режим санкций со стороны западных стран. Санкции заставляют нас задуматься о более быстром развитии значимых компонентов национальной экономики: платежной системы, банковского сектора, системы обмена банковской информации; требуют точных ответов на современные вызовы в области финансовой политики, кредитно-денежного регулирования, бюджетного процесса, социальной сферы. Эти темы были в центре внимания международного форума Финансового университета «Экономическая политика России в условиях глобальной турбулентности» (24–26 ноября 2014 г.) В нем приняли участие первый заместитель Председателя Совета Федерации А. Торшин, заместитель Председателя Правительства О. Голодец, министр финансов А. Силуанов, председатель Комитета Госдумы по налогам и сборам А. Макаров. Форум собрал ведущих ученых и специалистов России. Большой интерес проявило зарубежное научное сообщество: представители 16 стран дальнего и ближнего зарубежья приехали в Москву, чтобы обсудить происходящие процессы как в глобальной экономике, так и в нашей стране. В их числе – лауреат Нобелевской премии по экономике, профессор Принстонского и Нью-Йоркского университетов Томас Дж. Сарджент\*.

Американский экономист Томас Джон Сарджент (Thomas John Sargent) родился 19 июля 1943 г. в Пасадене (Штат Калифорния, США). Бакалавр Калифорнийского университета в Беркли (1964); доктор философии Гарвардского университета (1968). Преподавал в Пенсильванском (1970–1971), Миннесотском (1971–1987), Чикагском (1991–1998), Стэнфордском (1998–2002), Принстонском (2009 – наст. время) и Нью-Йоркском (с 2002) университетах. Член Национальной академии наук и Американской академии искусств и наук. Советник Федерального резервного банка Миннеаполиса (1971–1987 гг.) Наиболее важные работы Сарджента в начале 1970-х годов были связаны с применением рациональных ожиданий в эмпирических и эконометрических исследованиях. Его работы по эконометрике касались таких тем, как естественный уровень безработицы, нейтральность реальных процентных ставок по отношению к деньгам, динамическая модель спроса на труд, практические исследования гиперинфляции.

Томас Сарджент является одним из создателей «новой» классической макроэкономики, основанной на теории рациональных ожиданий (другим создателем этой теории является Роберт Лукас-младший). Среди основных работ экономиста: «Рациональные ожидания и эконометрическая практика» (Rational Expectations and Econometric Practice, 1981); «Рекурсивная макроэкономическая теория» (Recursive Macroeconomic Theory, 2004) в соавторстве с Ларсом Льюнквистом; «Надежность» (Robustness, 2008) в соавторстве с Ларсом Питером Хансенем и др.

**10 октября 2011 г. Томасу Сардженту совместно с Кристофером Симсом была присуждена Нобелевская премия по экономике «за эмпирические исследования причинно-следственных связей в макроэкономике».**

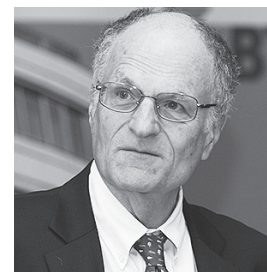
\* Программа международного финансово-экономического форума «Экономическая политика России в условиях глобальной турбулентности». URL: <http://www.fa.ru/projects/forum24/Pages/default.aspx> (дата обращения: 5.02.2015).

Источник: URL: <http://www.library.fa.ru/files/Friedmen4.pdf> (дата обращения: 5.02.2015).

## ТЕЗИСЫ ДОКЛАДА «КОНКУРИРУЮЩИЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ВОЗЗРЕНИЯ»

**САРДЖЕНТ ТОМАС ДЖ.**

лауреат Нобелевской премии по экономике,  
профессор Принстонского и Нью-Йоркского университетов



### О ТУРБУЛЕНТНОСТИ, РОССИЙСКИХ МАТЕМАТИКАХ И ЭКОНОМИСТАХ

Турбулентность в мировой экономике сопоставляется с понятием потрясений, шока, рисков. Собственно говоря, это экономическая теория, которую я преподаю. Значительную часть сознательной жизни я провел, пытаясь понять, как экономика, отдельные люди, отдельные семьи приспособляются к риску неопределенности. И тот факт, что решение принимается сейчас, а реализуется в будущем, учит думать о перспективах. Должен сознаться, что идеи, подходы, которые я и мои друзья использовали в экономике, в большой степени заимствованы у известных российских математиков, создавших основу

современной эконометрики и современной макроэкономики, где я специализируюсь.

Назову несколько имен, которые вам наверняка известны. Это *Чебышев* — авторитетный ученый-статистик и *Марков* — изобретатель цепи Маркова. В одной из моих книг вы увидите имя *Маркова* практически на каждой странице. Еще одно из имен — *Слутский*. В 1920-х годах он написал удивительную работу, показав, как произвольные потрясения создают своего рода систему, формирующую бизнес-циклы. Это полностью изменило современную теорию бизнес-циклов. Я знаю, что в России и в других странах центральные банки полагаются на эту теорию. Известные русские математики *Колмогоров*,

Розанов изобрели теорию прогнозирования определенных процессов. Колмогоров в своей работе (создана во время Второй мировой войны) писал о том, как можно прогнозировать будущее. Он создал интересную теорию, которая впоследствии была развита Розановым. Есть и другие известные ученые: Стратонович, Гладышев. Список большой. Математика была создана теоретиками, которые, вероятно, не подозревали, что их работы будут использоваться в экономике, станут основой значительной части современной экономической науки. Это был не запланированный результат очень хорошей работы.

Итак, о турбулентности, неопределенности и шоках. Любая экономика, особенно рыночная, должна как создавать рабочие места, так и ликвидировать их. Приведу пример. Каждый месяц в Соединенных Штатах Америки теряют работу 2 млн человек, но одновременно создаются 2 млн новых рабочих мест. Экономика Соединенных Штатов — это экономика, связанная с человеческой трагедией и триумфом. Люди теряют работу, поскольку спрос на производимые товары и услуги уменьшается, но затем открываются новые возможности. Это турбулентность в самом глубоком смысле. Ни глава центрального банка, ни министр финансов ничего с этим сделать не могут, т.е. шоки — это характерная особенность экономики, и к этому нужно приспосабливаться.

### ОБ ЭКОНОМИКЕ И ПЛАНИРОВАНИИ

Я предполагаю обсудить два конкурирующих экономических воззрения, два конкурирующих видения, тесно связанных между собой. Это планирование, плановая экономика и неограниченно свободные рынки с минимальным регулированием. Появилась новая книга об этих двух видениях: «Тирания экспертов». Написал ее Уильям Истерли — эксперт в области планирования, который большую часть жизни проработал во Всемирном банке. Советую вам прочитать его книгу.

Что такое экономика? Это прежде всего люди. Самых разных возрастов, с разными способностями, разными предпочтениями. Это — не связанные с человеком ресурсы: воздух, вода, земля, все, что добывается из земли, рыбные ресурсы; технология для производства самых различных товаров. Под словом «экономика» я подразумеваю лишь фундаментальные основы экономики.

Я выбрал путь экономиста, поскольку происхожу из семьи, которая сильно пострадала от экономического кризиса. Базовые экономические вопросы: что нам производить? Как и где производить? Вторая сторона вопроса — это распределение: кто должен получить то, что произведено? Люди, которые произвели товар? Богатые люди? Бедные? Люди, живущие в США или живущие в Мексике? Итак, кто будет производить товары, и кто их получит? Карл Маркс на этот вопрос отвечал: «От каждого по способностям, каждому по труду». Это почти полный ответ.

### О «НЕВИДИМОЙ РУКЕ РЫНКА»

Возникает следующий важный вопрос. Кто должен решать, каким образом распределять ресурсы и произведенные товары? Есть противоречащие друг другу классические ответы, которые разделяют эти два воззрения: во-первых — это государство как плановый орган, во-вторых — никто не должен принимать такое решение. Это звучит немного странно, если слышать об этом впервые. Никто — это «невидимая рука», не какой-то человек, это вера. Вера в какие-то силы (можно назвать их научными), которые в свободной нерегулируемой экономике принимают решения, исходя из веры. Веры в то, что мы можем назвать непредвидимыми, незапланированными последствиями. Это ключевая концепция — незапланированные последствия, тот результат, на который вы не рассчитывали (закон непредвиденных последствий).

Адам Смит. Шотландский экономист и философ. В 1759 г. была опубликована его книга «Теория нравственных чувств». Главная проблема этики — объяснение морального одобрения и неодобрения — формулируется Смитом как решение двух задач: 1) как понималась и как следует понимать добродетель; 2) какие способности души побуждают нас предпочитать достойное поведение. Высшая степень нравственного совершенства для Смита — выражать свое сочувствие другим и забывать самого себя, ограничивать, насколько возможно, личный эгоизм и отдаваться снисходительной симпатии к другим. Им написана еще одна книга: «Исследования о природе и причинах богатства народов»<sup>1</sup>.

<sup>1</sup> В этой книге Адам Смит впервые использовал метафору, ставшую впоследствии весьма популярной, — «невидимая рука рынка» (англ. *invisible hand of the market*).

В ней описывается деятельность того, кого он называет «невидимой рукой»: «Управляй делом таким образом, чтобы его продукт обладал максимальной стоимостью. Человек преследует лишь собственную выгоду, причем он жаден и эгоистичен в этом, как во многих других случаях, его направляет «невидимая рука» к той цели, которая не входила в его первоначальные намерения».

Центральное место в исследованиях *Смита* занимает концепция экономического либерализма, в основу которой он положил идею естественного порядка, т.е. рыночных экономических отношений. Ключевым понятием, выражающим сущность рыночных отношений, является понятие конкуренции. Ни один отдельный производитель, покупатель или продавец не обладает полной властью. Кто располагает силой или властью на рынке? Никто, по мнению *Адама Смита*. «Исследования о природе и причинах богатства народов» — это не просто книга об экономической теории, экономической политике. Это суровая критика той политики, которая господствовала в Великобритании; это целый каталог тех препятствий на пути к конкуренции, которые существовали в Англии, в том числе и на рынке труда. Некоторые профессии объединялись, например, и создавали монополии. Смит был против всякого рода монополий и любого вмешательства в экономику. Ответ на вопрос: «Какой способ лучше для управления экономикой?» — был у *Адама Смита*.

### О КОНКУРЕНЦИИ

*Адам Смит* по праву считается основоположником классической концепции конкуренции. Свободный рынок по *Смиту* — это путь, ведущий к благосостоянию нации. Следовательно, задача исследователя состоит в том, чтобы найти некий оптимум — естественный порядок вещей, к которому и надлежит стремиться в поисках богатства народов. Для Смита и его последователей таким естественным порядком вещей становится свободная конкуренция.

### О КОМАНДНОЙ МОНОПОЛИИ

*Милтон Фридман* исповедовал теорию свободной рыночной экономики, но не стал ее полным сторонником. Он отошел от *Смита* в очень важной области, в банковском деле. *Адам Смит*

верил в свободную конкуренцию в банковской отрасли, *Фридман* в это не верил.

Австрийский экономист и философ *Фридрих Август фон Хайек*, сторонник либеральной экономики и свободного рынка, был одним из ведущих критиков коллективизма. Он полагал, что все формы коллективизма (даже теоретически основанные на добровольном сотрудничестве) могут существовать только с поддержкой государства. *Хайек* возражал против справедливости «теорем благосостояния», поскольку эти теоремы не принимали в расчет частную информацию, динамический процесс усвоения знаний, эксперименты и ошибки. Он полагал, что рыночная экономика делает много вещей, которые не описываются этими теоремами. Там много неопределенных факторов. Это метод проб и ошибок в рыночной экономике. *Хайек* сказал, что математика здесь бесполезна, только интуиция. Его книга «Дорога к рабству» сейчас очень популярна в Китае, ее публикуют даже государственные издательства. Что хорошо в экономике или в любой другой науке? Это то, что она никогда не кончается. Современные экономисты добавили динамику, некоторую информацию к тем проблемам, над которыми работал *Хайек*.

Когда возникает противоречие между рыночной и командной экономикой, я говорю: не пытайтесь копировать США в том, как мы сформировали свою банковскую систему и ее отношение к правительству. На протяжении всей истории мы создавали банки таким образом, что их отношения с правительством делают банки более рискованными и уязвимыми, способными создавать панику на рынках. В истории США гораздо больше финансовых кризисов, чем у наших северных соседей из Канады. Причина такой ситуации кроется в том, как мы регулируем наши банки и почему в Канаде это регулирование проходит по-другому. Это имеет отношение к выбору между планированием и свободной рыночной экономикой.

### ОБ АНТИМОНОПОЛЬНОЙ ПОЛИТИКЕ И РЕГУЛИРОВАНИИ ПРОФСОЮЗОВ

В США основной контроль за монополистической деятельностью проводит антитрестовский отдел Министерства юстиции. Первым и до сих пор считающимся наиболее важным



федеральным антитрестовским статусом США является «Акт, имеющий целью защиту торговли и коммерции от незаконных ограничений и монополий», принятый в 1890 г.

Антимонопольная политика сводится к тому, что монополии являются незаконными. Конгресс США оставил право решать, «что составляет попытку монополизации», за судебной властью. Иногда этот закон применяется на практике или интерпретируется тем или иным образом. Профсоюзная политика фактически связана с антимонопольной, антитрестовской политикой. Кстати, профсоюз — это тоже своего рода монополия, но на него не распространяется действие антитрестовских законов.

### О КОНКУРЕНЦИИ И ВЛАСТИ

Монополист повышает цены и снижает производство товара. К чему это приводит? Это позволяет владельцу монополии или ее акционеру достойно жить, но от этого страдают потребители, потому что производится меньше продукции и продается она по более высокой цене.

Это вредит не только определенной отрасли. В монополизированных отраслях производится или слишком мало, или слишком много товаров, поэтому ресурсы распределяются между отраслями неправильно. Монополии наносят ущерб экономике — вот основной аргумент. Кстати, об этом говорил *Адам Смит*. Он обвинял правительство в поддержке монополий, призывал к их разрушению. Это остается справедливым для многих стран и сейчас, прежде всего для Латинской Америки.

В XX в. известные экономисты задавали следующий вопрос: «насколько дорого монополии обходятся экономике?». *Харбергер* (Чикагский университет) сказал, что монополия — это плохо даже для свободной экономики и дорого обходится американской экономике. Он провел весьма серьезные исследования, где попытался определить, насколько вырос бы ВВП США, если устранить все монополии. И у него получилась очень скромная цифра, всего одна доля процента. У *Харбергера* возникло предположение, что монополисты эффективно распределяют ресурсы внутри компании. Таким образом, теоретически монополии заинтересованы в том, чтобы обогатить своих владельцев, и они эффективно делают

это внутри своей компании. Однако *Хайек* утверждал, что у монополии нет никаких стимулов, единственное ее преимущество — это спокойная жизнь.

### О МОНОПОЛИЗМЕ

Посмотрим на некоторые доказательства того, что монополия способствует неэффективному распределению ресурсов внутри компании. Новые взгляды на новые источники доказательств по монополиям. Эту работу начал *Джеймс Шмиц*, работая в банке в Неаполе. Он рассматривал конкретную отрасль, которая в течение многих лет в США практически была монополией, поскольку была защищена. В соответствии с изменением законодательства предположим, что тарифы изменились, и защита правительства прекратилась. Ученый хотел посмотреть, что произойдет с организацией до внесения таких изменений и после этого. Это как раз то, о чем говорил *Адам Смит*. Деятельность правительства в некоторых областях защищает монополии. *Адам Смит* призывал: «Пусть правительство прекратит эти действия, заставит монополии конкурировать».

Итак, современный ученый Джеймс Шмиц провел исследования в цементной отрасли, производстве сахара, железной руды. Происходит следующее. Внезапно рушатся тарифы на транспортные барьеры, появляется конкуренция, это наносит жесточайший удар монополии. Но монополисты не уменьшают свои затраты и наносят гораздо больший ущерб экономике, чем кто-либо другой.

Например, возьмите импортные квоты. Люди направляют ресурсы на получение импортных квот (экономисты называют это чистой рентой). Охота за рентой приводит к затратам. Именно поэтому пленум Коммунистической партии Китая хотел устранить все монополии, кроме естественных, чтобы положить конец погоне за рентой.

Предположим, что вы — монополист. Это означает, что существует большой объем ренты (плата владельцу факторов производства за пользование ими). Группы, входящие в монополию, пытаются получить этот доход. *Шмиц* говорил, что тот механизм, который наблюдался при разделе ренты, подрывал эффективность этих компаний. Одна из таких групп может быть профсоюзом. Например, в сфере

железной руды. Устанавливают эффективные правила работы, которые позволяют профсоюзу распределять прибыль среди своих членов. Местное правительство вводит налоги, сборы, ограничения с тем, чтобы получить часть рентного дохода. Есть управленцы, которые договариваются с профсоюзом на выгодных для них условиях, т.е. они фактически покупают профсоюзы.

Практический пример. Цементные отрасли в США. Профсоюз работников цементной отрасли установил очень жесткие правила. В результате производительность труда резко снизилась. Это было, кстати, непреднамеренным последствием. Далее пример неэффективного раздела рентного дохода: когда цех конечного помола находится в простое из-за ремонта, компания не имеет право привлекать ремонтных рабочих, приписанных к цеху производства цементного клинкера, хотя рабочие могут быть свободны в этот момент.

Еще один пример. В коллективном договоре соглашение с работниками не может быть прекращено компанией в результате перевода средств механизации, автоматизации производства, изменения в способе производства, ввода в строй нового или крупногабаритного оборудования.

В штатном расписании нельзя объединять должности. Это ограничивает возможность управленцев вводить инновации. Это плохо. Однако это важно для тех рабочих, права которых защищаются.

Появились импортные товары, появилась конкуренция в отрасли. Руководство понимает: чтобы остаться в отрасли, с профсоюзом необходимо провести жесткие переговоры. Рабочие приходят к выводу, что если они хотят сохранить свои места, им нужно согласиться на иные условия трудового договора. Итак, правила работы изменились, профсоюз развалился, но производительность-то выросла.

Тарифы, квоты, меры защиты монополии ведут к затратам, превышающим те, о которых беспокоился *Адам Смит*. Они ведут к затратам, перекосам в организации производства внутри монополистической отрасли. Открытие границ приносит большую выгоду, а закрытие дает противоположный эффект и создает другие обстоятельства.

## О ГЛОБАЛЬНОМ ФИНАНСОВОМ КРИЗИСЕ

Тема глобального финансового кризиса связана с планированием и участием государства.

Соединенные Штаты Америки имеют богатую банковскую историю. У нас было небольшое правительство, маленькие банки (из-за высокой степени риска) и депозитарий в банках. Кстати, собственно в банках денег было немного, они получали депозиты и соответственно занимались перекредитованием. США — огромная страна, в ее состав входят 50 штатов. В 1910–1920 гг. в разных штатах решили, что у нас будет депозитарное страхование и государство должно страховать банки за счет вкладчиков. Если что-то случится с банком, государство будет проводить соответствующие страховые выплаты. Практически все штаты присоединились к этой системе. Но схема страхования вкладов не сработала. Кстати, те банки, которые не занимались страхованием вкладов, выиграла по сравнению с теми, которые страховали вклады. Президенту Рузвельту не нравилась эта система, но он вынужден был подписать закон о страховании вкладов.

## О МОДЕЛИ САРДЖЕНТА

К сожалению или к счастью, я разработал несколько моделей с *Уоллесом*<sup>2</sup>. Некоторые из них до сих пор важны, некоторые имели значение когда-то, сейчас менее актуальны. Работа касалась простой арифметики, и она имела свои результаты. Это был яркий пример того, что темп инфляции зависит от ожидаемой денежной политики: если в текущий момент проводится ограничительная денежная политика, то можно ожидать повышения темпов роста денежной массы в будущем, и эти ожидания увеличат инфляцию уже в текущем периоде. Возможно, в Конгрессе США забыли об этой модели, но есть надежда, что экономисты все-таки ее помнят.

<sup>2</sup> Модель *Сарджента-Уоллеса* — модель инфляции и влияния на нее денежно-кредитной политики, предложенная *Т. Саргентом* (*T. Sargent*) и *Н. Уоллесом* (*N. Wallace*) в работах 1973–1987 гг., основанная на рациональных ожиданиях. В рамках данной модели показано, что текущая инфляция зависит не только от сегодняшней, но и от будущей денежной политики. Из модели, в частности, следует, что при сдерживающей денежно-кредитной политике инфляция в будущем может быть и больше, чем при менее жесткой политике, и, более того, уже текущая инфляция может быть выше, чем при менее ограничительной политике. URL: <https://ru.wikipedia.org/wiki/> (дата обращения: 7.02.2015).

# COMPETING ECONOMIC VIEWS

## REPORT SUMMARY

**THOMAS J. SARGENT**

*Nobel Prize winner (Economics)*

*Stanford University, New-York University*

### ON TURBULENCE, RUSSIAN MATHEMATICIANS, AND ECONOMISTS

Turbulence in the global economy is associated with shocks and risks. As a matter of fact, it is an economic theory that I teach. I spent a significant part of my lifetime trying to understand how the economy, individuals, and the households adapted to the uncertainty risks. The fact that the decision is made now, and the project is implemented in the future, teaches us to think about the prospects. I have to admit that the ideas and approaches that my friends and I have used when examining the economy are largely borrowed from the works of the famous Russian mathematician who laid the foundations of the modern econometrics and macroeconomics, and this is the field of my specialism.

I would like to mention a few names that you of course know. They are Pafnuty Chebyshev, a renowned statistician, and Andrey Markov, the inventor of the Markov chain. You can see Markov's name mentioned on virtually every page in one of my books. There is yet another name, Sotsky. He wrote an amazing article in the 1920s showing how random shocks created a kind of system that formed the business cycles. It changed the modern theory of business cycles completely. I know that the Central Banks in Russia and in other countries rely on this theory. Andrey Kolmogorov and Yuri Rozanov, famous Russian mathematicians, invented the theory of predicting defined processes. Kolmogorov wrote about how one could predict the future in his article written during the WWII. He offered an interesting theory,

which was later developed by Rozanov. There are other scientists who are well-known. They are Ruslan Stratonovich, Gladyshev. The list is long. Mathematics was founded by the theoretical scholars who probably did not know that their works would be used by economists and would be a foundation for a significant part of the modern economic theory. It was an unplanned result of a well done job.

Now, let me say a few words on turbulence, uncertainty and shocks. Any economy, especially a market economy, should create jobs and cut them. Let me give you an example. 2 million people lose their jobs every month in the United States, but at the same time 2 million new jobs are created. The economy of the United States is an economy associated with the human tragedy and triumph. People lose their jobs as demand for manufactured goods and services decreases, but then some new opportunities open up. This is the turbulence in the deepest sense of the word. Neither the Head of the Central Bank, nor the Minister of Finance can do anything about it, that is, the shocks are a characteristic feature of the economy, and we need to adapt to this.

### ON ECONOMY AND PLANNING

I suggest that we discuss two competing economic views, two competing visions that are closely linked. This is the planning, the planned economy and the unfettered free market with minimal regulation. A new book about these two visions has been published called *The Tyranny of Experts*. William Easterly wrote it. He has worked for the World Bank

\* The most important works by T.J. Sargent in the early 1970s dealt with the use of rational expectations in empirical and econometric research. His econometric works dealt with such topics as the natural rate of unemployment, the neutrality of real interest rates with respect to money, dynamic labor demand and hyperinflation (<http://www.library.fa.ru/files/Friedmen4.pdf>).

for the most of his lifetime. He is an expert in the field of planning and its relation to the free market. I advise you to read his book.

What is economy? This is primarily people of different ages, with different abilities, different preferences. This is the resources: air, water, soil, all that is naturally produced, fish resources and the technology for the production of a wide variety of goods. By the word “economy”, I mean only the economic foundations. I chose the economist’s career because I come from a family that was hit hard by the economic crisis. The basic economic questions are: what should we produce? How and where should we produce it? The second aspect of the problem is the distribution. Who should obtain what has been produced? Are they the people who made the product? Are they the rich people? Are they the poor people? Are they the people living in the United States, or living in Mexico? Who will produce the goods and who will obtain them? Karl Marx has given an answer to this question: “From each according to his ability, to each according to his need”. This is almost a complete answer.

### ON THE INVISIBLE HAND

There is another important question. Who should decide how to allocate resources and manufactured goods? There are conflicting answers given by the classical economists who share those views. The first one is “the state as a planner”, and the second one is “no one should make such a decision”. It sounds a bit strange if you come across it for the first time. No one is the invisible hand, it is not a man, it is a faith. It is a faith put into some forces (you can call them scientific forces) that make decisions in a free unregulated economy. It is the assertion of faith in good unintended consequences. This is a key concept, the unintended consequences, the result that you did not expect (the law of unintended consequences).

Adam Smith, a Scottish economist and philosopher, published his book *The Theory of Moral Sentiments* in 1759. The main ethical issue, an explanation of moral approval and disapproval, is formulated by A. Smith as a solution to two problems: 1) how we used to understand the concept of a virtue and how it

should be understood; 2) what characteristics of the soul encourage us to prefer decent behavior. The highest degree of moral perfection for Smith is to express the sympathy to others and to forget oneself, to put limits to the selfishness as much as possible, and to condescend to express sympathy for others. He wrote one more book, *The Wealth of Nations*<sup>1</sup>. It describes the activities of what he calls the “invisible hand” like this: “By directing that industry in such a manner as its produce may be of the greatest value, [the individual] intends only his own gain, and he is in this, as in many other cases, led by an invisible hand to promote an end which was no part of his intention. Nor is it always worse for the society that it was no part of it. By pursuing his own interest, he frequently promotes that of society more effectively than when he really intends to promote it.”

The key part of the research done by Smith is the concept of economic liberalism based on the idea of the natural order, i.e., the market economic relations. The key concept that expresses the essence of the market relations is the concept of competition. Neither an individual manufacturer, nor the buyer or the seller has the full power. Who has the power or authority on the market? The answer is “no one”, according to Adam Smith. *The Wealth of Nations* is not just a book about economic theory and economic policy. It is a harsh critical review of the policies that prevailed in the United Kingdom; it is a catalog of the barriers put to competition in England, including the labor market barriers. Some professionals united and created monopolies. Smith was against any kind of monopoly, and any intervention in the economy. Adam Smith gave the answer to the question: “What is the best way of managing the economy?”

### ON COMPETITION

Adam Smith is regarded as the founder of the classical concept of competition. According to Smith, the free market is a path that leads to the well-being of the nation. Consequently, the

<sup>1</sup> The invisible hand of the market is a popular metaphor coined by Adam Smith in his *The Wealth of Nations*.

task of the researcher is to find a certain optimal solution, the natural order of things one should try to establish in order to ensure the wealth of nations. For Smith and his followers, the free competition is such a natural order of things.

### ON COMMANDS AND MONOPOLY

Milton Friedman was the champion of the theory of a free market economy, but he did not become a full supporter of it. He distanced himself from Smith in what was related to a very important area, banking. Adam Smith believed in a free competition in the banking industry, Friedman did not.

Friedrich August von Hayek, an Austrian economist and philosopher, a supporter of the liberal economy and the free market, was one of the leading critics of collectivism. He believed that all forms of collectivism (even those theoretically based on voluntary cooperation) could only exist with the support of the government. Hayek objected to the “welfare theorems” because these theorems did not take into account the private information, the dynamic process of learning, experimentation, trial and error. He believed that the market economy was doing a lot of things that were not described in these theorems. There are many uncertain factors there. This is a trial and error method used by a market economy. Hayek has said that mathematics is not to be used here, just intuition. His book *The Road to Slavery* is very popular in China now. It is even published by the state publishing houses. What is good about the economy or about any other science? It has no end to it. Modern economists have added dynamics, and some data to the issues Hayek explored.

When there is a contradiction between the market and planned economy, I say: do not try to copy the US in how we formed our banking system and its relationship to the government authorities. Throughout the history, we have founded the banks in such a way that their liaison with the government authorities made the banks’ operations more risky and vulnerable, capable of creating panic in the markets. One can observe more financial crises in the history of the USA than in the history of Canada, our

northern neighbor. The reason for this is the way that we regulate our banks’ operations and a different way they regulate them in Canada. It has to do with the choice between the planning and free market economy.

### ON ANTIMONOPOLY POLICY AND REGULATION OF TRADE UNIONS’ OPERATIONS

In the USA, the Antitrust Division of the Ministry of Justice is the main supervisor of the monopoly operations. The first federal act that is still considered to be the most important federal antitrust law of the United States is *An Act to protect trade and commerce against unlawful restraints and monopolies* approved in 1890.

The antitrust policy is to ensure that monopolies are illegal. According to the US Congress decision, The Ministry of Justice has reserved the right to decide what constitutes attempted monopolization. Sometimes the law is applied to practice or interpreted in this or that way. The trade union policy is actually associated with the antitrust policy. By the way, a trade union is also a kind of monopoly, but it is not covered by the antitrust laws.

### ON COMPETITION AND POWER

A monopoly owner raises prices and reduces the volume of production. Where does it lead? This allows the monopoly owner or shareholder to live with dignity but the consumers suffer because there are fewer products, and the products are sold at a higher price.

This is harmful not only for a particular industry. Either too many or too few products are produced in monopolized industries, so the resources are misallocated among the sectors. The monopolies are detrimental to the economy. This is the main point here. By the way, this is what Adam Smith talked about. He accused the government of supporting monopolies and called for their destruction. This is true for many countries today, especially for the Latin American countries.

In the twentieth century, the well-known economists asked the following question: “How costly are monopolies?” A. Harberger from the University of Chicago has said that the

monopoly is bad even for a free economy and is costly for the US economy. He conducted a very serious study. He has tried to determine how the US GDP would grow if we remove all monopolies. He got a very modest figure, only a share of a percentage point. Harberger has suggested that the monopoly owners efficiently allocate resources within the company. Thus, technically speaking, monopolies are interested in enriching their owners, and they do this efficiently within their companies. However, Hayek has argued that a monopoly creates no incentives, “the benefits of monopoly are a quiet life”.

### ON MONOPOLIES

Let's look at some evidence of the fact that the monopoly contributes to inefficient allocation of resources within the company. These are the new views of the new sources of monopolies-related evidence. James Schmitz who worked in a bank in Naples, began working on this. He explored a particular industry, which has been virtually a monopoly for many years in the United States because it has been protected. Let us assume that the rates have changed, and the protection of the government has gone due to the changes in legislation. The researcher wanted to examine what would happen to the company before the changes had been made and after they had been made. This related to what Adam Smith said. Government actions in some areas do protect monopolies. Adam Smith called on the government to stop this and make the monopolies compete. A modern scientist conducted his research into the cement industry, sugar processing and iron ore production industry. The following happens there. Tariff and transportation barriers drop suddenly, this leads to competition, and it deals a severe blow to the monopolies. But monopoly owners do not reduce their costs and cause much greater damage to the economy than anyone else.

Let's take, for example, the import quotas. People allocate resources to obtain import quotas (the economists call this the net rent). The rent-seeking leads to more costs. That is why the Plenum of the Communist Party of China wanted to remove all monopolies, except for the natural ones to put an end to rent-seeking.

Let's presume you are a monopoly owner. This means that there is a high volume of rent. The rents are the payments to factors of production in excess of payments needed to keep them in their present employments. Groups included in the monopoly try to get this income. James Schmitz says that the mechanism used when dividing the rent undermines the efficiency of these companies. A trade union can turn into such a group. Let's take, for example, the iron ore production industry. They establish efficient working rules that allow the trade unions to distribute profits among its members. Local governments impose taxes, dues, restrictions in order to get some rent income. There are managers who negotiate with the trade unions to get favorable terms, i.e. they actually buy the unions.

Let's take a practical example of the cement industry in the United States. The trade union of the cement industry workers has established very strict rules. As a result, productivity has fallen sharply. It was, by the way, an unintended consequence. Here is an example of inefficient distribution of the rent income: “when the Finish Grind Department is completely down for repairs, the Company will not use Repairmen assigned to the Clinker Handling Department on repairs in the Finish Grind Department”.

Let's take another example. The collective agreement stipulates that the employees will not be terminated by the Company as the result of mechanization, automation, change in production methods, the installation of new or larger equipment, the combining or the elimination of jobs. This puts limits to the managers' freedom to innovate. This is bad. However, it is important for the workers whose rights are protected. The imported goods are available. There is a competition in the industry. The management understands that in order to keep a position in the industry, one should conduct tough negotiations with the trade unions. Workers come to the conclusion that if they want to keep their jobs, they need to agree to other terms and conditions of the employment contract. Thus, the working rules have changed, the trade union has fallen apart, but the productivity is on the rise.

Tariffs, quotas, protection measures taken to protect a monopoly lead to costs that are in excess of those that Adam Smith worried about. This leads to the costs, distortions in the organization of production in a monopolized industry. The opening of borders is of great benefit. Closing the borders has the opposite effect and creates difficulties.

### ON THE GLOBAL FINANCIAL CRISIS

The global financial crisis is associated with the planning and the government regulation. The United States of America have a long history of the banking sector development. We used to have a small government, small banks (because of the high degree of risk) and depositories in banks. By the way, in fact, the banks used to have little money. They had deposits and were engaged in relending.

The USA is a very big country of 50 states. Within the period of 1910–1920 various states decided that we needed to have deposit insurance and that the government should insure the banks at the expense of the deposit holders. If something happens to the bank, the government will make appropriate insurance payments. Virtually all the states joined the scheme but it did not work out. By the way, the banks that were not engaged in the deposit

insurance scheme won compared to those that insured deposits. President Roosevelt did not like the system, but he was forced to sign the law on deposit insurance.

### ON THE SARGENT MODEL

Unfortunately, or fortunately, I have developed several models in cooperation with N. Wallace<sup>2</sup>. Some of them still hold true, some of them used to be important but are now less important. Those dealt with simple arithmetic calculations, and they produced their results. It is a good example proving the fact that the inflation rate depends on the expected monetary policy. If a restrictive monetary policy is implemented, we can expect an increase in money supply in the future, and these expectations will increase inflation in the current period. Perhaps, they have forgotten about this model in the US Congress, but I hope that economists still remember it.

<sup>2</sup> A Sargent-Wallace Model is a rational expectations-based model of inflation and the impact made upon it by the monetary policy, proposed by T.J. Sargent and N. Wallace in 1973–1987. In this model, it is shown that the inflation depends not only on the current but also on the future monetary policy. The model suggests, in particular, that when the restrictive monetary policy is implemented, the inflation may be higher in the future than in a situation when a less restrictive policy is implemented, and, moreover, current inflation may be higher in this case than in a case when the policy is less restrictive. URL: <https://ru.wikipedia.org/>.

## КНИЖНАЯ ПОЛКА



### Современный бухгалтерский учет и его проблемы:

монография / под ред. В.Г. Гетьмана, У.Ю. Блиновой, Л.Н. Герасимовой.  
М.: Финансовый университет, 2014. 152 с.  
ISBN 978-5-7942-1133-7

Монография посвящена раскрытию вопросов современного бухгалтерского учета и выработке путей решения учетных проблем в условиях реформирования российских учетных стандартов. Издание представляет интерес для ученых, аспирантов и студентов, интересующихся результатами и перспективами исследований в области современного бухгалтерского учета.



## АКТУАЛЬНАЯ ТЕМА

---

УДК 321.01:316.3 (045)

### СОЦИАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВО И ПАРТИСИПАТОРНОЕ ОБЩЕСТВО: ЛОЖНАЯ ДИЛЕММА\*

**ЛОКОСОВ ВЯЧЕСЛАВ ВЕНИАМИНОВИЧ**

*доктор социологических наук, профессор,*

*директор Института социально-экономических проблем народонаселения (ИСЭПН) РАН, Москва, Россия*

**E-mail:** [info@isesp-ras.ru](mailto:info@isesp-ras.ru)

#### АННОТАЦИЯ

Социальное государство представляет основу консолидации современного российского общества. К сожалению, сформированная поляризация общества воспроизводит избыточное неравенство, которое представляет препятствие для внутренней солидарности российской нации, экономического роста и развития. Выдвигаемая в качестве альтернативы социальному государству концепция «общества-участия» (*participation society*) предполагает сокращение социальных расходов государства и их перенос на население. В рыночных реалиях нельзя возлагать все надежды на решение социальных вопросов на государственную власть, вместе с тем, проблемы повышения качества жизни населения, и особенно борьба с бедностью, не могут решаться только за счет граждан. Реализация партисипаторного подхода, его встраивание для повышения качества жизни населения в систему государственного управления и местного самоуправления есть новая возможность для граждан влиять на управление социальным государством и участвовать в управлении.

**Ключевые слова:** социальное государство; партисипаторное общество; избыточное неравенство; предельно критические показатели; социальные технологии.

### THE WELFARE STATE AND THE PARTICIPATORY SOCIETY: A FALSE DILEMMA

**VYACHESLAV V. LOKOSOV**

*ScD (Sociology), Professor, Director of the Institute of Social and Economic Studies of Population (ISESP RAS), Moscow, Russia*

**E-mail:** [info@isesp-ras.ru](mailto:info@isesp-ras.ru)

#### ABSTRACT

The welfare state is a basis of consolidation of the modern Russian society. Unfortunately, the polarization of society reproduces excessive inequality which is a barrier to the internal solidarity of the Russian nation, economic growth and development. The concept of «society participation» (*participatory society*) is being put forward as an alternative to the welfare state. It implies the reduction in social public spending given that the population participates in providing the funding for social programs. In market conditions, the government cannot be the only responsible for social issues; on the other hand, the problems of living standards improving and especially the fight against poverty cannot be resolved only by the citizens. The application of participatory approach and its integration into the public and local administration would provide a new opportunity for citizens to influence the management of the welfare state and participate in managing.

**Keywords:** welfare state; Participatory Society; excessive inequality; extremely critical indices; social technologies.

---

\* Статья подготовлена при поддержке Российского гуманитарного научного фонда (РГНФ) (проект № 14-02-00188).



**Р**оссийская Конституция в ст. 7 провозглашает нашу страну социальным государством. Социальное государство — это сложный комплекс институтов и механизмов государственного управления, посредством которых осуществляются достойная жизнь, благосостояние и свободное развитие граждан. «Построение социально ответственного государства — это важнейший вопрос поддержки в обществе взаимного доверия народа и власти, без которого в принципе невозможны процессы модернизации экономики и укрепления международного суверенитета России» [1].

Прошедшее 25-летие становления социального государства в постсоветской России можно разделить на несколько этапов. В работах Института социально-экономических проблем народонаселения (ИСЭПН) РАН этот процесс делится на три этапа.

**Первый этап** — 1990-е гг., когда объявлялось, что время заботы государства о простых гражданах должно быть отложено на некий «переходный период», причем очень короткий. Напомню один из прогнозов Б.Н. Ельцина, сделанный в ноябре 1991 г.: «Хуже будет всем примерно полгода, затем — снижение цен, наполнение потребительского рынка товарами, а к осени 1992 — стабилизация экономики, постепенное улучшение жизни людей»<sup>1</sup>. Поздравляя «дорогих россиян» с наступлением нового 1992 года, Ельцин заверял: «Говорил и не раз буду повторять — нам будет трудно, но этот период не будет длительным. Речь идет о 6–8 месяцах». В этих обещаниях трудно отличить дремучесть представлений президента о происходящих событиях от политического прагматизма для сохранения доверия населения к проводимому курсу реформ.

По оценкам Н.М. Римашевской, к окончанию первого этапа 15% населения «выиграли» от реформ; остальные проиграли или оказались в крайне неустойчивом социально-экономическом положении. Средний класс, к которому по инерции причисляли себя до 60% взрослого населения, по уровню

доходов составлял 10–15%. В эти годы демонтаж социального государства был очевиден. Шоковая терапия отняла у большинства населения все сбережения, включая «гробовые деньги», оставленные на черный день. Классик либерализма Джон Стюарт Милль отмечал, что порабощение людей осуществляется не только силой, но и бедностью. Эта форма угнетения не меньшее зло, чем тоталитарные и деспотические формы правления. «Бедные не ошибаются, когда думают, что этот вид зла равнозначен другим видам, с которыми человечество боролось до сих пор»<sup>2</sup>.

**Второй этап** — с начала 2000-х гг. до наступления финансового кризиса 2008 г., характеризовался экономическим подъемом, сменой официальной позиции относительно роли государства в социальной сфере. Тогда же произошли и некоторые положительные изменения в сфере социальной политики — прекращение задержек с выплатой зарплат, пенсий, иных социальных пособий и их индексацией, рост бюджетных ассигнований на социальную сферу и т.п. Тем не менее и в эти так называемые «тучные» годы на фоне притока в страну «нефтедолларов» общее направление движения России с точки зрения построения социального государства расходилось с заявленной в ст. 7 Конституции РФ стратегической целью.

В этот период в России были введены плоская шкала подоходного налогообложения с 13%-ной ставкой (при том, что налог на доход от капитала — 9%) и регрессивная шкала отчислений во внебюджетные фонды (ПФ, ОМС, ФСС) при ставке единого социального налога (ЕСН) для невысоких доходов в 26%; отменены налоги на наследование и дарение для близких родственников<sup>3</sup>; фактически отменена такая мера наказания, как конфискация имущества.

В недавно (2013 г.) изданной книге «Капитал в XXI веке» (*Capital in the TwentyFirst Century*) Томас Пикетти, ведущий сотрудник Школы высших исследований в области

<sup>1</sup> Выступление Б.Н. Ельцина на VI съезде народных депутатов России 28 ноября 1991 г. URL: <http://know-it-all-1.narod.ru/praviteli80.html> (дата обращения: 15.09.2014).

<sup>2</sup> Цит. по: Kymlicka. Contemporary Political Philosophy. Oxford University Press, N.Y. 2002, p. 124.

<sup>3</sup> Подобные нововведения в виде отмены налогов на наследование и дарение подавались как направленные на удовлетворение интересов простых людей, хотя их бенефициарами прежде всего являлись владельцы крупных состояний.

социальных наук и профессор Парижской школы экономики, утверждает: «Капитал концентрируется у меньшинства, а потому возрастает роль наследства. У детей, родившихся в 1970 и 1980-е, наследство особенным образом влияет на то, как сложится их жизнь, карьера, каков будет их личный и семейный выбор». Эти слова в полной мере характеризуют положение детей, родившихся в российских состоятельных семьях в 1990 и 2000-е гг.

Несмотря на позитивную динамику роста средних показателей денежных доходов в первое десятилетие XXI в., социальная поляризация ввиду форсированного роста самых высоких доходов и зарплат не уменьшалась, а продолжала нарастать. К 2009 г. увеличение доходов происходило асимметрично — половина населения получала чуть больше 20%, четверть (из состоятельных слоев) — чуть меньше 50%, и высокодоходная часть населения — 31%. Как писал лауреат Нобелевской премии Дж. Стиглиц: «Россия обрела самое худшее из всех возможных состояний общества — колоссальный упадок, сопровождаемый столь же огромным ростом неравенства» [2].

В вышедшем Докладе о мировом благосостоянии (*Global Wealth Report, 2012*) Россия заняла первое место в мире среди крупных стран по неравенству распределения богатства. Неравенство распределения богатства было выше только в нескольких карибских странах с налоговыми офшорами. Мы вернулись к дореволюционной России, когда 1% населения владели около 30% национального богатства<sup>4</sup>.

Суть проблемы в том, что механизмы формирования и перераспределения доходов населения оказались настроенными и работали в пользу богатых, большая доля совокупного роста доходов уходила на рост доходов наиболее обеспеченных

слоев населения, а на повышение доходов наименее обеспеченных оставались крохи. Одновременно сохранялся исключительно фискальный (в смысле налоговых изъятий) характер налоговой политики в отношении производительного и прежде всего наукоемкого сектора экономики.

Бюджетные ассигнования на социальную сферу росли, но по-прежнему оставались не соответствующими ее потребностям. Отраслям социальной сферы — образованию, здравоохранению, жилищному хозяйству, коммунальной инфраструктуре, культуре и массовому спорту был нанесен значительный урон. В результате показатели человеческого потенциала стали снижаться, индексы человеческого развития поползли вниз в сравнении с дореформенным временем и с другими странами.

В качестве предельно критического (порогового) значения коэффициента фондов, т.е. соотношения доходов крайних 10% наиболее и наименее обеспеченных групп населения, принято считать соотношение 10:1. В 1991 г. этот показатель составлял в нашей стране 4,5 раза, в 2014 г. — 16 раз по официальной статистике, более 25 раз по экспертным оценкам и 40 раз с учетом скрытых доходов. Этой теме посвящены многие исследования, в том числе академика Д.С. Львова, профессора А.Ю. Шевякова, проанализированы представления о социальном неравенстве, его проявлениях и причинах. Например, определено, что снижение избыточного неравенства на 1 пункт индекса Джини повышает темп экономического роста на 1,87 процентного пункта, темп роста объема инвестиций — в среднем на 3,6–3,8 процентных пункта.

Совокупность изданных в этот период нормативно-правовых актов, затрагивающих образование, здравоохранение, социальное страхование и т.д., говорит о том, что, несмотря на смену официальной риторики, задача сокращения, или, говоря бюрократическим языком, оптимизации, социальных расходов государства так и осталась среди приоритетных [3].

Начало *третьему этапу* положил разразившийся осенью 2008 г. мировой финансовый кризис, который не мог не сказаться на

<sup>4</sup> В 2008 г., по расчетам Российской экономической школы, «золотой миллион» (примерно 0,7% населения) получал 30% всех доходов населения. При этом оценки сделаны без учета дохода от роста стоимости капитальных активов и других доходов, не отражаемых в российской статистике. URL: [http://www.modern-rf.ru/netcat\\_files/93/47/h\\_ac92a9a5724658060b68c242d82fe626](http://www.modern-rf.ru/netcat_files/93/47/h_ac92a9a5724658060b68c242d82fe626) (дата обращения: 28.09.2014).

социальной политике затронутых им стран, включая Россию. Кризис, продемонстрировавший явную исчерпанность той модели экономического развития, которую избрала постсоветская Россия, казалось, давал надежду на существенный пересмотр социально-экономической политики и в целом, и применительно к социальным отраслям. Тем более что история становления социальных государств в других странах показала, что это как раз то время, когда нужно активно строить социальное государство. Решительный поворот в сторону строительства социального государства совершался странами Европы и Северной Америки как раз в самых неблагоприятных экономических условиях — во время Великой депрессии начала XX в. и послевоенной разрухи [4]. Инвестиции в социальную сферу были единственным способом преодолеть социальный раскол, чреватый непредсказуемыми последствиями.

Однако, в отличие от зарубежного опыта строительства социальных государств на протяжении XX в., Россия начала XXI в., перед лицом серьезнейших вызовов и сверхсложных задач, ставших в 2014 г. еще более очевидными, продолжала следовать прежним курсом, который ведет к росту социального неравенства и дальнейшей социальной поляризации.

В докладе «О социально-экономическом развитии России до 2015 года» (2007 г.), подготовленном по заказу РИО-Центра коллективом исследователей институтов РАН под руководством директора Института экономики РАН, чл.-корр. РАН Р.С. Гринберга, говорилось, что ситуация, при которой 2,5% населения Земли (жители России) владеют 14% суши и примерно 50% природных ресурсов, становится, по мнению наших конкурентов, все менее естественной и превращается в растущий раздражитель для внешнего мира. Ослабить такие напряженности можно, либо поделившись имеющимися ресурсами с мировым сообществом, либо заметно увеличив долю своей экономики в мировом хозяйстве.

В докладе «Инновация — последняя надежда России» (2009 г.), подготовленном зам. директора Института прикладной математики РАН

Г.Г. Малинецким на основе результатов проведенного в Институте прикладной математики им. М.В. Келдыша РАН (ИПМ РАН) моделирования, утверждалось, что положение, при котором Россия, производя всего 1% глобального валового продукта, владеет 30% всех мировых богатств, не оставляет ей даже роли сырьевого придатка, поэтому альтернативой ускоренному инновационному развитию страны может быть только ее распад.

**Что мы имеем в социальной сфере сегодня, в результате проведенных реформ?** Отставание России от экономически развитых стран по уровню МРОТ, пенсий, обеспеченности жильем составляет от 2 до 10 раз, в то время как превышение показателей неравенства, бедности, доступности жилья над среднеевропейскими варьируется от 2 до 9 раз. По оптимистическому прогнозу при вводе 1 кв. м жилья на душу населения в год Россия по уровню жилищного обеспечения догонит Норвегию через 53 года, США — через 44, Данию — через 30 лет<sup>5</sup>.

Сложился механизм неэффективного использования природно-ресурсного и человеческого потенциала, продолжения экстенсивной эксплуатации природных и людских ресурсов. Продолжительные и радикальные реформы в здравоохранении, образовании и науке пока не принесли искомым результатов. В России ни государство, ни бизнес, ни гражданское общество не проявляют должной заинтересованности, чтобы инвестировать в профессиональный потенциал населения, в качество населения.

Логика неолиберального подхода к формированию социального государства приводит нас к двум радикальным выводам. *Первый вывод* сделал король Нидерландов Виллем-Александр в сентябре 2013 г., объявив о конце социального государства. Социальное давление на государство становится в силу демографических и иных причин избыточным. Например, в Германии затраты на социальную сферу растут быстрее всех в мире: к 2050 г. прогнозируется, что 30%

<sup>5</sup> URL: <http://sovretector.ru/document/212> (дата обращения: 13.12.2014).

немецкого ВВП будет уходить на систему здравоохранения.

*Второй вывод*, также подразумевающий конец социального государства, сделал Томас Пикетти: «Если богатые богатеют в три раза быстрее, чем экономика, это означает, что в их руках происходит концентрация капитала, которая в конечном итоге может составить 90 или даже 100% национального капитала. А это значит, что среднему классу ничего не останется, и он исчезнет»<sup>6</sup>. При реализации этой модели вовлечения населения происходит блокировка его скатывания к иждивенчеству и чрезмерному патернализму.

Переход от экстенсивной (патерналистской, патронажной) к интенсивной социальной политике, рассчитанной не только на поддержку нуждающихся, но и на умение поддерживать и формировать способности человека к непрерывной учебе, применению новых партисипаторных практик, самореализации, поможет успешному развитию социального государства, консолидации и сотрудничеству власти, бизнес-структур и населения. В демографической политике этот переход означает ее перенацеливание с количества на качество населения, на накопление и рациональное применение человеческого потенциала; корректировку миграционной политики с учетом стратегических интересов коренных народов России; воссоздание традиционных ценностных ориентаций российского народа на семейную жизнь и многодетность.

Большинство прогнозов (например, Минэкономразвития РФ) предполагают 1%-ный рост ВВП в 2015–2016 гг., что создает трудности для реализации социальной политики и наиболее важной ее части — семейной политики. Вероятность «затягивания поясов» при сложившемся конфликте интересов разных групп населения может усилить социальную напряженность в обществе. Череда реформ в здравоохранении, образовании, науке, культуре

пока не привела к продуктивным результатам. Вероятно, преждевременными являются и суждения о том, что негативные тенденции в демографической сфере удалось переломить.

В управленческой практике преобладают количественный и технократический подходы к реорганизации социетальной системы. Проводимая корректировка приоритетных направлений развития науки, технологий и техники в Российской Федерации и перечня критических технологий фактически игнорирует социальные и гуманитарные науки. К сожалению, неэкономическим факторам, в том числе качеству населения, влиянию ценностных ориентаций на развитие экономической, социальной, демографической сфер, уделяется мало внимания. Научная традиция понимания и объяснения социально-экономических, демографических процессов мировоззрением людей существует в социологии давно. Например, в статье М. Шелера «Народонаселенческие проблемы как мировоззренческие вопросы» (1921) выдвигается тезис о том, что, помимо способности к размножению, существует также и воля к продолжению рода, которая определяется мировоззрением личности. И сегодня есть ряд социологических исследований, анализ результатов которых приводит к выводу, что установка на рождение определенного числа детей в существенно большей степени зависит от потребности в детях, чем от восприятия уровня жизни, т.е. мировоззрение и воля к продолжению рода остаются доминантными [5]. Этой же проблеме посвящена работа академика О.Т. Богомолова «Неэкономические грани экономики: непознанное взаимовлияние» [6].

**Ключ к решению рассмотренных проблем — в принципиально новом подходе к формированию социального государства.** Стала очевидной бесплодность политики «латания дыр», «ручного управления», «быстрого реагирования» на каждодневно возникающие трудности в жизни людей, что не позволяет решить ни одной крупной проблемы. Для объяснения новой социальной

<sup>6</sup> Партисипаторный подход в повышении качества жизни населения / под ред. Н.М. Римашевской и Н.Н. Иващенко. URL: <http://www.isesp-ras.ru/publications/monograph/> (дата обращения: 13.12.2014).

реальности продолжают применяться теоретические модели, которые для решения этой задачи неприменимы. Л.Г. Ионин отмечал еще в 1996 г.: «Мы упустили из виду процессы, происходящие в нашем собственном обществе, и живем сейчас не своим знанием, а 30–40-летней давности идеологией западного модерна» [7].

Нам нужны новые теоретические системы координат, находящие компромисс между социальным государством и «обществом участия». Именно качество населения является главным стратегическим ресурсом развития общества, базовым критерием эффективности развития общества. Повышение уровня и качества жизни есть средство повышения качества населения. Например, здоровье населения — один из основных показателей его качества, он, конечно, зависит от состояния системы здравоохранения (уровня жизни), доступности и качества лечения (качества жизни), но главным образом здоровье зависит от самого человека, его генетически наследуемых качеств и выбранного образа жизни.

Эвристическую пользу в разработке этих новых координат может принести обращение к работе Ф. Тенниса «Общность и общество» (впервые опубликованное в 1887 г.), в которой немецкий социолог раскрыл переход от «общинной» социальной организации к «общественной». Общность (*Gemeinschaft*) и общество (*Gesellschaft*) представляют два качественно разных типа социальных отношений. Общность понимается как «реальная и органическая жизнь», общество — как «идеальное и механическое образование».

Общность есть «устойчивая и подлинная совместная жизнь, общество же — лишь преходящая и иллюзорная. И потому сама общность должна пониматься как живой организм, а общество — как механический агрегат и артефакт»; «всякая доверительная, сокровенная, исключительно совместная жизнь... понимается как жизнь в общности» [8].

Общество (индустриальное, потребительское) закодировано на покорение, во-первых, природы как источника природных ресурсов,

что ведет к разрушению природной среды обитания человека. Во-вторых, на покорение «общностей», которые рассматриваются в качестве колониальной периферии и как источник трудовых ресурсов, что создает условия для перманентного социально-политического конфликта.

Выходом из современного кризиса «общества» выступает стимулирование перехода от «общества» к «со-обществу» (*co-society*), который отражает закономерность смещения естественно-исторических процессов в сторону социально-исторических и социокультурных, когда определяющую роль в развитии играют социальные факторы, человеческий потенциал.

Понятие «со-общество» выражает локализацию социальных отношений и перспективность партисипаторного подхода. Структурная иерархичность, которая свойственна обществу, постепенно дополняется сетевой самоорганизацией социальной системы. Кризис идентичности, в котором сегодня пребывает переходное общество, отчасти связан с «механическим» характером объединения в нем людей. Термин «со-общество» подчеркивает соучастие, согласие, сотрудничество людей, возвращает им настрой на «органичность» социальных отношений. В общности органическое единство достигалось за счет воспроизводства социальных статусов в их традиционном виде, причем статусы носили сакральный характер. Общество «расколдовало» социальный порядок, разъединило людей. Сообщество вновь их объединит за счет более гибкого, ненасильственного, сакраментального конструирования идентичностей и солидарностей, в частности с помощью электронных, сетевых СМИ.

Положение человека в обществе в целом, включая государство, есть краеугольный камень научного понимания и объяснения социальной реальности. Политическая, экономическая и другие целесообразности, как правило, оборачиваются доказательствами их второсортности и маргинальности, что, в конечном счете, ведет общество к получению очередного негативного опыта реформ и далее — к новым потрясениям.

## ЛИТЕРАТУРА

1. Швецова Л.И. Государственная социальная политика как инструмент построения социального государства // Народонаселение. 2014. № 3. С. 4.
2. Стиглиц Дж. Глобализация: тревожные тенденции. М.: Мысль. 2003. С. 188.
3. Пансков В. Новейшие коллизии налогообложения доходов физических лиц: суть и возможности разрешения // Российский экономический журнал. 2007. № 1–2.
4. Эспинг-Андерсен Г. Снова на пути к хорошему обществу // SPERO. 2006. № 5. С. 7–32.
5. Архангельский В.Н. Влияние субъективной оценки уровня жизни на репродуктивное поведение // Уровень жизни населения регионов России. 2011. № 8. С. 36–41.
6. Богомолов О.Т. Неэкономические грани экономики: непознанное взаимовлияние. М.: Институт экономических стратегий, 2010. 800 с.
7. Ионин Л.Г. Культура и социальная структура // Социологические исследования. № 2. 1996. С. 10.
8. Теннис Ф. Общность и общество. СПб.: Владимир Даль, 2002. С. 9–12.
2. Stiglits Dzh. Globalizatsiia: trevozhnye tendentsii [Globalization: disturbing trends]. M.: Mysl', 2003, p. 188. (In Russ.)
3. Panskov V. Noveishie kollizii nalogooblozheniia dokhodov fizicheskikh lits: sut' i vozmozhnosti razresheniia [Personal income tax: the nature and possible solutions of recent problems]. Rossiiskii ekonomicheskii zhurnal — Russian Economic Journal, 2007, no. 1–2. (In Russ.)
4. Esping-Andersen G. Snova na puti k khoroshemu obshchestvu [Again towards the good society]. SPERO, 2006, no. 5. pp. 7–32. (In Russ.)
5. Arkhangel'skii V.N. Vliianie sub'ektivnoi otsenki urovnia zhizni na reproduktivnoe povedenie [The influence of the subjective assessment of the living standard on the reproductive behavior]. Uroven' zhizni naseleniia regionov Rossii — The living standard of the population of Russian regions, 2011, no. 8, pp. 36–41. (In Russ.)
6. Ionin L.G. Kul'tura i sotsial'naia struktura [Culture and social structure]. Sotsiologicheskie issledovaniia — Sociological studies, no. 2, 1996, pp. 10. (In Russ.)
7. Bogomolov O.T. Neekonomicheskie grani ekonomiki: nepoznannoe vzaimovliianie [Non-economic facets of the economy: the unknown interference]. M: Institut ekonomicheskikh strategii — Institute for Economic Strategies], 2010, 800 p. (In Russ.)
8. Tennis F. Obshchnost' i obshchestvo [Community and Society]. SPb.: Vladimir Dal' — Vladimir Dahl, 2002, pp. 9–12. (In Russ.)

## REFERENCES

1. Shvetsova L. I. Gosudarstvennaia sotsial'naia politika kak instrument postroeniia sotsial'nogo gosudarstva [State social policy as a tool for building a social state]. Narodonaselenie — Demography, 2014, no. 3, p. 4. (In Russ.)

## НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКИЕ МЕРОПРИЯТИЯ

### Московский экономический форум

25–26 марта 2015 г. в Московском государственном университете имени М.В. Ломоносова состоится Московский экономический форум с ключевой темой «Новый курс. Время не ждет!». На Форуме проводится анализ противоречий доминирующего сегодня курса развития России, оценивается потенциал альтернативного развития и возможности для его реализации. Московский экономический форум – это международная экспертная площадка по выработке стратегических решений и антикризисных программ, направленных на развитие экономической политики России.

Источник: URL: <http://www.fa.ru/dep/uoonir/news/Pages/2015-02-24-moskovskiy-ekonomicheskii-forum.aspx>.



# ФИНАНСЫ, ДЕНЕЖНОЕ ОБРАЩЕНИЕ И КРЕДИТ

УДК 338.5 (045)

## ПЕРЕХОД К МОБИЛИЗАЦИОННОЙ МОДЕЛИ ВАЛЮТНО-ФИНАНСОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ В РОССИИ В УСЛОВИЯХ УСИЛЕНИЯ ГЛОБАЛЬНЫХ РИСКОВ\*

**НАВОЙ АНТОН ВИКЕНТЬЕВИЧ**

*доктор экономических наук, профессор кафедры «Мировые финансы», Финансовый университет, Москва, Россия*  
**E-mail:** ant.navoy@yandex.ru

### АННОТАЦИЯ

Системные проблемы действующей модели интеграции России в систему международного разделения труда и трансграничное движение капитала резко усугубились в условиях возросших геополитических рисков. Изменение внешних условий функционирования национального хозяйства заставляет кардинально пересмотреть подходы к организации внешнеэкономических связей страны. Очевидно, что в нынешних условиях модель экономического развития, базирующаяся на форсированном экспорте энергоносителей за рубеж в сочетании с наращиванием внешних активов и масштабными заимствованиями на международном рынке капитала, полностью изжила себя. В статье предлагается качественно новая мобилизационная модель валютно-финансового регулирования в России, соответствующая внешним вызовам. Детально рассматриваются три основных направления модели. *Первое* – нацеленность на преимущественное использование природных ресурсов в целях развития внутренних отраслей промышленности и минимизацию экспорта за рубеж избыточного количества и черпаемых запасов углеводородного сырья; ограничение импорта минимальным набором товаров, выпуск которых на территории Российской Федерации затруднен или невозможен (модель хозяйственной автаркии). *Второе* – отказ от экспансии национального капитала за рубеж и от идеи создания производственно-сбытовых цепочек за границей; мобилизация ранее размещенных за рубежом инвестиционных ресурсов и их перенаправление на погашение имеющихся иностранных обязательств (модель финансовой автаркии). *Третье* – создание институциональных предпосылок для обеспечения финансовой стабильности и национальной безопасности (модель долгосрочной финансовой безопасности). Сделан вывод, что оптимизация модели валютно-финансового регулирования позволит купировать негативные последствия проникновения глобальных дисбалансов и преодоления зависимого положения страны в системе международного разделения труда. **Ключевые слова:** платежный баланс; международная инвестиционная позиция; внешнеторговые операции; процентная политика; внешний долг; рефинансирование; центральный банк; валютная биржа; международные резервы; обменный курс.

## TRANSITION TO THE MOBILIZATION MODEL OF MONETARY AND FINANCIAL REGULATION IN RUSSIA IN THE CONTEXT OF GLOBAL RISKS

**ANTON V. NAVOY**

*ScD (Economics), Professor of the World Finance Chair, the Financial University, Moscow, Russia*  
**E-mail:** ant.navoy@yandex.ru

\* Выступление на международном финансово-экономическом форуме «Экономическая политика России в условиях глобальной турбулентности». Финансовый университет, 24–26 ноября 2014 г.

## ABSTRACT

In the context of increased geopolitical risks, the systemic problems of existing model of integration of Russia into the international division of labor and cross-border capital flows dramatically aggravated. Changes in external conditions of functioning of the national economy make it necessary to radically revise approaches to setting up foreign economic relations of the country. It is obvious that in the current environment the economic development model based on the forced export of energy resources combined with increasing foreign assets and large-scale borrowing on the international capital market has become outdated. The paper describes a radically new mobilization model of monetary and financial regulation in Russia in order to meet external challenges. Three main areas of the model are discussed in detail. Firstly, aiming at preferential use of natural resources for the development of domestic industries and minimizing exports of hydrocarbon reserves; restrict import to a minimum set of goods whose production in the Russian Federation is complicated or impossible (model of economic autarchy). Secondly, the cancellation of expansion of the national capital abroad and rejection of the idea of creating value chains abroad; mobilization of investment resources placed overseas and redirecting them to repay existing foreign liabilities (financial autarchy model). Thirdly, the creation of institutional environment to ensure financial stability and national security (the model of long-term financial security).

It is concluded that the optimization of model of monetary and financial regulation should eliminate the negative effects of global imbalances and the subordinate position of the country in the international division of labor.

**Keywords:** balance of payments; international investment position; foreign trade operations; interest rate policy; external debt; refinancing; the central bank; Currency Exchange; international reserves; exchange rate.

**И**зменение геополитической обстановки поставило актуальный вопрос о смене векторов и приоритетов в модели внешнеэкономического взаимодействия России с остальным миром, а также о критическом переосмыслении сложившихся стереотипов экономического мышления в отношении оптимальных форм интеграции экономики страны в мирохозяйственные связи.

Очевидно, что в нынешних условиях модель экономического развития, базирующаяся на форсированном экспорте энергоносителей за рубеж, в сочетании с наращиванием внешних активов и масштабными заимствованиями на международном рынке капитала полностью изжила себя. И дело даже не в том, что страна, специализируясь на вывозе во все нарастающих объемах невозполнимых природных ресурсов, одновременно утратила значительную часть продовольственной безопасности и приобрела глубокие перекосы воспроизводственной структуры, а в том, что в новых геополитических реалиях действующая модель стала продуцировать реальные угрозы для экономической безопасности и финансовой стабильности. Внешние угрозы поставили на повестку дня задачу поиска новой модели ее международной специализации.

Системные проблемы действующей модели интеграции России в систему международного разделения труда и трансграничное движение капитала усугубляются в условиях возросших геополитических рисков. Изменение внешних условий функционирования национального хозяйства заставляет кардинально пересмотреть подходы к организации внешнеэкономических связей страны. По нашему мнению, ключевой в нынешних условиях должна стать нацеленность на мобилизацию имеющихся национальных ресурсов как в вещественной, так и в финансовой форме, а также — на сворачивание экспансии российского капитала на внешние рынки.

Мобилизационная модель валютно-финансового регулирования в России в условиях усиления глобальных рисков, на наш взгляд, должна включать следующие направления. *Первое* — нацеленность на преимущественное использование природных ресурсов в целях развития внутренних отраслей промышленности и минимизацию экспорта за рубеж избыточного количества исчерпаемых запасов углеводородного сырья; ограничение импорта минимальным набором товаров, выпуск которых на территории Российской Федерации затруднен или невозможен (модель хозяйственной автаркии). *Второе* — отказ от экспансии национального



капитала за рубеж и от идеи создания производственно-сбытовых цепочек за границей, мобилизация ранее размещенных за рубежом инвестиционных ресурсов и их перенаправление на погашение имеющихся иностранных обязательств (модель финансовой автаркии). *Третье* — создание институциональных предпосылок для обеспечения финансовой стабильности и национальной безопасности (модель долгосрочной финансовой безопасности). Рассмотрим подробнее эти направления.

*Хозяйственная автаркия.* Как отмечалось выше, Россия, имея на своей территории уникальные природные ресурсы, обладает всеми необходимыми предпосылками для реализации модели хозяйственной автаркии. В случае отказа от форсированного вывоза углеводородов, металлов, древесины, продовольствия национальная экономика вполне может обеспечивать расширенное воспроизводство на основе собственной ресурсной базы. Кроме того, очевидно, что наращивание вывоза сырьевых ресурсов едва ли соответствует решению стратегических задач страны в среднесрочном и долгосрочном периоде. В этой связи поставки энергосырья, по-видимому, могут быть снижены до размеров, обеспечивающих равновесие счета текущих операций платежного баланса Российской Федерации. Нами уже был обоснован тезис, что нулевое сальдо текущего счета обеспечивает баланс экономических интересов национальной экономики и внешнего мира и позволит, с одной стороны, отказаться от эксплуатации российских исчерпаемых ресурсов, а с другой — обеспечить финансирование ввоза из-за рубежа уникальной продукции, не имеющей аналогов на отечественном рынке.

На наш взгляд, экспорт углеводородов может быть снижен компаниями с преобладающим государственным участием за счет уменьшения поставок на наиболее проблемных транзитных направлениях. Такая мера даст синергетический эффект, так как позволит осознать нашим европейским партнерам смену векторов государственной экономической политики в пользу приоритетного решения задач национального экономического

развития России и обезопасить экспортеров от возможных потерь.

В определенной корректировке нуждается модель организации импортных поставок. Нам представляется, что на уровне государственной экономической политики должен быть выделен список товаров первой необходимости (критический импорт), а также список приоритетных товаров инвестиционного назначения, ввоз которых должен осуществляться в преимущественном порядке. Такой порядок может быть реализован посредством особой организации валютных торгов под оплату импорта.

По нашему мнению, в сформировавшихся условиях уместно критическое заимствование модели валютной торговли, которое действовало в 1998–1999 гг. Модель, в частности, предусматривала проведение отдельных валютных сессий (утренней и вечерней) с сегментацией целей приобретения валюты [1]. На утреннюю сессию, где в обязательном порядке реализовывалась часть экспортной валютной выручки, допускалась группа компаний-импортеров, ввозивших товары, ответственные к критическому импорту (медикаменты, продовольственные товары и т.д.). В ходе вечерней сессии осуществлялась свободная торговля валютой из различных источников и для различных целей (продажа остатка валютной выручки, покупка валюты под обслуживание долга, валютные спекуляции и др.). По нашему мнению, с известными изъятиями и корректировкой данная модель может быть адаптирована к реалиям современного валютного рынка России. В частности, на утренней сессии может реализовываться экспортная выручка компаний-экспортеров с преобладающим государственным участием, могут допускаться импортеры критических и инвестиционных товаров, список которых определяется Правительством Российской Федерации. При этом Банк России должен будет ограничиваться регулирующим участием лишь в утренней сессии, тогда как на вечерней сессии может быть сохранено курсообразование на основе рыночных факторов.

Безусловно, переход к двухуровневой торговле подразумевает частичный отход

от свободного курсообразования на российском рынке. Тем не менее в условиях введения целого ряда торговых ограничений и санкций со стороны основных торговых партнеров России данная мера представляется разумным ответом на вызовы, формирующиеся в сфере международной торговли.

*Финансовая автаркия.* Предпосылки реализации модели финансовой автаркии для России содержатся в имеющейся в ее распоряжении положительной чистой международной инвестиционной позиции, означающей превышение иностранных активов резидентов над их внешними обязательствами. Устойчивое усиление долгового бремени страны стало одной из основных причин зависимости от иностранных источников ссудных ресурсов. Выше нами указывалось, что на сегодняшний день основная часть совокупной задолженности представлена ресурсами со сроком возврата в ближайшие 3–4 года. Столь масштабная краткосрочная задолженность, не говоря о ее высокой стоимости, требует постоянного рефинансирования и усиливает риски несвоевременного погашения обязательств в случае отказа иностранных кредиторов от новых заимствований в пользу резидентов Российской Федерации.

С другой стороны, Россия является обладателем крупных иностранных активов, которые, будучи размещенными в значительной степени в высоколиквидных и надежных формах, приносят крайне низкий доход. Новым фактором риска размещенных за рубежом внешних требований российских резидентов стала угроза их замораживания в результате усиления секторальных санкций в отношении отечественных финансовых и нефинансовых организаций. Этот риск существенно усиливается ввиду валютной композиции российских иностранных активов, которые представлены в основном вложениями, номинированными в резервных валютах, т.е. активами, в отношении которых финансовые санкции могут быть введены в первую очередь.

Вывод российских активов с зарубежных рынков может быть осуществлен поэтапно. Значительная часть иностранных

инвестиций резидентов представлена легкорезализуемыми инструментами в форме обращающихся ценных бумаг, депозитов и остатков на счетах в иностранных банках. По данным международной инвестиционной позиции Российской Федерации, в долговых ценных бумагах размещено 58,8 млрд долл. США, на ссудно-депозитных счетах — 193,0 млрд долл., в легкорезализуемых резервных активах — 429,7 млрд долл. [2]. На ликвидном и глубоком финансовом рынке реализация данных активов может быть произведена в течение 2–3 месяцев. Нам представляется, что в первую очередь реализовать эту категорию иностранных активов должны компании с преобладающим государственным участием, объем ликвидных активов которых можно оценить в треть общей суммы, что эквивалентно примерно 90 млрд долл.

Уже сейчас значительная часть ликвидных активов крупных российских компаний, номинированных в долларах США и евро, трансформирована в иные, отличные от американских и европейских финансовые инструменты. Так, в августе 2014 г. крупные авуары из европейских в гонконгские банки были переведены такими флагманами отечественного бизнеса, как «МегаФон» и ГК «Норильский никель». По мере усиления санкций данная тенденция будет лишь усиливаться.

Более сложной проблемой является вывод российских активов из прямых иностранных инвестиций — т.е. вложений в доли, паи, акции иностранных компаний. В настоящее время объем прямых инвестиций — 450,3 млрд долл. США [2]. В условиях сложившейся мировой конъюнктуры вернуть инвестированные средства в полном объеме вряд ли удастся. Тем не менее риски замораживания или прямой конфискации данных активов многократно превосходят риски, связанные с запретительными мерами в отношении ликвидных активов.

Очевидно, что в условиях обострения геополитической ситуации модель экспансии российского капитала на зарубежные рынки, которая последовательно проводилась в жизнь крупнейшими отечественными экспортными концернами, должна быть

подвергнута корректировке. В складывающихся условиях страна нуждается в максимальной мобилизации имеющихся ресурсов, а не в их «распылении» в иностранных проектах с длительными сроками окупаемости. На наш взгляд, не вызывает сомнений тот факт, что сфера продвижения российского капитала должна быть сужена рамками наиболее перспективных интеграционных объединений: Евразийским экономическим союзом и, возможно, — странами БРИКС. Долгосрочные инвестиции в проекты, размещенные на территории развитых стран, а также в экономические территории с недружественным для России инвестиционным климатом должны быть минимизированы и, по возможности, свернуты.

Уже сейчас, осознавая бесперспективность прямых зарубежных инвестиций, ряд крупных российских компаний и бизнесменов осуществляют поэтапный вывод своих средств с западных рынков. Примеры этого — поиск покупателя на американские активы компанией «Северсталь», поиск инвестора для реализации активов в Европе компанией ТК «ЕвразХолдинг», продажа долей в иностранном капитале компанией ОАО «НОВА-ТЭК», а также вывод средств из капиталов зарубежных компаний бизнесменом Г. Тимченко [3].

На наш взгляд, принятие комплексной программы по постепенному сворачиванию внешних активов резидентами и мобилизации имеющихся валютных ресурсов была бы крайне востребованной и актуальной в условиях кумулятивного нарастания геополитических рисков. Общий объем ресурсов, который можно было мобилизовать за счет вывода прямых инвестиций, по нашему мнению, оценивается в 200–250 млрд долл.

В целом мобилизованные внешние ресурсы позволят повысить валютную ликвидность как российских банков, так и крупных компаний-заемщиков на международном рынке. Это даст возможность не только осуществлять плановое погашение внешней задолженности без привлечения новых дополнительных ресурсов для ее рефинансирования, но и обеспечить частичное досрочное погашение иностранных кредитов. На

наш взгляд, использование мобилизованных иностранных активов для сокращения долгового бремени и ослабление зависимости от иностранного ссудного капитала даже в среднесрочном периоде позволит стране ослабить последствия неэффективной интеграции в систему международного движения капитала. Предоставляется возможность значительно снизить не только размер обременительных платежей, связанных с внешним долгом, но и уменьшить риски финансовой стабильности в долгосрочном периоде.

*Создание институциональных предпосылок для обеспечения финансовой стабильности и национальной безопасности (модель долгосрочной финансовой безопасности).* Трансформация подходов к управлению рисками в условиях возрастающих внешних угроз неотделима от создания долгосрочных предпосылок поступательного экономического развития страны и нейтрализации глобальных финансовых вызовов. Нам представляется, что ключевой предпосылкой ослабления зависимости от геополитических рисков является постепенная трансформация валютно-финансовых связей России от стран — эмитентов резервных валют в пользу экономических блоков и отдельных стран, имеющих схожие с нашей страной цели в глобальном ландшафте.

Ослабление такой зависимости в первую очередь должно осуществляться по линии частичного перевода расчетов за поставляемые Россией на внешние рынки энергоресурсы и металлы из свободно конвертируемых валют в рубли и в валюты стран с формирующимися рынками — китайский юань, корейскую вону, сингапурский и гонконгский доллар, бразильский реал, южноафриканский рэнд и др. Снижение масштабов использования доллара США и евро в трансграничных расчетах значительно ослабит потенциал политического давления на Россию, ограничит риски, связанные с санкциями в отношении российских банков и компаний.

Очевидно, что в первую очередь на расчеты в рублях за топливно-энергетические товары могли бы перейти резиденты наших партнеров по ЕвразЭС — Беларуси и Казахстана. В настоящее время доля расчетов в свободно

конвертируемой валюте (СКВ) за энергоресурсы, поставляемые из России в Беларусь, составляет более 70%, в то время как доля рубля относительно невысока [4]. Весьма незначителен вес рубля в расчетах с Казахстаном.

По-видимому, значительный потенциал перевода расчетов в отличные от свободно конвертируемой валюты (СКВ) существует в отношении оплаты поставок российского газа, в том числе на перспективные азиатские рынки, а также в отношении экспорта черных и цветных металлов.

По нашему мнению, основной движущей силой в отказе от использования СКВ в расчетах за экспорт должна стать инициатива со стороны органов управления крупнейших российских компаний-экспортеров, в первую очередь компаний с превалирующим государственным участием, в отношении пересмотра условий платежей по внешнеторговым контрактам.

Важным аспектом долгосрочного ослабления зависимости национальной экономики от зарубежных платежно-расчетных систем является постепенный перевод валютных расчетов из западноевропейских и американских банков в политически нейтральные, но вместе с тем вовлеченные в оборот международного валютно-финансового рынка, юрисдикции. Нам представляется обоснованным переход к практике обслуживания валютных расчетов между отечественными кредитными организациями на основе счетов лоро (от итал. *Loro conto*), открытых в Банке России. Отчасти данная практика была отработана в ходе валютно-финансового кризиса 2008–2009 гг., когда Банком России был разработан порядок открытия корреспондентских счетов на балансе регулятора [5].

По нашему мнению, основная часть валютных счетов, открытых мелкими и средними банками за рубежом, может быть переведена в Банк России. Последний будет выступать единым банком-корреспондентом, действующим от имени отечественных кредитных организаций на внешнем рынке. При этом окончательные внешние расчеты с зарубежными контрагентами будут осуществляться Банком России лишь в пределах непогашенного остатка взаимных валютных

расчетов, тогда как основная часть платежей между российскими кредитными организациями будет сальдироваться в рамках расчетных процедур внутри Банка России. Отказ от проведения платежей между резидентами через иностранные банки, а также сокращение объема внешних трансакций и их осуществление от имени квазисуверенного субъекта — Банка России снизит риски ограничения международных расчетов и нейтрализует эффект от конфискационных мер в отношении отдельных отечественных кредитных организаций.

Серьезный вклад в создание институциональных предпосылок для долгосрочной финансовой безопасности может внести частичный отказ от использования доллара США, евро, английского фунта в качестве валюты долга и валюты хранения сбережений. В настоящее время наиболее подходящими для замещения представляются денежные единицы азиатских стран — сингапурский и гонконгский доллар, а также обращающийся китайский юань. Сингапурский доллар находится в юрисдикции политически нейтрального государства, имеющего исторические и культурные связи с Малайзией и Индонезией; Сингапур — финансовый центр регионального значения, связанный с основными торговыми площадками Азиатско-Тихоокеанского региона, Европы и США. Гонконгский доллар представляет собой валюту, курс которой зафиксирован к доллару США. Юридически Гонконг является провинцией Китая и не зависит от внешней политики основных центров силы — Европы и США. Наконец, инвестиции в обращающийся китайский юань или офшорный юань (CNH) открывают для инвестора не только рынок обращающихся на международном рынке финансовых инструментов в китайской валюте, но и значительную часть спектра инвестиционных операций внутри КНР [6].

Современные реалии глобального ландшафта диктуют России необходимость трансформации модели интеграции страны в систему мирохозяйственных связей. Множество накопившихся противоречий в построении структуры внешней торговли, противостоит естественная специализация страны

на экспорте капитала многократно усиливаются в условиях обострившихся геополитических рисков. На повестке дня — кардинальная смена векторов и приоритетов экспортно-импортных операций, радикальная трансформация подходов к использованию национального капитала и внешним заимствованиям. Нам представляется, что предлагаемая мобилизационная модель построения мирохозяйственных связей страны является адекватным ответом на растущие геополитические вызовы. В складывающихся условиях рычаги рыночного регулирования отодвигаются на второй план. Их место должно занять государственное регулирование, направленное на построение хозяйственной и финансовой автаркии страны. По нашему мнению, комплексное и грамотное вмешательство государства в регулирование валютно-финансовых отношений позволит не только преодолеть системные угрозы в краткосрочном периоде, но и создаст предпосылки для долгосрочного поступательного развития страны на основе более рационального участия в системе международного разделения труда.

### ЛИТЕРАТУРА

1. Положение о порядке и условиях проведения торгов иностранной валютой за российские рубли на единой торговой сессии межбанковских валютных бирж» (утв. Банком России 16.06.1999 № 77-П). URL: <http://docs.cntd.ru/document/901736750> (дата обращения: 17.10.2014).
2. Международная инвестиционная позиция Российской Федерации за II квартал 2014 года. URL: <http://www.cbr.ru/statistics/? Prtid=svs> (дата обращения: 17.10.2014).
3. Продажа доли в Gunvor — Thomson Reuters. URL: <http://thomsonreuters.com/> (дата обращения: 20.10.2014).
4. Борисов С.М. Российский рубль в Таможенном союзе // Деньги и кредит. 2014. № 2. С. 14–25.
5. Письмо Банка России от 04.02.2009 № 13-Т «О типовом договоре корреспондентского счета». URL: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_84741/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_84741/) (дата обращения: 20.10.2014).

- [www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_84741/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_84741/) (дата обращения: 20.10.2014).
6. Андреев В.П. Интернационализация юаня — на пути к мировой валюте // Деньги и кредит. 2014. № 7. С. 49–54.

### REFERENCES

1. Polozhenie o poriadke i usloviakh provedeniia torgov inostrannoi valiutoi za rossiiskie rubli na edinoi torgovoi sessii mezhhankovskikh valiutnykh birzh' (utv. Bankom Rossii 16.06.1999 No 77-P) [Regulations on the procedure and conditions of trading foreign currencies for Russian rubles on a single trading session of the Interbank Currency Exchange «(app. Bank of Russia 16.06.1999 No 77-P)]. URL: <http://docs.cntd.ru/document/901736750> (date of access: 17.10.2014). (In Russ.)
2. Mezhdunarodnaia investitsionnaia pozitsiia Rossiiskoi Federatsii za II kvartal 2014 goda [International Investment Position of the Russian Federation for the II quarter 2014]. URL: <http://www.cbr.ru/statistics/? Prtid=svs> (date of access: 17.10.2014) (In Russ.)
3. Prodazha doli v Gunvor — Thomson Reuters [Sale of a stake in Gunvor — Thomson Reuters]. URL: <http://thomsonreuters.com/> (date of access: 20.10.2014) (In Russ.)
4. Borisov S.M. Rossiiskii rubl' v Tamozhennom soiuze [Russian ruble in the Customs Union]. Den'gi i kredit — Money and Credit, 2014, no. 2, pp. 14–25. (In Russ.)
5. Pis'mo Banka Rossii ot 04.02.2009 № 13-T «O tipovom dogovore korrespondentskogo scheta» [The Bank of Russia's Letter from 04.02.2009 No 13-T «On the standard contract correspondent account»]. URL: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_84741/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_84741/) (date of access: 20.10.2014).
6. Andreev V.P. Internatsionalizatsiia iuania — na puti k mirovoi valiute [The internationalization of the yuan — on the way to world currency]. Den'gi i kredit — Money and Credit, 2014, no. 7, pp. 49–54. (In Russ.)

УДК 336.76 (045) =111

## ПРОГНОЗИРОВАНИЕ КОГЕРЕНТНЫХ РАЗРЫВОВ ВОЛАТИЛЬНОСТИ

**ДИДЕНКО АЛЕКСАНДР СЕРГЕЕВИЧ**

директор по планированию и организации НИР, Финансовый университет, Москва, Россия

**E-mail:** alexander.didenko@gmail.com

**ДУБОВИКОВ МИХАИЛ МИХАЙЛОВИЧ**

заместитель генерального директора, ОАО «Индекс-XX», Москва, Россия

**ПУТКО БОРИС АЛЕКСАНДРОВИЧ**

преподаватель кафедры «Математика-1», Финансовый университет, Москва, Россия

### АННОТАЦИЯ

Разработана методика долгосрочного (до нескольких месяцев) прогнозирования разворотной динамики волатильности с использованием свойств длинной памяти финансовых временных рядов. Предложенный в [1] алгоритм вычисления фрактальной размерности через покрытие предфракталами используется для декомпозиции волатильности на удельную  $A^0(t)$  и структурную  $H^H(t)$ . Предложены модели динамических компонент волатильности, способные предсказывать длинные восходящие в ней тренды. Для проверки статистической значимости прогнозов введены функции оценки условных и безусловных вероятностей для наблюдаемых и прогнозируемых компонент. Наши результаты могут быть использованы для предсказания точек перехода рынка в нестабильное состояние.

**Ключевые слова:** фондовый рынок; ценовой риск; фрактальная размерность; крахи рынка; ARCH-GARCH модель; модели волатильности как амплитуды; многомасштабная волатильность; развороты волатильности; технический анализ.

## FORECASTING COHERENT VOLATILITY BREAKOUTS

**ALEXANDER S. DIDENKO**

Financial University under the Government of Russian Federation

**Email:** alexander.didenko@gmail.com

**MIKHAIL M. DUBOVIKOV**

Deputy CEO, «Index-XX» Company

**BORIS A. POUTKO**

Lecturer, Department of Mathematics, Financial University under the Government of Russian Federation

### ABSTRACT

The paper develops an algorithm for making long-term (up to three months ahead) predictions of volatility reversals based on long memory properties of financial time series. The approach for computing fractal dimension using sequence of the minimal covers with decreasing scale (proposed in [1]) is used to decompose volatility into two dynamic components: specific  $A^0(t)$  and structural  $H^H(t)$ . We introduce two separate models for  $A^0(t)$  and  $H^H(t)$ , based on different principles and capable of catching long uptrends in volatility. To test statistical significance of its abilities we introduce several estimators of conditional and unconditional probabilities of reversals in observed and predicted dynamic components of volatility. Our results could be used for forecasting points of market transition to an unstable state.

**Keywords:** stock market; price risk; fractal dimension; market crash; ARCH-GARCH; range-based volatility models; multi-scale volatility; volatility reversals; technical analysis.

## 1. INTRODUCTION

At least from early 1950-s volatility, taken as a proxy for price risk, is being at the core of financial theory and practice. There is still significant gap between the latter and the former in defining the very notion of volatility: while most practitioners admit that volatility is the range between maximum and minimum price, theoretical finance holds volatility merely as the variance (or standard deviation) of returns. This approach is rooted in the seminal paper authored by Bachelier [2], the father of random walks theory (RWT). His findings were independently re-discovered and justified by Osborne [3]. General RWT line of thoughts was adopted by Markowitz, who suggested to use variance [4] and later — semivariance [5] of returns as a proxy for risk. Soon ideas of Bachelier and Osborne became central to capital asset [6], and option pricing theories (e.g. Black-Sholes model, [7]). Currently there is vast amount of literature which undermines random walks approach from empirical side, and another, of comparable size, which supports it, predominantly from theoretical positions.

One of the earliest works to raise the question of the adequacy of Bachelier's model assumptions, became Fama's empirical study [8] of whether stock returns follow normal or stable Paretian distribution (the latter suggested by Fama's supervisor Mandelbrot in [9] and [10]). Author describes the following stylized fact: although the changes in prices (yields) show no autocorrelation (as prescribed by RWT), there is still very significant autocorrelation of squared and absolute price changes. Paper by Fama had generated significant interest to empirical facts about observed time series and its deviations from what was predicted by RWT, including volatility clustering. This eventually led to Engle's propositions of a new class of stochastic processes — autoregressive conditional heteroscedasticity (ARCH) — which accounted for mentioned stylized fact about variance [11]. Engle's contribution has spawned a whole new area in finance, within which many ARCH-type models were proposed, and above all — dozens of modifications of the conditional variance equation. The most significant contribution in this area belongs to Bollerslev, who generalized ARCH to GARCH in [12], and Nelson, who developed exponential GARCH — EGARCH [13].

After stylized facts about the variable structure of volatility on different time scales was documented [14], another subclass of ARCH-type processes — HARCH — was proposed in [15], in which volatility-variance was modeled simultaneously for multiple time scales. The authors justified their approach by stating that as market participants differ by their preferred investment horizon, volatility parameters at different time scales can and should differ too.

In parallel with the school of thoughts which regarded volatility as variance, another view on the financial markets has evolved, based on the so-called «Dow theory». Initially this approach took into account only closing prices (comp. Bachelier, for which a financial time series were the sequence of returns). However, very soon practitioners who followed tradition to capture price data in the «open-high-low-close» format have discovered a number of analytical heuristics based solely upon the use of highs and lows data. These heuristics (connected with «Dow theory») were called «technical analysis». It is believed that the first collection of these heuristics in some semblance of the theory were implemented by Edwards and Magee ({Edwards: 1948ve}). Subsequently, their work has been reprinted many times, and the «theory» has acquired a number of offshoots and apocrypha. Despite the widespread use of it in market practice, it has long history of being criticized by academicians.

In Edwards and Magee version of technical analysis volatility was understood as the range between extreme highs and lows for the period. Apparently, the first attempts to draw the attention of the academic community on the importance of the ranges have been made in 1980 by Parkinson ({Parkinson: 1980uy}) and Garman ({Garman: 1980wn}). Parkinson shows that even under random walk assumption, price ranges (called «extreme values») should be more effective as estimators of volatility than squared or absolute returns. These conclusions were supported by the following stylized facts: autocorrelation of price ranges is significantly higher than autocorrelation of squared and absolute returns.

Originally Parkinson and Garman-Klass volatility estimators received relatively limited attention of academic environment (among few papers developing their ideas before 2006 ([19]),

[20] and could be named). In recent years there has been a surge of interest to modeling volatility as a range, see e.g. A brief overview of models of this type is shown in; more detailed introduction is given in. It is noteworthy that almost all proposed models of this kind are also of GARCH type. In all mentioned papers volatility is modeled and predicted only on one, more or less arbitrary selected scale; the possibility of a complex structure of volatility across time scales is ignored. More to it, ARCH/GARCH-type model would be predominantly «predicting the past», i.e. forecasting low volatility when observed volatility is low and high volatility, when the opposite is observed.

The rest of the paper is organized as follows. Next session introduces an algorithm to unbundle structural (scale-specific) dynamic component of multiscale volatility from time-specific dynamic component using fractal measure introduced by Dubovikov in [1]. Sections 3 introduces two separate models for these dynamic components, addressing mentioned issues (i.e. ability to predict volatility reversals on many scales simultaneously). Several estimators of conditional and unconditional probabilities of reversals in observed and predicted dynamic components of volatility are also introduced in Section 3 and subsequently used to backtest suggested algorithm on several major assets. Section 4 concludes.

## 2. DYNAMIC VOLATILITY COMPONENTS

Our research builds upon and further extends results reported in [16], [17], [18]. We use the following notation, adopted in previous works. Let  $P(t)$  denote a price time-series, considered on the interval

$[t - \delta_c, t]$ , where  $\delta_c$  is called characteristic scale of  $P(t)$ . Let  $\delta_k$  be aliquot divisor of  $\delta_c$ , i.e.  $\delta_k = \frac{\delta_c}{k}$ .

Let  $\Delta_1, \dots, \Delta_k$  be the partition of  $[t - \delta_c, t]$  to  $k$  segments  $[t - \delta_c, t]$ . Then

$A_p(\Delta_i) = \max(P, \Delta_i) - \min(P, \Delta_i)$  would be the amplitude of the function  $P(t)$  on interval  $i$  and

$V_p(\delta_k) = \sum_{i=1}^k A_p(\Delta_i)$  would be variation of  $P(t)$  on the interval  $[t - \delta_c, t]$ .

Important to note, that with  $\delta_k \rightarrow 0$  (hence  $k \rightarrow \infty$ )  $V_p(\delta_k)$  becomes directly related to the fractal dimension of  $P(t)$ , namely:

$$V_p(\delta_k) \sim \delta_k^{-\mu} \tag{1}$$

Moreover,

$$\mu = D - 1 \tag{2}$$

where  $D$  is fractal dimension of  $P(t)$ . If  $\delta_0 = 0$  then parameter  $\mu$  could be estimated using regression of the form

$$\log V(\delta_k) = \alpha - \mu \log(\delta_k) \tag{3}$$

wherein the estimate of  $\mu$  would not depend upon log base in (3) (unlike  $\alpha$  estimate). To make  $\mu$  interpretation more intuitive it is advisable to subtract it from unity

$$H^\mu = 1 - \mu \tag{3.1}$$

and let



$$\alpha = A^0(t) \quad (3.2)$$

According to results previously reported in [16], [18], regression (3) have extremely high determination coefficient (almost equal to 1), which makes estimates of  $H^\mu(t)$  and  $A^0(t)$  virtually independent of the choice of divisors for  $\delta_c$ . Interpretation of  $H^\mu(t)$  and  $A^0(t)$  is as follows.  $H^\mu(t)$  shows expected change in the average range across scales (i.e. how, for example, average volatility of the daily data would differ from the average volatility of the weekly data). In other words, it shows how the scale factor affects the average volatility.  $A^0(t)$  in turn, according to the standard interpretation of the regression would show expected volatility (average range) of the series, when the scale factor is zero, that is, the volatility of the «unit» scale. We propose to call  $A^0(t)$  specific and  $H^\mu(t)$  — structural volatility.

In this research we use weekly time series, with  $\delta_c = 32$ . Regression (3) could be continuously estimated on  $[t - \delta_c, t]$ , which would result in series of dynamic variables  $H^\mu(t)$  and  $A^0(t)$ . In [16] it was shown that the dynamics of these variables is determined by the behavior of the price series  $P(t)$ .

Namely, the following types of price behavior could be defined:

1. Trend (both upward and downward), when there is a significant price change on the scale of characteristic order. Volatility rises sharply on intervals with trend. It is shown that as a rule the beginning of the trend is accompanied by a fall in  $H^\mu(t)$ , and maintaining trend condition requires relatively small values of this function.

2. Flat, or sideways move, when the price varies little on scales comparable to the characteristic one.

Empirically, entry into flat is often accompanied by an increase of  $H^\mu(t)$ , and maintaining flat condition requires relatively high values of this function.

3. Walks, an intermediate state between the trend and flat.

Further, the following relation holds:

$$\log_{\delta_c} [V(\delta_c)] \approx \alpha - \mu \quad (4)$$

From (4) it follows that the most pronounced pattern of the market entering the unsteady state period should be when the function  $\alpha(t)$  rises, and  $\mu(t)$  drops sharply (i.e.  $H^\mu(t)$  and  $A^0(t)$  rise simultaneously).

We propose to call such period of financial time the coherent breaks. As the coherent break corresponds to the most significant price changes, if some model for  $H^\mu(t)$  and  $A^0(t)$  would be capable of forecasting these parameters, it would to a certain extent allow to predict periods of market unsteady states.

### 3. FORECASTING COHERENT BREAKOUTS

To model  $H^u(t)$  we use regression analysis. The form of the regression is based on the fact that this function has a fairly pronounced quasi-cyclic structure, i.e. its evaluation function can be obtained using the Fourier harmonics. Fitting the model is done as follows: first, regression of the form

$$H^u(t) = c_1 + c_2 \sin(\omega t) + c_3 \cos(\omega t) \quad (5)$$

is fitted for all frequencies  $\omega$ , taken with step

$\Delta = 0.0001$  on the  $[0, 0.1]$ . Second, local maximas of the function  $R2(\omega)$  are considered. Empirically,

for any given  $t$  there would also be 2–3 local extremes, which are clearly distinguishable (typical chart is given on the Fig.)

The model is built is as follows: regression (5) is constructed with a frequency corresponding to the maximum value of the determination coefficient. Then, the evaluation function is subtracted from the original. For the residual function regression (5) is considered again. The procedure continues as long as the adapted coefficient of determination increases.

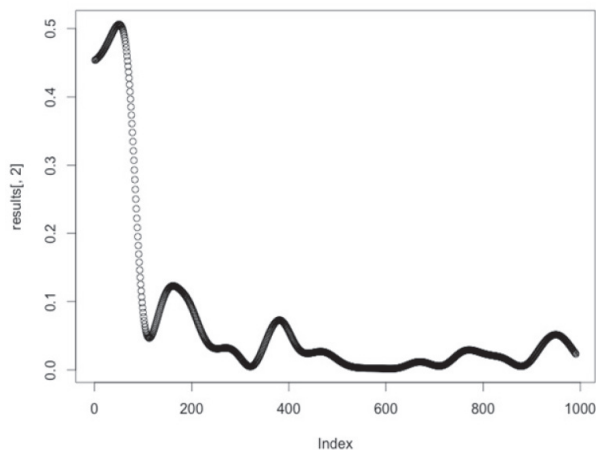
As a result, the evaluation function  $\hat{H}^u(t)$  is represented in the form:

$$\hat{H}^u(t) = c + \sum_{i=1}^k [a_i \sin(\omega_i t) + b_i \cos(\omega_i t)] \quad (6)$$

Usually, the coefficient of determination reached an average of about 0.7.

As for the  $A^0(t)$  function, the most convenient way for its prediction is technical analysis indicator Zig-Zag, ([19], [20]), which is essentially a piecewise linear approximation of the function. Trend intervals of  $A^0(t)$  are approximated with straight lines. The direction of the piecewise linear trend is changing if the trend in the function being evaluated reverses at a value greater than a certain value, which is a parameter of the function Zig-Zag. As the angle of the left segment of the function may change every time when new data appears on the left side of the chart, Zig-Zag is recalculated at each step of our backtest.

When backtesting the model described, we have focused on identifying capability of the model to forecast long spans of coherent breaks. Estimators of  $H^u(t)$  and  $A^0(t)$  were built continuously for window of 480 observations moving along  $P(t)$  with step of 4 observations (which accounts for approximately one month in case of weekly sampled data). The object of the test was to measure the relative share of predicted dynamics for  $H^u(t)$  and  $A^0(t)$  matched to observed dynamics. We tested for ability of the model to forecast areas of coherent breaks for horizon of 8, 12, 16 weeks. To do that we considered following functions:



Function R2 ( $\omega$ ) for S&P-500 Index (daily data)

$$K(4,8) = ant\{(sign[\alpha(t+4) - \alpha(t)] + sign[\alpha(t+8) - \alpha(t+4)] + 2) / 4\} \times ant\{sign[\mu(t) - \mu(t+4)] + sign[\mu(t+4) - \mu(t+8)] + 2) / 4\}$$

$$K(4,12) = ant\{(sign[\alpha(t+4) - \alpha(t)] + sign[\alpha(t+8) - \alpha(t+4)] + sign[\alpha(t+12) - \alpha(t+8)] + 3) / 6\} * ant\{sign[\mu(t) - \mu(t+4)] + sign[\mu(t+4) - \mu(t+8)] + sign[\mu(t+8) - \mu(t+12)] + 3) / 6\}$$

$$K(4,16) = ant\{(sign[\alpha(t+4) - \alpha(t)] + sign[\alpha(t+8) - \alpha(t+4)] + sign[\alpha(t+12) - \alpha(t+8)] + sign[\alpha(t+16) - \alpha(t+12)] + 4) / 8\} * ant\{sign[\mu(t) - \mu(t+4)] + sign[\mu(t+4) - \mu(t+8)] + sign[\mu(t+8) - \mu(t+12)] + sign[\mu(t+12) - \mu(t+16)] + 4) / 8\}$$

For both observed and predicted  $H^u(t)$  and  $A^0(t)$  functions  $K(4,8)$ ,  $K(4,12)$ ,  $K(4,16)$  would be equal to 1, when coherent break of length 8,12,16 is observed or forecasted, respectively, and zero in all other cases.

Then we built functions  $L(4,i) = K^h(4,i)K^f(4,i)$  ( $i = 8,12,16$ ) where  $K^h(4,i)$  and  $K^f(4,i)$  are defined for historicas and forecasted data, respectively. Then we compare unconditional statistic probability of coherent breaks

$$P(4,i) = \frac{\sum_{n=1}^N [K^h(4,i)]}{N}$$

where N is the total number of observations of historical  $K(4,i)$ ; with unconditional probability, i.e. probability of coherent break conditional on the fact, that the break (i.e. coherence in  $H^u(t)$  and  $A^0(t)$  change) was predicted:

$$P_f(4,i) = \frac{\sum_{n=1}^N [L(4,i)]}{\sum_{n=1}^N [K^f(4,i)]}$$

Typical results are listed in Table.

Financial time series	Unconditional frequency of coherent breaks of length l			Unconditional frequency of coherent breaks of length l		
	l=8	l=12	l=16	l=8	l=12	l=16
S&P500	0.063	0.024	0.004	0.103	0.038	0.000
MICROSOFT	0.049	0.016	0.000	0.090	0.000	0.000
AMAZON	0.131	0.066	0.016	0.150	0.111	0.000

Similar results hold for other financial assets.

#### 4. CONCLUSIONS

As seen from Table 1, the prediction of the coherent break in most cases significantly increases the probability of its occurrence. This effect is most pronounced for a horizon of 8 and 12 weeks, while at the same time for 16 weeks horizon forecasting opportunities are vanishing. This is because the coherent breaks of such length are extremely rare. At the same time, it should be noted that in almost all cases, when

there was a coherent break of the length more than 12 weeks, the model predicted the break of up to 12 weeks length. Thus, the presence of the prediction of coherent break could be accounted for observed risk factor of the market transition into an unsteady state.

This article was prepared as a result of research carried out under funding received for State Assignment of Russian Federation for Financial University in 2014.

Authors are grateful to V.B. Gisin and V.Yu. Popov for their valuable comments made while preparing the manuscript; and to E. Tkachev and V. Surin – assistant programmers of International Financial Laboratory (Financial University), for their effort in managing project code and database.

### REFERENCES

1. *Dubovikov M.M., Starchenko N.V., Dubovikov M.S.* Dimension of the minimal cover and fractal analysis of time series. *Physica A: Statistical Mechanics and its Applications*. 2004, vol. 339, no 3–4, pp. 591–608.
2. *Bachelier L.* Théorie de la spéculation. 1900.
3. *Osborne M.F.* Brownian motion in the stock market. *Operations Research. INFORMS*, 1959, vol. 7, no 2, pp. 145–173.
4. *Markowitz H.* Portfolio selection. *The Journal of Finance*. Wiley Online Library, 1952. vol. 7, no 1, pp. 77–91.
5. *Markowitz H.* Portfolio Selection: Efficient Diversification of Investments. John Wiley & Sons, Inc., 1959.
6. *Sharpe W.F.* *JSTOR: The Journal of Business*, vol. 39, no. 1 (Jan., 1966), pp. 119–138 // *Journal of Business*. 1966.
7. *Black F., Scholes M.* The Pricing of Options and Corporate Liabilities. *The Journal of Political Economy*. 1973. vol. 81, no 3, pp. 637–654.
8. *Fama E.F.* The behavior of stock-market prices. *Journal of Business*. *JSTOR*, 1965, pp. 34–105.
9. *Mandelbrot B.B.* Stable Paretian random functions and the multiplicative variation of income. *Econometrics*. *JSTOR*, 1961. pp. 517–543.
10. *Mandelbrot B.B.* The Stable Paretian Income Distribution when the Apparent Exponent is Near Two. *International Economic Review*. 1963, vol. 4, no 1, pp. 111–115.
11. *Engle R.F.* Autoregressive conditional heteroscedasticity with estimates of the variance of United Kingdom inflation. *Econometrica*. *JSTOR*, 1982. pp. 987–1007.
12. *Bollerslev T.* Generalized autoregressive conditional heteroskedasticity // *Journal of Econometrics*. Elsevier, 1986, vol. 31, no 3. pp. 307–327.
13. *Nelson D.B.* Conditional heteroskedasticity in asset returns: A new approach. *Econometrica*. *JSTOR*, 1991, pp. 347–370.
14. *Guillaume D.M.* et al. From the bird's eye to the microscope: A survey of new stylized facts of the intra-daily foreign exchange markets. *Finance and stochastics*. Springer, 1997. vol. 1, no 2, pp.95–129.
15. *Müller U.A.* et al. Volatilities of different time resolutions — Analyzing the dynamics of market components. *Journal of Empirical Finance*. 1997, no 4, pp. 213–239.
16. *Dubovikov M.M., Starchenko N.V., Dubovikov M.S.* Dimension of the minimal cover and fractal analysis of time series. *Physica A: Statistical Mechanics and its Applications*. 2004, vol. 339, no 3–4, pp. 591–608.
17. *Dubovikov M.M., Starchenko N.V.* *Ekonomofizika i fraktal'nyi analiz finansovykh vremennykh riadov [Econophysics and fractal analysis of financial time series]*. *Uspekhi Fizicheskikh Nauk — Advances in Physical Sciences*, 2011, vol. 181, no. 7, p. 779. (In Russ.)
18. *Putko B.A., Didenko A.S., Dubovikov M.M.* Model' volatil'nosti obmennogo kursa valiut (RUR/USD), postroennaia na osnove fraktal'nykh kharakteristik finansovogo riada [Model of volatility in exchange rate (RUR / USD) built on the basis of fractal characteristics of the financial series]. *PRIKLADNAIA EKONOMETRIKA — Applied Econometrics*, 2014, vol. 36, no. 4. pp. 79–87. (In Russ.)
19. *Achelis S.B.* *Technical Analysis from A to Z*. Irwin Professional Publishing, 1995.
20. *Raftopoulos S.* Zigzag Validity. *TECHNICAL ANALYSIS OF STOCKS AND COMMODITIES-MAGAZINE EDITION. TECHNICAL ANALYSIS, INC*, 2002, vol. 20, no 8. pp. 28–33.

УДК 657 (312.2)

# ПРИНЦИПЫ ПОСТРОЕНИЯ И ПРОГНОЗНЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ РАСЧЕТНО-ПЛАТЕЖНОГО БАЛАНСА

**КАРПОВА ТАТЬЯНА ПЕТРОВНА**

доктор экономических наук, профессор, почетный работник высшей школы, заведующий кафедрой «Экономика и финансы» Смоленского филиала Финансового университета, Смоленск, Россия

**E-mail:** t.p.karpova@gmail.com

**КАРПОВА ВИКТОРИЯ ВЕНИАМИНОВНА**

доктор экономических наук, профессор кафедры «Экономика и финансы» Смоленского филиала Финансового университета, Смоленск, Россия

**E-mail:** karpova24@gmail.com

## АННОТАЦИЯ

Процесс управления системой хозяйственных расчетов находится в области двух сфер экономических знаний – финансового менеджмента и бухгалтерского учета. Последний выполняет информационно-аналитическую функцию, готовя базу для построения финансовой стратегии, исполнения договорной дисциплины в сочетании с принятой учетной политикой. Актуальность вопросов эффективного управления дебиторской и кредиторской задолженностью возросла в связи с продолжающимся сложноуправляемым процессом нарушения платежной дисциплины сторонами обязательств. Отмеченное позволяет признать исследование теоретических и практических аспектов бюджетирования и оперативного учета исполнения обязательств актуальным и востребованным хозяйственной практикой.

В статье раскрыты факторы, которые, по мнению авторов, имеют существенное влияние на состояние дебиторской и кредиторской задолженности как важнейших элементов современных экономических отношений и должны быть учтены при прогнозировании проведения расчетов с контрагентами, работающими, бюджетом, прочими дебиторами и кредиторами.

Авторами предложена методика бюджетирования возникновения и погашения дебиторской и кредиторской задолженностей на базе аппроксимированно линейной зависимости. Методика включает в себя пять этапов построения расчетно-платежного баланса: анализ и подготовку исходных данных для прогнозирования дебиторской и кредиторской задолженности, систематизацию и классификацию видов дебиторской и кредиторской задолженностей, построение параметрической трендовой модели поведения для регулярной и иррегулярной дебиторской задолженности и финансовых и нефинансовых обязательств, составление агрегированного прогноза движения дебиторской и кредиторской задолженности. Представлен агрегированный формат расчетно-платежного баланса: с одной стороны, прогнозный остаток дебиторской задолженности и превышение обязательств над платежными средствами, с другой – прогнозный остаток кредиторской задолженности и превышение платежных средств над обязательствами.

Предложенные новации позволят более эффективно использовать временно свободные средства и не допускать появления безнадежных долгов.

**Ключевые слова:** расчетно-платежный баланс; классификация дебиторской задолженности; классификация обязательств; прогнозирование; линейная аппроксимация.

# THE PRINCIPLES AND POSSIBILITIES OF FORECASTING: THE PAYABLES AND RECEIVABLES BALANCE SETTLEMENTS

**TATIANA P. KARPOVA**

ScD (Economics), Professor, Head of the Economics and Finance Chair, Smolensk Branch of the Financial University under the Government of the Russian Federation, Smolensk

**E-mail:** t.p.karpova@gmail.com

**VICTORIA V. KARPOVA**

*ScD (Economics), Associate Professor, Professor of the Economics and Finance Chair, Smolensk Branch of the Financial University under the Government of the Russian Federation, Smolensk*

**E-mail:** karpova24@ gmail.com

**ABSTRACT**

The management of the economic calculations system is within the scope of two spheres of economic knowledge – financial management and accounting. The latter has an information and analytical function preparing the basis for financial strategy development and observance of the contractual discipline in combination with an adopted accounting policy. The urgency of the issues concerning the effective management of receivables and payables is growing higher because of the continuing process of payment discipline violation and this process is very difficult to manage. Thus, the study of theoretical and practical aspects of budgeting and real-time accounting of fulfillment of obligations is considered to be very pertinent.

The article highlights factors which are claimed to have a great impact on the state of payables and receivables as the most important elements of economic relations and should be taken into account while predicting the behavior of settlements with counteragents, employees and other debtors and creditors.

The authors worked out the budgeting method for incurrences and repayments of indebtedness on the basis of approximated linear dependence. The method includes five stages of constructing the balance of payments: analysis and preparation of initial data for predicting receivables and payables, systematization and classification of the receivables and the payables, construction of parametric trend model for regular and irregular payables and receivables and for financial and non-financial responsibility, preparation of the aggregate forecast of movements of accounts payable and accounts receivable. Also, the authors offer the aggregate format of the balance of payments: the forecast balance of receivables and the excess of liabilities over the means of payment, on one hand, and the forecast balance of payables and the excess of the means of payment over liabilities, on the other hand. The proposed innovations will allow using free means of payment more effectively and prevent from bad debts.

**Keywords:** the balance of payments, classification of receivables, classification of liabilities, forecasting, linear approximation

**П**оиск взаимной выгоды в партнерских отношениях, возникающих между субъектами предпринимательства, работодателем и работником, государственным сектором и налогоплательщиками, собственниками и менеджментом, приводит к усложнению системы расчетов между сторонами обязательств — дебиторами и кредиторами. Опережающий рост цен на сырьевые ресурсы по сравнению с ценами конечной продукции, снижение платежеспособного спроса населения, жесткая монетарная политика, проводимая Центробанком России, существенное бремя фискальных платежей, увеличение доли квазиденег в составе оборотных финансовых активов формируют далеко не полный перечень причин взаимных неплатежей. Ситуация усугубляется под воздействием субъективных факторов, к которым можно отнести отсутствие добросовестной предпринимательской практики по исполнению договорной дисциплины и осуществлению

расчетов; несвоевременность предъявления претензий по возникающим долгам; размещение временно свободных денежных средств на рублевых и валютных депозитных счетах при наличии задолженности перед работниками по заработной плате; установление в договоре заведомо неисполнимых сроков платежа; длительность обработки, транспортировки и зачисления средств на счет поставщика банком; слабое распространение таких форм расчетов, как факторинг, овердрафт, векселя.

Относительно дебиторской задолженности можно сказать, что до сих пор в российской практике она носит беспроцентный характер, подменяя и тем самым вытесняя из предпринимательской практики использование банковского кредита на пополнение оборотных средств. В дополнение к этому фактическое отсутствие денежных средств приводит к расширению сферы бартерных сделок и взаимозачетов, а взаимное недоверие между контрагентами ограничило

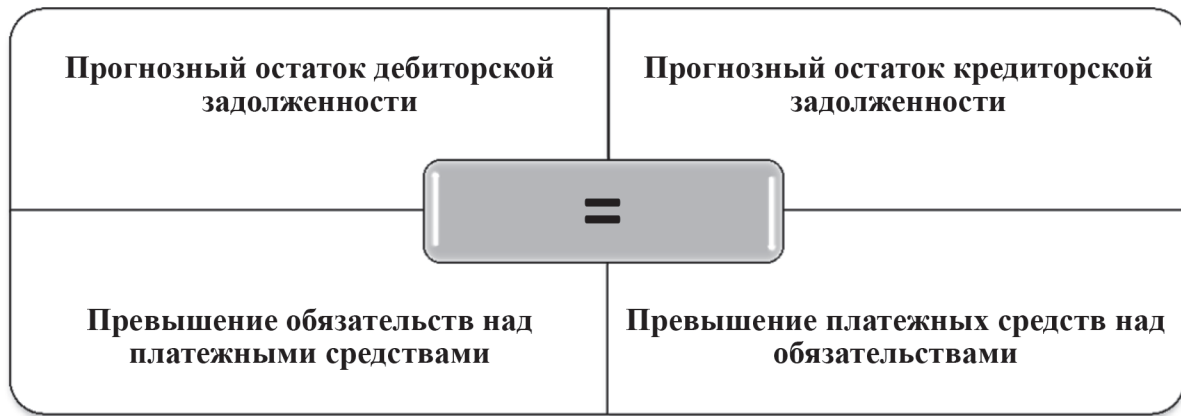


Рис. 1. Общая схема расчетно-платежного баланса

практическое использование векселей и договоров цессии. Естественно, что в этих условиях не обеспечиваются уплата налогов и выплаты заработной платы. Ужесточение фискального подхода в налогообложении сделало вопрос о дебиторской задолженности еще более насущным [3]. Предприятия, не желая отвлекать собственные средства из оборота в виде платежей НДС, включают в договоры в качестве существенного условия о предоплате.

Все это, в конечном счете, приводит к снижению эффективности деятельности как покупателей, так и поставщиков. Вероятность неоплаты счетов создает угрозу неплатежеспособности предприятия-поставщика, ухудшает качество его активов вследствие появления у него сомнительных и безнадежных долгов, чем ослабляет ликвидность баланса и может привести к банкротству.

Следовательно, с одной стороны, дебиторская задолженность представляет собой иммобилизацию, т.е. отвлечение из хозяйственного оборота собственных оборотных средств организации. Этот процесс сопровождается косвенными потерями операционных доходов, относительная значимость которых тем существеннее, чем выше темп инфляции, так как в условиях инфляции возвращаемые должниками денежные средства обесцениваются [4].

С другой стороны, дебиторская задолженность как самостоятельный вид быстрореализуемых активов измеряется в денежном выражении. В момент признания

в учете дебиторская задолженность отражается по стоимости отгруженной продукции, выполненных работ и оказанных услуг, а в последующем в бухгалтерской отчетности — по сумме погашения, включая проценты за отсрочку платежа (если таковые указаны в договорах), налог на добавленную стоимость и исключая сумму резерва по сомнительным долгам.

Названные обстоятельства побуждают субъектов хозяйствования организовывать планирование дебиторской и кредиторской задолженности по нетто-стоимости и вести постоянный мониторинг исполнения бюджетных обязательств.

Действенным инструментом управления системой расчетов и движением денежных потоков, на наш взгляд, может стать прогнозный расчетно-платежный баланс как центральное звено консолидированной кассовой сметы. Генеральная цель расчетно-платежного баланса заключается в отражении остатка денежных средств в расчетах на начало и конец периода прогноза, поступлений от погашения дебиторской задолженности, иммобилизации денег при ее возникновении, притока и оттока денежных средств при возникновении и погашении кредиторской задолженности, рассчитанных разными способами для составления консолидированной кассовой сметы на бюджетный период [2]. Агрегированный формат расчетно-платежного баланса представлен на *рис. 1*.

На его основе прогнозируется приток и отток денежных средств в виде

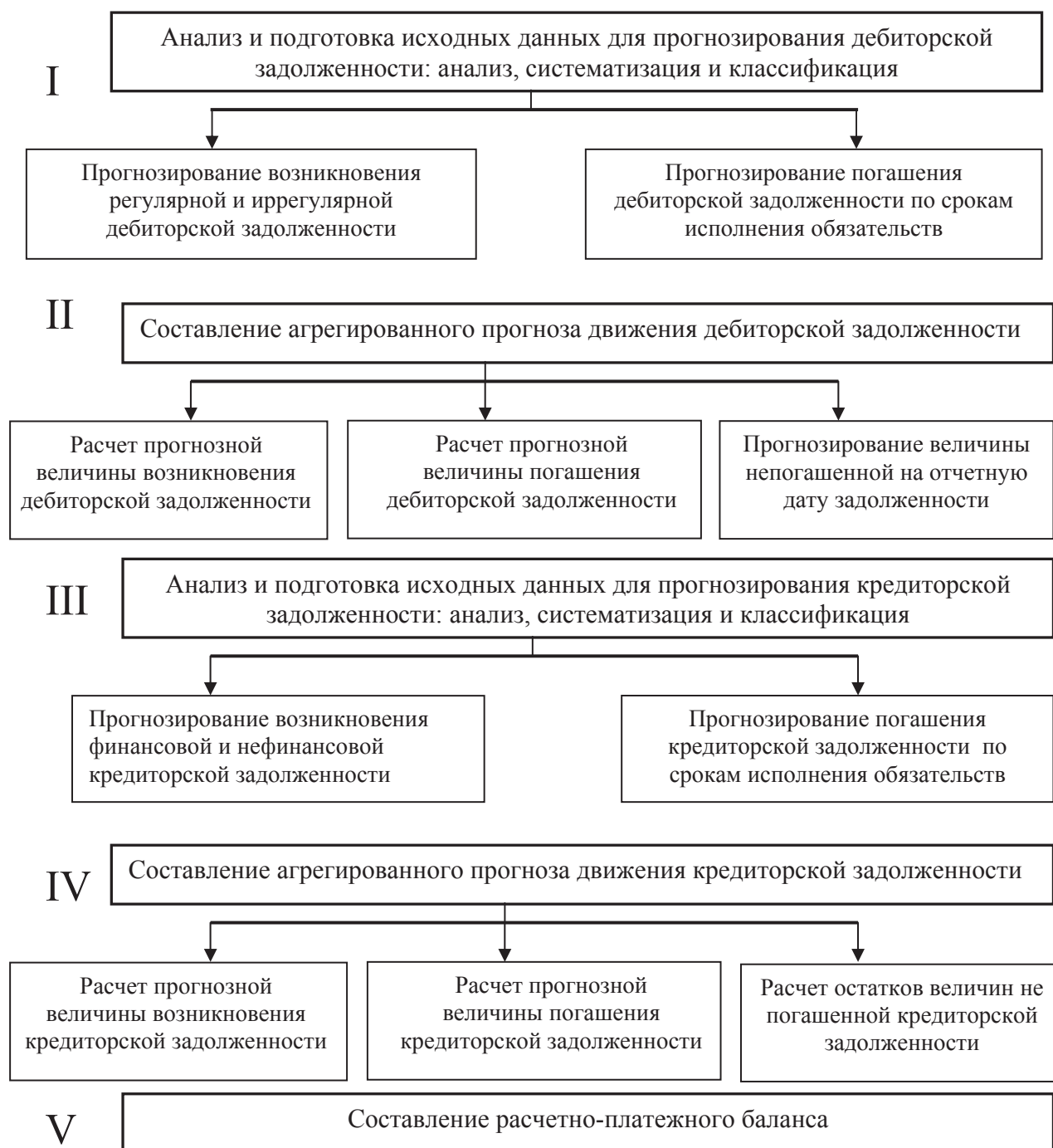


Рис. 2. Этапы составления расчетно-платежного баланса

погашенной дебиторской задолженности и расчетов с контрагентами, работниками и бюджетом по обязательствам. В нем приводятся данные об остатках обязательств, их планируемом возникновении и суммах, а также сроках погашения. Баланс позволяет спрогнозировать поступления денежных средств от покупателей, имеющих задолженность перед организацией, учесть платежи и отсрочки выплат поставщикам, а также рассчитать синхронность денежных

поступлений и выплат, мгновенную ликвидность, т.е. наличие денежных средств, необходимых для погашения обязательств.

Основой для планирования дебиторской и кредиторской задолженности служат данные оперативного и бухгалтерского учета, отражающие полную информацию по клиентам, видам деятельности, конкретным продуктам, материалам или услугам по каждому заключенному договору и каждому контрагенту [4]. Составление



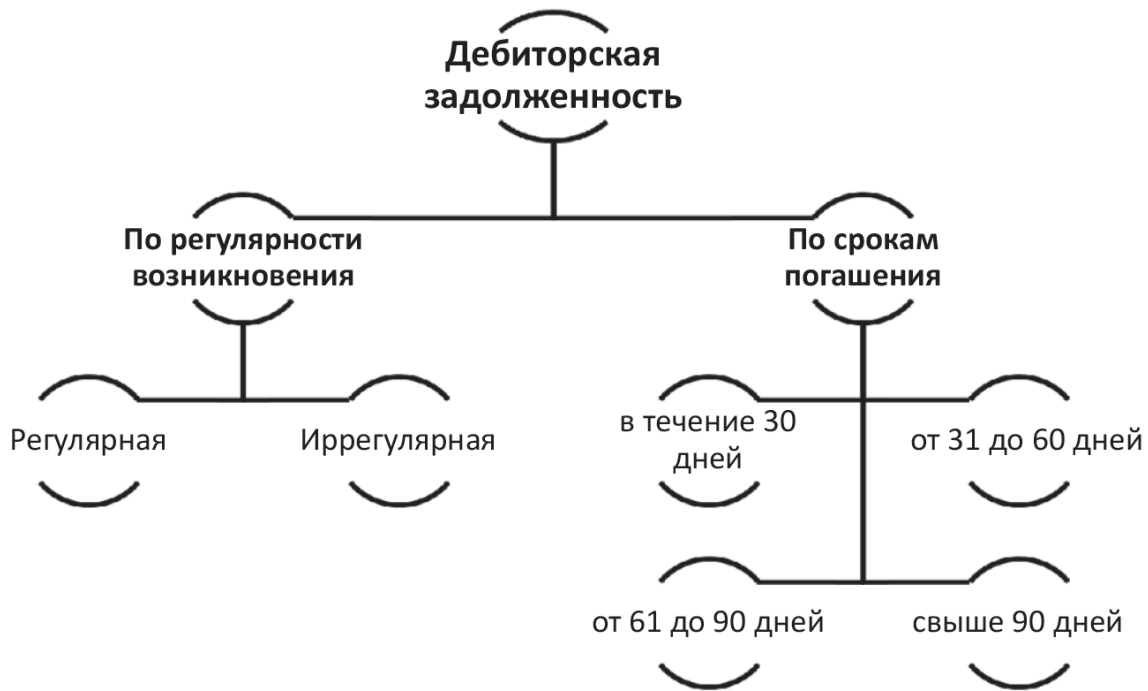


Рис. 3. Классификация дебиторской задолженности для целей прогнозирования ее возникновения и погашения

расчетно-платежного баланса (рис. 2) включает пять этапов, последовательное выполнение которых направлено на расчет прогнозных величин на конкретную дату.

Прогноз дебиторской и кредиторской задолженности охватывает определение суммы задолженности дебиторов и обязательств перед кредиторами на начало прогнозного периода; возникновение и погашение дебиторской и кредиторской задолженности в прогнозируемом периоде; прогноз состояния задолженности дебиторов и долгов перед контрагентами, работниками и бюджетом на конец периода. Для того чтобы спрогнозировать сумму возникновения и погашения обязательств, использована линейная аппроксимация по методу наименьших квадратов. Выбранный для прогнозирования метод обладает рядом достоинств, среди которых подбор оптимальных параметров для описания поведения изучаемого показателя посредством линейной функции, при которых сумма квадратов отклонений от фактических значений (регрессионных остатков) минимальна; простота расчетов; возможность использовать типовые встроенные функции редактора Excel (ТЕНДЕНЦИЯ).

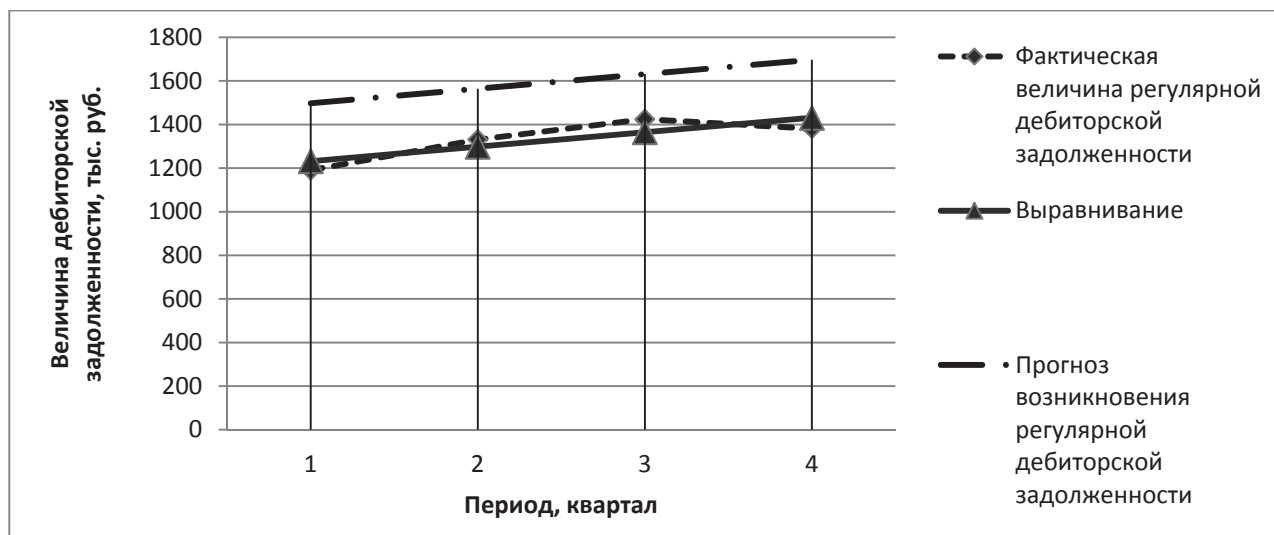
Для целей прогнозирования предлагается классифицировать дебиторскую задолженность по систематичности возникновения на регулярную и иррегулярную или атактическую (рис. 3).

Такая группировка позволяет отразить не только юридический характер обязательств покупателей, заказчиков, внутренних дебиторов (подотчетных лиц, работников, структурных подразделений) и прочих дебиторов, но и имеет особую ценность для анализа и последующего прогнозирования динамики расчетов, так как увязывает деловую активность организации с возникновением дебиторской задолженности. Классификация дебиторской задолженности по срокам использована нами для прогнозирования погашения уже возникшей ранее задолженности. Эта группировка ориентирована на установление взаимосвязи принятой договорной политики с политикой управления системой расчетов. Обе используемых классификации основаны на поведении дебиторской задолженности внутри отчетного периода, т. е. носят временной характер и формируют однородную сравнимую информацию. Исходные данные о состоянии

Таблица 1

**Исходные данные и результаты расчетов для составления прогноза возникновения регулярной и иррегулярной дебиторской задолженности, тыс. руб.**

Квартал	Фактическое возникновение задолженности в 2013 г.	Условное обозначение времени (t)	t <sup>2</sup>	y × t	a <sub>0</sub> = ∑y/n, где n – число периодов (4)	a <sub>1</sub> = ∑yt/∑t <sup>2</sup>	ŷ <sub>t</sub> = a <sub>0</sub> + a <sub>1</sub> × t
<b>Регулярная дебиторская задолженность</b>							
I	1190,5	-3	9	- 3571,5	1331,7	33,24	1231,98
II	1330,9	-1	1	- 1330,9			1298,41
III	1424,5	+1	1	+ 1424,5			1364,94
IV	1380,9	+3	9	+ 4142,7			1431,47
Всего	5326,8	0	20	664,8			5326,8
<b>Иррегулярная дебиторская задолженность</b>							
I	26,4	-3	9	-79,2	20,55	-1,13	23,94
II	15,5	-1	1	-15,5			21,68
III	24,4	+1	1	24,4			19,42
IV	15,9	+3	9	47,7			17,16
Всего	82,2	∑t = 0	20	-22,6			82,2



**Рис. 4. Динамика фактических и прогнозных значений возникновения регулярной дебиторской задолженности**

дебиторской задолженности, возникающей на регулярной основе, приведены в табл. 1.

Уравнение прямой, описывающей поведение регулярной дебиторской задолженности, будет иметь вид:

$$\sum \tilde{y}_t = 1331,7 + 33,24 \times t. \quad (1)$$

На основе исчисленного уравнения определяем ожидаемое возникновение дебиторской задолженности регулярного характера в 2014 г. по кварталам (табл. 2). Уровень динамического ряда показывает, что на протяжении года наблюдается тенденция роста систематически возникающей дебиторской задолженности в среднем 47,6 тыс. руб. в квартал.

Таблица 2

## Прогноз возникновения регулярной и иррегулярной дебиторской задолженности на 2014 г., тыс. руб.

Квартал	Условное обозначение времени (t)	Прогноз возникновения регулярной задолженности $\hat{y}_t = 1331,7 + 33,24 \times t$	Прогноз возникновения иррегулярной задолженности $\hat{y}_t = 26,2 - 2,26 \times t$
I	+5	1497,9	14,9
II	+7	1564,4	12,64
III	+9	1630,9	10,38
IV	+11	1697,3	8,12
Всего	32	6390,5	46,04

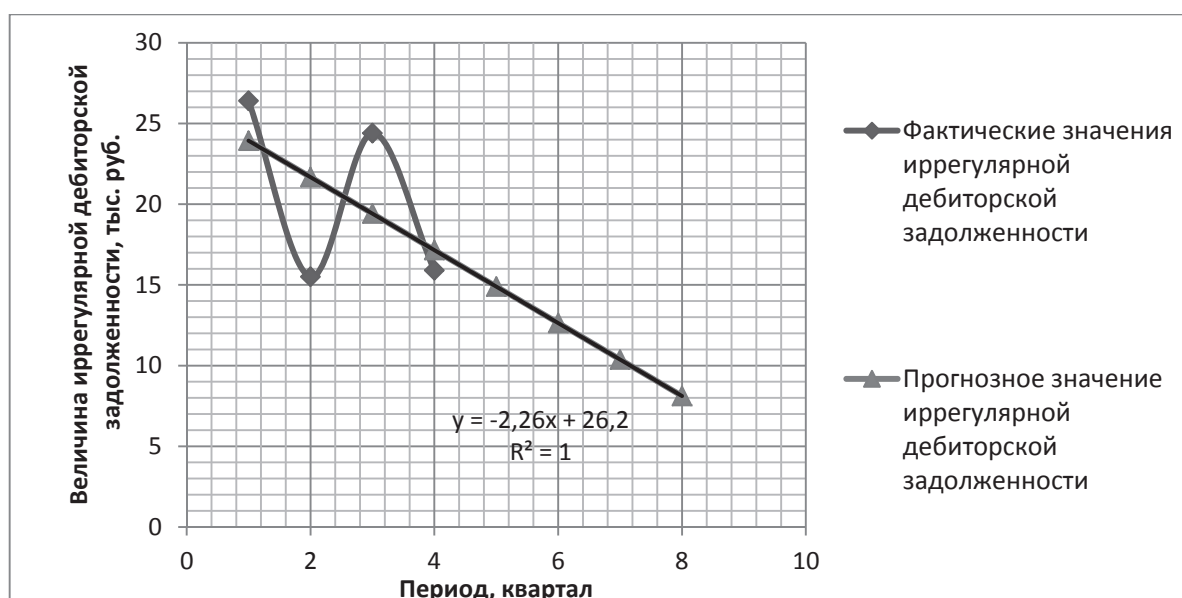


Рис. 5. Уровни возникновения атактической дебиторской задолженности

Фактические и расчетные значения возникновения дебиторской задолженности регулярного характера представлены в виде графика (рис. 4). Аналогично предыдущему примеру проводим расчеты по группе «иррегулярная дебиторская задолженность».

Уравнение прямой, максимально соответствующее поведению эпизодически появляющейся дебиторской задолженности, будет иметь вид:

$$\sum \tilde{y}_t = 20,55 - 1,13 \times t. \quad (2)$$

На основе исчисленного уравнения регрессии определяем возникновение иррегулярной

дебиторской задолженности в 2014 г. в поквартальном разрезе (см. табл. 2).

Полученные данные показывают, что на протяжении года наблюдается тенденция снижения уровня иррегулярной дебиторской задолженности, она уменьшается в среднем на 1,13 тыс. руб. в квартал. Фактические и расчетные значения возникновения иррегулярной или эпизодической дебиторской задолженности представлены в виде графика (рис. 5). Помимо примененного подхода на основе линейной аппроксимации, для прогнозирования значений случайной величины, демонстрирующей ненормальное распределение, можно воспользоваться медиальным значением ряда,

**Исходные данные и результаты расчетов для составления прогноза погашения дебиторской задолженности, тыс. руб.**

Квартал	Фактическое погашение задолженности в 2013 г. (y)	Условное обозначение времени (t)	t <sup>2</sup>	y × t	a0 = $\frac{\sum y/n}$ , где n – число периодов (4)	a1 = $\frac{\sum yt}{\sum t^2}$	$\hat{y}_t = a0 + a1 \times t$
<b>Дебиторская задолженность I группы (0–30 дней)</b>							
I	1073,5	-3	9	-3220,5	1227,3	40,75	1105,0
II	1216,3	-1	1	-1216,3			1186,5
III	1303,2	+1	1	1303,2			1268,1
IV	1316,2	+3	9	3948,6			1349,6
Всего	4909,2	0	20	815,0			4909,2
<b>Дебиторская задолженность II группы (31–60 дней)</b>							
I	71,8	-3	9	-215,4	98,05	8,9	71,35
II	81,6	-1	1	-81,6			89,15
III	120,7	+1	1	120,7			106,95
IV	118,1	+3	9	354,3			124,75
Всего	4909,2	0	20	178,0			392,2
<b>Дебиторская задолженность III группы (61–90 дней)</b>							
I	15,8	-3	9	-47,4	19,3	-0,82	21,76
II	29,9	-1	1	-29,9			20,12
III	16,8	+1	1	16,8			18,48
IV	14,7	+3	9	44,1			16,84
Всего	77,2	0	20	16,4			77,2

если отклонение случайной величины от некоторого фиксированного значения не аппроксимируется.

Наиболее распространенная классификация дебиторской задолженности по срокам погашения предусматривает следующую группировку: 0–30 дней, 31–60, 61–90, 91–120, свыше 120 дней. Такое основание классификации позволяет оценить эффективность и сбалансированность политики товарного кредита и предоставления скидок, определяет области, в которых

необходимы дополнительные усилия по возврату долгов, представляет базу для создания резерва по сомнительным долгам и делает реальным составление расчетно-платежного баланса [1].

Особого внимания требует дебиторская задолженность, которая без договорных или иных законных оснований попадает в группу сроком погашения свыше 90 дней, так как она квалифицируется как сомнительная, имеющая повышенную вероятность непогашения. Соответственно такая

Таблица 4

## Прогноз движения дебиторской задолженности на 2014 г.

Показатель и его линейная трендовая модель	I кв. 2014 г.		II кв. 2014 г.		III кв. 2014 г.		IV кв. 2014 г.		Всего	
	Сумма, тыс. руб.	Уд. вес, %	Сумма, тыс. руб.	Уд. вес, %	Сумма, тыс. руб.	Уд. вес, %	Сумма, тыс. руб.	Уд. вес, %	Сумма, тыс. руб.	Уд. вес, %
Дебиторская задолженность на начало периода, всего	1406,3	100	1330,3	100	1220,8	100	1078,0	100	901,6	100
<b>Возникновение дебиторской задолженности</b>										
Регулярная $\sum \tilde{y}_t = 1155,0 + 30,6 \times t$	1497,9	99,0	1564,4	99,2	1630,9	99,6	1697,3	99,5	6390,5	87
Иррегулярная $\sum \tilde{y}_t = 20,55 - 1,13 \times t$	14,9	1,0	12,6	0,8	10,4	0,6	8,1	0,5	46,0	0,7
Возникновение дебиторской задолженности, всего	1512,8	100	1577,0	100	1641,3	100	1705,4	100	6436,5	100
<b>Погашение дебиторской задолженности</b>										
I группа (0–30 дн.) $\sum \tilde{y}_t = 1227,3 + 40,75 \times t$	1431,0	90,1	1512,6	89,7	1594,0	89,3	1675,6	89,0	6213,2	89,5
II группа (31–60 дн.) $\sum \tilde{y}_t = 98,05 + 8,9 \times t$	142,6	9,0	160,3	9,5	178,2	10,0	195,9	10,4	677,0	9,8
III группа (61–90 дн.) $\sum \tilde{y}_t = 19,3 - 0,82 \times t$	15,2	1,0	13,6	0,8	11,9	0,7	10,3	0,5	51,0	0,7
Погашение дебиторской задолженности, всего	1588,8	100	1686,5	100	1784,1	100	1881,8	100	6941,2	100
Дебиторская задолженность на конец периода, всего	1330,3	100	1220,8	100	1078,0	100	901,6	100	–	–

задолженность из расчетно-платежного баланса исключается. Для расчетов берется реальная к погашению, «очищенная» от сомнительных долгов. В свою очередь, поведение сомнительной задолженности и наблюдаемые тенденции ее изменения должны анализироваться отдельно.

В табл. 3 представлены расчеты погашения дебиторской задолженности в разрезе выделенных групп.

Уравнение прямой, представляющее собой трендовую модель погашения

дебиторской задолженности I группы (0–30 дней), будет иметь вид:

$$\sum \tilde{y}_t = 1227,3 + 40,75 \times t. \quad (3)$$

Погашение дебиторской задолженности в 2014 г. по всем трем группам обобщено в табл. 4.

Полученные данные показывают, что на протяжении года дебиторская задолженность со сроком от 0 до 30 дней стала погашаться более быстрыми темпами,

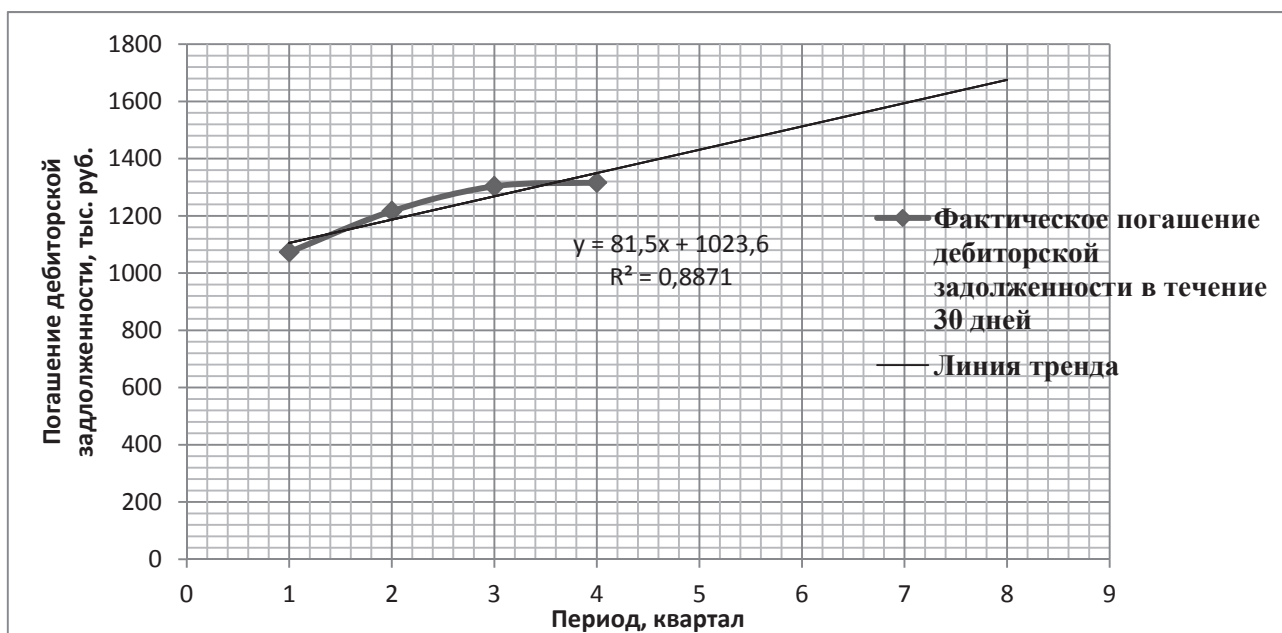


Рис. 6. Уровни погашения дебиторской задолженности I группы (0–30 дней)

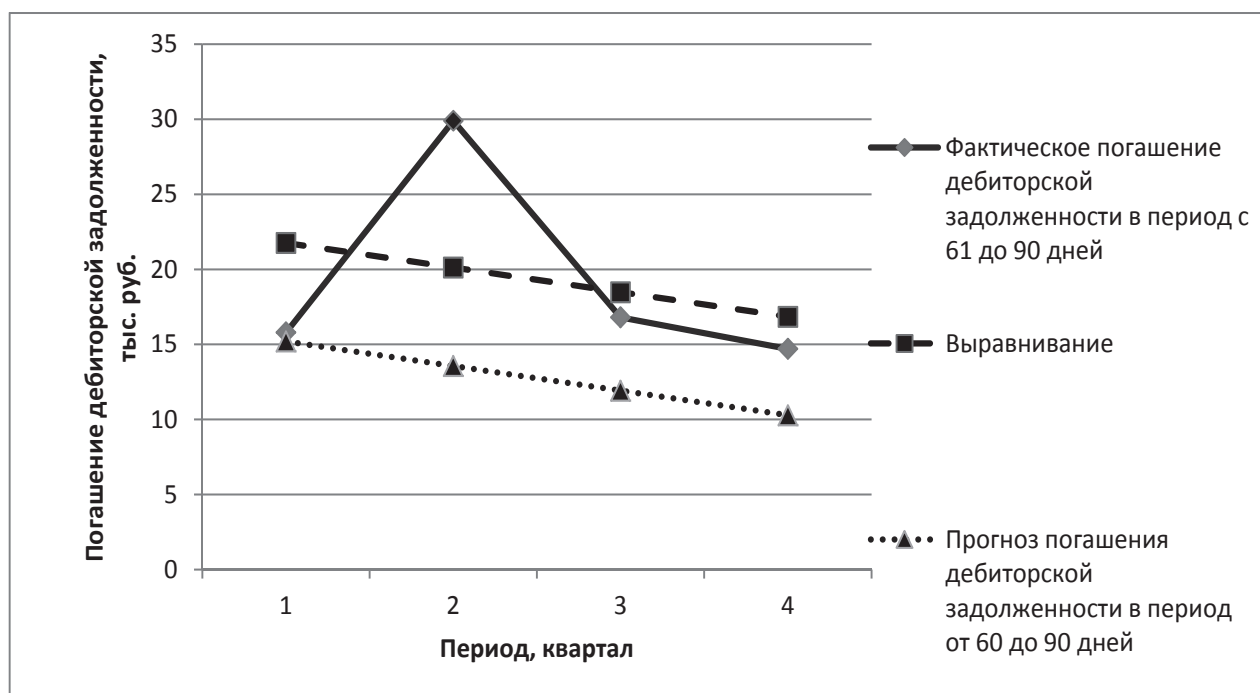


Рис. 7. Уровни погашения дебиторской задолженности III группы (61–90 дней)

в среднем сумма увеличилась на 40,75 тыс. руб. в квартал, при абсолютном изменении 1304 тыс. руб.

Фактические и расчетные значения погашения (инкассации) дебиторской задолженности I группы (0–30 дней) представлены в виде графика (рис. 6). График представляет фактические и расчетные значения погашения дебиторской задолженности I группы. Он показывает, что

фактическая и прогнозная линии погашения практически идут на одном уровне.

Прогнозирование поведения покупателей и других дебиторов по погашению своих обязательств перед исследуемой организацией в течение 60, а затем 90 дней осуществляется аналогичным образом.

Уравнение линейной регрессии, представляющее собой трендовую модель вероятного погашения дебиторской

задолженности II группы (31–60 дней), будет иметь вид:

$$\sum \check{y}_t = 98,05 + 8,9 \times t. \quad (4)$$

Полученное уравнение и данные *табл. 6* позволяют сделать вывод о вероятностном росте в абсолютном выражении поступлений платежей от покупателей, заказчиков и прочих дебиторов по классификационной группе со сроком погашения от 30 до 60 дней. Доля платежей по этой группе задолженности в общем объеме погашения увеличится на 1,4%, что можно признать несущественным.

Уравнение для моделирования погашения дебиторской задолженности III группы (61–90 дней) будет иметь вид:

$$\sum \check{y}_t = 19,3 - 0,82 \times t. \quad (5)$$

Обобщенные в *табл. 4* данные показывают, что на протяжении следующего отчетного года будет наблюдаться уменьшение платежей в погашение дебиторской задолженности III группы (61–90 дней), так как поквартально за отчетный период 2013 г. в среднем она уменьшилась на 0,82 тыс. руб. (*рис. 6*).

На *рис. 7* линия тренда прогнозная располагается гораздо ниже линии тренда фактической в связи с тенденцией снижения погашения дебиторской задолженности III группы.

Проведение процедур прогнозирования дебиторской задолженности — ее остатка, возникновения и инкассации — заканчивается составлением сводного прогноза движения дебиторской задолженности (см. *табл. 4*).

На основании увязки динамики возникновения и погашения совокупной дебиторской задолженности можно сделать вывод о несовпадении моментов признания в учетной системе права требования исполнения обязательства должником и его исполнения, неравномерности притока денежных средств по расчетам с дебиторами. Так, в какие-то периоды погашение опережает возникновение, и наоборот. В III квартале по суммам рассматриваемого примера прогнозируется

рост дебиторской задолженности. Это означает, что ожидаемых платежей по группе 0–30 дней может не быть вследствие наблюдаемой при аппроксимации тенденции удлинения периода инкассации.

Подобные расчеты можно проводить по каждому дебитору и прогнозировать на любой срок, вплоть до 1 дня. При этом возможно использование эвристических методов прогнозирования, основанных на мнении экспертов, анализе применяемых субъектом схем документооборота. В таких случаях составляется реестр выписанных и полученных счетов. В реестре выписанных счетов за каждый день указываются дата и номер счета, сумма задолженности за продукцию, работы, услуги по счету, а также срок оплаты и наименование контрагента, на имя которого выписан этот счет; вероятность погашения платежа в срок определяется по формуле:

$$P(\Pi) = \frac{\sum K}{\sum Q}, \quad (6)$$

где  $K$  — количество счетов, по которым была произведена оплата по счету в срок;

$Q$  — общее количество счетов, по которым должна быть произведена оплата в срок.

Другим показателем, оценивающим срок оплаты дебиторской задолженности, является средний срок погашения дебиторской задолженности. Этот показатель рассчитывается по формуле:

$$D(\Pi) = \sqrt[t]{D_1 \cdot \dots \cdot D_n}, \quad (7)$$

где  $t$  — количество счетов;

$D_1 \dots D_n$  — нормальный срок погашения задолженности по счету.

Так, для примера предположим, что число счетов, предъявленных организации, составляет 27, из них вовремя было оплачено 25. Всего дебиторская задолженность составила 154 886 руб. Тогда вероятность своевременного погашения будет равна  $P(\Pi) = \frac{25}{27} = 0,94$ .

Средний срок погашения дебиторской задолженности:

$$D(\Pi) = \sqrt[27]{8 \cdot 10 \cdot 11 \cdot 10 \cdot 12 \cdot 13 \cdot 11 \cdot 10 \cdot 12} = 10,8 \text{ дня.}$$

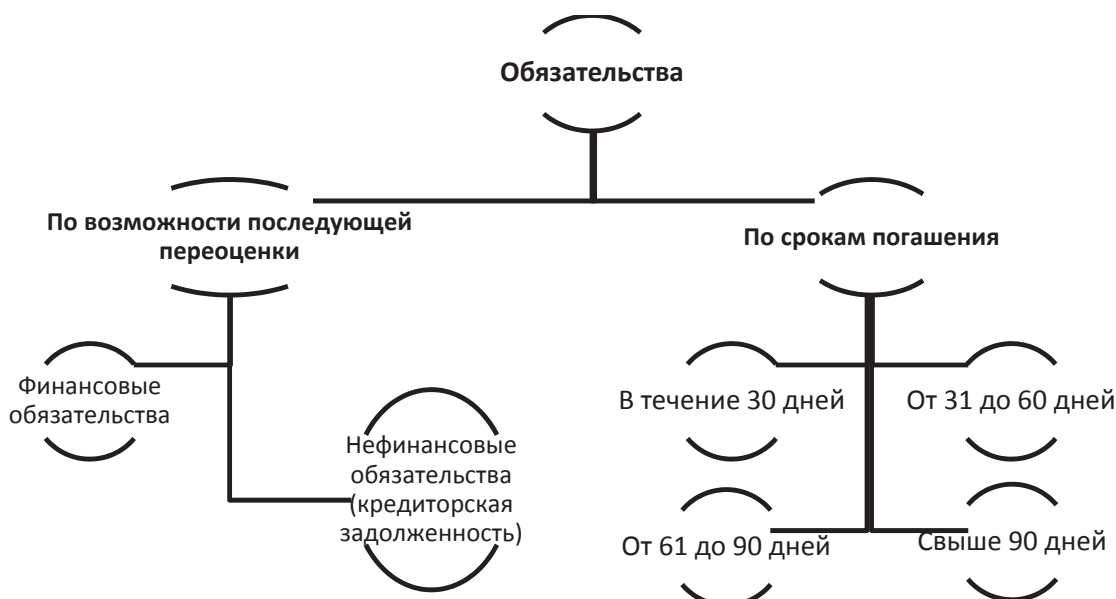


Рис. 8. Классификация кредиторской задолженности для целей составления прогнозного расчетно-платежного баланса

Таблица 5

Исходные данные и результаты расчетов для прогнозирования возникновения обязательств, тыс. руб.

Квартал	Фактическое возникновение задолженности (y) в 2013 г.	Обозначение времени (t)	t <sup>2</sup>	y × t	a0 = ∑y/n,	a1 = ∑yt/∑t <sup>2</sup>	ŷt = a0 + a1 × t
<b>Нефинансовые обязательства</b>							
I	12 268,7	-3	9	-368 06,1	12 911,5	195,2	12 325,82
II	12 812,3	-1	1	-128 12,3			12 716,24
III	13 085,9	+1	1	130 85,9			13 106,66
IV	13 478,9	+3	9	404 36,7			13 497,08
Всего:	51 645,8	0	20	612,3			51 645,8
<b>Финансовые обязательства</b>							
I	51,1	-3	9	- 153,3	49,12	1,16	45,63
II	40,2	-1	1	- 40,2			47,96
III	49,4	+1	1	+ 49,4			50,29
IV	55,8	+3	9	+ 167,4			52,62
Всего:	196,5	0	20	+ 23,3			196,5

Это означает, что дебиторская задолженность по выписанным счетам может быть погашена через 10 дней в сумме 113 097 руб. Величина задолженности по остальным счетам составит: 154 886–113 097 = 41 789 руб. Этот метод может быть использован для прогнозирования величины задолженности по всем неоплаченным счетам.

Аналогично рассмотренной выше методике в части дебиторской задолженности

составляется агрегированный расчет по кредиторской задолженности. Следует иметь в виду, что кредиторская задолженность является источником заемных средств организации. Одна часть источников представляет собой платные заимствования — кредиты банков, займы, налоговые и коммерческие кредиты, денежное измерение которых проводится на каждую отчетную дату, включая сумму основного



Таблица 6

## Прогноз возникновения обязательств на 2014 г., тыс. руб.

Квартал	Условное обозначение времени (t)	Прогноз возникновения нефинансовых обязательств $\hat{y}_t = 12\,911,5 + 195,2 \times t$	Прогноз возникновения финансовых обязательств $\hat{y}_t = 49,12 + 1,16 \times t$
I	+5	13 887,5	54,95
II	+7	14 277,9	57,28
III	+9	14 668,3	59,61
IV	+11	15 058,8	61,94
Всего	32	57 892,5	233,78

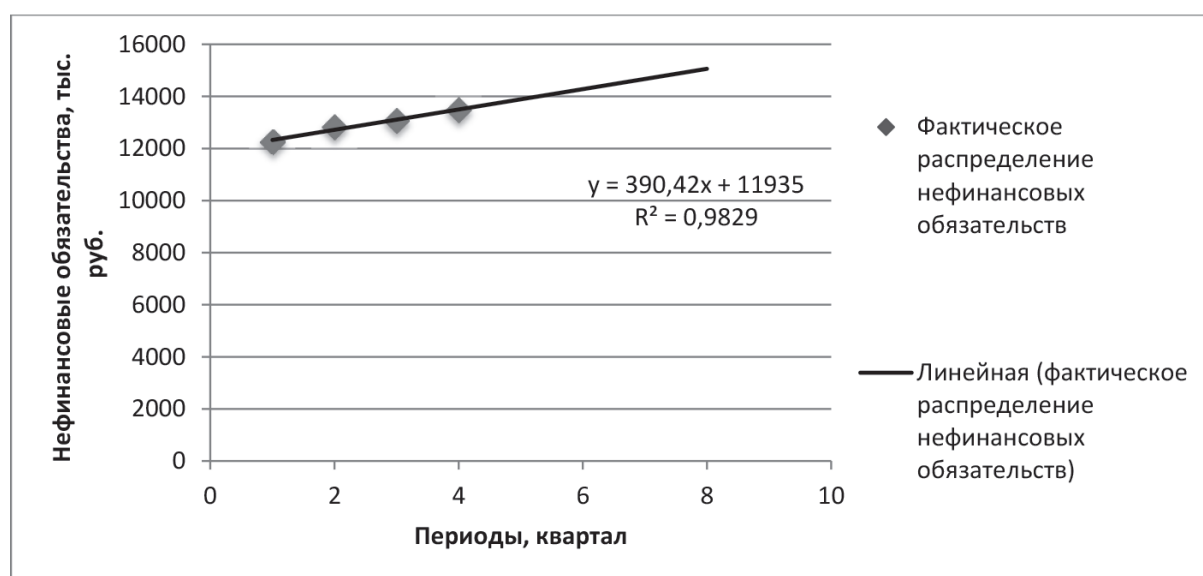


Рис. 9. Фактические и прогнозные уровни динамического ряда возникновения нефинансовых обязательств

долга и проценты, или иные расходы. Другая часть представляет собой сумму возникших, но пока еще не погашенных обязательств перед различными кредиторами. Такие обязательства постоянно возникают в ходе хозяйственной деятельности:

- начисленная, но еще не выплаченная заработная плата;
- начисленные, но не оплаченные налоги;
- полученные, но не оплаченные материально-производственные ценности, товары, работы, услуги;
- полученные авансы под будущие поставки, выполнение работ и оказание услуг.

Эти группы кредиторской задолженности оцениваются по номиналу, т.е. в первоначально признанной сумме. Следовательно, имеющиеся различия в формировании стоимости обязательств будут влиять на величину их возникновения и должны быть

учтены в классификации для целей прогнозирования (рис. 8).

На этапе планирования кредиторской задолженности эта классификация поможет менеджменту определиться с целесообразностью привлечения инвестиций для развития бизнеса, исходя из их стоимости как привлеченного источника финансирования, а также минимизировать стоимость заемных финансовых средств.

Для классификации погашения кредиторской задолженности принято такое же основание, как и установленное для дебиторской задолженности, — сроки погашения, установленные договором, законом или фактически сложившиеся в результате обычной деловой практики.

При бюджетировании подразумевается, что организация оплачивает свои счета вовремя, хотя в некоторых ситуациях

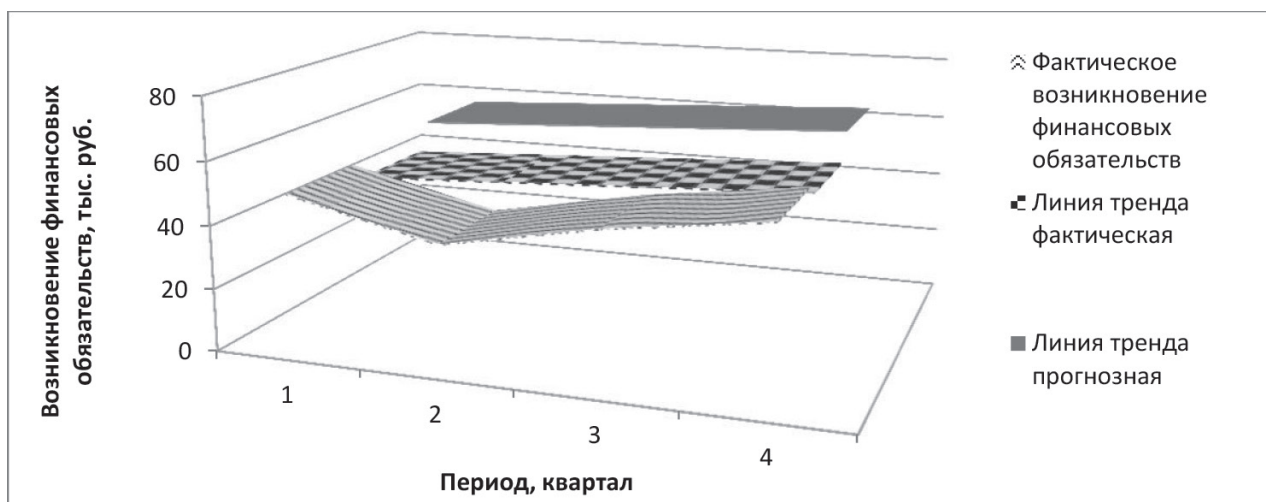


Рис. 9. Фактические и прогнозные уровни возникновения финансовых обязательств

Таблица 7

Исходные данные и результаты расчетов для составления прогноза погашения кредиторской задолженности, тыс. руб.

Квартал	Фактическое погашение задолженности в 2013 г. (y)	Условное обозначение времени (t)	t <sup>2</sup>	y × t	a0 = $\sum y/n$ , n – число периодов (4)	a1 = $\frac{\sum yt}{\sum t^2}$	$\hat{y}t = a0 + a1 \times t$
<b>Кредиторская задолженность I группы (0–30 дней)</b>							
I	12 187,9	-3	9	-36 563,7	12 847,3	173,4	12 327,0
II	12 814,7	-1	1	-12 814,7			12 673,8
III	13 156,3	+1	1	13 156,3			13 020,7
IV	13 230,2	+3	9	39 690,6			13 367,6
Всего	51 389,1	0	20	3 468,5			51 389,1
<b>Кредиторская задолженность II группы (31–60 дней)</b>							
I	46,8	-3	9	-140,4	42,5	-2,4	49,73
II	47,1	-1	1	-47,1			44,91
III	44,5	+1	1	44,5			40,09
IV	31,6	+3	9	94,8			35,27
Всего	170,0	0	20	- 48,2			170,0
<b>Кредиторская задолженность III группы (61–90 дней)</b>							
I	9,1	-3	9	-27,3	9,5	0,3	8,57
II	10,4	-1	1	-10,4			9,19
III	5,8	+1	1	5,8			9,81
IV	12,7	+3	9	38,1			10,43
Всего	38,0	0	20	6,2			38,0

Таблица 8

## Прогнозный расчет движения кредиторской задолженности на 2014 г.

Показатель и его линейная трендовая модель	I квартал 2014 г.		II квартал 2014 г.		III квартал 2011 г.		IV квартал 2011 г.		Всего:	
	Сумма, тыс. руб.	Уд. вес, %	Сумма, тыс. руб.	Уд. вес, %	Сумма, тыс. руб.	Уд. вес, %	Сумма, тыс. руб.	Уд. вес, %	Сумма, тыс. руб.	Уд. вес, %
Кредиторская задолженность на начало периода, всего	1086,8	100	1273,2	100	1509,9	100	1796,6	100	2133,5	100
<b>Возникновение кредиторской задолженности</b>										
Нефинансовые обязательства $\sum \hat{y}_t = 12\,911,50 + 195,2 \times t$	13 887,5	99,6	14 277,9	99,6	14 668,3	99,6	15 058,8	99,6	57 892,5	99,6
Финансовые обязательства $\hat{y}_t = 49,12 + 1,16 \times t$	54,95	0,3	57,28	0,3	59,61	0,3	61,94	0,3	233,87	0,3
Возникновение кредиторской задолженности, всего	13 942,45	100	14 335,2	100	14 727,9	100	15 120,8	100	58 126,3	100
<b>Погашение кредиторской задолженности</b>										
I группа (0–30 дн.) $\sum \hat{y}_t = 12\,847,3 + 173,4 \times t$	13 714,4	99,7	14 061,2	99,7	14 408,1	99,8	14 755,0	99,8	56 938,7	99,8
II группа (31–60 дн.) $\sum \hat{y}_t = 42,5 - 2,4 \times t$	30,5	0,2	25,6	0,2	20,8	0,1	16,0	0,1	92,9	0,1
III группа (61–90 дн.) $\sum \hat{y}_t = 9,5 + 0,3 \times t$	11,1	0,1	11,7	0,1	12,3	0,1	12,9	0,1	48,0	0,1
Погашение кредиторской задолженности, всего	13 756,0	100	14 098,5	100	14 441,2	100	14 783,9	100	57 079,6	100
Кредиторская задолженность на конец периода, всего	12 73,2	100	1 509,9	100	1 796,6	100	21 33,5	100	–	–

Таблица 9

## Прогнозный расчетно-платежный баланс на 31 декабря 2014 г., тыс. руб.\*

Статьи	Сумма дебиторской задолженности			Статьи	Сумма кредиторской задолженности		
	на 31.03.14	на 30.09.14	на 31.12.14		на 31.03.14	на 30.09.14	на 31.12.14
Дебиторская задолженность, всего	1220,8	1078,0	901,6	Кредиторская задолженность, всего	1509,9	1796,6	2133,5
Превышение кредиторской задолженности над дебиторской	289,1	718,6	1231,9	–	–	–	–
Баланс	1509,9	1796,6	2133,5	Баланс	1509,9	1796,6	2133,5

\*В таблице приведены и сопоставлены остатки дебиторской и кредиторской задолженности на конец прогнозируемого периода.

возможна отсрочка платежей. Процесс задержки платежа называют «растягиванием» кредиторской задолженности. Тогда отсроченная кредиторская задолженность выступает в качестве дополнительного источника краткосрочного финансирования. Несколько по-иному рассматривается задолженность перед работающими по заработной плате, оплате налогов, обязательных сборов, процентов, дивидендов. В любом случае кредиторы могут потребовать погашения долгов, тогда организация, возможно, будет неспособна отвечать по своим обязательствам, что может привести ее к банкротству

В то же время кредиторскую задолженность можно оценивать как источник краткосрочного привлечения денежных средств. В таком случае стратегия организации должна предусматривать возможность их скорейшего вовлечения в оборот с целью рационального вложения в наиболее ликвидные виды активов, приносящие наибольший доход.

Апробирование предлагаемого подхода к прогнозированию поведения кредиторской задолженности рассматривается далее на условных суммах (табл. 5). Для обеспечения сопоставимости прогнозной информации последовательно используется линейная аппроксимация по методу наименьших квадратов.

Уравнение прямой, представляющее собой трендовую модель возникновения кредиторской задолженности по I группе (0–30 дней) организаций, будет иметь вид:

$$\sum \tilde{y}_t = 12911,5 + 195,2 \times t. \quad (6)$$

Ожидаемое возникновение финансовых и нефинансовых обязательств в 2014 г. по кварталам приведено в табл. 6.

Полученные итоговые суммы прогноза демонстрируют на протяжении года тенденцию увеличения возникновения кредиторской задолженности по обеим анализируемым группам. В частности, нефинансовая задолженность возросла в среднем на 195,2 тыс. руб. в квартал. Фактические и расчетные значения возникновения нефинансовой кредиторской задолженности представлены

в виде графика (рис. 9), где линия тренда прогнозная фиксирует наличие тенденции роста нефинансовых обязательств на прогнозный период.

Уравнение прямой, представляющее собой трендовую модель возникновения финансовой кредиторской задолженности, будет иметь вид:

$$\sum \tilde{y}_t = 49,12 + 1,16 \times t. \quad (7)$$

Полученные в табл. 6 прогнозные данные создают возможность наблюдать ожидаемую в течение года тенденцию увеличения возникновения финансовой кредиторской задолженности.

Следует отметить параллельность линий фактического и прогнозного тренда кредиторской задолженности II группы контрагентов (31–60 дней). Это характеризует ситуацию как стабильную при привлечении дополнительного краткосрочного источника.

График показывает, что линия тренда прогнозная расположена выше линии тренда фактической, в связи с тем что на протяжении года наблюдается тенденция роста заимствований (привлеченных кредитов и начисление процентов по ним).

Для расчета вероятной динамики погашения обязательств перед третьими лицами исходные данные приведены в табл. 7.

Уровни динамического ряда по однородным группам кредиторской задолженности, объединенным по срокам погашения, определены аналогично погашению дебиторской задолженности. По I группе кредиторов на протяжении 2013 г. наблюдается активное погашение задолженности, в среднем рост составил 173,4 тыс. руб. в квартал (в эту групп, как правило, попадут обязательства перед работниками по оплате труда, внебюджетными фондами по страховым взносам, некоторыми поставщиками). Перенос этой тенденции на следующий отчетный период с помощью метода линейной регрессии (табл. 8) приведет к дальнейшему увеличению объемов погашения обязательств, что актуально в связи с наличием непогашенных финансовых обязательств.

Динамика погашения кредиторской задолженности II группы (31–60 дней), напротив, замедляется, что в абсолютном выражении составит 2,4 тыс. руб. в квартал. В прогнозном периоде по данным, приведенным в табл. 8, снижение продолжится со 170 тыс. до 93 тыс. руб.

По III группе кредиторской задолженности (61–90 дней) за прошлый период сложилась несущественная тенденция увеличения погашения кредиторской задолженности (на 0,3 тыс. руб. за квартал). Однако экстраполяция ее на следующий период дает стабильный рост сумм погашения до 48 тыс. руб.

Составление агрегированных прогнозных расчетов по дебиторской и кредиторской задолженностям позволяет перейти к окончательному этапу — непосредственному составлению расчетно-платежного баланса и определению входящих и исходящих денежных потоков от исполнения обязательств в целях принятия корректирующих решений относительно обеспечения организации денежной наличностью. Согласно выделенным нами этапам составления расчетно-платежного баланса (см. рис. 2) и данным, приведенным в табл. 4 и 8, он примет вид, представленный в табл. 9 и 8.

Данные расчетно-платежного баланса на 31 декабря 2014 г. показывают, что кредиторская задолженность превышает дебиторскую, в связи с чем расчетно-платежный баланс является отрицательным. Кредиторская задолженность должна быть погашена либо из притока денежных средств прогнозируемого периода, либо за счет кредитов банка. Уточнение источника погашения проводится при консолидации движения наличности денежных средств и обязательств.

Существуют различные модификации расчетно-платежного баланса — платежный календарь или график погашения, оперативный план наличности, расчетно-платежный баланс другого (более развернутого) содержания. График погашения можно составить для нормальной задолженности по датам, указанным в реестре выписанных

и полученных счетов. Для просроченной задолженности необходим расчет коэффициентов ликвидности и платежеспособности должника, оборачиваемости задолженности, при условии, что срок погашения не превышает двух месяцев.

## ЛИТЕРАТУРА

1. Ефимова О. В. Финансовый анализ: современный инструментарий для принятия экономических решений: учебник. 2-е изд. М.: Омега-Л, 2010. 350 с.
2. Карпова Т. П., Карпова В. В. Учет, анализ и бюджетирование денежных потоков: учеб. пособие. М.: Вузовский учебник: ИНФРА-М, 2013. 302 с.
3. Ковалев В. В., Ковалев Вит. В. Финансовый менеджмент. Конспект лекций с задачами и тестами: учеб. пособие. М.: Проспект, 2011. 504 с.
4. Лукасевич И. Я. Финансовый менеджмент: учебник. 3-е изд., испр. М.: Эксмо, 2011. 768 с.

## REFERENCES

1. Efimova O. V. Finansovyi analiz: sovremennyi instrumentarii dlia priniatiia ekonomicheskikh reshenii: Uchebnik, 2-e izd [Financial analysis: modern tools for economic decision-making: a manual, 2nd ed.] Moscow: Omega-L, 2010. 350 p. (In Russ.)
2. Karpova T. P., Karpova V. V. Uchet, analiz i biudzhetrovanie denezhnykh potokov: Ucheb. posobie [Accounting, analysis and budgeting of cash flows: a manual]. Vuzovskii uchebnik — University textbook, Moscow: INFRA-M, 2013, 302 p. (In Russ.)
3. Kovalev V. V., Kovalev Vit. V. Finansovyi menedzhment. Konspekt lektsii s zadachami i testami: ucheb. posobie [Financial management. Summary of lectures with tasks and tests: a manual]. Moscow: Prospekt, 2011, 504 p. (In Russ.)
4. Lukasevich I. Ia. Finansovyi menedzhment: Uchebnik, 3-e izd., ispr. [Financial Management: a manual, 3rd ed., rev.]. Moscow: Eksmo, 2011, 768 p. (In Russ.)

УДК 336.22. (045)

## ПРОГРЕССИВНАЯ ШКАЛА НАЛОГА НА ДОХОДЫ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ: ПРЕИМУЩЕСТВА И НЕДОСТАТКИ

**КАЗНАЧЕЕВА НАТАЛИЯ ЛЕОНИДОВНА**

*доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой экономической теории, Сибирский государственный университет телекоммуникаций и информатики, Новосибирск, Россия*

**E-mail:** [nlk55@mail.ru](mailto:nlk55@mail.ru)

**ЛАПОВ ДМИТРИЙ ЕВГЕНЬЕВИЧ**

*аспирант кафедры экономической теории, Сибирский государственный университет телекоммуникаций и информатики, Новосибирск, Россия*

**E-mail:** [taxation\\_consultant@mail.ru](mailto:taxation_consultant@mail.ru)

### АННОТАЦИЯ

Статья посвящена исследованию введения в России прогрессивных ставок налога на доходы физических лиц. В рамках задачи исследования поставлена цель – установить наиболее значимые социально-экономические последствия такого внедрения. Одной из главных особенностей данной работы является анализ издержек применения прогрессивных ставок налога на доходы физических лиц с точки зрения адресного подхода, который получил широкое международное признание как инструмент для исследования государственных программ в сфере финансовой защиты наименее обеспеченных граждан. В статье рассмотрены конституционные принципы финансовой дискриминации и методы ее обеспечения. Приведено сравнение бюджетной и социально-экономической эффективности заложенных в подоходный налог мер финансовой дискриминации с аналогичными мерами социальных трансфертов и имущественных налогов, недостатки и преимущества адресного подхода, применяемого при прогрессивном налогообложении. Описана заложенная в прогрессивное налогообложение модель бюджетной сбалансированности за счет перераспределения альтернативной стоимости. Проанализированы издержки стимулов как основного аргумента в пользу сохранения плоской шкалы подоходного налога и эффекты, к которым они могут привести. Рассмотрены основные, с точки зрения частных и публичных интересов, преимущества и недостатки, которые необходимо учесть при выборе меры государственного регулирования экономики: введение прогрессивного налогообложения доходов физических лиц, увеличение роли имущественных налогов и введение или увеличение размеров социальных трансфертов. Внедрение прогрессивного налогообложения рассмотрено с точки зрения конституционных принципов государственного регулирования экономики, получен вывод о допустимости такого внедрения. В части государственного регулирования экономики сформулированы доводы в пользу внедрения прогрессивного налогообложения и против такого внедрения.

Результаты, представленные в работе, позволят лицам, наделенным правом законодательной инициативы, оценить целесообразность внедрения прогрессивного налогообложения доходов физических лиц в России.

**Ключевые слова:** прогрессивное налогообложение; налоговая ставка; набор инструментов; налоги; налог на доходы физических лиц; макроэкономика; макроэкономическая политика; параметры государственной поддержки; частные интересы; общественные интересы; налоговый контроль.

## PROGRESSIVE PERSONAL INCOME TAX: ADVANTAGES AND DISADVANTAGES

**NATALIA L. KAZNACHEEVA**

*ScD (Economics), Professor, Head of the Economic Theory Department, the Siberian State University of Telecommunications and Informatics, Novosibirsk, Russia*

**E-mail:** [nlk55@mail.ru](mailto:nlk55@mail.ru)

**DMITRIY E. LAPOV**

*Postgraduate the Economic Theory Department, the Siberian State University of Telecommunications and Informatics, Novosibirsk, Russia*

**E-mail:** [taxation\\_consultant@mail.ru](mailto:taxation_consultant@mail.ru)

## ABSTRACT

The paper studies the introduction of progressive personal income tax rates in Russia. The objective set in the scope of the research is to determine the most significant socio-economic implications of the introduction. The research focuses on the analysis of the impact the progressive tax rates might have on personal incomes assuming the targeted approach widely recognized abroad as a tool for the study of government programs in the area of financial protection of the most vulnerable groups. The paper considers constitutional principles of financial discrimination and methods to ensure it. The fiscal and socio-economic benefits of the financial discrimination measures inherent in the income tax are compared with similar measures for social transfers and property taxes; also discussed are advantages and disadvantages of the targeted approach used in progressive taxation. A model of budget balance through reallocation of the opportunity cost used for progressive taxation is described. The costs of incentives being the main argument in favor of maintaining the flat income tax scale and the effects they might lead to are analyzed.

The principal advantages and disadvantages in terms of private and public interests are highlighted to be taken into account when choosing measures of state regulation of the economy such as the introduction of progressive personal income taxation, increasing the role of property taxes and the introduction of or increase in the size of social transfers. The introduction of progressive taxation is analyzed from the viewpoint of the constitutional principles of the state economic regulation; it is concluded that such introduction is feasible. In part of the state regulation of the economy, arguments are provided both in favor of and against the introduction of progressive taxation. The findings of the research may be helpful to law decision makers in assessing the feasibility of the progressive personal income tax in Russia.

**Keywords:** progressive taxation; tax rate; set of tools; taxes; personal income tax; macroeconomics; macroeconomic policy; state support parameters; private interests; public interests; tax control.

Рассматривая проблему прогрессивного налогообложения в аспекте финансовой дискриминации налогоплательщиков, необходимо упомянуть конституционные основы налога на доходы физических лиц в России, смысл которых разъясняется в правовых позициях Конституционного Суда РФ и изложен в постановлениях № 16-П от 11 ноября 1997 г., № 5-П от 13 марта 2008 г., № 10-П от 22 июня 2009 г., № 6-П от 1 марта 2012 г. и № 18-П от 16 июля 2012 г., № 33-П от 25 декабря 2012 г., а также в определении № 411-О-О от 22 марта 2012 г., согласно которым орган законодательной власти, в компетенцию которого входит нормативно-правовое регулирование в сфере налогов и сборов, обладает достаточно широкой дискрецией и вправе выбирать конкретные направления и содержание налоговой политики, в том числе самостоятельно определять целесообразность налогообложения тех или иных экономических объектов, реализуя при этом конституционные принципы регулирования экономических отношений [1].

Вместе с тем нормативно-правовое регулирование экономических объектов подразумевает, скорее, усмотрение перечня объектов налогообложения и по смыслу не включает в себя все аспекты введения

прогрессивного налогообложения. Так как вопрос введения прогрессивного налогообложения, помимо меры государственной фискальной политики, является также вопросом равенства, исследование конституционности прогрессивного налогообложения необходимо начинать с его рассмотрения в аспекте прав и свобод человека и гражданина (который, согласно положениям ст. 18 Конституции РФ, должен определять содержание закона). Для понимания вопроса конституционности введения в России прогрессивного налогообложения необходимо глубокое изучение понятия равенства, которое в сфере налогов и сборов понимается неформально и трактуется как равномерность, нейтральность и справедливость налогообложения. Равномерность означает полное и пропорциональное распределение налоговой базы между всеми налогоплательщиками. Нейтральность означает недопустимость дискриминации налогоплательщиков внутри каждой группы, созданной на основании ее объективных критериев. Справедливость для налогообложения в первую очередь связана с недопустимостью дискриминации группы налогоплательщиков, если такая дискриминация обусловлена исполнением данной группой своих конституционных обязанностей, а также определяется содержанием

дискреционной государственной политики в сфере регулирования экономики. В настоящей работе по смыслу рассматриваемого объекта налогообложения нельзя выделить различия в деятельности налогоплательщиков и их иные объективные критерии. Таким образом, положения ст. 18 Конституции РФ могут быть реализованы как обеспечение большей финансовой защиты конституционных прав и свобод человека и гражданина. При одинаковом бюджетном ограничении прогрессивное налогообложение, благодаря нелинейной шкале налоговых ставок, гарантирует сравнительно более высокую финансовую защиту населения, чем пропорциональное налогообложение. При этом хотелось бы отдельно подчеркнуть, что в правовых актах Конституционного Суда РФ указано на недопустимость дискриминации налогоплательщиков, если такая дискриминация не основана на существенных различиях в их социально-экономическом положении. Таким образом, при введении прогрессивного налогообложения встает вопрос о том, что считать существенным различием налогоплательщиков и как обеспечить его учет в налогообложении физических лиц.

Наиболее широкое распространение в странах с прогрессивным налогообложением доходов физических лиц получил метод дискриминационного налогообложения путем установления налоговых ставок в зависимости от императивных границ доходных диапазонов, что является наиболее простым способом расчета подоходного налога. Однако такой метод имеет линейную зависимость налогового бремени только внутри соответствующего доходного диапазона, что снижает эффект от реализации мер государственного регулирования экономических отношений и ставит в неравные условия лиц, чьи доходы тяготеют к нижней и верхней границам одной доходной группы. В этой связи стоит обратить внимание на австрийский опыт налогообложения доходов физических лиц, где уже давно применяется нелинейный способ расчета зависимости налогового бремени от величины их доходов. Именно такой способ, хотя и является более сложным, позволяет наиболее полно обеспечить как достижение целей государственной экономической политики, так и конституционные принципы прав и свобод человека и гражданина [2].

Согласно расчетам Федеральной службы государственной статистики индекса концентрации доходов, наибольший удельный вес в структуре доходов населения России за 2013 г. занимает население с наибольшими доходами пятого доходного квантиля — 47,5%. В результате, если сопоставить характеристику распределения доходов и численного состава населения России даже без актуализации данных, можно справедливо утверждать, что в настоящее время существует возможность полностью освободить от налогообложения физических лиц с ежемесячными доходами менее 7000 руб., перенеся их налоговое бремя на лиц, чьи ежемесячные доходы превышают 35 000 руб. [3]. Однако на практике расчет императивных границ должен производиться в соответствии с периодически актуализируемыми эконометрическими моделями перераспределения экономических благ, что позволит, в том числе, снизить уровень бедности и приблизит экономику России к соответствию требованиям Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР).

Как и программам социальных трансфертов, дискриминационным мерам налогового регулирования присущи проблемы адресности. В изданной Всемирным банком и Международным банком реконструкции и развития в 2004 г. работе «Обеспечение адресности трансфертов в развивающихся странах: анализ опыта и некоторые выводы» (авторский коллектив: Д. Коуди, М. Грош и Д. Ходдинотт) были отмечены основные причины, по которым адресный подход может быть эффективным, и проблемы, связанные с его внедрением. Положительный эффект достигается за счет наращивания активов бедной категории населения так, чтобы данная категория принимала участие в экономическом росте. При внедрении прогрессивного налогообложения, как и адресных программ социальных трансфертов, государство обладает ограниченными ресурсами и потому может повысить доход только некоторой целевой группы бедных лиц и домашних хозяйств. В терминологии вышеуказанной работы для программ социальных трансфертов такое бюджетное ограничение создает альтернативную стоимость, которая определяется как соотношение численности бенефициаров и размера трансферта, поэтому при внедрении прогрессивного налогообложения



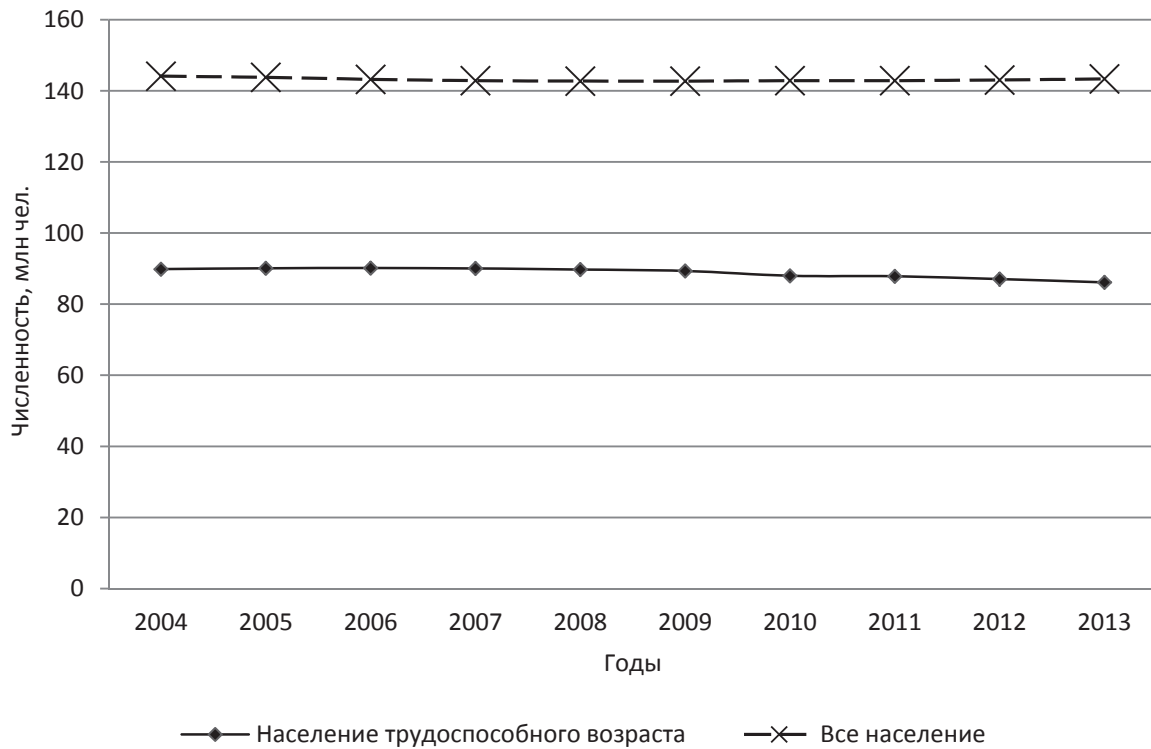


Рис. 1. Динамика численного состава населения России

Источник: расчеты автора по данным Федеральной службы государственной статистики России.

необходимо добиться максимальной отдачи от средств, выделенных на борьбу с бедностью, или, иначе говоря, достичь заданного эффекта при минимальных расходах.

Дискриминация при налогообложении у источников выплат имеет схожие с социальными трансфертами недостатки, так как некоторые физические лица получают налоговую выгоду в размере, превышающем их бюджетный дефицит, т.е. часть налоговой выгоды поступит небедным гражданам. Даже без учета проблем администрирования прогрессивное налогообложение содержит в себе идеализированную модель разделения населения на бедных и небедных. На практике получение информации о том, кто действительно нуждается, сопряжено с издержками, а собственно данная информация является несовершенной. Кроме того, такая информация требует постоянного обновления [4]. Однако, несмотря на то что прогрессивное налогообложение также основано на адресном подходе, его отличительной особенностью является низкая взаимосвязь бюджетного ограничения и альтернативной стоимости. Данный вывод основан на том, что при прогрессивном налогообложении альтернативная стоимость возрастает преимущественно за счет нелинейности

шкалы налогообложения. Исходя из самого определения, при одинаковом уровне бюджетного ограничения прогрессивное налогообложение обладает большей альтернативной стоимостью, чем пропорциональное налогообложение доходов физических лиц. Низкая взаимосвязь бюджетных ограничений с альтернативной стоимостью может сделать прогрессивное налогообложение эффективным инструментом для достижения бюджетной сбалансированности, что становится особенно актуальным на фоне снижения численности трудоспособного населения России [5] (рис. 1).

Как видно на рис. 1, численность трудоспособного населения России снижается во времени, что требует реформирования налоговой системы или снижения расходной части бюджетной системы РФ. Тенденция снижения доли населения трудоспособного возраста продолжится и далее. Согласно прогнозу Федеральной службы государственной статистики России, к 2031 г. снижение составит: при низком варианте прогноза — с 58,6% в 2015 г. до 56,8% в 2031 г.; при среднем варианте — с 58,5% в 2015 г. до 54,8% в 2031 г.; при высоком варианте прогноза — с 58,4% в 2015 г. до 53,2% в 2031 г. Если при низком варианте прогноза снижение

численности населения трудоспособного возраста на 1,8% будет менее существенно, чем снижение общего числа населения за тот же период на 7,9%, то при среднем и высоком вариантах численность трудоспособного населения будет снижаться опережающими темпами в сравнении с общей численностью населения России [6].

В результате до 2031 г. следует ожидать постепенного снижения налоговой мобилизации налога на доходы физических лиц, что при сохранении существующей модели шкалы ставок налога на доходы физических лиц отрицательно скажется на бюджетной сбалансированности. При этом необходимо учесть, что налог на доходы физических лиц в соответствии со ст. 13 ч. 1 Налогового кодекса (НК) РФ является федеральным налогом, однако согласно п. 2 ст. 56, п. 2 ст. 61.2 Бюджетного кодекса (БК) РФ зачисляется в полном объеме в бюджеты субъектов РФ и муниципальных образований. Доля налога на доходы физических лиц только в структуре поступлений бюджетов субъектов Федерации в 2012 г. составила 28,3% [7]. Таким образом, введение прогрессивного налогообложения будет иметь существенное влияние на сбалансированность бюджетов субъектов Федерации и муниципальных образований. В результате снижение уровня их бюджетных ограничений вызовет снижение альтернативной стоимости, что приведет к сокращению количества бенефициаров, которые ранее могли получить трансферты из данных бюджетов. Внедрение прогрессивных ставок налога на доходы физических лиц могло бы сохранить налоговую мобилизацию на прежнем уровне за счет перераспределения налоговой нагрузки по категориальному принципу.

Необходимо отметить, что, исходя из конституционных принципов налогообложения, прогрессивное налогообложение доходов физических лиц может быть организовано исключительно по категориальному принципу адресности, что исключает возможность индивидуальных оценок уровня бедности конкретных лиц. Поэтому снижение альтернативной стоимости будет еще более опасным для бедных слоев населения, чем при применении иных неналоговых мер государственного регулирования социально-экономических процессов.

Говоря об административных издержках в терминологии Всемирного банка, наиболее

распространенным в России методом налогообложения является самоотбор, что связывает вопрос перехода к прогрессивному налогообложению в основном с частными издержками, причем как налогоплательщиков, так и налоговых агентов. Однако, несмотря на это, при переходе к прогрессивному налогообложению доходов физических лиц существенно возрастет и роль, а следовательно, издержки государственного регулирования.

Рост цен и номинальной заработной платы приведет к отклонению параметров налога на доходы физических лиц от исходного уровня, таким образом, возникает одна из основных проблем прогрессивного налогообложения доходов физических лиц — необходимость периодического пересмотра количественных параметров налога, чтобы избежать влияния на налоговое бремя таких факторов, как объем денежной массы, уровень цен, численность групп населения и т.д. Период, в котором должны пересматриваться налоговые ставки, зависит от трех составляющих:

- 1) относительная величина уровня инфляции;
- 2) фискальная политика государства;
- 3) уровень существенности изменений.

Становятся наиболее очевидными проблемы не только администрирования, но и усложнения расчетов для налоговых агентов. Так как финансовые службы налоговых агентов должны своевременно отслеживать изменения соответствующих налоговым ставкам диапазонов доходов, вносить соответствующие коррективы в программные средства расчетов налоговых баз, усложняется обработка справок о доходах физических лиц и т.д. В итоге переход к прогрессивному налогообложению доходов физических лиц требует большей автоматизации финансового учета. Однако упомянутые в работе «Обеспечение адресности трансфертов в развивающихся странах: анализ опыта и некоторые выводы», изданной Всемирным банком и Международным банком реконструкции и развития в 2004 г., общественные издержки в случае введения прогрессивного налогообложения невелики, так как большая часть процесса исчисления и уплаты налога осуществляется налоговыми агентами и не требует участия налогоплательщиков.

В методологии оценки международного рейтингового показателя «Уплата налогов», ежегодно рассчитываемого в рамках проекта Всемирного банка (*World Bank*), интернациональной финансовой корпорации (*IFC*) и аудиторской компании «Прайсвотерхаус Куперс» (*PwC*), сложность расчета налога составляет 33,3% общего показателя оценки налоговой системы наряду с таким показателем, как совокупная налоговая ставка, что демонстрирует его высокую значимость в предложенной этими общепризнанными международными организациями методике оценки конкурентоспособности налоговых систем государств [8].

Политические издержки напрямую связаны со структурой стратификации населения по уровням доходов, поэтому чем ниже положение среднего класса и больше удельный вес бедного населения, тем сложнее убедить те или иные группы населения в эффективности прогрессивного налогообложения. В обществе всегда будет немало сторонников налогообложения пропорционально заработанным доходам. Перенесение налоговой нагрузки на наиболее обеспеченную и малочисленную группу лиц со сравнительно высокими доходами вряд ли может существенно повысить уровень политических издержек, однако в первую очередь данные издержки зависят от эффективности государственного регулирования параметров перераспределения налогового бремени.

Несмотря на все вышеперечисленные проблемы внедрения прогрессивного налогообложения, главной является высокий уровень издержек стимулов такого внедрения (это практически противовес доводам в пользу внедрения прогрессивного налогообложения). Так, в заключениях Правительства РФ от 7 сентября 2011 г. № 4484п-П2 на законопроект № 576534-5 и от 21 июля 2010 г. № 3652п-П13 на законопроект 415961-5 доводом в пользу единой ставки является обеспечение после ее введения легализации оплаты труда и в связи с этим увеличение налоговой базы [9, 10].

По сведениям Министерства по налогам и сборам РФ, после введения единой ставки подоходного налога его поступление в консолидированный бюджет за 9 месяцев 2001 г. в сравнении с аналогичным показателем за 9 месяцев 2000 г. выросло в 1,5 раза, и далее рост

продолжился. По словам начальника Департамента налогообложения физических лиц Министерства по налогам и сборам РФ Игоря Кашина, после введения 13-процентной ставки в России складывалась благоприятная ситуация и многие предприятия действительно выходили из тени [11].

Возникают вопросы: почему отказ от прогрессивных налоговых ставок оказался настолько эффективным; в чем причина низкой эффективности налогового администрирования налога на доходы физических лиц? Ответы становятся очевидными при анализе сложившейся по данным вопросам судебной арбитражной практики.

В постановлении Федерального арбитражного суда Уральского округа от 8 апреля 2009 г. № Ф09-1768/09-СЗ, отменяя решение налогового органа, суд исходил из необходимости документального подтверждения дат, размеров и назначений выплат доходов налогоплательщикам.

В постановлении Федерального арбитражного суда Северо-Западного округа от 26 января 2009 г. № А56-4256/2008 сделан вывод о неправомерности доначислений налогоплательщикам налога на доходы физических лиц, несмотря на собранные налоговым органом доказательства — показания налогоплательщиков, из которых следует, что заработная плата выплачивалась частями на выданные каждому сотруднику две банковские карточки, тогда как анализ справок по форме 2-НДФЛ показал, что налог был удержан только с доходов, которые были выплачены на одну из карт. При этом даты, размеры и назначения платежей выплат доходов налогоплательщикам налоговым органом были установлены достоверно на основании операционных дневников и приходно-кассовых ордеров. Кроме того, размер заработной платы, которая выплачивалась привлекаемым к ответственности налоговым агентом, был существенно ниже среднеотраслевого значения. Однако суд заподозрил свидетелей, показания которых легли в основу доказательной базы, в недобросовестности. При этом суд указал на то, что показания о выплате доходов в размере, превышающем доходы, с которых был удержан налог на доходы физических лиц, были даны только некоторыми сотрудниками организации. Так, например, один из сотрудников заявил, что получал на вторую

банковскую карту страховку, что не является оплатой труда.

В постановлении Федерального арбитражного суда Уральского округа от 30 сентября 2009 г. № Ф09–7349/09–СЗ установлено, что, несмотря на доказанный, по мнению суда, факт выплат налоговым агентом неофициальной заработной платы налогоплательщикам, изъятые правоохранительными органами у налогового агента электронные документы, подтверждающие обоснованность определения суммы налога, подлежащей уплате в бюджет, не могут быть приняты в качестве доказательств, так как не перенесены на бумажный носитель и не заверены подписями должностных лиц налогового агента [12].

Обобщая анализ вышеуказанной судебной арбитражной практики, становится очевидным, почему в современной России так актуален вопрос уклонения от уплаты налога на доходы физических лиц и размывания налоговой базы вышеуказанного налога. В целях эффективного противодействия уклонению от уплаты налога на доходы физических лиц налоговые и правоохранительные органы должны доказать даты, размеры и назначения платежей, которыми были выплачены доходы налогоплательщикам, а также источники, из которых налоговым агентом были привлечены средства для выплаты облагаемых доходов. При этом судебная практика исходит из того, что размер, даты и назначения платежей должны быть установлены исходя из документов, подписанных должностными лицами налогового агента собственноручно, а назначения платежей — подтверждены свидетельскими показаниями всех без исключения сотрудников налогового агента.

На наш взгляд, выполнение всех вышеперечисленных требований судебной арбитражной практики является весьма маловероятным. Такое положение наряду с низким охватом налоговых агентов мероприятиями налогового контроля неизбежно приведет в случае внедрения прогрессивного налогообложения к созданию большего числа схем ухода от налогообложения, в связи с чем доводы в пользу негативного влияния прогрессивного налогообложения на размер совокупной налоговой базы налога на доходы физических лиц являются обоснованными. При этом эффективной методикой определения размера выпадающих доходов бюджетной системы

России от действия издержек стимулов не существует. Кроме того, расчет издержек стимулов является сложным и должен учитывать множество различных факторов, что делает его результаты весьма условными.

При этом, по данным Правительства РФ, в России проживают около 22,5 млн трудоспособных граждан, не зарегистрированных в системе социального страхования. Особенно много таких граждан на Кавказе, но есть также в регионах Дальнего Востока, Сибири и в Центральном федеральном округе [13]. Вероятно, значительная часть этих граждан заняты в теневых отраслях экономики, и снижение подоходного налога, страховых взносов могло бы снизить издержки стимулов для данных граждан и вовлечь их в легальные сектора экономики. Если рассматривать снижение налоговой ставки подоходного налога, то добиться такого снижения без ущерба для бюджетной сбалансированности можно только за счет перенесения налоговой нагрузки на более обеспеченных граждан. В ответ на вызов современной экономики и сокращение трудоспособного населения Правительство РФ проводит комплекс реформ налогообложения доходов физических лиц, основной целью которых является повышение доли имущественных налогов в структуре бюджетов субъектов Федерации и местных самоуправлений [14]. Однако ресурс имущественных налогов не безграничен и, вероятно, рано или поздно Правительство РФ встанет перед выбором между дальнейшим повышением поступлений от имущественных налогов и введением системы прогрессивных ставок налога на доходы физических лиц. Поэтому хотелось бы выделить четыре основных довода в пользу введения в России прогрессивного налогообложения.

*Во-первых*, прогрессивная шкала налога на доходы физических лиц гармонично встраивается в национальную экономику и, постоянно изменяя ее параметры, служит в соответствии с теориями экономического роста Дж.М. Кейнса, Р. Солоу, Э. Фелпса и Н. Калдора повышению темпов роста ВВП, что является главной из поставленных в Послании Президента Российской Федерации В.В. Путина целью.

*Во-вторых*, такая мера является более эффективной, чем монетарные меры, в том числе регулирование национальной нормы сбережений

посредством денежно-кредитной политики, так как воздействует постоянно и не влечет иных столь существенных экономических последствий, как, например, изменение учетной процентной ставки рефинансирования Центрального банка России.

*В-третьих*, меры, заложенные в порядок взимания налога у источников выплат, имеют ряд преимуществ по сравнению с социальными трансфертами: взимание налога имеет более низкие административные, частные и общественные (косвенные) издержки.

*В-четвертых*, с точки зрения обеспечения баланса частно-публичных интересов подоходные налоги имеют существенные преимущества в сравнении с имущественными налогами, так как более точно учитывают фактическую платежеспособность налогоплательщиков. Источниками уплаты имущественных налогов являются текущие доходы и поступления, с которых уже уплачены все полагающиеся подоходные налоги, что еще более затрудняет оценку их влияния на экономику. Кроме того, в некоторых случаях источником уплаты имущественных налогов может быть не ВВП, а сбережения. Это негативно отразится на возможностях производства экономических благ и социально-экономическом положении как нынешних, так и будущих поколений, следовательно, нарушается один из конституционных принципов позитивного развития Российской Федерации [15]. Имущество как объект налогообложения имеет тесную связь со всеми категориями налогоплательщиков, что, безусловно, повышает важность оптимальности модели налогообложения имущества. При этом объединение имущественных налогов влечет устранение разграничений в налоговой политике производственной и социальной сфер [16].

Вместе с тем внесение изменений в ст. 224 гл. 23 ч. 2 НК РФ в части введения прогрессивной шкалы налогообложения, помимо обеспечения более справедливого налогообложения доходов физических лиц, защиты малоимущих граждан, сохранения рабочих мест в низкорентабельных отраслях экономики, снижения уровня демонстративного потребления, повышения уровня занятости и спроса на некоторые товары конечного потребления, могло бы увеличить численный состав наиболее сберегающей группы населения и послужить еще и эффективным

инструментом государственной политики экономического роста России.

Однако в сравнении с имущественными налогами прогрессивное налогообложение физических лиц имеет и свои недостатки.

1. С точки зрения бюджетной сбалансированности и прогнозируемости налоговой мобилизации налоговая база налога на доходы физических лиц является более волатильной. В период экономического кризиса налоговая база, а следовательно, и налоговые поступления могут существенно снизиться, что приведет к неблагоприятным последствиям для бюджетов субъектов Российской Федерации и местных самоуправлений. Этот недостаток подоходного налога не зависит от степени линейности его шкалы и связан с большей защищенностью частных интересов, однако при прогрессивном налогообложении снижение налоговой нагрузки приведет к пропорциональному снижению эффективности мер государственной дискриминационной политики.

2. Актуализация прогрессивной шкалы налога на доходы физических лиц имеет, очевидно, большие административные издержки, чем актуализация данных об объектах налогообложения имущественных налогов.

3. С точки зрения налогового администрирования имущественные налоги имеют регистрируемые объекты налогообложения, что упрощает их администрирование и снижает число схем уклонения от уплаты имущественных налогов, тогда как легализация базы налога на доходы физических лиц требует проведения комплекса мер по ее выявлению и сбору более объемной доказательной базы. Этот недостаток подоходного обложения является наиболее весомым доводом в пользу сохранения плоской шкалы налога на доходы физических лиц, так как сравнительно высокие издержки стимулов этого налога делают заложенные в порядок его исчисления меры дискриминационной политики неэффективными. При этом издержки стимулов в данном случае будут побуждать к изменению модели поведения как лиц, которые имеют возможность увеличить свой доход, но не станут этого делать вследствие удешевления номинального прироста оплаты труда, так и лиц, которые ранее декларировали доходы в полном объеме, но впоследствии будут применять схему

уклонения от уплаты налога на доходы физических лиц. При этом сложившаяся судебная арбитражная практика не позволяет надеяться, что в скором времени налоговым органам удастся эффективно пресекать подобные схемы.

### ЛИТЕРАТУРА

1. Решения Конституционного Суда Российской Федерации. URL: <http://www.ksrf.ru/ru/Decision/Pages/default.aspx> (дата обращения: 02.04.2013).
2. The Austrian personal income tax and corporate income tax. URL: [http://english.bmf.gv.at/Publications/Income\\_tax\\_v4\(1\).pdf](http://english.bmf.gv.at/Publications/Income_tax_v4(1).pdf) (дата обращения: 02.04.2013).
3. Распределение общего объема денежных доходов и характеристики дифференциации денежных доходов населения. URL: [http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat\\_main/rosstat/ru/statistics/population/level/#](http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/population/level/#) (дата обращения: 26.09.2014).
4. Обеспечение адресности трансфертов в развивающихся странах: анализ опыта и некоторые выводы. URL: [http://siteresources.worldbank.org/SAFETYNETSANDTRANSFERS/Resources/281945-1138140795625/Targeting\\_Rus.pdf](http://siteresources.worldbank.org/SAFETYNETSANDTRANSFERS/Resources/281945-1138140795625/Targeting_Rus.pdf) (дата обращения: 26.09.2014).
5. Распределение населения по возрастным группам. URL: [http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat\\_main/rosstat/ru/statistics/population/demography/#](http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/population/demography/#) (дата обращения: 24.10.2014).
6. Изменение численности по вариантам прогноза. URL: [http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat\\_main/rosstat/ru/statistics/population/demography/#](http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/population/demography/#) (дата обращения: 27.10.2014).
7. Исполнение доходов. URL: [http://info.minfin.ru/kons\\_doh\\_isp.php](http://info.minfin.ru/kons_doh_isp.php) (дата обращения: 02.04.2013).
8. Ланов Д.Е. Унификация как направление модернизации дискреционной фискальной политики государства: монография / под ред. Н.Ф. Газизуллина, В.В. Ложко. СПб.: РОСТ, 2011. С. 120–127, 636.
9. Законопроект № 415961–5 «О внесении изменений в статью 224 части второй Налогового кодекса РФ (о введении прогрессивной шкалы ставок налога на доходы

физических лиц)». URL: <http://asozd2.duma.gov.ru/main.nsf/%28SpravkaNew%29?OpenAgent&RN=415961-5&02> (дата обращения: 25.11.2012).

10. Законопроект № 576534–5 «О внесении изменений в главу 23 части второй Налогового кодекса РФ (в части введения прогрессивной шкалы налога на доходы физических лиц и увеличение размеров стандартных, социальных и имущественных вычетов)». URL: <http://asozd2.duma.gov.ru/main.nsf/%28SpravkaNew%29?OpenAgent&RN=576534-5&02> (дата обращения: 25.11.2012).
11. Российский налоговый курьер. URL: <http://www.rnk.ru/news/37797-postupleniya-ot-naloga-na-dohody-fizlits-za-9-mesyatsev-2001-goda-voztrosli-po-sravneniyu> (дата обращения: 26.09.2014).
12. Картоoteca арбитражных дел. Электронное правосудие. URL: <http://ras.arbitr.ru/> (дата обращения: 26.09.2014).
13. Ищите призраков. URL: <http://www.rg.ru/2014/10/14/rabota.html> (дата обращения: 24.10.2014).
14. Дербенева В.В. Практическая реализация нового налога на недвижимость: алгоритм новации. // Вестник УрФУ. Серия «Экономика и управление». 2013. № 3. С. 151–158, 167.
15. Ланов Д.Е. Проблема выбора оптимального объекта налогообложения. Волгоград: Волгоградское научное издательство, 2011. С. 95–96, 176.
16. Дербенева В.В. Обоснование оптимальных налоговых решений в сфере недвижимости. // Вестник УрФУ. Серия: «Экономика и управление». 2012. № 1. С. 107–114, 153.

### REFERENCES

1. Resheniia Konstitutsionnogo Suda Rossiiskoi Federatsii [Decisions of the Constitutional Court of the Russian Federation]. URL: <http://www.ksrf.ru/ru/Decision/Pages/default.aspx> (access as of 02.04.2013). (In Russ.)
2. The Austrian personal income tax and corporate income tax. URL: [http://english.bmf.gv.at/Publications/Income\\_tax\\_v4\(1\).pdf](http://english.bmf.gv.at/Publications/Income_tax_v4(1).pdf) (access as of 02.04.2013).

3. Raspredelenie obshchego ob"ema denezhnykh dokhodov i kharakteristiki differentsiatsii denezhnykh dokhodov naseleniia [Distribution of the total cash income and characteristics of the cash income differentiation among the population]. URL: [http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat\\_main/rosstat/ru/statistics/population/level/#](http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/population/level/#) (access as of 26.09.2014). (In Russ.)
4. Obespechenie adresnosti transfertov v razvivaiushchikhsia stranakh: analiz opyta i nekotorye vyvody [Targeted transfers in developing countries: analysis of the experience and some conclusions]. URL: [http://siteresources.worldbank.org/SAFETYNETSANDTRANSFERS/Resources/281945-1138140795625/Targeting\\_Rus.pdf](http://siteresources.worldbank.org/SAFETYNETSANDTRANSFERS/Resources/281945-1138140795625/Targeting_Rus.pdf) (access as of 26.09.2014). (In Russ.)
5. Raspredelenie naseleniia po vozrastnym gruppam [Classification of the population by age groups]. URL: [http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat\\_main/rosstat/ru/statistics/population/demography/#](http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/population/demography/#) (access as of 24.10.2014). (In Russ.)
6. Izmenenie chislennosti po variantam prognoza [Population quantity changes according to forecast options]. URL: [http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat\\_main/rosstat/ru/statistics/population/demography/#](http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/population/demography/#) (access as of 27.10.2014). (In Russ.)
7. Iсполнение dokhodov [Execution of revenues]. URL: [http://info.minfin.ru/kons\\_doh\\_isp.php](http://info.minfin.ru/kons_doh_isp.php) (access as of 02.04.2013). (In Russ.)
8. *Lapov D.E.* Unifikatsiia kak napravlenie modernizatsii diskretnionnoi fiskal'noi politiki gosudarstva: monografiia / pod red. N.F. Gazizullina, V.V. Lozhko [The unification approach to modernization of the discretionary fiscal policy of the state: monograph / Ed. N.F. Gazizullina, V.V. Lozhko]. Saint Petersburg. ROST Publishers, 2011, pp. 120–127, 636. (In Russ.)
9. Zakonoproekt № 415961–5 «O vnesenii izmenenii v stat'iu 224 chasti vtoroi Nalogovogo kodeksa RF (o vvedenii progressivnoi shkaly stavok naloga na dokhody fizicheskikh lits)» [Draft Law No. 415961–5 «On Amendments to Article 224, Part Two of the RF Tax Code (on introduction of progressive personal income tax rates)»]. URL: <http://asozd2.duma.gov.ru/main.nsf/%28SpravkaNew%29?OpenAgent&RN=415961-5&02> (access as of 25.11.2012). (In Russ.)
10. Zakonoproekt № 576534–5 «O vnesenii izmenenii v glavu 23 chasti vtoroi Nalogovogo kodeksa RF (v chasti vvedeniia progressivnoi shkaly naloga na dokhody fizicheskikh lits i uvelichenie razmerov standartnykh, sotsial'nykh i imushchestvennykh vychetov)» [Draft Law No. 576534–5 «On Amendments to Chapter 23, Part Two of the RF Tax Code (regarding the introduction of progressive personal income tax rates and the increase in the size of standard, social and property deductions)»]. URL: <http://asozd2.duma.gov.ru/main.nsf/%28SpravkaNew%29?OpenAgent&RN=576534-5&02> (access as of 25.11.2012). (In Russ.)
11. Rossiiskii nalogovyi kur'er [The Russian Tax Courier]. URL: <http://www.rnk.ru/news/37797-postupleniya-ot-naloga-na-dohody-fizlits-za-9-mesyatsev-2001-goda-vozrosli-po-sravneniyu> (access as of 26.09.2014). (In Russ.)
12. Kartoteka arbitrazhnykh del. Elektronnoe pravosudie [Card index of arbitration cases. E-justice]. URL: <http://ras.arbitr.ru/> (access as of 26.09.2014). (In Russ.)
13. Ishchite prizrakov [Looking for ghosts]. URL: <http://www.rg.ru/2014/10/14/rabota.html> (access as of 24.10.2014). (In Russ.)
14. *Derbeneva V.V.* Prakticheskaia realizatsiia novogo naloga na nedvizhimost': algoritm novatsii [Practical implementation of the new real estate tax: the innovation algorithm]. Vestnik UrFU. Seriiia «Ekonomika i upravlenie» — The UrFU (Ural Federal University) Bulletin. «Economics and Management» Series, 2013, no. 3, pp. 151–158, 167. (In Russ.)
15. *Lapov D.E.* Problema vybora optimal'nogo ob"ekta nalogooblozheniia [The problem of choosing an optimal object of taxation]. Volgogradskoe nauchnoe izdatel'stvo. — Volgograd Scientific Press, Volgograd: 2011, pp. 95–96, 176. (In Russ.)
16. *Derbeneva V.V.* Obosnovanie optimal'nykh nalogovykh reshenii v sfere nedvizhimosti [Justification of optimal tax solutions in the real estate sector]. Vestnik UrFU. Seriiia: «Ekonomika i upravlenie» — The UrFU Bulletin. «Economics and Management» Series, 2012, no. 1, pp. 107–114, 153. (In Russ.)



## ПРОГРЕССИВНЫЕ ФОРМЫ МЕЖДУНАРОДНОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ИНТЕГРАЦИИ

### Тезисы доклада\*

**ГЛАЗЬЕВ СЕРГЕЙ ЮРЬЕВИЧ**

*доктор экономических наук, профессор, академик Российской академии наук, советник Президента Российской Федерации по вопросам региональной экономической интеграции*

Традиционно считается, что мы живем в век глобализации, когда стираются национальные границы, господствует мировой международный капитал, который свободно перемещается между странами. Сами страны теряют суверенитет даже над своими территориями, все больше «прогибаясь» под натиском транснациональных корпораций, конкурируют друг с другом за максимально благоприятные условия доступа транснациональных корпораций на свои рынки.

Что скрывается под словами «международный капитал»? В значительной степени — американоцентричный капитал от американских корпораций. Доля доллара в международных финансовых транзакциях составляет порядка 80%, хотя устойчиво снижается. Аналогично в общем объеме транснационального капитала примерно 80% занимают американские транснациональные корпорации. В сочетании с Европейским союзом и Японией мы имеем дело не просто с международным капиталом, а с капиталом, который держит четкую привязку к Федеральной резервной системе США, обеспечивающей эти транснациональные корпорации безграничным потоком кредитов. Так, например, в 2007 г. Федеральная резервная система (ФРС) США внесла в десятку крупных корпораций (среди них *DeutscheBank*) по 500 млн долл. и больше. Поэтому уместно говорить

об экспансии капитала, понимаемой в связке с ядром: США, ФРС, Европейский союз (ЕС), Европейский центральный банк (ЕЦБ). Последний также печатал и продолжает печатать триллионы евро. При этом показательно (с точки зрения политики российских денежных властей), что деньги системообразующим предприятиям предоставляются практически под отрицательный процент в неограниченном количестве, как, например, в Японии.

Таким образом, транснациональные корпорации, привязанные почти исключительно к трем эмиссионным центрам — США, Европы и Японии, составляют тот мировой порядок, который мы привыкли называть глобализацией.

Подвергнуть сомнению тезис о том, что глобализация является перспективной, доминирующей и почти окончательной формой мирового экономического развития, решались немногие. Однако в 2007 г. эта модель дала сбой, причем в самом ядре. Как вы помните, лопнули крупнейшие американские инвестиционные компании, обесценилась значительная часть капитала, американские пенсионеры потеряли не менее 1/3 своих пенсионных сбережений. Это был серьезный удар именно по ядру мировой экономической системы, и многие начали говорить о кризисе капитализма, о том, что он заканчивается, и мы переходим к совсем новому состоянию глобальных

\* Выступление академика С.Ю. Глазьева на XXIV ежегодном собрании членов Международного союза экономистов «Прогрессивные формы международной экономической интеграции», которое состоялось 4–13 января 2015 г. на о. Бали (Республика Индонезия), публикуется с сокращениями. Полный текст напечатан в «Научных трудах Вольного экономического общества России» (в совместном издании с Международным союзом экономистов).



производственных отношений. Делалось много апокалиптических прогнозов. Сейчас ситуация успокоилась. Программа количественного смягчения: «заливание» экономик ядра мирового капитализма безграничными и очень дешевыми кредитами (например, в экономике ЕС было размещено 4–5 трлн евро) обеспечила стабилизацию в финансовом секторе, но серьезного экономического роста от этой политики не последовало. При этом сохраняются главные предпосылки финансового кризиса: финансовая пирамида примерно в 1 квадрант долларов и система деривативов продолжают воспроизводить экспоненциальный рост американского государственного долга. Таким образом, эта система сохраняет свою углубляющуюся диспропорцию, и расчет на то, что многомиллиардные вливания денег обеспечат переход к новому технологическому укладу, оправдывается лишь частично. Определенный переход к новому технологическому укладу заметен: его ядро, составленное из комплекса биоинженерных технологий, нанотехнологий, информационно-коммуникационных технологий растет с темпом порядка 35% в год и выше. Идут революционные технологические преобразования, кардинально повышается экономическая эффективность, достигаемая во многом благодаря повышению энергетической эффективности. Мир выходит на траекторию достаточно устойчивого с точки зрения природопользования развития, где качественно падает энергоемкость производства. Именно в силу внедрения обозначенного выше комплекса технологий в большом количестве отраслей мы наблюдаем падение спроса на углеводороды, заметный рост гелиоэнергетики, которая по удельной стоимости единицы генерации уже начинает превосходить тепловую энергетику. Конструкционные материалы с использованием нанотехнологий с повышенной износостойкостью и повышенными прочностными характеристиками десятикратно эффективнее, чем обычные материалы. Таким образом, передовые страны переходят на качественно новые технологические траектории с гораздо лучшими показателями эффективности, измеряемой в энерго- и материалоемкости.

Вместе с тем страны Запада не являются здесь лидерами, хотя с точки зрения

фундаментальных и поисковых исследований они генерируют основной поток инноваций. На выходе они проигрывают в экономическом соревновании набирающим силу странам Востока — Китаю, Индонезии, Малайзии, Вьетнаму, Корее, Японии. Отчетливо наблюдаемый тренд позволяет многим специалистам, занимающимся долгосрочными процессами в экономике, говорить о перемещении ядра мирового экономического развития в Азию. Если использовать термины так называемых вековых циклов накопления, которые определяют глобальные сдвиги в моделях экономического устройства, это означает переход капитализма к принципиально новой системе производственных отношений, которая существенно отличается от прежней, сформированной в предыдущем «американском цикле» накопления капитала.

Это не первая трансформация за 500-летнюю историю капитализма. Если современная американская модель капитализма характеризуется господством финансовой олигархии и связанного с ней транснационального капитала, и господство это зиждется на эмиссии мировых денег в интересах частного капитала (прежде всего американской финансовой олигархии, связанной с ФРС США), то азиатская модель отличается тем, что главное внимание уделяется росту производства. Мы наблюдаем сочетание стратегического планирования и рыночной самоорганизации, причем последняя допускается государством достаточно широко, но безгранично. Частно-государственное партнерство в азиатской модели идет под долгосрочные цели социально-экономического развития, которые формируются государством от имени общества через диалог с бизнесом и научным сообществом. Симбиоз государства и бизнеса проявляется в том, что государство обеспечивает через собственность на инфраструктурные отрасли доступ бизнеса к широким возможностям с точки зрения транспорта, эксплуатации природных ресурсов, энергетической инфраструктуры. И, сохраняя контроль над инфраструктурными отраслями, дает свободу предпринимательства в тех отраслях, где частный капитал может показать максимальную эффективность.

Чрезвычайно важный элемент азиатской модели — это государственный контроль над базовыми ценностями. Государство гарантирует низкую процентную ставку и доступ к долгосрочному кредиту. Это требует достаточно серьезных норм валютного и налогового регулирования и контроля. В этой модели государство обеспечивает для бизнеса поток дешевых долгосрочных кредитов на перспективу до 10–15 и даже 20 лет, как это происходит в Китае и Японии. При этом спекуляции, приносящие сверхприбыли на дестабилизации экономической ситуации и выводе экономики из состояния устойчивого развития в состояние турбулентности, не допускаются.

*Идеология либеральной глобализации сменяется идеологией устойчивого развития.* Мы являемся свидетелями формирования новой парадигмы глобального экономического сотрудничества, которая опирается на особенности азиатской модели. Она не является жестко заданной: каждая из стран ядра азиатского цикла накопления капитала имеет свою специфику, свои отличительные особенности. Но общим является подход к регулированию производственных отношений, слаженность в триаде «государство–бизнес–общество». Япония — это страна классического капитализма, где доминирует частная собственность, Китай до сих пор называется социалистической страной с рыночной экономикой, тем не менее такие инвариантные черты проявляются достаточно ярко.

Учитывая, что одновременно со сменой вековых циклов накопления мы проходим через смену технологических укладов, нет сомнения, что азиатские страны вырываются вперед, и, при всех кажущихся сегодня преимуществах США и ЕС, они эту гонку выигрывают. С точки зрения длинных циклов экономики эти страны не могут ее не проиграть, поскольку новая система производственных отношений, формирующаяся сегодня в азиатских странах, опирается на создание и развитие перспективных технологий, составляющих ядро нового технологического уклада. К перечисленному «костяку» нового векового цикла накопления я присоединил бы Индию, где также присутствуют и стратегическое планирование, и государственная собственность на инфраструктуру,

и широкая свобода бизнеса при соблюдении общих норм пристойности. Названные страны вырываются вперед не только в связи с формированием ими новой системы производственных отношений, более эффективной, чем американская модель капитализма, но и потому, что на новой, длинной волне экономического роста они получают гигантские преимущества.

Важно подчеркнуть, что смена технологических укладов — это всегда огромные риски, и частный капитал не может обходиться без помощи государства. При их смене государство берет на себя функцию долгосрочного прогнозирования, снижения рисков посредством целевых государственных программ, льгот для подъема инновационной активности и, самое главное, обеспечивает государственный спрос. В отличие от американоцентричной модели либеральной глобализации, где государству особенно не разрешается вмешиваться в экономику, за исключением вопросов национальной безопасности и обороны, азиатская модель дает государству широчайшие возможности в плане стимулирования долгосрочных инвестиций, инновационной активности. В этом смысле сочетание азиатской модели с возможностями перехода на новый технологический уклад открывает этим странам новые возможности для рывка. Они на наших глазах совершают экономическое чудо, причем их развитие идет даже быстрее самых оптимистичных сценариев. Сегодня объем ВВП Китая по паритету покупательной способности, экспорту наукоемкой продукции превзошли американский. Китай имеет самую большую в мире армию ученых, по объему научно-исследовательских и опытно-конструкторских разработок (НИОКР) в Китае тоже идет взрывной рост.

Уместно сказать, что новый технологический уклад предполагает объективно больший вес государства, чем предыдущий. Главным потребителем нового технологического уклада является сфера непромышленного назначения: здравоохранение (становится самой большой отраслью экономики с ростом около 20% ВВП в период зрелости), образование и наука. В совокупности они будут давать примерно 40% ВВП. В этих отраслях доля государства намного больше, чем в сфере материального производства. Считается, что в здравоохранении

оптимальным является государственное участие не ниже 50%, в образовании — не ниже 70%, в науке — от 50%. Получается, что объективно азиатская модель выглядит более адекватной по отношению к потребностям нового технологического уклада.

Возникает вопрос: каковы прогрессивные формы интеграции в связи с переходом к новому циклу накопления и новому технологическому укладу? В период глобального финансового кризиса 2008–2009 гг. заговорили о переходе к новой глобальной финансовой архитектуре. Под этим понимался переход к поливалютной мировой финансовой системе, где каждому центру развития соответствует своя резервная или доминирующая валюта. Список этих валют, наряду с долларом и евро, будет пополнен юанем. Китай обходил деликатно эту тему, но тайком создал свою собственную глобальную систему расчетов через валютно-кредитные свопы.

Вопрос «будет ли рубль среди этих мировых валют?» остается открытым. Мы прилагаем максимум усилий для того, чтобы рубль стал валютой прямых расчетов с нашими соседями и партнерами по евразийской интеграции. Я думаю, что Индия тоже будет расширять зону использования своей валюты. Можно упомянуть еще МЕРКОСУР с его планами по переходу к валютному союзу и расчетам в национальных валютах. Таким образом, мир фрагментируется. Меняется и надстройка. Если роль предыдущей надстройки играл клуб G-7, то сегодня это уже G-20, и внутри последнего все большую роль играют страны БРИКС, которые начинают оформлять свою интеграцию в совместных валютно-финансовых структурах.

«Большая двадцатка», собственно, замышлялась американцами и европейцами как некая подпорка для себя, поэтому они делали вид, что не слушают настойчивые призывы Китая, Индии и Бразилии изменить долю в Международном валютном фонде и Мировом банке. Но, постучавшись много раз в эти двери и не получив должного ответа, страны БРИКС, уже с участием России, создают свои международные валютно-финансовые структуры, которые призваны поддержать совместные инвестиционные проекты, стратегические планы и, самое

главное, процесс перехода на расчеты в национальных валютах.

Очень важным элементом новой мировой финансовой архитектуры является взаимовыгодность. Подход, основанный на принципах добровольности и невмешательства в политические дела друг друга, четко реализуется на практике в Евразийском экономическом союзе. Аналогичным принципам привержены партнеры по БРИКС и Шанхайской организации сотрудничества (ШОС). Словом, модель интеграции развивающихся стран строится на уважении не только культурного, но и экономического своеобразия партнеров.

Идеология Вашингтонского консенсуса, напротив, предполагает отказ стран от суверенитета, во всяком случае, экономического: от валютного регулирования и контроля, управления кредитом в пользу обеспечения свободного трансграничного перемещения капитала. Эта идеология, по сути, обеспечивает «метрополии» право контролировать финансовый рынок и финансовую систему транснациональным банкам, связанным с международными эмиссионными центрами.

Принято считать, что Европейский союз — это образец интеграционного строительства в современном мире. Действительно, мы активно использовали положительный европейский опыт при формировании Таможенного союза (общего рынка товаров). Однако на наших глазах буквально за последнее десятилетие ЕС из эталонного примера, заверщенного по всем параметрам интеграционного объединения, превратился в увесистую неповоротливую бюрократическую империю, подмявшую любые попытки стран-участниц заявить свою суверенную позицию, отличную от позиции наднациональной брюссельской бюрократии. Страны, вошедшие в состояние конфликта с ЕС, находятся под внешним управлением, что выражается в назначении ничего не решающих технических правительств в Италии, Испании, до последнего времени в Греции. На диктат европейских институтов наслаивается прессинг США, изо всех сил пытающихся навязать ЕС модель неравноправных отношений путем лоббирования создания трансатлантической зоны свободной торговли.

В самом Европейском союзе доминируют крупные корпорации, которые больше связаны

с американским капиталом, чем со странами происхождения. Особенно это касается Восточной Европы, которая лишилась своей национальной банковской системы и экономика которой была практически поглощена транснациональными корпорациями.

На примере Украины мы видим различие европейской и евразийской моделей. В отличие от эмиссаров ЕС, принципиальной позицией российского руководства и наших партнеров по Единому экономическому пространству (ЕЭП) является приглашение в объединение исключительно на добровольной основе. Напомню, участие в Таможенном союзе давало бы Украине возможность до 2020 г. поднять на 15% объем экономической активности и по объему ВВП выйти к 2030 г. примерно на 7–8% большему уровню, чем при сценарии отказа от евразийской интеграции. При этом важно понимать, что для Украины участие в Таможенном союзе означало опережающее развитие отраслей обрабатывающей промышленности, машиностроения, агропромышленного комплекса, химической промышленности, в то время как участие в ассоциации с ЕС никаких плюсов не дает. Участие Украины в ассоциации с Евросоюзом — это неравноправное участие. В отличие от нашей модели интеграции, модель объединения с ЕС лишает ассоциированного члена всех прав. Таким образом, Украина приняла на себя обязательства выполнять директивы ЕС по всем сферам регулирования (таможня, торговля, финансовое и техническое регулирование), но при этом не имеет возможности влиять на принятие решений. Фактически после подписания соглашения об ассоциации управление экономикой Украины перемещается в Брюссель. Европейской бюрократией отмечены все наши попытки договориться о гармоничном, недискриминационном сотрудничестве в треугольнике «Россия–ЕС–Украина».

Итог — все то, о чем десятилетие предупреждали ученые Российской и Украинской академий наук: чудовищная катастрофа с дефолтом, резкое падение уровня жизни, разорение, остановка большинства машиностроительных предприятий, отсутствие сколько-нибудь осязаемой перспективы.

Хочу подчеркнуть, что евразийская экономическая интеграция — живой, развивающийся, динамичный процесс. Поставленная в 2000 г. задача выполнена — создано дееспособное привлекательное экономическое объединение с понятными правилами игры и уважительным подходом к суверенитету друг друга.

Убежден, что, в конечном счете, Европейскому союзу придется договариваться с нами, формировать взаимоприемлемую модель сотрудничества между Евразийским экономическим союзом (ЕАЭС) и ЕС. Если бы не американский фактор, этот вопрос мы давно решили. Европейцы охотно идут с нами на переговоры, в отличие от американцев, которые до сих пор не замечают ЕАЭС. В ЕС же не ставят под сомнение наш интеграционный процесс. В 2015 г. мы планируем продвинуться по пути формирования зоны свободной торговли между ЕАЭС и Европейской ассоциацией свободной торговли (ЕАСТ), включающей ряд стран, не входящих в ЕС, но имеющих с его членами отношения свободной торговли.

После визита Президента России в Турцию перспективной выглядит идея по формированию преференциального режима с этой страной. В конечном счете, есть основания полагать, что мы сможем реализовать идею В.В. Путина о формировании единого экономического пространства от Лиссабона до Владивостока, скорее всего, с участием Китая и, с высокой долей вероятности, других стран азиатского цикла накопления капитала. Интенсифицированы консультации по созданию зоны свободной торговли ЕАЭС с Индией.

Однако в плане внутренней экономической политики Россия по-прежнему находится в заложниках у догм вашингтонского консенсуса и не в состоянии дать мощный иницирующий импульс не только международному сообществу, но и самой себе. Ярчайшее тому доказательство — возникший у нас на пустом месте кризис. Отринув догмы и неработоспособные модели, нам следует срочно взять на вооружение азиатскую модель, ввести действенные механизмы стратегического планирования, управления научно-техническим прогрессом и получить темпы роста до 10% в год.

УДК 330:32 (045) =111

## НОВЫЙ ПРАГМАТИЗМ ИЛИ ЭКОНОМИКА БУДУЩЕГО\*

**КОЛОДКО ГЖЕГОЖ ВИТОЛЬД**

*политический деятель, экс-министр финансов Польши, дважды вице-премьер, главный архитектор польских экономических реформ, директор исследовательского института TIGER (Transformation Integration and Globalization Economic Research) в Университете Козьминского, Варшава, Польша*

### АННОТАЦИЯ

Как совместить практический подход к экономике с бескомпромиссностью и желанием что-то изменить? Можно ли быть одновременно прагматиком и сторонником коренных преобразований? И стоит ли? Это возможно, и более того, если мы хотим привнести что-то новое в экономику будущего, способствовать ее планомерному развитию, — а мы, безусловно, этого хотим — необходимо пересмотреть систему ценностей, но при этом не забывать и о прагматизме, который является фундаментальным признаком рационального ведения хозяйства. Нужна некая устойчивость в понимании прав и обязанностей отдельно взятого человека, способствующая социальной сплоченности и экономическому развитию страны в целом.

Мы имеем дело с ценностями, лежащими в основе общественных процессов ведения хозяйства, преследующего свои экономические цели. Самое главное здесь, пожалуй, — сбалансированное и долгосрочное развитие общественно-хозяйственных отношений.

Однако, помимо базовых принципов, существуют и другие, которым следует подчинить практическую составляющую стратегического планирования. Экономика — это не только наука, дающая теоретическое толкование рациональному ведению хозяйства, но также инструмент для изменения мира к лучшему.

В статье рассмотрены принципы ведения хозяйства, распределения доходов, а также взаимодействия субъектов экономики в условиях постоянных изменений в системе ценностей. Исследование человеческих потребностей, их характера и структуры, приоритетов и предпочтений необходимо с точки зрения управления развитием реальной сферы экономики.

**Ключевые слова:** новый прагматизм; распределительные отношения; накопление капитала; потребительские запросы; замедление темпа роста потребностей; общественная фрустрация.

## THE NEW PRAGMATISM OR THE ECONOMY OF THE FUTURE

**GRZEGORZ WITOLD KOŁODKO**

*Politician, twice Minister of Finance (Poland), Director of TIGER (Transformation, Integration and Globalization Economic Research) at the Kozminski University in Warsaw, Poland*

### ABSTRACT

How can we correlate a practical approach to the economy with an uncompromisingness and an eternal desire for change something? Is it possible to be both a pragmatist and a radical changes supporter? And is it worth doing so? Yes, it is, what is more, it is the fact that if we want to introduce something new into the economy of the future (and we certainly do), contribute to its sustainable growth and development, it is necessary to go over the whole system of values. Yet, we should not forget about pragmatism, which is a fundamental characteristic of the rational economy management. What we need is a systemic approach to understanding of the individual's rights and duties that would contribute to the social unity and economic development.

We deal with the basic principles underlying the social and economic processes with its economic goals. The most important thing here is probably the balanced and long-term development of social and economic relations.

However, there are some other specific principles that should become the foundation of the practical component that identifies the vector of the political and economic strategy thought in the future. The economy is not only a

\* Выступление на международном финансово-экономическом форуме «Экономическая политика России в условиях глобальной турбулентности». Финансовый университет, 24–26 ноября 2014 г.

science that offers a theoretical interpretation of the rational economy management, but also a tool for changing the world for the better.

The article illustrates the economy management principles, distribution of income principles and the economic agents' interaction in the presence of constant changes in the value system. It is necessary to examine the human needs, their nature and structure, priorities and preferences in order to manage the real sector development.

**Keywords:** new pragmatism, distributive relations, capital accumulation, consumer needs, slowdown of the growth of needs, public frustration.

## THE NEW PRAGMATISM, OR ECONOMICS AND POLICY FOR THE FUTURE

There is no end to history, after all, just as there isn't any to divisions and differences in viewpoints between the proponents of progress and reaction, between the wise and the foolish, between the young and the old, because there are ongoing conflicts of interest and antagonisms between the poor and the rich, between the USA and China, between neoliberalism and state capitalism, between old ideology and New Pragmatism. Between evil and good.

However, though it doesn't end, history doesn't stand still. This was beautifully expressed by Aldous Huxley: "The charm of history and its enigmatic lesson consist in the fact that, from age to age, nothing changes and yet everything is completely different."<sup>1</sup> Indeed, nearly everything is different but is it better?

When arguing over the ways leading to a better future, there's no need to settle the dilemma of which of the imbalances threatens humanity more: the environmental or the social one. The economic imbalance, though it's serious, is not the biggest threat. However, we can't live in peace and develop economically without managing the situation on all three fronts, and still, the list of challenges doesn't end here.

### Towards a better future?

How do we reconcile a practical approach to economy with an uncompromising attitude? Can you be both an economic pragmatist and a man of principles? Is it worthwhile? It is both possible and worthwhile. If we want the world of the future to be a world of peace and of a reasonably harmonious development, and we do want that very much, we need to introduce new values to economic reproduction processes, but, at the same time, we shouldn't, even for a moment, forget pragmatism,

which is the fundamental, indispensable feature of rational resource allocation. We need a pragmatism that favors multiculturalism and comes from a system of values that promotes participatory globalization, inclusive institutions, social cohesion and sustainable development.

There is no inconsistency here, because the supreme values guiding the economic activity process in a society and its economic goals are quite identical. In both perspectives, what matters most is a three-fold sustainable social and economic development in the long term. "Three-fold" stands for:

(1) economically balanced development, that is one relating to the market of goods and capital, investment and finance as well as that of labor;

(2) socially sustainable development, that is one relating to a fair, socially accepted income distribution and appropriate participation of basic population groups in public services;

(3) environmentally sustainable development, that is one relating to keeping proper relations between human economic activity and nature.

Therefore, there's no need to sacrifice fundamental principles at the altar of short-term economic or tactical matters. Meanwhile, we need practical strategic activity to be governed by those principles. This imperative determines the path of evolution of the political economy of the future. Good economics is more than a description of the world; it's also an instrument to change it for the better.

Income relations have a major significance for a long-term economic growth. The latter is particularly stimulated by a balanced income distribution. This conclusion is based on comparative studies of long time series and is irrefutable<sup>2</sup>.

<sup>1</sup> See Aldous Huxley, *The Devils of Loudun*, London: Chatto and Windus, 1952, p. 259.

<sup>2</sup> This is discussed at length by Richard Wilkinson and Kate Pickett, "The Spirit Level: Why Greater Equality Makes Societies Stronger", New York: Bloomsbury Press, 2010. See also remarks in this issue in the recent book by the Nobel laureate, Edmund S. Phelps, "Mass Flourishing: How Grassroots Innovation Created Jobs, Challenge, and Change", New York: Princeton University Press, 2013.

Economic growth is more durable in countries with a relatively low degree of income inequalities. Furthermore, income relations there had more impact on the dynamics of economic growth than trade liberalization and the quality of political institutions did<sup>3</sup>. This very observation shows what development policy should especially focus on in the future. Namely, on the fact that what plays a key role is economic institutions, in the behavioral rather than organizational sense, that is rules of conduct, or rules of economic game, and the distribution relations. We cannot build welfare on exploitation, while it can be build it on profit produced in the conditions of inclusive political and economic institutions.

Of great importance is the possibility to achieve two goals at a time, which stems from the fact that one of them, socially sustainable income distribution, is, at the same time, a means to achieving another, namely economic growth. Neoliberal economic thought and economic policy based thereon has failed to comprehend this interrelation and that's why, by causing a major crisis, it annihilates itself<sup>4</sup>. This is also beyond the grasp of the economic thought behind various varieties of state capitalism and that is why there is no bright future ahead of it<sup>5</sup>. It's time for New Pragmatism.

While not underestimating the rivalry between the neoliberal capitalism and state capitalism, it is not this dichotomy that will have major importance for the future. The shape of the latter will be determined by the result of the confrontation between these two varieties of contemporary capitalism and a social market economy in the form of New Pragmatism. In this battlefield, neoliberalism, trying to regain its strength and position, and the state capitalism, which is hostile to the former, will be pitted against the concept of genuine social and economic progress. Its benefits should be available, as widely as possible, to the masses rather than only to narrow circles following their own particular interests and to

their well-paid lobbyists in the world of politics, media and "science". No system where a vast area of economic inconvenience is called a "margin" of social exclusion, and, at the same time, a narrow margin called the "elite" swims in excessive wealth, has a great future.

It's interesting that in literature on economics one-sided or even tendentious interpretations of development processes can still be found and are still promoted. They attempt to reduce the problem to a dichotomy between private and state property or, from another angle, individual and collective property, or to a confrontation between market and the state or laissez-faire and interventionism. If the choice was as simple as suggested by these alternatives, we wouldn't have so many challenges to face and we wouldn't need that many economists.

It's astounding to what extent some people confuse concepts and categories of development economics, trying to talk themselves and others into believing that it is the Anglo-American style neoliberal capitalism that is characterized by the greatest degree of political and economic inclusiveness (a European would say cohesion). Some go as far as to suggest that compared to anything else in history, from the Roman Empire to the China of the Ming dynasty to Soviet Union in all of its periods, or, these days, from Argentina to Turkey to Vietnam, it is virtually devoid of any elements of exploitation and, supposedly, it is the wide participation of large social masses that is the source of the high development level achieved over there<sup>6</sup>.

It's symptomatic that even the International Monetary Fund, the stronghold of economic orthodoxy for many years, concedes that the policy meant to overcome the crisis in highly advanced countries, both in the United States and in the European Union, should focus more on increasing tax revenues (mostly from the more affluent segments of the population) than on cutting budgetary spending (mostly addressed to the less affluent segments). Let me hasten to add that an increase in fiscal revenues does not always and everywhere have to be tantamount to a tax increase as this goal can be achieved also

<sup>3</sup> Andrew G. Berg and Jonathan D. Ostry, "Inequality and Unsustainable Growth: Two Sides of the Same Coin?", "IMF Staff Discussion Note", SDN/11/08, International Monetary Fund, Washington, DC, April 8th, 2011.

<sup>4</sup> Nouriel Roubini and Stephen Mihm, "Crisis Economics: A Crash Course in the Future of Finance", London: Penguin Books, 2011.

<sup>5</sup> Halper, Stefan, "The Beijing Consensus: How China's Authoritarian Model Will Dominate the Twenty-First Century", New York: Basic Books, 2010.

<sup>6</sup> Daron Acemoglu and James A. Robinson, "Why Nations Fail. The Origins of Power, Prosperity, and Poverty", New York: Crown Business, 2012.

by eliminating exemptions and exclusions and by ensuring a more efficient tax collection. When such orientation is adopted, pro-growth changes in the structure of the final demand take place and the scale of income disparities decreases, which is conducive to limiting both causes and consequences of the crisis. Likewise, in emancipating economies, an income redistribution that leads to reduced inequalities, promotes economic growth in the long run.

### INCOME DISTRIBUTION AND ECONOMIC GROWTH DYNAMICS

Moreover, beyond a certain national income level, a greater increase in social satisfaction can be achieved through distributing it more evenly than through its quantitative increase. This is a major hint for economic policy. Well, actually not only for the policy, also for the education system. The better people understand it, the easier it will be to follow that direction. At the same time, there's a risk involved, as a policy based on such a thesis may turn out to be populist rather than pragmatic. This is all the more difficult because the output growth is quite easy to measure. When it comes to human satisfaction, on the other hand, such estimates can be easily manipulated<sup>7</sup>.

We can perceptibly increase this satisfaction, by reducing the Gini index by a certain fraction of a point, instead of pushing the traditionally measured GDP up by several percent. The economic policy of the future will have to, more and more often, resort to such a course of action. This will be all the easier because, on the one hand, the absolute output and consumption level is growing, and, on the other hand, the present scale of income inequality is higher than before. In other words, when it comes to inequality, there's an ample room for reduction. In poor countries, the traditionally defined economic growth, or an increase in the volume of output, is what will count most for many years to come. Conversely, in most rich countries, except for social market economies which are characterized by low inequality level, the most important

method will be a properly oriented change in income proportion.

We should take resolute measures against unjustified inequalities, especially those resulting from pathologies of distribution. They weaken mutual trust between people, which affects social capital, a very desirable component of development processes. If various professional and community groups place no trust in one another, if the society doesn't trust the authorities, and the feeling is mutual, if entrepreneurs are mistrustful of one another, the social capital, instead of growing, is eroding. In the economy, like in a family: even if there's enough money, but trust is in short supply, things are not going well.

What about capital accumulation? After all, it's necessary for the economy to run properly, mostly to invest in modernizing the existing production capacities and to create new ones. Isn't a shorter ladder of income going to weaken the propensity to save, and thus to create capital and invest in a better future? No at all. If that was to happen, we shouldn't reduce the income differentials. However, apart from exceptional situations, it is not the case. There is no empirical or theoretical evidence to prove that in economies with a more flat income structure people save and invest less. It's enough to examine the course of relevant capital formation processes in Austria, France, Nordic countries and other countries with similar characteristics in this respect, to learn that more egalitarian societies were able to save no less than countries with a more elitist distribution.

This is also corroborated by conclusions that are easy to draw when comparing the so called "big government" economies with those where the government is "small". Well, in several decades (1960–95), in countries with a small, around 30 per cent government involvement in national income redistribution (and, consequently, with higher inequality of distribution) the rate of investment or the percentage share of investment in the GDP was 20.7 per cent on average. At the same time, in countries with a high scale of budget redistribution, with around 50 per cent government involvement in the GDP (and, consequently, relatively lower inequalities in the income distribution), the investment rate was 20.5

<sup>7</sup> "How's Life? Measuring Well-Being", OECD Better Life Initiative, Paris: OECD, 2011.



per cent<sup>8</sup> on average. No difference at all. You can have the same capacity for capital formation, which determines economic growth in the future, with a no less balanced income distribution, which co-determines satisfaction with the present state of economy. And that's an important guideline for the New Pragmatism economic policy. That's what things should be like in the future.

The continuous growth of human needs, with the attendant irresistible desire to satisfy them is a double-edged sword. It overcomes many barriers and, by permanently stimulating the economy, is an indispensable link in the extended reproduction process, or economic growth. At the same time, it's a devastating force as it can dull the minds, spoil preferences, favor reprehensible qualities and, as a result, contribute irrational elements to resource allocation.

The perennial growth of consumption aspirations is a great problem. The huge crisis of the turn of the first and second decade of the 21<sup>st</sup> century only slightly toned it down and deferred it a bit. It's also a product of a specific system of values. Ever since, a couple of centuries ago, humanity broke the chains of simple reproduction, when the same volume and production and consumption conditions would be reproduced from one period to another, and moved to extended reproduction, where it produces more and more from one period to another, appetites are hard to quench. In the old time, one needed just enough to ensure similar living standards to those one had a day, a year, a generation before; now, it's the more, the better. Is it really better though? No matter how much we produce, how much we consume, we want more. They say that appetite comes with eating, so economic gluttony is rampant, and with it, economic obesity and many resulting social pathologies. Economy needs a healthy diet, just like one is necessary for a well-functioning body. The economy of the future needs moderation.

<sup>8</sup> I'm saying "consequently", suggesting the obvious relationship between a relatively greater scale of budget redistribution and a relatively lower scale of inequalities of income distribution. This is the case of the state with inclusive institutions and a relatively high level of social cohesion. However, it's possible to have a state with a "big" government, the benefits of which are not available to by masses but instead are reaped by the so called elites, often corrupt ones. It's a common situation in state capitalism economies.

Even though the degree to which needs are satisfied is growing, needs themselves are growing even faster. As a result, even though economic growth continues, the gap between needs and satisfying them is widening. Even though one has more, things are worse. This is, in essence, a psychological problem but one having significant economic consequences. And political ones, too. I once referred to this syndrome as a paradox of a lower level of satisfaction of needs at a higher consumption level<sup>9</sup>. How to solve this problem? Well, it should be clear that we need to solve it or else there will be no end to the chase for producing more goods, while getting no satisfaction from consuming more. This is environmentally-devastating and causes social disturbance so what's the point in that?

The current logic of the society-wide reproduction process is that of autonomously growing needs to own and consume various goods, which stimulates growth in their production. At the same time, income, for which one can purchase the goods produced and services provided, is rising, too. So are the needs themselves, which, in the age of consumerism, are usually higher than their satisfaction level. Therefore, a certain tension persists, which is both the driving force behind the economic growth and the cause of discontent with the existing situation. If needs grow faster than the economy that fulfills them, individual and social frustration grows, too. There is only one way to overcome this syndrome: slow down the rate at which the needs are rising.

Theoretically, one can call for accelerating the production growth rate, but, for the reasons we already know well, it is virtually impossible, and it isn't recommended from ethical point of view, either. Furthermore, the essence of the current reproduction mechanism is such that an accelerated economic growth causes yet greater acceleration of consumption appetites and, again, the system is facing the same syndrome, but then there is more of everything, also more problems.

## NEEDS AND DEMAND

While it is an economic nonsense to call for a zero growth<sup>10</sup>, it is a social nonsense to call for

<sup>9</sup> Grzegorz W. Kolodko, "Cele rozwoju a makroproporcje gospodarcze", Warsaw: Central School of Planning and Statistics, 1984.

<sup>10</sup> Tim Jackson, "Prosperity without Growth. Economics for a Finite Planet", London: Earthscan, 2011.

letting the issue of all consumption needs take its course. The economic tradition assumes that needs are unlimited and basically doesn't deal with this category at all. It focuses on studying factors that drive the effective demand, so only on needs that can be satisfied as they are supported with real purchasing power. If you want to have the latest iPad, that's a need. If you have means to buy it, that's demand. Consequently, if you want it but have no means to buy it, you are not of interest to the narrowly defined economics, and when you finally find the money to spend on it, only then do you become an object of economic study.

We could narrow down our approach and deal exclusively with ways to create demand so that we can sell what we can produce. However, it's better to broaden the field of reflection and find the answer to the question of which needs to stimulate and how, in order to motivate people to get educated and work more efficiently, which must result in a higher income and, consequently, in a higher demand. This alone shows us that the modern economics can't help but deal with mechanisms to drive the needs and with ways to satisfy them. This is dealt with, among others, by behavioral economics and some socially-oriented currents in economic thought.

It is indispensable to study needs, their nature and structure, priorities and preferences, to be able to control the development of the real sector of economy. A major part of needs become demand, as time goes by. A lot of needs that marketing tries to identify at the microeconomic level and that experimental economics examines, should be considered a potential demand. There is no market for them yet (they have a form of "window shopping", that is walking through shopping malls to see what's available and to dream of what you could buy if you had the means), but one can emerge one day. Naturally, it will not only depend on time but also on the increasing real income of the buyers or on a change in their consumption preferences. Therefore, some of the needs are a potential demand that will become a real demand and one needs to know, beforehand, what real supply we will have to balance it with. If it's about a new smartphone type, we need to leave it solely up to the market. If it's about healthcare protection or motor industry

development, it won't hurt if the state, as well, takes account, in its budgetary and investment policies, of the implications of the imminent changes.

Certainly, with time, we will want something else as we will have something else. And we will know something else. Being under constant pressure from the gap between the needs/ desires and satisfaction/ possession, we will be motivated to look for an extra portion of income as higher spending will be required to improve our standard of living. Being unable to have more and better things today, we will strive to have more and better things tomorrow. Therefore, the economics of the future is not an economics of a state but an economics of changes. Rather than tell us how things are and what depends on what in production, distribution and exchange, it says how things will be and what will depend on what.

The issue is very complex from ethical, psychological, social, economic, legal and political perspective. We cannot, after all, forbid people to desire to have something, neither can we order them to want something. This would be an Orwellian reality. Naturally, there are exceptions, in which the situation must be under control, especially where we deal with negative external effects of consumption, like it is the case of drugs, guns or uncontrollable gambling. Needs of that sort must be stifled in the interest of the public, so we must undertake organized efforts to prevent them from spreading. Some needs may not be irresistible.

Which of them and who should decide that? Views are divided. The prohibition in the 1920s in the US didn't work out. Still, would liberalized soft drug market fail, too? What would loosened regulation of the pornography market bring? Its expansion, for sure. That is why, because of the values we cherish, the lawmakers, nearly everywhere, introduced restrictions, which mitigated an escalation of needs in that respect (it would surely be immense if it wasn't for the formal limits), but, at the same, set black market mechanisms in motion, and created the need to penalize such market. However, a slightly higher tolerance to "soft" drugs in the Netherlands caused the demand for the harmful "hard" narcotics to go down. The experience of Denmark suggests that the liberalization of

the pornography market contributed to a lower sexual crime rate. From the point of view of the intended cultural and educational goal, the use of only rigorous prohibitions has a limited impact and sometimes comes with adverse side effects. This is not the way.

Which way is it then? The market will never rise to meet this challenge on its own, so we need relevant social organizations, and especially the state with its regulations and human capital investment, because the higher the resulting social awareness, the greater the ability to shape one's own needs in an intelligent way. It's worth adding that education has a fundamental impact on the type of needs we have. As education increases, needs move towards cultural goods and services. It doesn't have to be the case if only income increases, without a corresponding education increase. This has specific consequences for the economy, which should adapt the structure of the supply offered to the resulting changes in the structure of the effective demand. Let me refer to the classic example: less vodka, more books. It's worth limiting the former need, while the latter is worth promoting with the use of fiscal instruments, among other things.

If we asked an educator "how", he would say: through education and upbringing. A priest would have no doubts that it's all about conscience that shapes the desirable habits and behaviors. A psychologist would suggest that we cultivate proper individual traits of character. A sociologist would recommend creating attractive social interaction models that provide an alternative to consumerism.

What should an economist do? A neoliberal one knows: leave matters to their own devices and keep talking rubbish about how every shoe shine boy can become a millionaire or, in our day and age, how every business school graduate can turn into a ultra-rich man; as long as he really feels like it and has no scruples. Meanwhile, an honest economist will approach the matter in an interdisciplinary and pragmatic manner. First, he will try to learn as much as possible about all of the above disciplines, to be able to propose a set of long-term measures within the entire development triangle formed by values, institutions and policy. And, surely, not for a moment will he forget that what people want depends not only what

they already have but also on what they know.

After all, we can't bridge the gap between subjective needs and the objective possibilities to satisfy them, with the former growing faster than the latter, unless we redefine human, both individual and social, desires accordingly. It cannot be bridged without relevant regulations that block the expansion of "wrong" needs and favor the "good" ones, if only by stimulating the interest in sports activities or book reading. We won't be able to bridge it without resorting to a specific policy where what matters most is not to allow an excessive social diversification in terms of income and property.

As long as all neighbors drove to work in a Fiat, the neighbor from around the corner didn't need a Mercedes. When he can see that a couple of them have also upgraded to such a vehicle, he starts to feel the same need. The demonstration effect is at work here. In an individual case, it can motivate people to improve their skills and to work even more efficiently and for a higher salary. In a macro-scale, it leads to a situation where, even though the national income almost doubles every decade or so, people complain that things are as bad as they have always been, or they are even worse, although before they used to commute to work on a crowded bus or subway.

Once again; this is by no means calling for any demotivating egalitarianism, but for acknowledging the significance of a socially sustainable income distribution. It consists in a diversification that fundamentally reflects the contribution of individuals and groups to the national income generation, while guaranteeing their participation in the income at proportions that promote both efficiency and justice, or, if we look at it from a different angle, private entrepreneurship and social cohesion.

Travel broadens the mind. Let's see what it can teach us. Common sense tells us we should be in favor of as many people as possible having a personal tablet. A lot of them have one in the United States, quite a few in Poland, a bit fewer in Russia, much fewer in China and almost nobody in Cuba. Whoever has been there, has seen it. If we studied social attitudes carefully, it would turn out that the highest dissatisfaction with not having a tablet (yet) can be found in Poland where there are tens of times as many of them, pro rata

to the population, as in Cuba, where relatively fewer people are dissatisfied with this specific issue. It's because such a need has not developed yet over there, not only because the network is underdeveloped, but most of all because there is no demonstration effect at play. Such a need will emerge over there, as well, but there's no point in blowing it out of proportion if there are no realistic prospects of satisfying this need, or of the need transforming into demand in a reasonable time interval. There would be hardly any use for it while the disappointment would be huge. With time, when people can afford to buy tablets, as they will produce them themselves or they will sell something else abroad at a profit to have means for importing them, the need will develop by itself, without TV spots, full page newspaper advertisements or huge billboards that stimulate sick emotions rather than healthy efforts.

Both with respect to individuals and entire nations, what we need is ambitions. Not those aiming higher than you can reach, but realistic ones. Without them, it's hard to get far and climb high. On the other hand, it's not good for ambitions to be excessive, as then the disappointment with being unable to satisfy them can be depressing. An excess of ambition can hinder rather than promote development. Leaders, at all levels, should, in particular, have ambitious visions rather than naïve illusions. These, however, must be aspirations embedded in an actual cultural and economic potential rather than just populist promises.

It's natural that societies and nations aspire to at least catching up with a richer neighbor, if not with Japan right away. Mexicans dream of the United States, Slovaks wish things were as good at home as they are in Austria, Estonians compare themselves with Finland, while the Vietnamese are planning to outdo Thailand. Once I was even asked at the PNG University in Port Moresby, when things in Papua New Guinea will be the way they are in Australia (never, in a foreseeable future), and recently a Cairo-based journalist wanted to know what I think about Egyptian politicians that announce their country will catch up with Turkey in seven years. Well, it's a sheer megalomania, as it would require doubling the Egyptian GDP per capita in this seven-fat-years period (unrealistic assumption), on the

assumption (also an unrealistic one), that Turkey would experience a complete stagnation due to seven-lean-years.

The wish to match those who are better is one of the major driving forces in eliminating development gaps, but if we plan tasks that are impossible to complete in a given time frame, people may get discouraged. It's worth being an ambitious realist or a pragmatist. Poland may one day reach a GDP per capita of Germany, just like the Irish managed to do with that of the UK, or South Korea almost of Japan, but this cannot happen over one generation, and considering the not-so-good policy of the recent couple of years, even two or three might not be enough. There's no telling. While Spain managed to get close to the GDP level enjoyed by the French (USD 36,000 per capita at PPP in the years 2012–14), the Portuguese (24,000) didn't catch up with Spain (31 000). The resulting implication for the economic development policy is: aim for what you're strong enough to achieve. If you can, increase your strength, but you shouldn't aim beyond your potential, because then your goals will not be matched by the possibilities to achieve them.

It's not about limiting human needs, but about endeavoring, by all possible means, to maintain a harmony (which is necessary to ensure social satisfaction) between needs, both the old ones growing in strength and new ones emerging, and realistic, economically reasonable possibilities to satisfy them. Also in this case, just like with the future growth rate, it would be good to leave more room for development to societies from emancipating economies<sup>11</sup>, with a relatively lower increase in needs in rich countries. To a certain degree, this is already happening, as, again, it's similar to gluttony; at some point you've had enough even of what you like and you can't have any more of it...

## MEANS AND ENDS OF DEVELOPMENT

If, in a broad perspective, it all boils down to maximizing, in a long term, the level of social

<sup>11</sup> "Emancipating economies" is a category which I substitute for the widely, and often cluelessly, used "emerging economies", a term that, in essence, refers to objects rather than subjects of a process. The "emerging" angle is mostly about new markets emerging for investment by rich countries, while the "emancipating" angle focuses on societies that are striving to secure a better position in a global game of the future. See more in: Grzegorz W. Kolodko, "Whither the World ...", *op. cit.*

satisfaction with economic activity, we need to look at New Pragmatism from the angle of the objectives of social and economic development, its essence and method.

Fulfilling needs in a way that satisfies people is a development goal that is in line with the guiding values of New Pragmatism. A GDP growth is a means to an end rather than an end itself. It's high time for the highly-developed countries to move away from maximizing the income, mostly from driving the gross domestic product as high as they believe they can. If half a century of ever-increasing incomes did not increase the life satisfaction of rich Americans, why make so much effort and incur extra costs, also in the form of extended work time, while devastating the natural environment even more?<sup>12</sup>

Incidentally, something interesting is going on in this respect as even during the US presidential campaign in 2012 there was relatively less talk of quantity, and more of quality, less talk of the output growth, and more of other aspects of rational resource allocation, such as financial and trade balance, provision of public services, employment, although still not enough about culture and environment. This was due, to a great extent, to the specific nature of the time of crisis, but, partly, also to the evolution of mentality. It's good, because we are standing on the brink of a fundamental redefinition of social and economic development goals. In the future, the goal will not be to just maximize income, but to distribute the fruits of such growth in a way that increases the people true satisfaction; non-material values will be another goal.

It is estimated that if income proportions in the US were like those in Scandinavian countries (which I consider to be a totally impossible future, taking into account American values), the sense of mutual trust among people (additionally strained during the crisis and the 2012 electoral campaign) could increase by as much as 75 per cent, and the number of people suffering from mental disturbance and obesity could drop by two-thirds. The number of teenage mothers would drop by half, and the number of convicts by three-fourths. Overall, people would live not

only longer but also more happily as their working hours could be reduced even by one sixth, or a total of two months a year<sup>13</sup>. If these estimates are exaggerated as to specific indices, and surely they are, they still speak volumes.

The United States are not the navel of the world and they will never again have the same capacity to impose their values on others that they had right after the end of the cold war. Still, changes taking place there are having an impact not only on Americans, but also on other places in the world where lots of people still idolize the USA. After all, a great majority of opinion-forming books in economics and other social sciences are published in English, right there, in the United States.

In this context, maybe it's a good thing that the volume expansion in the form of a traditionally defined economic growth weakens once the GDP threshold of 20 thousand dollars per head is exceeded. Even if it turns out that in the conditions of the present scientific and technological revolution, the dynamics slows down at a higher level, let's say at 30 thousand dollars at today's prices, we will have to be glad as this will mean a higher chance of survival for the natural environment and more time for continued technological progress that will reduce the excessive consumption of non-renewable resources. So maybe we should rejoice as with the slower volume growth, economists and politicians will give more attention to other aspects that co-determine the quality of life and the resulting life satisfaction?

I suggested a different economic progress metric, that I called Integrated Success Index, ISI for short<sup>14</sup>. It depends only partly on GDP, since the value of this composite index is co-determined by other factors. In detail, the aggregated value of ISI is composed of:

- 1) gross domestic product — 40 per cent;
- 2) subjective well-being related to the overall life satisfaction, including the standard of social services, and projections of its future prospects — 20 per cent;
- 3) an assessment the state of the natural environment — 20 per cent;

<sup>12</sup> Derek Bok, "The Politics of Happiness: What Government Can Learn from the New Research on Well Being", Princeton, NJ: Princeton University Press, 2010.

<sup>13</sup> Richard Wilkinson and Kate Pickett, *op. cit.*

<sup>14</sup> Grzegorz W. Kolodko, "Truth, Errors, and Lies..." *op. cit.*, p. 270 and next.

4) an estimate of free time and cultural values that fill it up — 20 per cent.

This suggestion, quite an arbitrary one, is not about details, but about the line of inquiry. Whether we emerge unscathed from the present mess is contingent upon the imperative to re-define economic development goals. Therefore, while not insisting on ISI, which is just a general concept rather than an operational metric, at this point we can advocate the widest, possibly universal use of the inequality-adjusted human development index, IHDI, already being applied by the UNDP for international comparative analyses. The time has come to demand that politicians take this matter seriously.

Let's imagine that the desirable and absolutely possible future is approaching fast and in the US House of Representatives, in the British Parliament, in the German Bundestag and in the Spanish Cortes, in the Brazilian Senate and even in the Chinese National People's Congress, deputies are discussing the ways to increase the value of human capital and to improve the social tissue by limiting income inequalities. Let's imagine that the idea on how to increase IHDI is the main point of dispute between White House contenders in the 2020 election in the United States or when deciding, with the door kept more ajar, on the composition of the Politburo of the Communist Party of China in 2022 (it will exist and it will be in power). Let's imagine deputies to the Sejm of the Republic of Poland and the Russian Duma, who, rather than squabble over how to interpret historical circumstances or whether or not to limit sexual minorities' rights, argue over the direction of institutional solutions and over the macroeconomic policy instruments which lead to increasing IDHI; if only because they know that this is one of the things their future political fate will depend on. Is it that hard to imagine? Is it still just political and economic science fiction?

### **ECONOMICS OF MODERATION**

To make it happen, especially to cause concepts and proposals of the economics as a normative discipline to be followed by relevant measures by political economy, it is indispensable to grasp the essence of the economics of moderation, which is what New Pragmatism is all about. The

economics of moderation means adapting the volume of human, natural, financial and material flows to the requirement to keep a dynamic balance. Turbulent transformations of the last several decades are caused both by acute imbalances in various fields, and by their outcome. What we are surrounded by is an economy of a permanent imbalance as there is always either too much of something or too little of something else. A surplus of something is available, while there is a constant shortage of something else, and yet a good economy should be that of moderation. Hence, what is also indispensable here is a thought that promotes such desirable state of affairs, namely the economics of moderation.

In the future, we need economics of moderation rather than that of excesses, imbalances and crises. All of those will happen more than once to humanity and the interconnected global economy as well as to the national economies, but it should be exception rather than a rule. What should be the rule is knowing where to stop and adapting to real economic growth opportunities; moderate income disparities rather than extremes that wear out vast numbers of people and lead to new revolutions; toning down the marketing folly which creates needs that are utterly detached from the realities of the effective demand. Last but not least, what should be the rule is not overdoing it when transforming more and more pieces of the Mother Earth into goods that are meant to be sold at a profit by their manufacturers, although possessing and using them no longer improves consumer satisfaction.

There is a shortage of some raw materials and budgetary incomes, while we have an excess of garbage and all kinds of debts contracted by households, companies, entire countries. A technology to produce clean and renewable energy is missing, while there is a surplus of technologies for producing weapons of mass destruction. There is an abundance of banks with excess liquidity, willing to grant loans to naïve consumers, while there are not enough loans for small enterprises as it takes more effort to monitor them. In many countries and regions, there is an evident surplus of people who cannot be properly nourished, while somewhere else areas that were prosperous until recently are becoming depopulated. In some economies, in the wake of speculative

bubble on the real estate market, too many houses and apartments were built, which are now standing empty and getting dilapidated as there are no buyers, while there is no shortage of people over there who have nowhere to live and are camping out. In some industries, there is not enough manpower, while in others it's excessive. In some places surplus food goes to waste while somewhere else there is not enough of it to meet elementary needs. In some hospitals doctors sit idly by, as there are not enough patients who can afford the treatment, while in others people die as there is not enough staff to save lives in time.

Generally speaking, in developed countries, there is an oversupply of consumer goods on the market, and a shortage of the population's effective purchasing power. In consumerism-tainted societies there is an indisputable excess of needs, while a shortage of economic capacity to satisfy them is evident. While an overwhelming majority of us is constantly short of funds to buy what we really need, a lot of entrepreneurs are afflicted by surplus productive capacity which they cannot exploit in a cost-effective manner as there are no buyers for goods they could manufacture. One might say maliciously: there is constantly too much or too little of everything, depending on the angle from which you look at it. In other words, there is nearly always both too much and too little of nearly everything. Of economists, too.

The greatest deficit in the contemporary economy is most palpable where we need to be moderate. Moderation is generally in short supply. In the future, however, there should be as much of it as possible. And this is one of the fundamental canons of the political economy of the future. It is necessary to create mechanisms for balancing economic flows and resources. One might say, again: that's nothing new. Well, in the approach suggested here there is a lot of new content, as it does not rely on the deceptive assumption, typical of some other trends in economics, that market money mechanisms are capable of solving the problems of deficiencies and surpluses, that is of dynamically balancing the economy. If they were, we wouldn't be going through a time of turmoil, as we are, but would be enjoying an age of prosperity.

Once, at another stage of civilization and at a much lower level of overall development, in

some countries attempts were made to solve this syndrome by adopting a bureaucratic supervision over economic processes. Theoretically, this was meant to eliminate wasteful overproduction crises which are characteristic of a badly regulated capitalist economy, while in practice it led to the emergence of a socialist economy with its inherent structural shortages. The Hungarian economist János Kornai saw shortage as the main constitutive feature of that system and called it the "shortage economy", while for its theoretical description he coined the term "economics of shortage"<sup>15</sup>. Almost all countries involved, except for Cuba and North Korea, managed to get out of such an inefficient system and there are no fears anybody will be tempted again to try using statism and command central planning as instruments of balancing the economy.

However, overcoming the shortage syndrome by the post-socialist transition economies by no means solved the problem of the lack of overall balance. Also countries that never experienced shortages typical of real socialism are plagued by a number of deficits. There is, sometimes, a shortage of exports, of budget revenues, sometimes there are not enough professionals in a given field, and other times it's certain precious metals that are lacking. Not to mention common sense. There is a constant lack of time although it is wasted on a massive scale by the society as a whole. At the same time, there is always too much of something. Probably nothing in this world is as permanently out of balance as the economy.

Let me say right away that this will also be the case in the future, because such is intrinsic nature of economy. Mechanisms for balancing demand and supply flows are working, better or worse, in a short term and so are, even in longer time intervals, mechanisms for balancing certain types of needs and possibilities to satisfy them; still, balance can be reached only temporarily. The natural condition of the economy is a permanent imbalance with momentary episodes where lines of supply and demand, output and sales, income and expenditure cross each other. This is true of reality; in theoretical models, on

<sup>15</sup> János Kornai, "Economics of Shortage", Amsterdam: North-Holland, 1980.

the other hand, balance comes as easy as making relevant assumptions and what should cross at illustrative diagrams will always cross exactly where it's expected to.

That's nothing to wring our hands about, because market economy, also by its intrinsic nature, has corrective mechanisms, too, though they are pretty imperfect. When the deviation from the balance is too high, forces are activated that correct the disproportions. The problem is that very often they do so too late or not strongly enough, or they miss the point of balance, by going from lack of something to excess or the other way round. Obviously, it raises overhead costs of resource allocation and reduces its efficiency. Therefore, market corrections must be sometimes triggered, some other times speeded up, and yet some other times reinforced, curbed or even blocked; they need regulating. Who else than the state should do that?

It is necessary to use state interventionism to assist market corrections of the intensity of flows (income and expenditure, supply and demand, supplies and market) and of changes in resources (property, savings, stocks). It would be good to end ideological disputes on that matter and focus on which intervention techniques to use. If they are inadequate, you can do more harm than good because interventionism is a risky business. To avoid the resulting errors, neoliberalism suggests throwing out the baby with the bathwater: not interfere with market processes as they have a capacity to self-adjust or to automatically balance themselves. State capitalism proposes not to throw out the baby but to keep the dirty water, too, excessively interfering with resource allocation, on many occasions, which reduces the achievable efficiency.

New Pragmatism calls for a well-balanced role of the state and a supra-state economic policy coordination, which is meant to correct, or, when necessary, to strengthen market processes. It says: wash the baby, pour out the dirty water, and if it starts to wash itself one day, perfect, but we can never do without washing. Therefore, we need to optimize the scope and instruments of state interventionism, while bearing in mind not to confuse the means of economic policy with its ends. The constant care to ensure balance in all of its sectors is an issue of great importance, but

it's still a means the policy uses to achieve the end, which is development. The balancing of the economy is meant to foster rather than curb it.

Well, but each action causes reaction. Teams of experts, mostly lawyers at large corporations that can afford it, rack their brains over how to be compliant with the law, that is with the constantly changing regulations, and still come out ahead. Business must be profitable, legal and ethical — these are the three sacred principles of New Pragmatism. Business should be ethical, it doesn't have to be profitable, it will be compliant with the law because we are the ones to establish it — these are the features of state capitalism. Business must be profitable and legal, and it may be unethical — these are the three canons of neoliberalism. How eagerly and, to a great extent, effectively, it can, in nearly any situation, promote the interests of specific groups, especially those of the financial circles, is illustrated by the attempted legislative amendments and by results of those adopted in response to the crisis in the US after 2008<sup>16</sup>. As a result, in many cases, attempts to improve regulations cause their quality to deteriorate, from the point of view of the general public interest.

### DESCRIPTIVE AND NORMATIVE ECONOMICS

It's a cliché that we need to take care not to let the state that intends to improve the market, spoil it even further. There are cases where the state ruins the chances of obtaining the desired results. After all, not only the market errs; governments and central banks can be wrong, too. And they are, often. Governmental regulations, and in the era of irreversible globalization, to a growing extent, also inter-governmental and worldwide ones are often established to address challenges of the past. Meanwhile, it's about the future. Regulations are meant to help avoid blunders, errors, oversights, scams, frauds which can happen in the future rather than those that already occurred in the past. For these we should apologize, reprimand, dismiss, punish, put in prison. It's like the case of accidents and disasters after which technical inspection is tightened while it

<sup>16</sup> Ron Suskind, "Confidence Men. Wall Street, Washington, and the Education of a President", New York: Harper, 2011.



should have been done beforehand, limiting the causes of potential tragedies. An airplane crashed, so they check technical condition of all those that haven't, while it would have been enough to check some before the crash. A great flood broke the dike that had not been monitored for years and afterwards all the dikes are inspected, while it would have been enough to check, in advance, the crucial points to avert the disaster.

Systemic state interventionism is supposed to examine fundamental shortcomings of the market and remedy excesses in the field of overly unequal income distribution, rather than try and take over the allocative functions of the market. Interventionism must refrain from socializing private losses. In the future, the growing complexity of market processes may make it easier to misuse interventionism for one's own ulterior motives. Ironically, these days there are more and more, rather than fewer and fewer ways to pass the costs of private capital failures on taxpayers. This is one side of the coin.

There is another one, too. In all types of market economy, but certainly to a greater degree and more often so in state capitalism than in the neoliberal one, clientelism is rife, where state regulations and government policy serve the purposes of political, bureaucratic and business cliques rather than to correct market deficiencies. This has as much in common with a decent interventionism as neoliberal scams do with honest business.

This can be defied only by a society that is well organized in a state with strong institutions, one founded on progressive law and order. That's why neoliberalism wants a "small" government or a "cheap" government because what's small and cheap is poor and, consequently, weak. If a government can be relatively smaller without weakening its intervention functionality, we should by all means follow that direction. If it's not possible, it has to be "bigger" or "more expensive", because precious public services, also those that safeguard law and order, have a higher price than goods of poor quality.

Therefore, if somebody wishes ill to market economy, he should wish it an unbridled freedom as then it will be only a matter of time before its future becomes uncertain. Yet who wishes it a good future, must advocate proper regulation

and a harmony between the market and state interventionism. In the long term, and on a macroeconomic scale, what can help in this respect is developing strategic indicative plans using the rolling wave method. These are plans in which, as time goes by, the time horizon progressively moves by the corresponding period so that the perspective ahead of us doesn't get shorter. In the world of the future, countries and regional integration blocs that are able to make a better use of this instrument will get the upper hand. Unlike in private capital corporations, which often prefer to keep their strategic plans secret (and every self-respecting corporation has plans), in states and regional integration agreements they are part of the knowledge of long-winded intentions doesn't harm competitiveness in any way. Actually, by causing an overall mobilization, also among competitors, it can favor development even more.

It is worth noting at this point that without a proper strategic plan, the United States will be unable to cope with improving their public finances which are in a pitiful state, and the European Union will be unable to sort out its backyard when it comes to finance, either. This is understood by the Chinese, who approach the problem from the other end, in a way. They still rely on macroeconomic five-year planning but it's no longer command-based but rather strategic and indicative. From one period to another (currently the 12th five-year plan is already being implemented, 2011–15), this is a less and less planned and more and more market-oriented economy. Indicative planning is also used in India, which has not abandoned this instrument of controlling the development of economy, while continuing to deregulate the same, for over a decade now, calmly and rationally, without neoliberal excesses.

Against this backdrop, it's easy to note that New Pragmatism is in keeping with the compensation hypothesis, which says that the more advanced globalization, the "bigger" government, or that the public expenditure to national product ratio is rising<sup>17</sup>. Naturally, the goal

<sup>17</sup> Geoffrey Garrett, "Partisan Politics in the Global Economy", Cambridge, UK: Cambridge University Press, 1998, and "Globalization and Government Spending Around the World", "Estudio/Working Paper 2000/15", October 2000.

is to relativize the sum total of expenditure to the gross world product, or to the sum total of gross domestic products of all countries. After all, there will be among them also those where the good cause of sustainable development is better served by reducing such expenditure (adjustment according to the efficiency hypothesis), but there will also be those where it requires a greater scale of fiscal redistribution.

One of the attributes of the method presented here is that it provides a deeper identification of mechanisms and of the impact of processes that lead to future conditions rather than simply forecasting those conditions. It's about showing a dynamic path to the future, or ways to achieve the intended goals, and not just a static future. Valuable methods, used in economic reflections on the future to arrive at correct conclusions and right decisions, include variant projections, alternative scenarios, foresight thinking, as well as microeconomic experiments where they are applicable.

Such a methodological approach by no means totally eliminates the risk of mistake but limits its scale. The reason is that unpredictable events are more likely to occur than unpredictable processes, especially in the long term. Many of the latter are anchored in the past and are already happening. Future events are not there yet and some of those currently forecasted may not occur at all while quite many of the future processes have already been launched and are underway. Also those we know little about as we are unable to give them enough research attention.

New Pragmatism expresses a strategic approach to the future. It is no stranger to global visions or to warning forecasts, but, in principle, it has a pro-active approach to future. Good economics is not only about describing the world; it's also an instrument to change it for the better. Considering the long-term development trends, it's worth developing strategies to help orienting them the way we wish them to be, which will make it easier to solve more than one problem and avert more than one economic disaster.

Hence, New Pragmatism is a normative consequence of a descriptive perspective which I presented earlier as the Coincidence Theory of

Development<sup>18</sup>. It emphasizes the significance of a given concurrence of development determinants, which is always specific but varies over time and space. This is the very concept succinctly conveyed in the sentence "things happen the way they do because a lot happens at the same time". This rule will be always applicable in the future. Starting by describing, analyzing and interpreting what happened in the past and what is taking place in the present, we arrive at evaluating and postulating measures that are expected, in the future, to give rise to a specific bundle of phenomena and processes, whose resultant is the desirable direction and pace of social and economic development. The determining factor will be coincidence, or correspondence and togetherness, the overlapping and interpenetration of various components, and that is the multi-layer, heterogeneous "philosopher's stone" which might, in the future, allow us actions that would be otherwise impossible.

## CONCLUSION

In conclusion, as for the future, even more interesting than alternative scenarios or extrapolations of various trends, is the political economy of the future which addresses the critical question: how the contradictions, surfacing from various economic activities, will arise and by what institutions and policies' coordination mechanisms, on the world-wide scale, they may be mitigated. The greatest challenge for the future is to find a way of the governance of globalization, since despite the recent crisis it remains an irreversible process.

What I call "New Pragmatism", is a policy-oriented theoretical approach looking for the set of values, institutions, and policies which ought to sustain a balanced growth of world economy in the long-run. "New Pragmatism" is eclectic, multidisciplinary, and dynamic. It also pays a great attention to the multi-culture aspects of social and economic development, since the future requires continuing opening of the societies and economies, and their peaceful co-operation won't be possible without a tolerance based on multi-culture.

<sup>18</sup> See more: "Truth, Errors, and Lies...", chapter seven, "What Development Is and What It Depends On: Where Socioeconomic Development Comes from and How It Can Make Us Happy", *op. cit.*, pp. 256–292.

УДК 339.9 (045)

## МИРОВЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ГЛОБАЛЬНЫХ ЦЕПОЧЕК СОЗДАНИЯ ДОБАВЛЕННОЙ СТОИМОСТИ И УЧАСТИЕ В НИХ РОССИИ\*

**МЕШКОВА ТАТЬЯНА АНАТОЛЬЕВНА**

кандидат политических наук, директор Информационно-координационного центра по взаимодействию с Организацией экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) Института статистических исследований и экономики знаний НИУ ВШЭ, Москва, Россия

**E-mail:** meshkova@hse.ru

**МОИСЕИЧЕВ ЕВГЕНИЙ ЯРОСЛАВИЧ**

аналитик Информационно-координационного центра по взаимодействию с ОЭСР Института статистических исследований и экономики знаний НИУ ВШЭ, Москва, Россия

**E-mail:** emoiseichev@hse.ru

### АННОТАЦИЯ

В статье представлены основные теоретические подходы к пониманию глобальных цепочек добавленной стоимости (ГЦС), анализируется их роль в современной мировой экономике. Подчеркивается, что в силу растущей политической и экономической значимости ГЦС данный феномен сегодня оказывается в центре внимания многих стран и международных институтов – в том числе «Группы двадцати» (G20), Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР), Всемирной торговой организации (ВТО), Конференции ООН по торговле и развитию (ЮНКТАД), Всемирного банка. Для характеристики основных международных тенденций в области ГЦС, специфики участия России в ГЦС используются, в том числе, последние данные, полученные на основе совместно разработанной ОЭСР и ВТО международной методологии *Trade in Value-Added (TiVA)*. По итогам рассмотрения текущего состояния участия России в ГЦС делается вывод, что она преимущественно участвует в восходящих связях в ГЦС (т.е. другие страны используют экспортируемые Россией товары в качестве сырья или компонентов в своем производстве) и что текущее положение России в ГЦС не обеспечивает нашей стране возможных долгосрочных выгод, не согласуется со средне- и долгосрочными задачами социально-экономического и научно-технологического развития. Оцениваются факторы, препятствующие и способствующие участию России в ГЦС. В заключение даются рекомендации по повышению эффективности участия России в ГЦС, включающие как горизонтальные меры, связанные с комплексной модернизацией экономики и системы государственного управления, так и меры, направленные на более адекватную оценку, мониторинг и прогнозирование участия в ГЦС, в том числе через более активное участие в международном сотрудничестве в этой сфере.

**Ключевые слова:** глобальные цепочки создания добавленной стоимости (ГЦС, ГЦСС); *global value-added chains (GVCs)*; Организация экономического сотрудничества и развития (ОЭСР); Всемирная торговая организация (ВТО); «Группа двадцати»; Конференция ООН по торговле и развитию (ЮНКТАД); торговля; конкуренция; глобализация.

## GLOBAL VALUE CHAINS: WORLD TRENDS AND THE RUSSIA'S INVOLVEMENT\*\*

**TATYANA A. MESHKOVA**

PhD (Political Science), Director of the Information and Coordination Centre for Cooperation with the Organization for Economic Cooperation and Development (OECD), the HSE Institute for Statistical Studies and Economics of Knowledge, Moscow, Russia

**E-mail:** meshkova@hse.ru

\* Статья подготовлена в рамках проекта «Исследование международных подходов к участию в глобальных цепочках стоимости и разработка рекомендаций по анализу повышения эффективности участия Российской Федерации в глобальных цепочках стоимости в соответствии с рекомендациями Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) и других международных институтов», реализованного НИУ ВШЭ по заказу Минэкономразвития России в 2014 г.

\*\* The paper was prepared within the project «Study of international approaches to participation in global value chains and development of recommendations to enhance the efficiency of analysis of Russia's involvement in global value chains in compliance with recommendations of the Organization for Economic Cooperation and Development (OECD) and other international institutions' implemented by the NRU HSE in 2014 upon request of the Ministry of Economic Development of the Russian Federation.

**EVGENY JA. MOISEICHEV**

*Analyst of the Information and Coordination Centre for Cooperation with the OECD, the Institute for Statistical Studies and Economics of Knowledge, the NRU HSE, Moscow, Russia*

**E-mail:** *emoiseichev@hse.ru*

**ABSTRACT**

The paper considers the main theoretical approaches to understanding global value chains (GVC) and analyzes their role in the modern global economy. It is emphasized that in view of the growing political and economic importance of the GVC, today this phenomenon is in the focus of many countries and international institutions including the «Group of Twenty» (G20), the Organization for Economic Cooperation and Development (OECD), the World Trade Organization (WTO), the United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD) and the World Bank. To describe the major world trends in the GVC and characteristic aspects of Russia's involvement in the GVC, the paper uses, inter alia, the most recent data obtained through applying the TiVA (Trade in Value-Added) methodology which was developed jointly by the OECD and the WTO.

The current state of Russia's participation in the GVC proves that Russia is mainly involved in the upstream GVC part (i.e. other countries use exported Russian goods as raw materials or components in their production). The current position of Russia in the GVC does not provide long-term benefits for our country nor meet the medium and long-term objectives of social and economic, scientific and technological development.

The authors explore the barriers as well as factors facilitating the participation of Russia in the GVC. In conclusion, recommendations are made to improve the effectiveness of Russia's involvement in the GVC. The suggested measures include both horizontal measures related to the comprehensive modernization of the economy and public administration as well as measures aimed at a more adequate assessment, monitoring and forecasting of participation in the GVC through active international cooperation in this field.

**Keywords:** global value chain (GVC); global value-added chains (GVCs); Organization for Economic Co-operation and Development (OECD); World Trade Organization (WTO); «Group of Twenty»; United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD); trade; competition; globalization.

### **ЧТО ТАКОЕ ГЛОБАЛЬНЫЕ ЦЕПОЧКИ СОЗДАНИЯ ДОБАВЛЕННОЙ СТОИМОСТИ?**

На сегодняшний день ГЦС стали ключевым элементом мировой экономики и являются, пожалуй, одним из наиболее наглядных проявлений тенденций глобализации и транснационализации, демонстрируя их плюсы и минусы.

В условиях современной глобализированной экономики большее значение с точки зрения обеспечения занятости и развития имеет не сам конечный продукт, являющийся объектом международной торговли, а результаты деятельности компаний, участвующих в создании этого продукта.

ГЦС представляют собой устойчивый механизм начисления стоимости в процессе создания конечного продукта, включающий в себя различные технологические стадии производства, а также сферы дизайна и сбыта продукции. Внутри конкретной глобальной цепочки стоимости принято выделять восходящие связи (*forward linkages in GVCs*), отражающие

экспорт сырьевых товаров и услуг, которые затем импортируются обратно в виде готовых продуктов [связи (компании), производящие комплектующие и компоненты для более сложной продукции], и нисходящие связи (*backward linkages in GVCs*), отражающие производство и экспорт конечных товаров и услуг, базирующиеся на импорте сырьевых товаров и услуг (передовые производители, собирающие финальный продукт).

Участие в ГЦС принимают как развитые, так и развивающиеся страны вне зависимости от уровня своего технологического развития и доходов на душу населения, однако степень их включенности, позиции в звеньях ГЦС, а значит, и возможности получения наибольшей выгоды остаются разными.

В настоящей работе предпринята попытка охарактеризовать ключевые мировые тенденции развития ГЦС, выделив факторы успешности в них стран и соответствующие риски и выгоды, а также предложить ряд мер, призванных способствовать более эффективному участию России в этой системе.

## ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ГЦС И ИХ ВАЖНОСТЬ ДЛЯ ПОНИМАНИЯ И РЕГУЛИРОВАНИЯ СОВРЕМЕННОЙ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ

В силу растущей политической и экономической значимости ГЦС данный феномен сегодня оказывается в центре внимания многих стран и международных институтов, хотя сама концепция цепочки начисления стоимости возникла в 1960–1970-е гг. В 1990-е гг. эту концепцию последовательно развивал профессор Гарвардской бизнес-школы Майкл Портер [1–3] в рамках теории конкурентных преимуществ стран. Его подход оказался близок к концепции «потока стоимости» (*value stream*), развитой американскими специалистами в области менеджмента Джеймсом Вомаком и Дэниэлом Джонсом [4].

В своем базовом виде, как ее определил профессор Колумбийской бизнес-школы Брюс Коут [5], цепочка начисления стоимости представляет собой процесс, при котором происходит соединение технологии с ресурсами капитала и труда и преобразование первичных ресурсов в готовый продукт, подлежащий затем сбыту на рынке. При этом компания может занимать лишь одно звено в данном процессе либо быть в значительной степени вертикально интегрированной [5].

Попытки объяснить, почему вертикально интегрированная компания принимает решение о целесообразности международного аутсорсинга, были предприняты в работах английского экономиста Эдит Пенроуз [6], отчасти объяснившей данное явление наличием у компаний-субподрядчиков специфических ресурсов и компетенций.

Данный тезис затем был развит экономистами, изучавшими проблематику транзакционных издержек, на основе концепции частотной переменной (в том числе Оливером Уильямсоном, Чарльзом Файном, Ричардом Норманом Ланглуа, Полем Робертсоном) [7–9]. Ее ключевой принцип заключается в том, что компании имеют склонность прибегать к аутсорсингу в тех случаях, когда потребность в каком-то ресурсе бывает редкой.

Тем не менее это вовсе не означает, что любые сложные виды деятельности будут осуществляться исключительно в условиях

вертикальной интеграции. Результаты работ теоретиков сетевой экономики (Хуана Карлоса Джарилло, Эдварда Лоренца, Вальтера Пауэлла, Томаса Торелли) [10–13] свидетельствуют о том, что на выбор фирм в пользу фрагментации или интеграции производства влияют и такие факторы, как доверие, репутация, взаимозависимость, регулярность транзакций, которые позволяют справляться с эффектами оппортунизма на межфирменном уровне и создавать гораздо более крупные производственные сети, чем те, которые могли бы возникнуть в соответствии с одной лишь теорией транзакционных издержек.

Вместе с тем в последние десятилетия исследователи отметили [14], что, несмотря на достаточную разработанность тематики производственной фрагментации в рамках цепочек начисления стоимости, международный аспект данного процесса является относительно новым. При этом все больше наблюдается процесс интеграции торговли при одновременной дезинтеграции производства [15].

В связи с этим в широкое употребление вошел термин «глобальные цепочки добавленной стоимости» (ГЦС), отражающий этот новый (глобальный) аспект уже знакомого объекта исследований.

Центральным местом исследований по тематике ГЦС, как правило, выступает вопрос управления и то, как разные формы управления и контроля над ГЦС способствуют или препятствуют улучшению положения компаний в ГЦС, включая продуктовую, функциональную или процессную модернизацию. В качестве единицы анализа в современных исследованиях ГЦС могут выступать как промышленные кластеры и отрасли, так и государство в целом.

На текущий момент можно выделить две большие теоретические школы [16] исследователей тематики ГЦС: интернационализм и индустриализм.

Первая школа представлена североамериканскими исследователями ГЦС, прежде всего профессором социологии, директором Центра глобализации, управления и конкурентоспособности Университета Дюка Гарри Джереффи [17–19], а также несколькими европейскими исследователями, включая

ведущего специалиста Института исследований развития университета Эссекса Рафаэля Каплински [20], исследователя Датского института международных исследований Питера Гиббона [21, 22].

Школа индустриалистов, с другой стороны, представлена такими исследователями Института исследований развития Университета Сассекса, как Джон Хамфри и Хуберт Шмитц.

В то время как интернационалистов отличает преимущественное использование макроперспективы как в контексте единиц анализа, так и в масштабе предлагаемых рекомендаций, индустриалисты предпочитают проводить анализ на микроуровне, рассматривая более локальный опыт отраслей и кластеров. Вместе с тем данное деление является весьма условным, поскольку данные подходы скорее дополняют друг друга, и есть ряд совместных публикаций представителей данных школ.

В наиболее систематизированном виде современная теория ГЦС представлена в работах Р. Каплински и Г. Джереффи, которые подчеркивают управляемый и динамический характер ГЦС.

Так, Г. Джереффи предложил наиболее известный подход к классификации типов управления внутри ГЦС [23], выделив пять ключевых типов управления.

1. Рыночные ГЦС (*Markets*), в которых имеются низкие издержки на поиск нового торгового партнера для любой из сторон.

2. Модульные ГЦС (*Modular value chains*), в которых, как правило, поставщики производят продукцию по более или менее детализированным спецификациям заказчика.

3. Отношенческие ГЦС (*Rational value chains*), в которых наблюдается комплексное взаимодействие продавцов с покупателями, что создает взаимозависимость и приводит к высокой специфичности инвестиций.

4. Захватнические ГЦС (*Captive values chains*), в которых мелкие поставщики транзакционно зависимы от крупных покупателей.

5. Иерархические ГЦС (*Hierarchy*), где управление характеризуется вертикальной интегрированностью составных звеньев данных ГЦС.

Развивая концепцию Джереффи [20], Р. Каплински предложил три ключевых типа управления в рамках ГЦС:

1) «законодательное управление», связанное с установлением основных правил и условий участия в ГЦС;

2) «контролирующее управление», предполагающее осуществление систематической проверки деятельности всех звеньев ГЦС и их соответствия общим правилам;

3) «исполнительное управление», связанное с поддержкой участников цепочки в отношении выполнения общих правил.

В то же время необходимо отметить, что предложенные типы управления в рамках ГЦС являются скорее аналитической конструкцией, своего рода «идеальными типами». На практике различные типы управления смешаны, взаимодополняют друг друга в разных комбинациях и могут меняться столь же динамично, сколь динамично меняются звенья в цепочке и основные источники получения ренты в рамках цепочек. При этом необходимо отметить, что сегодня ГЦС становятся не просто аналитической конструкцией, но и все больше используются в качестве инструмента международного экономического регулирования.

## ГЦС В КОНТЕКСТЕ ВЫРАБОТКИ НОВЫХ ПОДХОДОВ К МЕЖДУНАРОДНОМУ ЭКОНОМИЧЕСКОМУ РЕГУЛИРОВАНИЮ

Сегодня наблюдается рост интереса к данным теоретическим подходам. Это связано прежде всего с тем, что ГЦС имеют большую эвристическую ценность, в большей степени раскрывая значение факторов, влияющих на распределение дохода внутри и между странами, чем просто промышленный или отраслевой анализ. ГЦС являются одновременно и наиболее наглядной моделью для анализа экономической природы такого аморфного понятия, как «глобализация», и реальным политическим рычагом, дополнительным политическим инструментом в политике содействия международному развитию (СМР).

ГЦС являются примером растущей роли нетрадиционных, негосударственных акторов в системе международных отношений. Ключевыми игроками в глобальных цепочках выступают не страны, а отдельные компании и предприятия, которые чаще всего носят транснациональный характер и не связаны географически с какой-либо конкретной

страной. Важными акторами глобальных процессов также становятся и потребители товаров и услуг, чьи вкусы, предпочтения и интересы становятся все более глобальными и менее подверженными национальным особенностям и традициям.

Теоретическая и практическая значимость исследований влияния ГЦС на мировые экономические процессы и экономику отдельных стран повышает актуальность этой тематики в международной повестке дня, способствует выработке новых международных подходов к оценке участия стран в ГЦС и их возможных эффектов. Международные организации, включая ОЭСР, ЮНКТАД и ВТО, активно используют тематику ГЦС для продвижения идей в сфере СМР, утверждая, что ГЦС предоставляют развивающимся странам уникальные возможности продвижения вверх «по лестнице» добавленной стоимости за счет создания выгодных условий для развития внутри этих стран международного бизнеса и привлечения иностранных инвестиций. Так, ОЭСР и ВТО разработали совместную международную инициативу *Trade in Value-Added (TiVA)* (торговля по добавленной стоимости) — методологию, позволяющую по-новому взглянуть на современную международную торговлю и перейти от анализа экспортно-импортных потоков товаров и услуг к более комплексному анализу глобальных цепочек создания добавленной стоимости, лежащих в основе международных потоков товаров и услуг [24].

В ходе прошедшей встречи G20 в Санкт-Петербурге (в 2013 г.) был озвучен призыв к правительствам стран-членов провести оценку своих национальных стратегий участия в ГЦС. Предварительные результаты совместной международной работы, проведенной под эгидой ОЭСР, ВТО и Всемирного банка, были представлены на встрече министров торговли G20 в Сиднее (Австралия) 19 июля 2014 г. [25]. Развернутые позиции по этому вопросу страны — члены G20 представили на саммите «Большой двадцатки» 15–16 ноября 2014 г. в Брисбене (Австралия) [26]. По итогам последнего саммита «Большой двадцатки» был принят ряд дополнительных обязательств [27], связанных с развитием системы глобальных цепочек стоимости:

- проводить реформы, способствующие росту объемов мировой торговли, снижению торговых издержек, упрощению таможенных процедур, уменьшению барьеров госрегулирования и развитию услуг, способствующих торговле;
- проводить политику стимулирования конкуренции, поощрения предпринимательства и инноваций, уменьшения барьеров для входа на отраслевые рынки и инвестиций;
- проводить политику, которая бы позволяла в полной мере использовать преимущества ГЦС и стимулировать более активное участие развивающихся стран в создании добавленной стоимости.

Таким образом, страны G20 подтвердили свою приверженность принципам либерализма в торговле и противления торговому протекционизму.

В текущем внешнеполитическом контексте действия России в сфере торговой политики вряд ли можно рассматривать как напрямую способствующие выполнению данных обязательств. Объявленный руководством страны курс на импортозамещение в сфере экономики [28] свидетельствует скорее об ориентации России на реализацию национальных интересов. В то же время нельзя сказать чтобы и ведущие зарубежные страны, входящие в состав G20 и G7, целенаправленно шли к целям, поставленным на последнем саммите «Группы двадцати», учитывая введение ими санкций в отношении России и российских контрсанкций [29–32].

## **МЕЖДУНАРОДНЫЕ ТРЕНДЫ РАЗВИТИЯ ГЦС**

Согласно совместному отчету, подготовленному организациями ОЭСР, ВТО и ЮНКТАД для лидеров G20 в 2013 г. [28], эффективное участие в ГЦС зависит не только от способности импортировать компоненты высокого качества, но и от возможностей экспорта, в особенности промежуточных товаров, доля которых в торговле товарами и услугами составляет порядка 67 и 70% соответственно. Утверждается, что эффективное участие в ГЦС в значительной степени может способствовать экономическому развитию развитых стран, с переходной экономикой и развивающихся, гарантируя, что

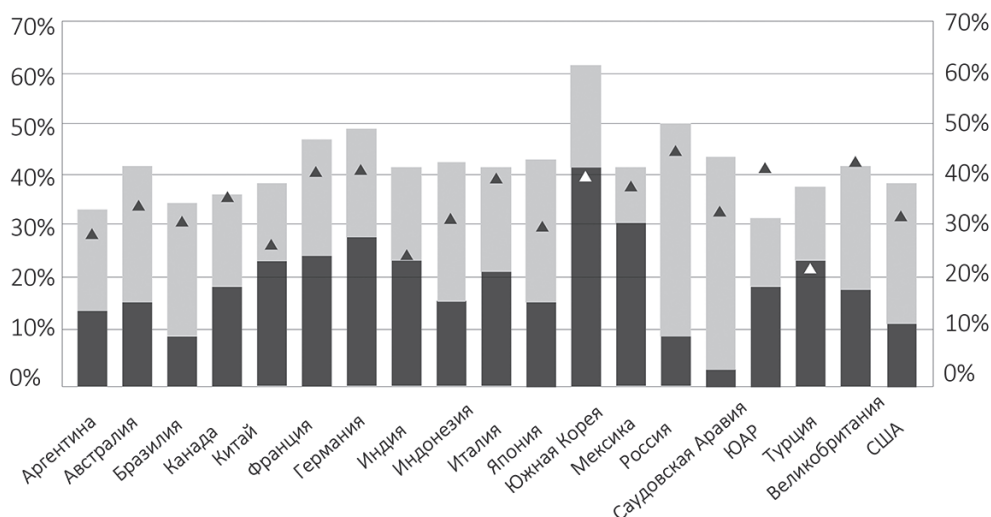


Рис. 1. Индекс участия стран в ГЦС, 1995–2009 гг.

Источник: OECD. Interconnected Economies: Benefiting from Global Value Chains.

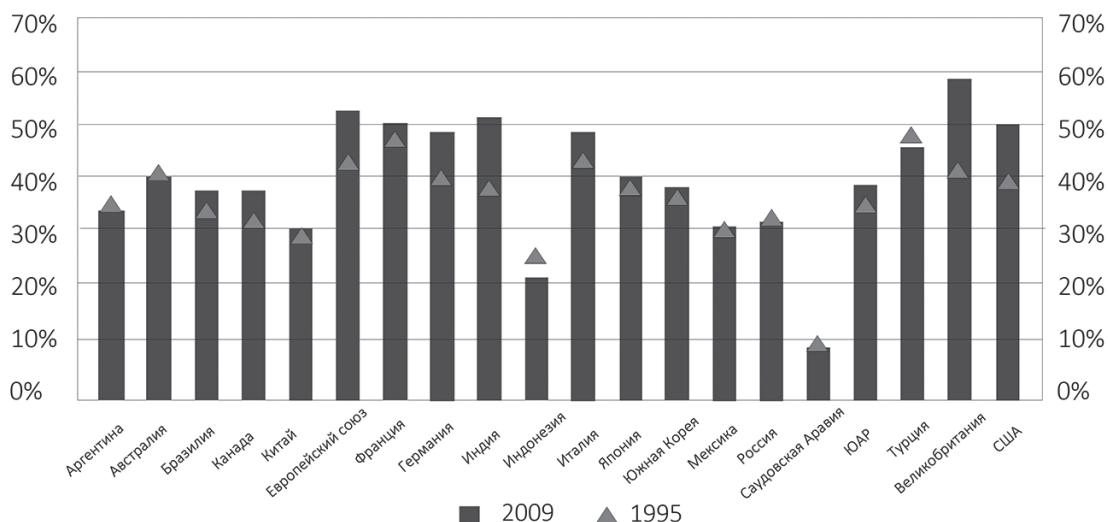


Рис. 2. Доля добавленной стоимости услуг в валовом экспорте, 1995–2009 гг.

Источник: OECD/WTO. TiVA database.

ежегодный темп роста ВВП данных стран будет не ниже 2%.

За 1995–2009 гг. уровень вовлеченности стран в ГЦС возрос в среднем на 5–10% [29] (рис. 1). Примерно 40% экспорта стран ОЭСР занимает зарубежная добавленная стоимость. В наибольшей степени с 1995 г. увеличилась вовлеченность в ГЦС Южной Кореи, Индии и Китая (рост индекса участия в ГЦС составил от 10 до 20%).

В среднем возросла также доля добавленной стоимости услуг в валовом экспорте стран ОЭСР и ее партнеров [24] (рис. 2). Наибольший рост по данному показателю за последние десятилетия продемонстрировали страны ЕС, в частности

Германия, Великобритания и Италия, а также Индия и США. В их валовом экспорте добавленная стоимость услуг занимает в среднем 40–50%. Для России данный показатель остался почти неизменным — на уровне 30%.

По сравнению с 1995 г. осталась на прежнем уровне или возросла доля рабочих мест в деловом секторе, поддерживаемых зарубежным конечным потреблением [30] (рис. 3). В наибольшей степени зависимой от зарубежных рынков в данном аспекте стала Германия, где доля рабочих мест, созданных зарубежным спросом, приблизилась к отметке в 40%. Далее идут Южная Корея, Италия и Китай, у которых данный показатель составляет 30%.



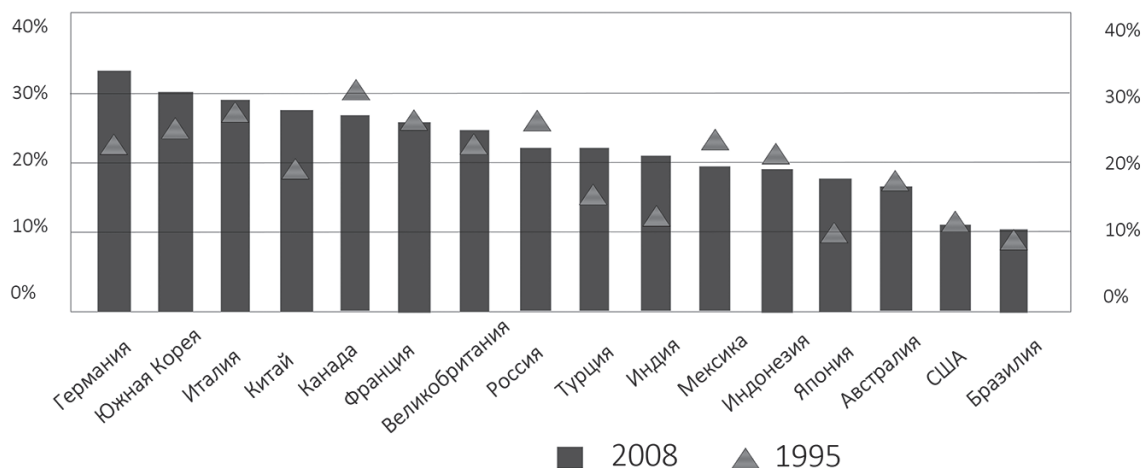


Рис. 3. Доля рабочих мест в экономике, поддерживаемых зарубежным конечным потреблением, 1995–2008 гг.

Источник: OECD. Science, Technology and Industry Scoreboard 2013.

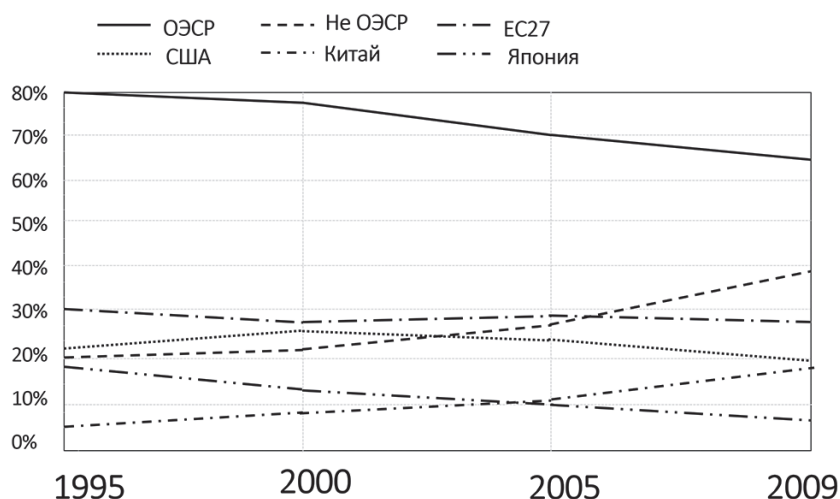


Рис. 4. Доля добавленной стоимости в ГЦС отдельных стран и группировок, 1995–2009 гг.

Источник: OECD. Interconnected Economies: Benefiting from Global Value Chains.

В наименьшей степени рынок труда зависит от зарубежного потребления у Бразилии и США (около 10%). Россия по этому показателю занимает среднее положение (20%).

Доля добавленной стоимости, создаваемой экономиками, не входящими в ОЭСР, в ГЦС продолжает расти [29] (рис. 4). Значительный рост показывает Китай, увеличивший свою добавленную стоимость с 5 до 15% за последние 20 лет. Приблизительно на уровне 30% держится ЕС, а доля добавленной стоимости США в ГЦС, приблизившаяся к 25% в 2000 г., продолжает падать, преодолев отметку в 20%. В целом доля добавленной стоимости в ГЦС стран ОЭСР за

последние два десятилетия снизилась приблизительно на 20%.

В рамках производственных ГЦС по объему создаваемой добавленной стоимости со значительным отрывом лидирует Китай (1827 млрд долл. США), вслед за которым идут Бразилия (400–450 млрд долл.), Индия (350–400 млрд долл.), Мексика (250–300 млрд долл.), а на седьмой позиции — Россия с объемом добавленной стоимости в 150 млрд долл. [29] (рис. 5). Причем за прошедшие десятилетия объем добавленной стоимости в данных ГЦС у рассматриваемых стран более чем удвоился. ГЦС все больше принимают региональный характер, о чем свидетельствует

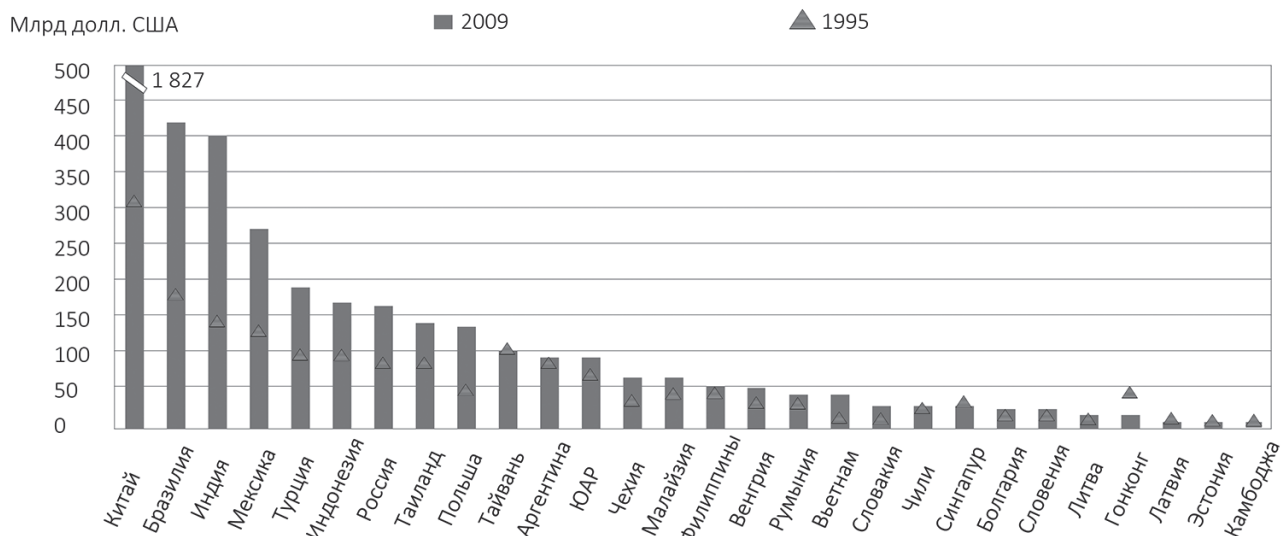


Рис. 5. Добавленная стоимость в производственных ГЦС, 1995–2009 гг.

Источник: OECD. Interconnected Economies: Benefiting from Global Value Chains.

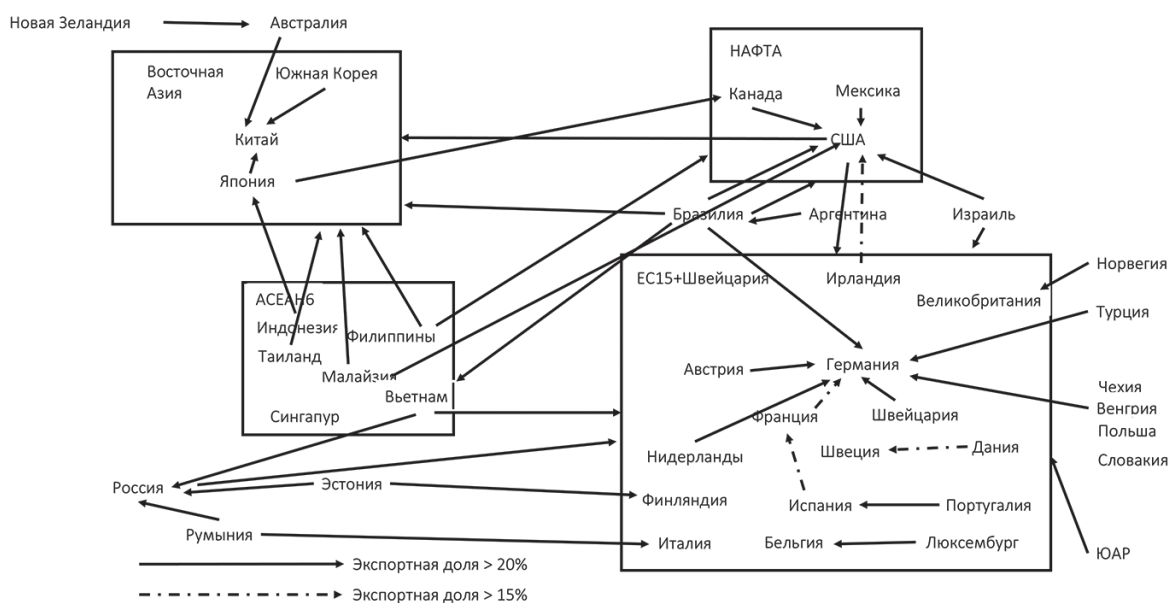


Рис. 6. Доминантные потоки промежуточных товаров в мировой торговле, 2005 г.

Источник: собственные расчеты ОЭСР на основе WIOD (сентябрь, 2010), OECD STAN BTD (март, 2010).

структура основных потоков промежуточных товаров в международной торговле (рис. 6).

Данные потоки представляют собой направления экспорта, доля которых в валовом экспорте страны превышает 15%. Таким образом, можно выделить четыре главные группировки стран: Европа, НАФТА, АСЕАН и Восточная Азия. Внутри данных группировок наблюдаются сильные доминантные торговые связи, в то время как между отдельными странами из

разных группировок данные связи наблюдаются реже.

За 1995–2005 гг. значительно ослабла роль США и Японии в мировой торговле и заметно укрепилась роль новых индустриальных стран и динамично развивающихся экономик (Южной Кореи, Китая, Филиппин, Индонезии, Сингапура и др.).

Таким образом, роль ГЦС в мировой экономике и международной торговле за последние

годы значительно возросла: увеличилась степень зависимости стран от зарубежных рынков и степень их вовлеченности в ГЦС. Как показывает практика, без интеграции в глобальные цепочки невозможно построить сильную экономику и добиться устойчивого роста.

### **РИСКИ И ВЫГОДЫ УЧАСТИЯ СТРАН В ГЦС**

Проведенный анализ позволил выделить несколько ключевых групп выгод и рисков участия страны в ГЦС.

Так, можно выделить следующие выгоды участия стран в ГЦС [25].

1. Расширение рынка сбыта за счет получения доступа к глобальным рынкам (во многих случаях ГЦС — единственный способ получить такой доступ, но им надо уметь воспользоваться в своих интересах).

2. Повышение качества производимой продукции за счет специализации, основанной на сравнительных преимуществах и использовании высококачественных компонентов на всех стадиях производственного процесса (из-за высокого уровня конкуренции между поставщиками ресурсов и конечных товаров).

3. Модернизация технологий и улучшение человеческого капитала за счет освоения новых компетенций, обеспечивающих возможности перехода к участию в ГЦС на более высоких позициях с большей добавленной стоимостью.

4. Улучшение условий конкуренции и делового климата, которое особенно заметно в условиях присутствия в стране родственных и поддерживающих отраслей/кластеров. Это оказывает косвенное влияние, которое может быть усилено развитием конкурентных стратегий регионов страны.

5. Стимулирование привлечения прямых иностранных инвестиций в страну, которые к тому же могут являться важным источником технологий и знаний.

Также стоит отметить, что продвижение по ГЦС само по себе является важным стимулом для развития инфраструктуры в стране, повышения качества образования, инвестирования в научные исследования и разработки, создания благоприятных условий для ведения бизнеса.

Говоря о возможных рисках участия в ГЦС, необходимо заметить, что развитие глобальных

цепочек зачастую требует от страны последовательного сокращения национальной доли в ее экспорте, что негативно сказывается на внешнеторговом балансе, а компании, использующие зарубежный аутсорсинг, становятся менее зависимыми от национального рынка труда, что способствует безработице. Частично эта тенденция может быть компенсирована повышением эффективности в оставшихся отраслях, приводящим к увеличению спроса на рынке труда. К другим рискам относится возможность попадания в ловушку одного поставщика в рамках зависимости от конкретных рынков и продукции, а также давление со стороны координаторов ГЦС, например, в лице транснациональных корпораций (ТНК), способное привести к обострению экологических, конъюнктурных, экономических и социальных рисков. В связи с этим правительствам необходимо тщательно взвешивать все возможные последствия от включения их стран в ГЦС или изменения стратегии поведения внутри глобальных цепочек.

### **МЕСТО РОССИИ В ГЦС: ТЕКУЩЕЕ СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ**

Перед Российской Федерацией, как и перед остальными странами «Группы двадцати», сегодня стоит актуальная задача оценки текущего состояния, возможных рисков и преимуществ участия в ГЦС, разработки долгосрочной стратегии участия в них с учетом меняющегося геополитического и внешнеэкономического контекста.

В текущих условиях для России становится очевидной необходимость открытия новых перспективных рынков в области энергетики, инвестиций, промышленной кооперации и несырьевого экспорта.

Подписание Договора о Евразийском экономическом союзе 29 мая 2014 г. в Астане открывает новые возможности для реализации евразийского интеграционного проекта, расширения возможностей для бизнеса, реализации совместных инвестиционных и кооперационных проектов, проведения согласованной макроэкономической политики, координации на внешних рынках, в том числе в рамках встраивания в ГЦС.

В России масштабы и эффективность ее участия в ГЦС пока не соответствуют масштабам

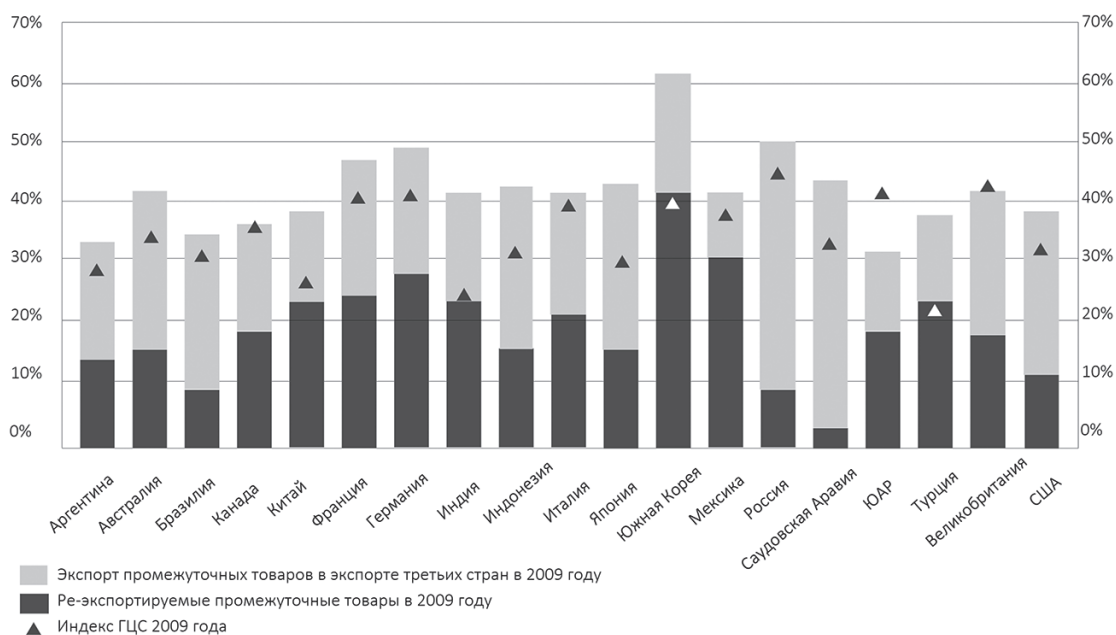


Рис. 7. Индекс участия стран в ГЦС и соотношение импорта с экспортом

Источник: OECD (2013) *Interconnected Economies: Benefiting from Global Value Chains*.

и потенциалу российской экономики. Данные, представленные ОЭСР и ВТО в своих публикациях и в базе данных *TiVA* [29], свидетельствуют о том, что России предстоит серьезная работа по разработке политики развития своей экономики в условиях нового понимания мировых торговых процессов.

Индекс участия России в ГЦС, величина которого, по последним данным, составляет 51,8, показывает, что степень вовлеченности России в ГЦС в мире является весьма большой (25-е место из 57) [24], однако характер этого участия сугубо сырьевой (рис. 7).

Объемы участия России в нисходящих связях в ГЦС, характеризующих экспорт готовых товаров и услуг с привлечением зарубежных подрядчиков и посредников, гораздо меньше стран ОЭСР (рис. 8) [29]. Индекс участия России в нисходящих связях ГЦС на 2009 г. составил 6,9, что является вторым наименьшим результатом [24] после Саудовской Аравии.

Специфика участия России в ГЦС заключается в том, что около 86% связей ГЦС, в которые вовлечена Россия, в том числе в горной промышленности и металлургии, химической промышленности, оптово-розничной торговле, транспортной индустрии, сфере телекоммуникаций, являются восходящими (т.е. другие страны используют экспортируемые Россией товары в качестве сырья или

компонентов в своем производстве), а доля нефти и газа в российском экспорте достигает 70%. Такая специализация препятствует созданию высокой добавленной стоимости в рамках ГЦС. Экспортируемые российскими компаниями ресурсы вновь поступают в экономику России уже в виде готовых зарубежных товаров с соответствующей наценкой, что к тому же усугубляется имеющимися тарифными и нетарифными торговыми ограничениями. При этом доля отечественных компаний в создании добавленной стоимости внутри этих товаров импорта превышает долю зарубежных.

Три четверти российского потребительского спроса покрывается за счет добавленной стоимости, созданной отечественными производителями. Это справедливо и в отношении российского сектора услуг, который в настоящее время в недостаточной степени использует потенциал участия в ГЦС.

Если рассматривать статистику конечного потребления, то наибольшая доля отечественной добавленной стоимости здесь приходится на сектора услуг, включая оптовые и розничные услуги, транспорт и коммуникации, финансовые и страховые услуги, а также сектор *b2b*-услуг (рис. 9). Вклад в общую добавленную стоимость отечественных производителей в этих секторах составляет от 70 до 90%.

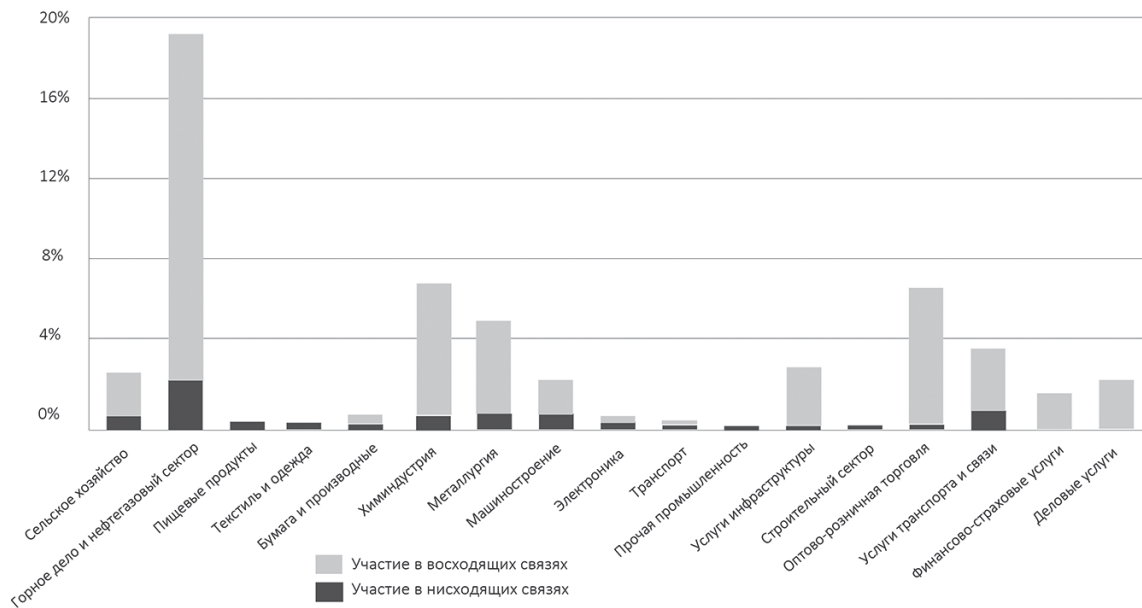


Рис. 8. Участие в ГЦС российских секторов промышленности

Источник: OECD descriptive note Global Value Chains: Russian Federation.

Таким образом, текущее положение России в ГЦС не обеспечивает ей возможных долгосрочных выгод от такого участия, не согласуется с теми средне- и долгосрочными задачами социально-экономического и научно-технологического развития, которые зафиксированы в ключевых стратегических и программных документах, включая Концепцию долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года, основные государственные программы. Поэтому, какой бы сложной ни была текущая геополитическая ситуация, а прогнозы — пессимистичными (относительно перспектив экономического развития России в ближайшее время), представляется важным предложить меры, которые могут способствовать использованию имеющихся конкурентных преимуществ России и более эффективному участию в ГЦС с точки зрения минимизации возможных рисков и максимизации преимуществ участия в глобальных цепочках.

### ПРЕДЛОЖЕНИЯ ПО МЕРАМ, НАПРАВЛЕННЫМ НА ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ УЧАСТИЯ РОССИИ В ГЦС

Анализируя успешный международный опыт участия других стран в ГЦС, можно сделать вывод, что принципиальное значение для успеха

российской стратегии участия в ГЦС будет иметь реализация всего комплекса горизонтальных политических мер (меры по развитию инфраструктуры, коммуникаций, делового климата, финансовой сферы, науки и инноваций, образования и системы занятости, повышения макроэкономической стабильности). Принятие специализированных секторальных мер может служить важным дополнением для горизонтальных мер, но не может заменить их. Использование только секторального подхода (например, применение тарифных и других торговых ограничений, субсидий, требований к экспортной деятельности, ограничений на иностранные инвестиции и т.д.) в лучшем случае способно обеспечить краткосрочные позитивные эффекты для отдельной отрасли (чаще — ряда компаний), но не способно обеспечить позитивный кумулятивный эффект для всей экономики [25].

Продвижение российских компаний в звенья ГЦС, более близкие к конечному потребителю, и более широкое вовлечение российских компаний в наукоемкие звенья ГЦС являются критичными для обеспечения эффективного участия России в современной системе мирохозяйственных отношений.

Возможность получения максимальной ренты в условиях глобализации все в большей мере концентрируется в тех звеньях «глобальных

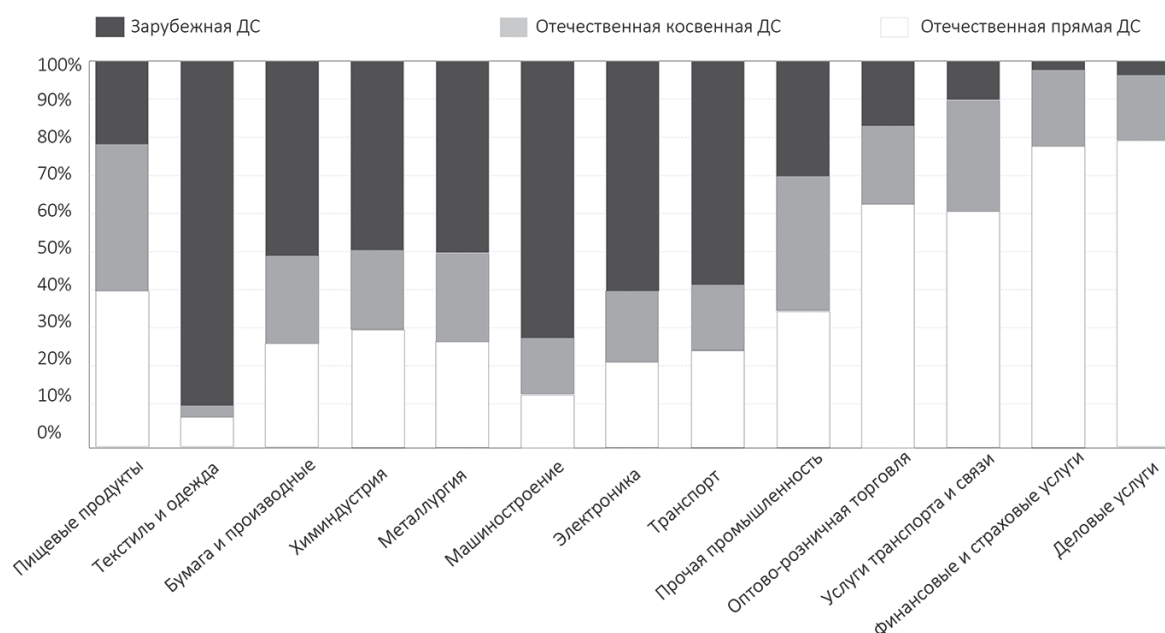


Рис. 9. Доля отечественной и зарубежной добавленной стоимости в конечном потреблении по секторам

Источник: OECD descriptive note Global Value Chains: Russian Federation.

цепочек», в которых накапливаются новые технологические, маркетинговые, управленческие разработки и знания, характеризующие развитие так называемой «новой экономики». В связи с этим ключевыми факторами, способствующими продвижению России по ГЦС, должны стать прежде всего характеристики российского «человеческого капитала», включая высокий уровень образования населения, высокую долю занятых в средне- и высокотехнологичных отраслях перерабатывающей промышленности, относительно низкий уровень безработицы, высокий уровень гармонизации с нормами ОЭСР в области государственного управления и т.д.

Можно предложить также ряд мер, которые должны способствовать более адекватной оценке, проведению мониторинга и долгосрочного прогнозирования участия России в ГЦС.

Прежде всего необходимо провести исследование отраслевых аспектов участия России в ГЦС с учетом позиций российских компаний (крупного бизнеса и малых/средних предприятий). Это должно позволить оценить особенности процессов формирования добавленной стоимости применительно к различным видам товаров и услуг в отраслях, которые могут представлять наибольший интерес для активизации участия в ГЦС (сельское хозяйство, банковские, транспортные услуги и др.).

Принципиально важным является вовлечение в процесс стратегического планирования не только государства, но и ключевых негосударственных стейкхолдеров ГЦС (прежде всего бизнес-сообщество в лице крупного бизнеса и малых и средних предприятий, новые институты развития России).

В связи с этим особое внимание следует уделить рекомендации ОЭСР по организации эффективного взаимодействия частного и государственного сектора, обеспечивающего кооперацию между институтами бизнеса, государства, науки, образования и гражданского общества, что необходимо для быстрой идентификации и устранения преград по встраиванию в ГЦС.

Представляется целесообразным рассмотреть возможности разработки долгосрочной стратегии участия России в ГЦС и программы/концепции перспективного развития новых ГЦС с высокими шансами лидерства российских компаний. Разработка такой стратегии и программы позволит, с одной стороны, учесть тенденции развития новых высокотехнологичных рынков товаров и услуг, потенциальных возможностей по занятию Россией на них лидирующих позиций в ГЦС, с другой стороны — учесть новую геополитическую обстановку и меняющиеся ориентиры в выборе внешнеэкономических партнеров.

Одновременно необходимо совершенствовать методологическую базу стратегического планирования, мониторинга, моделирования, измерения и статистического наблюдения участия России в ГЦС в межстрановом разрезе.

Пока при оценке участия России в восходящих и нисходящих связях в ГЦС можно опираться только на оценки, сделанные ОЭСР и ВТО, однако необходимо иметь в виду, что эти оценки сделаны в условиях дефицита информации и с применением большого количества допущений. База данных *TiVA* имеет ряд слабых сторон, включая недостаточный географический охват стран, недостаточную полноту и актуальность данных. Для повышения надежности таких оценок Россия должна делать их самостоятельно, используя имеющиеся международные подходы [в том числе в области построения балансов спроса и предложений (*Supply and Use Balances*)], межстрановых таблиц «затраты–выпуск», межотраслевых балансов, а также организации системы национальных счетов в соответствии со стандартами ОЭСР. Россия вполне может разработать собственные версии соответствующих баз данных (прежде всего «затраты–выпуск») с акцентом на регион ЕАЭС и, возможно, БРИКС с учетом стратегической значимости этих регионов и объединений для России. Такая методологическая работа чрезвычайно важна на текущем этапе и во многом является основой для дальнейших исследований и разработки необходимой эмпирической базы для принятия политических решений в области участия и управления ГЦС.

Совершенствование методологических подходов, в свою очередь, предполагает активизацию российских межотраслевых исследований, а также взаимодействие с международными организациями, ведущими разработки и постоянно совершенствующими подходы к анализу ГЦС. Для России сейчас скорее характерна в лучшем случае реактивная позиция в международном процессе выработки аналитических подходов и политических рекомендаций по участию в ГЦС. Российские исследователи не включены на системной основе в соответствующие

международные исследования и разработки. Необходимы переход к проактивной позиции, предполагающей прогнозирование развития новых перспективных ГЦС, содействие формированию новых ГЦС в стратегически выгодных для России секторах (в том числе высокотехнологичных); занятие в них лидирующих позиций; разработка методологий и систем показателей, позволяющих более точно и комплексно оценивать эффекты участия стран в ГЦС. Удобными международными площадками для этого могут служить как ОЭСР и ВТО — «законодатели мод» в тематике ГЦС, так и динамично развивающиеся международные институты и объединения, в том числе БРИКС и ЕАЭС.

## REFERENCES

1. Porter M.E. *Competitive Advantage: Creating and Sustaining Superior Performance*. *Competitive Advantage*. Simon and Schuster, 2008, 602 p.
2. Porter M.E. *Competitive Advantage of Nations: Creating and Sustaining Superior Performance*. *Competitive Advantage of Nations*. Simon and Schuster, 2011, 1289 p.
3. Porter M.E. *Competitive Strategy: Techniques for Analyzing Industries and Competitors*. *Competitive Strategy*. Simon and Schuster, 2008, 442 p.
4. Womack J.P. *Lean Thinking: Banish Waste and Create Wealth in Your Corporation*. *Lean Thinking*. Simon and Schuster, 2010, 402 p.
5. *Designing Global Strategies: Comparative and Competitive Value-Added Chains* | MIT Sloan Management Review URL: <http://sloanreview.mit.edu/article/designing-global-strategies-comparative-and-competitive-valueadded-chains/> (date of access: 28.11.2014).
6. Penrose E. *The Theory of the Growth of the Firm*. Oxford: Oxford University Press, 2009, 466 p.
7. Williamson O.E. Markets, hierarchies, and the modern corporation: An unfolding perspective. *Journal of Economic Behavior & Organization*. 1992. vol. 17. Markets, hierarchies, and the modern corporation, no. 3, pp. 335–352.

8. *Fine C.H.* Clockspeed: Winning Industry Control in the Age of Temporary Advantage. Clockspeed. Basic Books, 1998, 292 p.
9. *Langlois R.N.* Firms, Markets and Economic Change: A Dynamic Theory of Business Institutions. Firms, Markets and Economic Change Routledge, 2002, 198 p.
10. *Jarillo J.C.* On strategic networks. Strategic Management Journal. 1988, vol. 9, no. 1, pp. 31–41.
11. *Thompson G.* Markets, Hierarchies and Networks: The Coordination of Social Life. Markets, Hierarchies and Networks. SAGE, 1991, 316 p.
12. *Powell W.* Neither market nor hierarchy: network forms of organisation // Markets, Hierarchies and Networks: The Coordination of Social Life, eds. G. Thompson [et al.]. Sage Publications, 1991, pp. 265–276.
13. *Thorelli H.B.* Networks: Between markets and hierarchies // Strategic Management Journal. 1986, vol. 7. Networks. no. 1, pp. 37–51.
14. *Arndt S.* Fragmentation: New Production Patterns in the World Economy. CMC Faculty Books. 2001.
15. *Feenstra R.C.* Integration of Trade and Disintegration of Production in the Global Economy Rochester, NY: Social Science Research Network, 1998.
16. *Morrison A.* Global Value Chains and Technological Capabilities: A Framework to Study Learning and Innovation in Developing Countries. Oxford Development Studies. 2008. Vol. 36. Global Value Chains and Technological Capabilities, no. 1, pp. 39–58.
17. *Gereffi G.* International trade and industrial upgrading in the apparel commodity chain. Journal of International Economics, 1999, vol. 48, no. 1, pp. 37–70.
18. *Gereffi G.* The value of value chains: spreading the gains from globalisation. Vol. 32. The value of value chains Institute of Development Studies, 2001.
19. *Kaplinsky R.* Spreading the Gains from Globalization: What Can Be Learned from Value-Chain Analysis?. Problems of Economic Transition. 2004. vol. 47. Spreading the Gains from Globalization. no. 2. pp. 74–115.
20. *Каплински Р.* Распространение положительного влияния глобализации. Какие выводы можно сделать на основании анализа цепочки накопления стоимости. М.: ГУ ВШЭ. 2002. *Kaplinski R.* Rasprostranenie položitel'nogo vliianiia globalizatsii. Kakie vyvody možno sdelat' na osnovanii analiza tsepochki nakopleniia stoimosti, Moscow: NRU HSE, 2002. (In Russ.)
21. *Gibbon P.* The African Growth and Opportunity Act and the Global Commodity Chain for Clothing: Part special issue: Links between poverty and environment degradation in Latin America. World Development. 2003, Vol. 31. no. 11, pp.1809–1827.
22. *Gibbon P.* Upgrading Primary Production: A Global Commodity Chain Approach. World Development. 2001. vol. 29. Upgrading Primary Production. no. 2, pp. 345–363.
23. *Gereffi G.* The governance of global value chains. G. Gereffi, J. Humphrey, T. Sturgeon. Review of International Political Economy. 2005. vol. 12, no. 1, pp. 78–104.
24. OECD. OECD-WTO: Statistics on Trade in Value Added. OECD-WTO / OECD, WTO. Paris: Organisation for Economic Co-operation and Development, 2013.
25. OECD. Global Value Chains: Challenges, Opportunities, And Implications for Policy. Report prepared for submission to the G20 Trade Ministers Meeting Sydney. OECD, WTO, World Bank Group. Australia, 2014. 53 p.
26. Leaders' Summit, Brisbane, November 2014. URL: [https://www.g20.org/event\\_schedule\\_tags/leaders\\_summit\\_brisbane\\_november\\_2014](https://www.g20.org/event_schedule_tags/leaders_summit_brisbane_november_2014) (date of access: 28.11.2014).
27. Resources G20 2014. URL: [https://www.g20.org/official\\_resources/library](https://www.g20.org/official_resources/library) (date of access: 28.11.2014).
28. OECD. Implications of Global Value Chains for Trade, Investment, Development and Jobs. OECD, WTO, UNCTAD. 2013.
29. OECD. Interconnected Economies. OECD. Paris: Organisation for Economic Co-operation and Development, 2013.
30. OECD. OECD Science, Technology and Industry Scoreboard 2013. OECD. Paris: Organisation for Economic Co-operation and Development, 2013.



---

# ПРОБЛЕМЫ И СУЖДЕНИЯ

---

УДК 330.12

## ФИНАНСОВАЯ ДОСТУПНОСТЬ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ: РОССИЯ VS США

**БОГОМОЛОВ ЕВГЕНИЙ ВИКТОРОВИЧ**

*кандидат экономических наук, доцент кафедры «Микроэкономика», Финансовый университет, Москва, Россия*

**E-mail:** [EV Bogomolov@fa.ru](mailto:EV Bogomolov@fa.ru)

### АННОТАЦИЯ

В условиях инновационной экономики высшее профессиональное образование становится неотделимым от понятия «образованный человек», т.е. становится всеобщим. Все более увеличивающийся спрос на высшее образование со стороны населения приводит к проблеме доступности качественного высшего образования. В статье рассматривается одна из сторон доступности высшего образования – финансовая. Уточнено понятие финансовой доступности, предложен показатель финансовой доступности на основе медианной заработной платы. Проведен расчет показателя финансовой доступности получения высшего образования в 10 ведущих российских и 10 ведущих американских университетах. На основе полученных данных выявлено, что качественное высшее образование более доступно в Российской Федерации, чем в США. Однако при этом получение образования в самом дорогом по затратам университете США финансово доступнее, чем аналогичное для российских студентов.

Предложены меры по увеличению степени финансовой доступности высшего образования на основе образовательных кредитов.

**Ключевые слова:** экономическая доступность; финансовая доступность; медианная заработная плата.

## FINANCIAL ACCESS TO HIGHER EDUCATION: RUSSIA VS USA

**EVGENY V. BOGOMOLOV**

*PhD (Economics), Associate Professor of the Microeconomics Chair, the Financial University under the Government of the Russian Federation, Moscow, Russian Federation*

**E-mail:** [EV Bogomolov@fa.ru](mailto:EV Bogomolov@fa.ru)

### ABSTRACT

In the innovation economy the higher vocational education is getting inseparable from the concept of «educated person», i.e. becomes universal in nature. The ever-increasing demand for higher education among the population leads to the problem of accessibility of quality higher education.

The paper focuses on the financial aspect of the access to higher education. The concept of the financial affordability is clarified; the affordability index calculated on the median salary basis is proposed. A method for calculating the higher education affordability index for ten leading Russian and ten leading American universities is described. Based on the data obtained it is concluded that the access to quality higher education is higher in the Russian Federation than in the USA. However, the education at the most cost expensive US University is financially more affordable than the similar education for Russian students.

Measures to improve the financial affordability of higher education based on educational loans are proposed.

**Keywords:** economic accessibility; financial affordability; median salary.

**И**нновационная экономика, о которой так много говорят в нашей стране в последнее время, невозможна без ее главного ресурса — креативного, свободно мыслящего, образованного работника. Ключевую роль в этом играет разноуровневое непрерывное образование. Высшее образование становится неотделимым от понятия «образованный человек». Все более увеличивающийся спрос на высшее образование со стороны населения приводит к проблеме доступности качественного высшего образования.

В.И. Сухочев так определяет понятие доступности высшего образования: «совокупность условий, обеспечивающих абитуриентам в комплексе организационную, территориальную, финансовую, ценовую и академическую доступности высшего образования, т.е. это совокупность объективных и субъективных возможностей и способностей индивидов получить высшее образование» [1, с. 16]. Выделим из этого ряда видов доступностей финансовую. Что следует под ней понимать?

Е.А. Аникина, Ю.С. Нехорошев рассматривают не финансовую, а экономическую доступность высшего образования, которая «предполагает, что финансовые расходы домохозяйств на приобретение услуг качественного высшего профессионального образования (включая сопутствующие расходы) должны характеризоваться таким уровнем, который не поставит под угрозу и не подорвет удовлетворение других первостепенных потребностей, т.е. данные затраты должны составлять такую часть их дохода, которая не является обременительной» [2, с. 57]. Таким образом, экономическая доступность, по мнению авторов, характеризуется соотношением расходов на образование с расходами на удовлетворение базовых потребностей в сравнении с доходом.

В.И. Сухочев рассматривает отдельно финансовую доступность платной и бюджетной образовательной услуги как совокупность экономических условий, обеспечивающих финансовые возможности индивидов или их домохозяйств оплатить все расходы, связанные с поступлением в вуз и получением высшего образования для себя или для члена семьи на платной либо во втором случае — бюджетной основе, без использования заемных средств [3, с. 20–21].

Мы предлагаем рассматривать финансовую доступность как возможность финансирования расходов на получение образования при данном уровне дохода или как *степень финансовой обеспеченности расходов на образование доходами*.

Увеличение спроса на высшее образование в Российской Федерации привело к значительному росту предложения образовательных услуг. При этом образовательные ресурсы, прежде всего профессорско-преподавательский состав, не могли вырасти так же быстро, как предложение. Это привело к снижению качества российского высшего образования в целом, но не по отдельным высшим учебным заведениям. Ряд крупных вузов сохранили высокие стандарты образования, однако в связи с увеличившимся спросом и ограниченным количеством студентов, обучение которых субсидируется из бюджета (частичное возмещение затрат на обучение потребителем образовательной услуги), встает вопрос: «Насколько качественное высшее образование доступно финансово для населения при полном возмещении затрат потребителем образовательной услуги?». Отвечать на этот вопрос следует, не только проводя соответствующие расчеты для данной страны, но и сравнивая с аналогичными показателями других стран.

В рамках данной статьи мы проведем сравнение лишь с одной страной — США, которая является и ведущей экономикой мира, и флагманом мирового высшего образования, о чем свидетельствуют данные о самой большой доле этой страны (16,4%) от общемирового количества иностранных студентов, получающих образование за рубежом (рис. 1), в то время как для России этот показатель более чем в 4 раза меньше (3,9%). В качестве показателя финансовой доступности высшего образования мы предлагаем использовать *соотношение расходов на обучение в вузе с медианной зарплатой в стране*, которая, в отличие от средней, учитывает неравномерность распределения доходов в экономике.

Проанализируем финансовую доступность получения образования в высших учебных заведениях, входящих в первую десятку рейтинга российских вузов, осуществляемого журналом «Эксперт»<sup>1</sup>. Расходы на обучение (С) определим

<sup>1</sup> Рейтинг вузов России 2013. Рейтинговое агентство «Эксперт РА». URL: [http://www.raexpert.ru/rankingtable/?table\\_folder=/university/2013/main](http://www.raexpert.ru/rankingtable/?table_folder=/university/2013/main) (дата обращения: 05.03.2014).



Рис. 1. Распределение иностранных студентов по странам в 2012 г. (по данным доклада Организации экономического сотрудничества и развития Education at a Glance 2014: OECD Indicators) [4, p. 345]

как среднюю стоимость очного обучения в конкретном вузе по направлениям бакалавриата с самой высокой ( $C_v$ ) и самой низкой стоимостью ( $C_n$ ) за год, плюс расходы на жизнеобеспечение студента за 12 месяцев, исходя из месячного прожиточного минимума трудоспособного населения для региона расположения вуза:

$$C = (C_v + C_n) / 2 + ПМр \times 12. \quad (1)$$

Источники данных о стоимости обучения — официальные сайты анализируемых вузов. Далее сопоставим полученные годовые расходы на обучение с медианной зарплатой ( $З_m$ ) за год в Российской Федерации, определенной в III квартале 2013 г. в размере 21 269 руб. в месяц<sup>2</sup>. Остальные используемые данные также взяты по состоянию на III квартал 2013 г.

Соотношение расходов на обучение к медианной заработной плате:

$$C / (З_m \times 12). \quad (2)$$

Результаты сопоставления представлены в табл. 1.

Полученные данные свидетельствуют о наибольшей доступности получения образования в трех из десяти топ-рейтинговых вузов: Томском

политехническом, Санкт-Петербургском политехническом и Новосибирском университетах. Год обучения в этих вузах соответствует медианной заработной плате, получаемой в стране менее чем за год (9,1; 9,4 и 9,6 месяца соответственно). Финансово обременительным является обучение в Высшей школе экономики и Московском государственном университете. Для покрытия годовых расходов на обучение в этих вузах россиянину с медианной заработной платой потребуется трудиться по найму почти два года (23,2 и 21,8 месяца соответственно), а всего для получения диплома бакалавра необходим почти восьмилетний медианный заработок. Один год обучения в топ-10 российских университетах обойдется в среднем в 14,2 медианных месячных зарплаты.

Географически в списке наиболее качественных вузов представлены всего 5 субъектов Российской Федерации, а это означает, что, помимо рассчитанных нами расходов, студенты из других регионов, пожелавшие получить образование в данных учебных заведениях, будут вынуждены также нести расходы на проезд к месту учебы. При этом наибольшие расходы будут у студентов из Дальневосточного федерального округа, поскольку ни один из топовых вузов не является территориально близким к регионам этого округа.

Мы не учитываем также альтернативные расходы на получение образования в виде неполученной заработной платы за время обучения.

<sup>2</sup> Среднее и медианное значение начисленной заработной платы работников организаций по видам экономической деятельности. Росстат. URL: [http://www.gks.ru/free\\_doc/new\\_site/population/bednost/3-1-4.htm](http://www.gks.ru/free_doc/new_site/population/bednost/3-1-4.htm) (дата обращения: 05.03.2014).

**Финансовая доступность ведущих российских вузов**

№ в рейтинге вузов	Учреждение высшего профессионального образования, регион	Среднегодовая стоимость обучения, руб.	Прожиточный минимум в регионе, руб./мес.	Расходы на обучение за год, руб.	Соотношение расходов на обучение к медианной заработной плате в стране	№ в рейтинге доступности
1	Московский государственный университет им. М.В. Ломоносова, Москва	320 000	11 913*	462 956	21,8	9
2	Московский физико-технический институт, Московская область	148 000	9 218**	258 616	12,2	5
3	Московский государственный технический университет им. Н.Э. Баумана, Москва	212 400	11 913	355 356	16,7	8
4	Санкт-Петербургский государственный университет, Санкт-Петербург	224 500	7 736,7***	317 340,4	14,9	7
5	Национальный исследовательский ядерный университет «МИФИ», Москва	137 000	11 913	279 956	13,2	6
6	Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики», Москва	350 000	11 913	492 956	23,2	10
7	Национальный исследовательский Томский политехнический университет, Томская область	90 460	8 581****	193 432	9,1	1
8	Новосибирский национальный исследовательский государственный университет, Новосибирская область	101 425	8 494****	203 353	9,6	3
9	Санкт-Петербургский государственный политехнический университет, Санкт-Петербург	107 000	7 736,7	199 840,4	9,4	2
10	Национальный исследовательский университет «МЭИ», Москва	103 660	11 913	246 616	11,6	4

\* Постановление Правительства Москвы от 26 ноября 2013 г. N 754-ПП «Об установлении величины прожиточного минимума в Москве за III квартал 2013 г.». URL: <http://www.garant.ru/hotlaw/moscow/509498/> (дата обращения: 05.03.2014).

\*\* Постановление Правительства Московской обл. от 3 декабря 2013 г. № 1015/53 «Об установлении величины прожиточного минимума на душу населения и по основным социально-демографическим группам населения в Московской обл. за III квартал 2013 г.». URL: [http://www.garant.ru/hotlaw/mos\\_obl/511324/](http://www.garant.ru/hotlaw/mos_obl/511324/) (дата обращения: 05.03.2014).

\*\*\* Постановление Правительства Санкт-Петербурга от 29.11.13 № 952 «Об установлении величины прожиточного минимума на душу населения и для основных социально-демографических групп населения в Санкт-Петербурге за III квартал 2013 г.». URL: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc; base=SPB; n=141918> (дата обращения: 05.03.2014).

\*\*\*\* Распоряжение губернатора Томской области от 18 октября 2013 г. № 385-р «Об установлении величины прожиточного минимума на душу населения и по основным социально-демографическим группам населения Томской области за III квартал 2013 г.». URL: <http://www.garant.ru/hotlaw/tomsk/503326/> (дата обращения: 05.03.2014).

\*\*\*\*\* Постановление губернатора Новосибирской области от 14 октября 2013 г. № 261 «О прожиточном минимуме в Новосибирской области за III квартал 2013 г.». URL: <http://www.garant.ru/hotlaw/novosibirsk/501798/> (дата обращения: 05.03.2014).

Таблица 2

## Финансовая доступность ведущих университетов США

№ в рейтинге	Университет, штат	Среднегодовая стоимость обучения, долл. США	Минимальные расходы в год, долл. США	Расходы на обучение за год, долл. США	Соотношение расходов на обучение к медианной заработной плате в стране	№ в рейтинге доступности
1	Princeton University Princeton, NJ	40 170	17 218,56	57 388,56	17	1
2	Harvard University Cambridge, MA	42 292	16 696,79	58 988,79	17,4	3
3	Yale University New Haven, CT	44 000	18 157,76	62 157,76	18,4	8
4	Columbia University New York, NY	49 138	16 696,79	65 834,79	19,5	10
5	Stanford University Stanford, CA	43 245	16 696,79	59 941,79	17,7	4
6	University of Chicago Chicago, IL	46 386	17 218,56	63 604,56	18,8	9
7	Duke University Durham, NC	45 476	15 131,46	60 607,46	17,9	6
8	Massachusetts Institute of Technology Cambridge, MA	43 498	16 696,79	60 194,79	17,8	5
9	University of Pennsylvania Philadelphia, PA	45 890	15 131,46	61 021,46	18	7
10	California Institute of Technology Pasadena, CA	41 538	16 696,79	58 234,79	17,2	2

Таким образом, конечная экономическая стоимость получения высшего образования будет выше рассчитанных нами показателей. Именно поэтому растет количество студентов, получающих высшее образование заочно или дистанционно. Как указывают авторы аналитического доклада «Сколько стоит Россия: 10 лет спустя» [5, с. 9], за 2003–2013 гг. число студентов, получающих высшее образование очно, сократилось с 3104 тыс. до 2721 тыс., на заочной форме обучения — выросло с 2400 тыс. до 3053 тыс. Далее авторы справедливо отмечают, что заочное обучение дает больше возможностей получения высшего образования, но, с другой стороны, характеризуется более низким качеством.

Для определения финансовой доступности высшего образования в США рассчитаем аналогичным образом соотношение годовых расходов на обучение в 10 ведущих вузах страны по версии рейтинга национальных университетов журнала *U.S. News & World Report* (данные о годовой стоимости обучения получены там же)

с медианной заработной платой в третьем квартале 2013 г. — 778 долл. США в неделю, соответственно 3382,83 долл. в месяц. Для получения расходов на жизнеобеспечение студента (поскольку в США, в отличие от Российской Федерации, используется не прожиточный минимум, а минимальная заработная плата), рассчитаем годовую минимальную зарплату исходя из действующей в штате, где находится вуз, часовой минимальной оплаты и 40-часовой рабочей недели, и примем эту величину как минимальные расходы за год.

Полученные результаты представлены в табл. 2.

Характерным отличием от российских вузов является небольшой диапазон количества медианных зарплат, требуемых для покрытия годовых расходов на получение высшего образования в США. Если для топ-10 университетов США он колеблется от 17 до 19,5, то для российских — от 9 до 23,2. Обучение в самом большом по расходам на обучение согласно российскому рейтингу

университете «Высшая школа экономики» оказалось менее финансово доступно для россиянина (23,2 медианных зарплаты), чем обучение для американца в самом дорогом по расходам Колумбийском университете (19,5 медианных зарплаты). В то же время, чтобы получить высококачественное образование в объеме одного учебного года, американцу потребуется отработать не менее 17 месяцев, а россиянину — почти в два раза меньше — 9. Большей величиной для американского студента оказывается и средняя величина доступности одного года обучения — почти 18 медианных зарплат против 14,2 для российского студента.

При этом сравнении мы опускаем разные качественные характеристики образования, которые являются достаточно дискуссионными и трудно измеряемыми параметрами. Однако очевидно, что достаточно большой спрос на американское высшее образование свидетельствует о его высоком качестве, а более высокое качество предполагает и более высокие издержки по его созданию. Поэтому, несмотря на относительно бóльшую финансовую доступность высшего образования в России в целом, доступность не просто качественного, а высококачественного образования международного уровня (МГУ, МГТУ им. Баумана, ВШЭ) оказывается такой же и даже меньшей, чем в США.

Учитывая важную роль высшего образования для развития экономики, государству необходимо решать проблему его финансовой доступности для населения. Поскольку бюджетный механизм обеспечения образования уже достаточно задействован, ключевую роль здесь может сыграть увеличение образовательного кредитования путем создания специального агентства, аналогичного уже действующему с целью решения жилищных проблем населения «Агентству по ипотечному жилищному кредитованию».

## ЛИТЕРАТУРА

1. Сухочев В.И. Доступность высшего образования в условиях перехода к экономике знаний // Креативная экономика. 2009. № 9 (33). С. 8–16.
2. Аникина Е.А., Нехорошев Ю.С. Доступность высшего образования как институциональная основа современного общества //

Известия Томского политехнического университета. 2010. Т. 317. № 6. С. 57–61.

3. Сухочев В.И. Методология формирования организационно-экономического механизма оценки доступности и качества высшего образования: автореф. дис. ... д-ра экон. наук. Уфа, 2011. 38 с.
4. Сколько стоит Россия: 10 лет спустя. Раздел 12. Образование / Авторский колл.: И.А. Николаев, Т.Е. Марченко, О.С. Точилкина и др. М.: Институт стратегического анализа, 2014. 42 с.
5. Education at a Glance 2014: OECD Indicators, OECD Publishing, 2014, 568 p.

## REFERENCES

1. Sukhochev V.I. Dostupnost' vysshego obrazovaniia v usloviakh perekhoda k ekonomike znaniia [Access to higher education in the transition to a knowledge-based economy]. *Kreativnaia ekonomika — Creative Economy*, 2009, no. 9 (33), pp. 8–16. (In Russ.)
2. Anikina E.A., Nekhoroshev Yu.S. Dostupnost' vysshego obrazovaniia kak institutsional'naia osnova sovremennogo obshchestva [Access to higher education as the institutional basis of modern society]. *Izvestiia Tomskogo politekhnicheskogo universiteta — Bulletin of the Tomsk Polytechnic University*, 2010, vol. 317, no. 6, pp. 57–61. (In Russ.)
3. Sukhochev V.I. Metodologiya formirovaniia organizatsionno-ekonomicheskogo mekhanizma otsenki dostupnosti i kachestva vysshego obrazovaniia [Methodology for formation of the organizational-economic mechanism for assessing the accessibility and quality of higher education]. *Synopsis of ScD Thesis*, Ufa, 2011, 38 p. (In Russ.)
4. Skol'ko stoit Rossiia: 10 let spustia. Razdel 12. Obrazovanie / Avtorskii koll.: I.A. Nikolaev, T.E. Marchenko, O.S. Tochilkina i dr. 2014. 42 s. [How much does Russia cost: 10 years later. Section 12. Education /Collected authors: I.A. Nikolaev, T.E. Marchenko, O.S. Tochilkina et al.]. *Institut strategicheskogo analiza — Institute of Strategic Analysis*, Moscow, 2014. 42 p. (In Russ.)
5. Education at a Glance 2014: OECD Indicators, OECD Publishing, 2014, 568 p.

УДК 378 (045)

# ПРОБЛЕМЫ НЕЗАВИСИМОЙ ОЦЕНКИ КАЧЕСТВА ОБРАЗОВАНИЯ

**ИЗМАЙЛОВА МАРИНА АЛЕКСЕЕВНА***доктор экономических наук, профессор кафедры корпоративного управления, Финансовый университет, Москва, Россия***E-mail:** *m.a.izmailova@mail.ru*

## АННОТАЦИЯ

В статье рассматривается механизм взаимодействия всех заинтересованных сторон в решении проблемы релевантности деятельности образовательных организаций, спектра и качества образовательных программ социально-экономическим условиям, требованиям рынка труда, ожиданиям прямых потребителей образовательных услуг.

В качестве ключевой фигуры в системе взаимоотношений образовательных организаций заинтересованной стороной выступает работодатель как участник процесса проектирования, реализации образовательных программ и оценки достигнутых результатов. Проанализированы мотивы участия предпринимателей в образовательном процессе, основные функции и формы сотрудничества с образовательными организациями.

Проводится обзор инициатив государства по применению новых инструментов управления образованием, направленных на возможность обеспечения образовательными организациями гарантий качества образования, его сопряженности интересам бизнес-сообщества и требованиям рынка труда. В качестве инструментов управления образованием рассматриваются: государственная аккредитация образовательной деятельности по основным образовательным программам; мониторинг деятельности вузов; общественная аккредитация организаций, осуществляющих образовательную деятельность; профессионально-общественная аккредитация образовательных программ; независимая оценка качества образования.

**Ключевые слова:** независимая оценка качества образования; профессионально-общественная аккредитация; работодатели; рынок труда; образовательные организации.

## PROBLEMS OF INDEPENDENT ASSESSMENT OF THE EDUCATION QUALITY

**MARINA A. IZMAILOVA***ScD (Economics), Professor of the Corporate Management Chair, the Financial University, Moscow, Russia***E-mail:** *m.a.izmailova@mail.ru*

## ABSTRACT

The paper describes the mechanism of interaction between concerned parties to solve the problem of the relevance of educational institution activities as well as the range and quality of educational programs to the current social and economic conditions, the labor market requirements, expectations of direct consumers of educational services. The employer involved in the process of design, implementation of educational programs and assessment of the progress achieved acts as the key concerned party in the system of relationships between educational organizations. The motivation factors encouraging entrepreneurs to participate in the educational process, the principal functions and forms of cooperation with educational institutions are analyzed.

An overview of government initiatives on application of new education management tools aimed at providing educational organizations with guarantees of the quality education, its conformance to interests of the business community and the labor market requirements is provided. The education management tools include the state accreditation of educational activities by basic educational programs; university activities monitoring; public accreditation of organizations engaged in educational activities; professional public accreditation of educational programs; independent assessment of the education quality.

**Keywords:** independent assessment of the education quality; professional public accreditation; employers, labor market; educational institutions.

**В** условиях глобализации экономики первостепенное значение приобретает конкурентоспособность России в мировом пространстве, успех которой определяется комплексом факторов, среди которых основополагающим является качество рабочей силы. Решение кадровой проблемы становится возможным благодаря повышению качества образования и достижению его логического результата — подготовке специалистов новой формации, отвечающих требованиям всех заинтересованных сторон: государства, образовательных организаций, бизнес-сообщества и общества в целом [1].

Анализ проблем достижения качественных результатов образовательной деятельности представляется целесообразным начать с рассмотрения подходов к пониманию термина «качество образования». При этом следует учитывать ряд моментов. Качество рассматривается как «совокупность характеристик объекта, относящихся к его способности удовлетворять установленные и предполагаемые потребности» [2, с. 30], в обобщенном же смысле «качество» трактуется как степень соответствия присущих объекту характеристик установленным требованиям. Учитывая данные дефиниции, а также исходя из того, что главной особенностью качества услуги является тесное взаимодействие поставщика с потребителем, а особенностью образования — сложная структура потребления (обучающиеся и их семьи, предприятия-работодатели, общество и государство), можно сформулировать следующее определение. Качество образования — это процесс и результат взаимных усилий потребителей образовательных услуг, соответствующий их потребностям и уровню требований, являющийся источником благополучия деятельности человека, подготовки высококвалифицированных кадров, динамичного развития общества и государства в целом [3].

Данный подход к трактовке качества образования позволяет понять не только суть данного феномена, но и определить основных субъектов образовательного процесса, понять их требования к конечным результатам обучения, оценить возможность их активного участия в реализации образовательных

программ с привнесением своего вклада в решение проблемы подготовки кадров.

Следует согласиться с Е.С. Авраменко и Е.Г. Князевой<sup>1</sup>, что в современный образовательный процесс активно включаются рыночные механизмы, определяющие количественные и качественные характеристики выпускников образовательных организаций. В этом аспекте ключевой фигурой в системе взаимоотношений образовательных организаций с заинтересованными сторонами выступает работодатель как участник процесса проектирования, реализации образовательных программ и оценки достигнутых результатов. Работодатели представляются как в виде конкретных юридических лиц (корпораций, компаний и фирм), так и их профессиональных сообществ — объединений работодателей (национальных и региональных, по видам экономической деятельности и группам). Прямое и косвенное их участие в образовательном процессе обуславливается конкретными интересами.

*Во-первых*, несоответствие уровня и содержания профессиональной подготовки выпускников требованиям рынка труда вызывает необходимость дообучения различных категорий работников. Это обстоятельство отражает возникшую системную проблему. Современное образование в качестве наследия получило лучшие для советского времени технологии подготовки кадров для традиционных индустриальных отраслей и достаточно успешно готовит специалистов для промышленности и строительства, характеризующихся невысоким уровнем модернизации основных фондов большинства предприятий и достаточно стабильными требованиями к подготовке работников.

Но следует признать, что существующая система профессионального образования не в полной мере решает задачу подготовки кадров для новых секторов экономики по причине того, что она сохраняет свой проиндустриальный консерватизм на фоне значительного развития постиндустриальных секторов. Это заставляет работодателей

<sup>1</sup> Форматизация взаимодействия работодателей с образовательными учреждениями: общественная и профессиональная значимость. URL: [www.hse.ru/data/2013/10/31/1283201642/](http://www.hse.ru/data/2013/10/31/1283201642/) (дата обращения: 24.06.2014).



в современных секторах экономики искать собственные способы подготовки кадров: внутрифирменное обучение, кадровые и тренинговые компании, установление контактов с предприятиями-партнерами. Однако для подготовки персонала более высокой квалификации требуется более сложное обучение, которое невозможно в полной мере получить на самом предприятии.

*Во-вторых*, значительные экономические затраты, обусловленные наймом новых сотрудников, неопределенность формальных внешних сигналов, способных предоставить работодателям критерии оценки профессионального уровня соискателя, приводят работодателей к пониманию необходимости выращивания специалистов через предоставление базы для прохождения производственной практики. Это дает возможность отбора для трудоустройства тех выпускников, личностно-профессиональные качества которых в максимальной степени соответствуют требованиям работодателя.

Данное обстоятельство подтверждается результатами регулярного опроса работодателей о самых привлекательных формах сотрудничества с образовательными организациями. В 2012 г. продолжала лидировать организация стажировок и практик для обучающихся (24%). На втором месте (16%) — участие в Днях открытых дверей и ярмарках вакансий, которые следует рассматривать как непосредственный отбор практически подготовленных специалистов. Третья по привлекательности форма сотрудничества — заключение прямых договоров на подготовку кадров (10%). К достаточно редким формам сотрудничества (8%) следует отнести организацию конкурсов студенческих работ, поощрение лучших обучающихся, проведение обучающих семинаров и спецкурсов работниками предприятия, участие в финансировании или организации учебных лабораторий<sup>2</sup>.

Вместе с тем в условиях реализации федеральных государственных образовательных стандартов на основе компетентностного подхода отмечается положительная динамика

вовлеченности работодателей в образовательный процесс [4]. Это объясняется, с одной стороны, трансформацией профессионального образования в гибкую и пластичную систему, ориентированную на реального заказчика образовательных услуг, с другой — сами бизнесмены стали понимать свою лидирующую позицию в определении ключевых компетенций выпускников и максимальной адаптированности образовательной подготовки к конкретной отрасли и сфере труда.

Мониторинг конъюнктуры рынка труда и трансформации требований работодателей выявляют, какие направления подготовки актуальны сегодня и получают стимул развития в будущем, каким набором профессиональных компетенций должен обладать выпускник.

Функции оптимизации выполняются работодателями при сопоставлении сети образовательных организаций и реализуемых ими программ в сравнении с современными трендами развития экономики на национальном и региональном уровнях. Должно достигаться сбалансированное дополнение компетенций, формируемых в ходе образовательного процесса, теми, которые закладываются в ходе практики обучающихся на конкретных рабочих местах.

Прямое участие работодателей в системных мероприятиях по независимой оценке качества образовательной программы нацелено на выяснение совокупности сформированных профессиональных компетенций выпускников. Этим обеспечиваются гарантии того, что работодатель на рынке труда получит специалиста, обладающего необходимыми качествами для трудовой деятельности с быстрой адаптацией к конкретным бизнес-процессам.

Динамика взаимодействия работодателей с образовательными организациями демонстрирует позитивную реальность с постоянными и расширяющимися компонентами. Высокий общественный спрос на экономическое образование, изменение конъюнктуры рынка труда, прямое участие в образовательном процессе работодателей и рост их требований содействуют выработке новой стратегии развития и повышения конкурентной

<sup>2</sup> Работодатели и система высшего образования (по данным Левада-Центра). URL: <http://www.hse.ru/data/2014/02/07/1327947603/levada.pdf> (дата обращения: 10.07.2014).

способности образовательных организаций<sup>3</sup>.

В этих условиях государство, позиционирующее себя ключевым работодателем, инициирует появление новых инструментов управления образованием. Государственная аккредитация образовательной деятельности по основным профессиональным образовательным программам и ставший уже традиционным мониторинг деятельности вузов дополняются процедурами общественной аккредитации организаций, осуществляющих образовательную деятельность, профессионально-общественной аккредитацией образовательных программ, независимой оценкой качества образования.

Актуальность проблемы повышения качества образования и его релевантности современным социально-экономическим условиям и ожиданиям потребителей нашла отражение в ряде документов.

Первым из них следует назвать Концепцию долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации до 2020 г. (утверждена Распоряжением Правительства РФ от 17 ноября 2008 г. № 1662-р), где провозглашена стратегическая цель — повышение доступности качественного образования, соответствующего требованиям инновационного развития экономики, современным потребностям общества и каждого гражданина.

Архитектоника достижения данной цели нашла отражение в государственной программе «Развитие образования» на период 2013–2020 гг. (утверждена Распоряжением Правительства РФ от 15 мая 2013 г. № 792-р). Программа включает в себя комплекс мероприятий, направленных на решение задач, стоящих перед российским образованием до 2020 г. Ожидаемые принципиальные изменения в системе профессионального образования:

1) формирование современной системы непрерывного образования;

2) пересмотр структуры, содержания и технологий реализации образовательных программ с учетом требований их потребителей и прогноза рынка труда;

3) нормативное обеспечение реального вовлечения работодателей и представителей местного сообщества в управление профессиональным образованием;

4) массовая подготовка специалистов для рынка труда, создание центров сертификации квалификаций, корпоративных образовательных организаций;

5) выстраивание гибких (модульных) траекторий освоения новых компетенций как по запросам населения, так и по заказу компаний.

Важной оценочной процедурой, направленной на выявление соответствия качества образования ожиданиям всех заинтересованных лиц, становится его независимая оценка. Федеральный закон от 29 декабря 2012 г. № 273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации» в ст. 95 раскрывает сущность термина «независимая оценка качества образования»: «Независимая оценка качества образования осуществляется в отношении организаций, выполняющих образовательную деятельность, и реализуемых ими образовательных программ в целях определения соответствия предоставляемого образования потребностям физического или юридического лица». Независимая оценка качества образования предназначена также для выявления уровня результатов освоения образовательных программ, корректировок программ по итогам экспертизы и составления рейтингов<sup>4</sup>.

Важно подчеркнуть, что не только органы управления образованием, учредитель, руководство образовательных организаций, общественные объединения инициируют процедуру независимой оценки качества образования, она также может происходить по предложению представителей реального сектора экономики, желающих получить объективную картину качества образования и достигаемых результатов обучения в той или иной образовательной организации.

Кроме того, объединения работодателей вправе проводить процедуру признания качества и уровня подготовки выпускников

<sup>3</sup> Форматизация взаимодействия работодателей с образовательными учреждениями: общественная и профессиональная значимость. URL: [www.hse.ru/data/2013/10/31/1283201642/](http://www.hse.ru/data/2013/10/31/1283201642/) (дата обращения: 24.06.2014).

<sup>4</sup> Методические рекомендации по проведению независимой системы оценки качества работы образовательных организаций. URL: <http://минобрнауки.рф/документы/3710/файл/2498/13.10.14-метод.рекомендации.pdf>. (дата обращения: 24.06.2014).

конкретной основной профессиональной образовательной программы (ОПОП) в образовательной организации на соответствие требованиям профессиональных стандартов, рынка труда к специалистам, рабочим и служащим соответствующего профиля. Такая процедура носит название профессионально-общественной аккредитации, что закреплено в ст. 96 Федерального закона от 29 декабря 2012 г. № 273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации».

Мотивы участия работодателей в процедурах независимой оценки лежат в плоскости решения кадровой проблемы — обеспечении отрасли высококвалифицированными работниками и признании квалификаций в национальном и международном масштабах глобальной экономики.

Образовательные организации, добровольно участвующие в процедурах независимой оценки качества образования, стремятся:

- определить степень актуальности реализуемых ОПОП реальных запросов рынка труда;
- установить соответствие уровня подготовки выпускников требованиям работодателей;
- получить профессиональную помощь в форме рекомендаций по устранению проблемных зон в реализации ОПОП и внедрению лучших образовательных и управленческих практик;
- повысить имидж и репутацию ОПОП в среде потенциальных и текущих прямых ее потребителей (абитуриенты, обучающиеся) и других заинтересованных сторон;
- развить культуру качества в работе административно-управленческого персонала и научно-педагогических работников, задействованных в реализации ОПОП.

В основе системы оценки качества образования лежит процедура независимой оценки квалификации специалистов различного уровня, которая нашла отражение в ряде документов: проекте «Реформа системы образования», Концепции общероссийской системы оценки качества образования, Основных направлениях деятельности Правительства РФ на период до 2018 г. и ряде других государственных

программ, стратегических и организационных документов Президента и Правительства РФ.

В условиях остроты кадровой проблемы становится приоритетной задачей разработка системы независимой оценки квалификаций (СНОК), подтверждения квалификаций граждан и механизмов функционирования данной системы в соответствии с запросами рынка труда.

Создание СНОК основано на решении основных вопросов [5].

1. Основание для оценки — профессиональные стандарты, которые можно рассматривать как квалификационные требования к уровню подготовки специалистов со стороны рынка труда.

2. Независимость оценки — проведение, контроль за функционированием СНОК и механизмом взаимодействия всех ее участников возлагается на работодателей.

3. Методологические и институциональные рамки СНОК — предполагают организацию СНОК на основе следующих принципов: информационная интеграция и прозрачность, проведение верификации и валидации, учет отраслевой специфики, автономность профессиональных сообществ и объединений работодателей.

СНОК будет распространяться как на работающих граждан, так и на выпускников образовательных организаций с целью сертификации полученной ими квалификации в соответствии с требованиями профессиональных стандартов. Это соответствует международной практике, в которой, как правило, подготовка специалистов отделена от их сертификации. Россия использует такой подход при сертификации специалистов, работающих в области применения международных стандартов менеджмента.

При создании и развитии СНОК необходимо учесть следующее.

1. Независимая оценка качества образования может быть применена как к выпускникам ОПОП, так и к работающим специалистам. В первом случае речь идет об оценке квалификации выпускников как ожидаемого результата освоения ОПОП, во втором — об оценке степени повышения квалификации,

полученной в результате освоения ОПОП, с учетом накопленного опыта работы. Из этого следует, что квалификацию следует рассматривать как продукт профессионального обучения и опыта специалиста в соответствующей трудовой деятельности.

2. Для работодателей качество осваиваемых ОПОП неразрывно связано с качеством подготовки выпускников. Такой подход в полной мере соответствует Федеральному закону «Об образовании в Российской Федерации», но, к сожалению, не имеет действенных процедур реализации.

3. Поддержка СНОК общественными структурами в краткосрочной перспективе представляется весьма сомнительной в силу сочетания двух факторов: низкого по сравнению с развитыми странами уровня самоорганизации профессиональных сообществ и объединений работодателей в России и наличия устойчивых традиций патернализма. Следует отметить, что во многих странах с рыночной экономикой уже сложилась практика государственной поддержки таких социально-экономических инструментов. Учитывая тот факт, что в современной российской экономике основным работодателем остается государство, Россия неминуемо должна пойти по пути стран, имеющих позитивный опыт апробации технологий независимой оценки качества образования основными потребителями образовательных услуг — объединениями работодателей и профессиональными сообществами.

4. В условиях глобализации экономики особенно актуальной становится проблема отсутствия в России системы подтверждения квалификации персонала. Это затрудняет установление конструктивных экономических взаимоотношений российских и иностранных компаний как в России, так и за рубежом. В условиях членства России в ВТО необходимость решения этой проблемы еще более возрастает в вопросах международной сертификации продукции и услуг, технологий, систем управления, а также в экспортно ориентированных отраслях.

5. Рассматривая проблему независимой оценки качества образования как межведомственную, необходимо разработать

механизмы взаимодействия Минтруда, Минобрнауки, Минпромторга, Минэкономразвития и др., объединений работодателей и профессиональных сообществ как в области организационно-методических решений, так и финансовых, нормативно-правовых инструментов.

Данные обстоятельства, критически оценивающие условия формирования российской СНОК, можно рассматривать как дополнительные детерминанты проблем [6] целостной системы независимой оценки качества образования.

Первая проблема связана с отсутствием интегрированности двух взаимосвязанных процедур — независимой оценки качества образования и независимой оценки квалификации (сертификации квалификации), рассматриваемых параллельно и пока никак не взаимосвязанных.

В решении данной проблемы уже сделаны конкретные шаги. 27 июля 2009 г. утверждено Положение об оценке и сертификации квалификации выпускников образовательных учреждений профессионального образования и других категорий граждан, прошедших профессиональное обучение в различных формах. Целями разработки являются: формирование регламентов и организационно-методических документов в области оценки и сертификации квалификаций выпускников; разработка единых процедур и контрольно-измерительных материалов для оценки и сертификации квалификации, обеспечивающих получение достоверных результатов; подтверждение ответственности квалификации требованиям профессиональных стандартов и иным квалификационным требованиям.

В 2010 г. создан Общественно-государственный совет системы независимой оценки качества профессионального образования, определены основные направления его деятельности: оценка квалификаций; оценка качества образовательных программ профессионального образования и профессиональной подготовки; оценка деятельности организаций, реализующих программы профессионального образования. Можно считать, что для данного совета открываются возможности решения проблемы интеграции вопросов

независимой оценки качества образования и сертификации квалификаций.

Существовавшее препятствие на этом пути — отсутствие соответствующей законодательной базы снимается, поскольку разработан и готовится к утверждению проект Федерального закона «О независимой оценке квалификации и внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации».

Вторую проблему можно сформулировать как отсутствие профессиональных стандартов по многим профессиям. Вследствие этого возникают сложности в установлении соответствия оцениваемых образовательных программ требованиям, предъявляемым рынком труда.

О необходимости создания национальной системы компетенций по различным профессиям говорилось неоднократно. Важным представляется рассмотреть эволюцию решения данной задачи.

Президент Российской Федерации подписал Указ от 7 мая 2012 г. № 597 «О мероприятиях по реализации государственной социальной политики», в котором дал задание Правительству Российской Федерации по решению ряда задач в области разработки профессиональных стандартов.

Согласно Плану разработки профессиональных стандартов на 2012–2015 гг. (Распоряжение Правительства РФ от 29 ноября 2012 г. № 2204-р), предполагалось разработать не менее 400 профессиональных стандартов в 2013 г. и не менее 400 — в 2014 г.

В 2014 г. создается Национальный совет при Президенте РФ по профессиональным квалификациям для решения основных задач: разработки предложений по определению приоритетных направлений государственной политики в сфере подготовки высококвалифицированных кадров; координации деятельности всех заинтересованных сторон по созданию и развитию системы профессиональных квалификаций; проведения экспертизы различных правовых актов, в том числе Федеральных государственных образовательных стандартов (ФГОС), и профессиональных стандартов. Реализация данных задач будет осуществляться через формирование

отраслевых советов развития квалификаций, разработку профессиональных стандартов и их применение в системе профессионального образования и обучения, независимую оценку квалификации работников и поддержку лучших практик развития квалификаций.

Подобные меры государства заслуживают позитивной оценки. Но, к сожалению, поставленная задача в запланированные сроки не решена. Об этом заявил А. Шохин, президент Российского союза промышленников и предпринимателей, 15 мая 2014 г. на первом заседании Национального совета при Президенте РФ по профессиональным квалификациям: «Несмотря на некоторые позитивные результаты, говорить о сбалансированном приближении к намеченной цели пока преждевременно. Профессиональные сообщества, которым по замыслу отводилась ключевая роль, у нас пока не стали лидерами в этой работе, отраслевые советы развития квалификаций не сформированы. Эту ситуацию надо исправлять»<sup>5</sup>.

Обеспокоенность ситуацией выразил и Президент РФ. Владимир Путин, выступая на пленарном заседании XVIII Петербургского международного экономического форума, в очередной раз обратился к бизнес-сообществу: «Особое внимание мы намерены уделить подготовке современных кадров, качественному развитию рынка труда. К 2020 г. доля высококвалифицированных работников должна составлять не менее трети от числа подготовленных специалистов, занятых на рынке труда. С участием российского бизнеса создан Национальный совет профессиональных квалификаций. За 2 года Совет должен принять более 800 новых профессиональных стандартов, отвечающих требованиям современной экономики. В том числе 400 стандартов должно быть принято уже в текущем году, это очень большая работа. Именно на основе этих стандартов будут формироваться современные программы в системе профессионального образования и квалификационные требования к специалистам»<sup>6</sup>.

<sup>5</sup> Центр экономического развития и сертификации — ЦЭРС ИНЭС. Разработка профессиональных стандартов. URL: <http://profiok.com/about/news/detail.php?ID=1824> (дата обращения: 26.06.2014).

<sup>6</sup> URL: <http://forumspb.com/ru/> (дата обращения: 26.06.2014).

Третья проблема — недостаточный уровень мотивации образовательных организаций к прохождению процедур независимой оценки и полное отсутствие мотивации к внедрению в образовательный процесс каких-либо процедур, связанных с сертификацией квалификаций обучающихся или выпускников. Добровольные процедуры проходят, как правило, активно развивающиеся образовательные организации, системно занимающиеся качеством образования, а также те, которые хотят изменить процесс обучения в лучшую сторону и им необходимо понять проблемы и возможные пути их решения. Но значительная масса образовательных организаций, работающая в режиме функционирования, не имеет достаточной внутренней мотивации к изменению своей позиции. К концу 2013 г. лишь 10% образовательных организаций прошли процедуру независимой оценки качества образования.

Четвертая проблема связана с отсутствием реестра добросовестных участников рынка независимой оценки и сертификации квалификаций. По опыту зарубежных стран наличие подобных реестров, нередко формируемых государственными органами, позволяет исключить возникновение недобросовестной конкуренции и подтвердить качество предоставляемых услуг в сфере независимой оценки качества образования и сертификации квалификаций.

Пятая проблема — дефицит кадров для проведения независимой оценки качества образования. Так как оценка различных параметров деятельности образовательной организации, а также привязанность результатов обучения к сертификации квалификаций в большинстве своем осуществляются качественными (экспертными) методами, квалификация экспертов и система их подготовки приобретают первостепенное значение. Последствия нерешенности данной проблемы могут проявиться в получении недостоверных результатов и, как следствие, в дискредитации всей идеи независимой оценки качества образования.

Шестая проблема связана с отсутствием в национальном масштабе связей между работодателями и образовательными

организациями. Существует множество успешных локальных практик, когда привлечение работодателей к совершенствованию образовательного процесса дает положительный результат. Но, к сожалению, практика показывает, что в основном образование оторвано от бизнеса. Следствием этого является диспропорция в подготовке кадров: избыточность одних специалистов и дефицит других, а также низкий уровень квалификации выпускников.

Седьмая проблема — отсутствие целостного информационного пространства, которое необходимо для получения достоверных сведений о проведенной независимой оценке и сертификации квалификаций (результаты, критерии оценки, списки программ) всеми участниками образовательного процесса. Это затрудняет использование образовательными организациями результатов независимой оценки качества образования и сертификации квалификаций, являющихся неоспоримым конкурентным преимуществом; обучающиеся и абитуриенты испытывают сложности при выборе образовательной организации.

Решение данных проблем можно считать ключевыми задачами, стоящими перед всей системой образования в целом и перед системой независимой оценки качества образования в частности. Рынок труда формирует заказ на подготовку специалистов, компетентностные модели позволяют трансформировать требования работодателей в систему подготовки специалистов, отвечающих современным потребностям. Независимые центры и агентства выполняют мониторинг деятельности образовательных организаций и оценке реализуемых образовательных программ, способствуя тем самым созданию условий для достижения обучающимися высокого качества образовательных результатов и уровня квалификации.

## ЛИТЕРАТУРА

1. Модель системы образования России в перспективе до 2020 года: поворот к экономике, основанной на знаниях/ А.Е. Волков, Я.И. Кузьминов, И.М. Реморенко и др.// Высшее образование сегодня. 2008. № 5. С. 4–9.

2. *Ершов А.К.* Управление качеством: учеб. пособие. М.: Университетская книга; Логос, 2008. 288 с.
  3. *Анисимов П.Ф., Сосонко В.Е.* Управление качеством среднего профессионального образования: монография. Казань: Институт среднего профессионального образования РАО, 2001. 256 с.
  4. *Филатова Л.М.* Тенденции изменения спроса на высшее образование: предпосылки, возможности, риски // Вопросы образования. 2014. № 5 (84). С. 32–48.
  5. *Рябко Т.В.* Формирование системы независимой оценки и сертификации квалификаций // Дополнительное профессиональное образование в стране и мире. № 3 (3). 2013. С. 1–4.
  6. Концепция модели учета результатов сертификации квалификаций в процедуре независимой оценки качества образования // Материалы семинара. М., 2014.
- REFERENCES**
1. *Volkov A.E., Kuz'minov Ia.I., Remorenko I.M. et al.* Model' sistemy obrazovaniia Rossii v perspektive do 2020 goda: povorot k ekonomike, osnovannoi na znaniiaxh [The model of the education system in Russia until 2020: a turn to a knowledge-based economy]. Vysshee obrazovanie segodnia — Higher Education Today, 2008, no. 5, pp. 4–9. (in Russ.)
  2. *Ershov A.K.* Upravlenie kachestvom: ucheb. posobie [Quality Management: a Manual]. Moscow: Universitetskaia kniga — University Book, Logos, 2008, 288 p. (in Russ.)
  3. *Anisimov P.F., Sosonko V.E.* Upravlenie kachestvom srednego professional'nogo obrazovaniia: monografiia [Quality management of vocational education: a monograph]. Institut srednego professional'nogo obrazovaniia RAO — Institute of vocational education, the Russian Academy of Education, Kazan, 2001, 256 p. (in Russ.)
  4. *Filatova L.M.* Tendentsii izmeneniia sprosa na vysshee obrazovanie: predposylki, vozmozhnosti, riski [Trends in the changing demand for higher education: background, opportunities, risks]. Voprosy obrazovaniia — Problems of Education, 2014, no. 5 (84), pp. 32–48. (in Russ.)
  5. *Riabko T.V.* Formirovanie sistemy nezavisimoi otsenki i sertifikatsii kvalifikatsii [Establishing a system of independent assessment and certification of qualifications]. Dopolnitel'noe professional'noe obrazovanie v strane i mire — Further vocational education in the country and the world, 2013, no. 3 (3), pp. 1–4. (in Russ.)
  6. Kontseptsiiia modeli ucheta rezul'tatov sertifikatsii kvalifikatsii v protsedure nezavisimoi otsenki kachestva obrazovaniia [The concept of a model for accounting the results of qualification certification in independent assessment of the education quality]. Materialy seminar — Proceedings of a seminar. Moscow, 2014. (in Russ.)

## НОВОСТИ ЭКОНОМИКИ

Потрясения на валютном рынке в конце прошлого года наряду с очевидными негативными изменениями в экономике порождают и определенные позитивные последствия. Несколько отраслей — металлургия, химия, сельское хозяйство — в силу девальвации получили заметные преимущества перед иностранными конкурентами, причем не только на внутреннем, но и на внешнем рынке. С этим может быть связано некоторое оживление в промышленности, фиксируемое и Росстатом, и конъюнктурными опросами ВШЭ. Для целого ряда отраслей девальвация означает снижение издержек.

*Андрей Яковлев, директор Института анализа предприятий и рынков ВШЭ*  
Источник: URL: <http://rbcdaily.ru/economy/562949994290469>

УДК 657.421.3 (045)

## НЕМАТЕРИАЛЬНЫЕ АКТИВЫ СПОРТИВНОГО КЛУБА: СТРУКТУРА И ОСОБЕННОСТИ ОЦЕНКИ

**СОЛНЦЕВ ИЛЬЯ ВАСИЛЬЕВИЧ**

*кандидат экономических наук, доцент кафедры «Оценка и управление собственностью», Финансовый университет, Москва, Россия*

*E-mail: Ilya.Solntsev@gmail.com*

### АННОТАЦИЯ

Несмотря на кризисные явления, индустрия спорта играет все более важную роль в экономике России. Более того, она может стать катализатором ее развития. При этом футбол традиционно выступал одним из самых популярных видов спорта в нашей стране. Учитывая проведение в России Чемпионата мира 2018 г., очевидно, что футбол заслуживает особого внимания. Серьезные вложения в эту сферу со стороны частных инвесторов и государства, рост расходов клубов и внимание общества обуславливают интерес к финансам футбольных клубов и их устойчивости, которая во многом определяется набором нематериальных активов. Несмотря на очевидную важность этого направления, научных и прикладных исследований в данной области крайне мало: в России эта тема практически не затрагивается, а иностранные работы не учитывают российской специфики. В статье рассматривается структура нематериальных активов футбольного клуба, а также базовые подходы к их оценке, факторы, определяющие их стоимость. Особое внимание уделяется таким статьям, как бренд и контракты с игроками. Также затрагиваются вопросы, связанные с оценкой интеллектуального капитала в футболе, в том числе тренерского состава команды.

**Ключевые слова:** финансы в спорте; экономика спорта; оценка футбольного клуба; управление футбольным клубом; оценка нематериальных активов; бренд футбольного клуба; оценка трансферов футболистов.

## THE INTANGIBLE ASSETS OF THE SPORTS CLUB: STRUCTURE AND EVALUATION

**ILYA V. SOLNTSEV**

*PhD, Assistant Professor of the Property Valuation and Management Chair, the Financial University, Moscow, Russia*

*E-mail: Ilya.Solntsev@gmail.com*

### ABSTRACT

Despite the crisis situation, the sports industry is playing an increasingly important role in the Russian economy. Moreover, it can act as a catalyst for economic development. The football has traditionally been one of the most popular sports in our country. Given the holding in Russia World Cup 2018, it is obvious that football deserves special attention. Significant investments in this sector by the state and private investors, growing expenditures of clubs as well as public attention stimulate the interest in the finance of football clubs and their stability which is mainly determined by a set of intangible assets. Although the importance of this sector is obvious, scientific and applied studies in this field are very few in Russia and foreign works do not take into account Russian conditions. The article considers the structure of intangible assets of the football club as well as basic approaches to their assessment and the factors that determine their value. Particular attention is paid to such matters as brand and contracts with the players. Also, the author treats issues related to the assessment of intellectual capital in football at the basic and coaching levels.

**Keywords:** finance in sport; economics of sports; evaluation of the football club; management of the football club; evaluation of intangible assets; brand of football club; assessment of players' transfers.



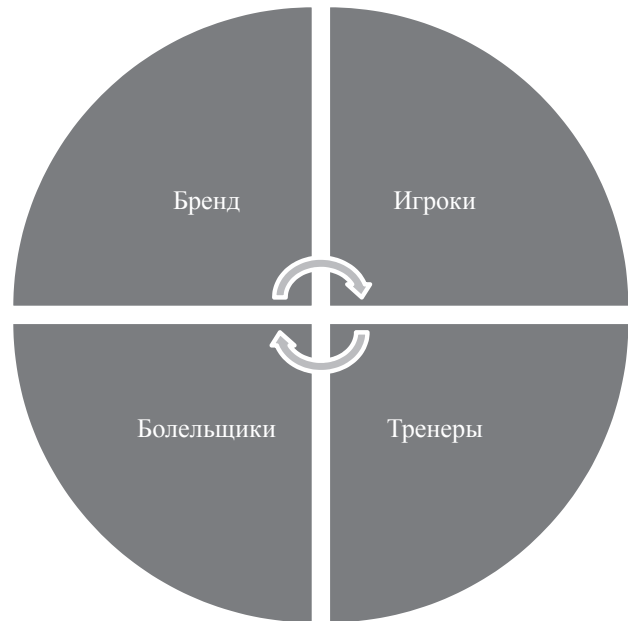
**В** общем виде структура нематериальных активов представлена на *рис. 1*. Рассмотрим подробно каждый элемент.

Основным активом для любого клуба является его история, которая находит свое стоимостное отражение в бренде, или совокупности исключительных прав на использование репутации главного тренера и игроков команды, зависящей главным образом от спортивных результатов клуба, числа его болельщиков и истории. Несмотря на то что исключительные права на бренд не могут быть юридически оформлены, так как относятся к неидентифицируемым нематериальным активам, бренд футбольного клуба создает ему конкурентные преимущества, может быть объектом управленческого анализа, и имеет стоимость, которую можно рассчитать. Например, компания *BrandFinance* ежегодно публикует рейтинг самых дорогих футбольных брендов<sup>1</sup> (*рис. 2*).

На стоимость бренда футбольного клуба влияют следующие факторы:

- история клуба;
- спортивные достижения команды (выигранные трофеи как в местных первенствах, так и в международных турнирах);
  - личные спортивные достижения игроков;
  - размер бюджета;
  - число контрактов со спонсорами и их репутация;
  - численность болельщиков и средняя посещаемость матчей;
  - участие команды в международных турнирах и организация турне за рубежом;
  - развитость принадлежащей клубу инфраструктуры;
  - степень юридической защищенности исключительных прав;
  - количество (в среднем) телетрансляций матчей команды и упоминаний в прессе.

К числу основных методов оценки стоимости бренда относятся методы расчета добавленной экономической стоимости, ценовой премии и освобождения от роялти. Подробно с этими методами можно ознакомиться в кандидатской диссертации В.Ю. Черепанова [1].



**Рис. 1. Структура нематериальных активов футбольного клуба**

Еще одним тесно связанным с брендом понятием является термин «деловая репутация» (или «гудвилл»). Согласно Положению по бухгалтерскому учету [«Учет нематериальных активов» (ПБУ 14/2007)], деловая репутация представляет собой разницу между покупной ценой, уплачиваемой продавцу при приобретении предприятия как имущественного комплекса (в целом или его части), и суммой всех активов и обязательств по бухгалтерскому балансу на дату его покупки (приобретения).

В противовес бухгалтерской интерпретации с общеэкономической точки зрения деловая репутация рассматривается как совокупность неучтенных на балансе неосязаемых активов, обеспечивающих конкурентные преимущества и, как следствие, дополнительный доход, а значит, и стоимость.

Таким образом, мы не можем поставить знак равенства между терминами «деловая репутация» и «бренд» ввиду того, что бренд включает в себя намного меньше компонентов по сравнению с деловой репутацией, и даже больше того — является ее частью.

В состав деловой репутации входят сразу несколько классов активов, которые необходимо рассматривать отдельно. В частности, уже упоминалось, что на стоимость бренда огромное влияние оказывают игроки команды, контракты с которыми учитываются в составе нематериальных активов. С точки зрения

<sup>1</sup> URL: [http://brandirectory.com/league\\_tables-table-the-brand-finance-football-50-2013.html](http://brandirectory.com/league_tables-table-the-brand-finance-football-50-2013.html) (дата обращения: 15.05.2014).

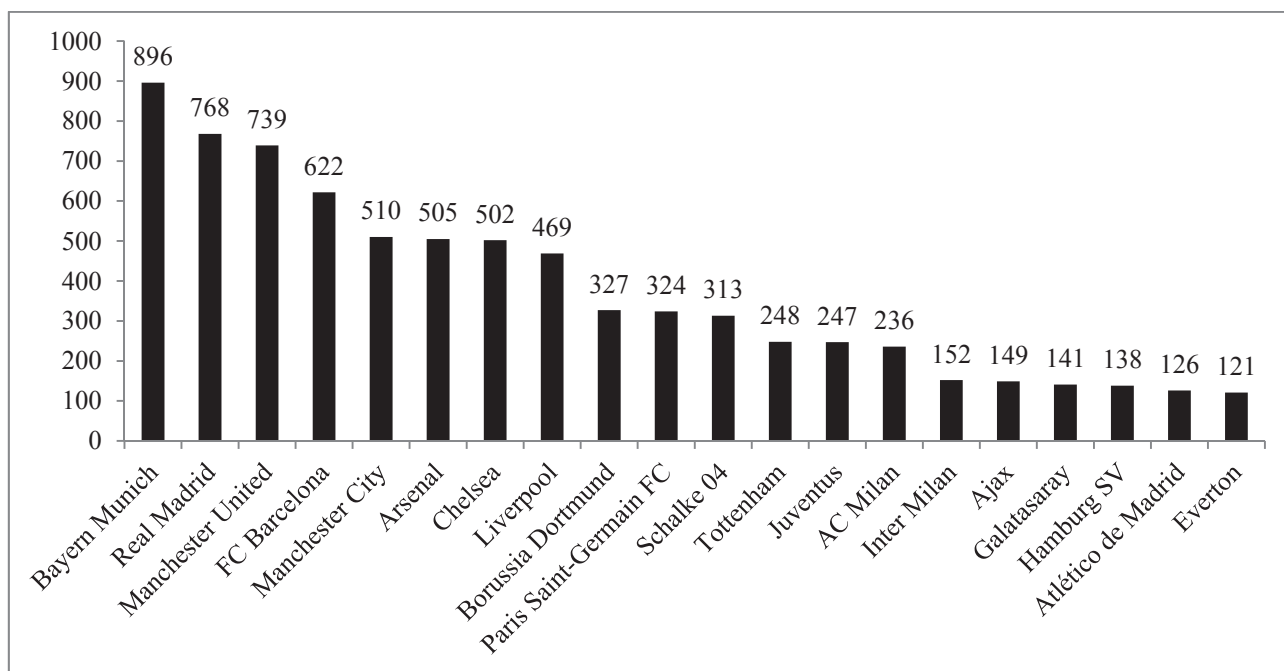


Рис. 2. Стоимость брендов ведущих футбольных клубов, млн долл., 2014 г.

бухгалтерского учета, приобретая игрока, клуб покупает не самого футболиста, а контракт с ним, который заключается на определенный срок. При этом в стоимость игрока включаются все затраты, связанные с приобретением его трансфера: комиссии клубам, воспитавшим игрока, лиге, агентам и т.д.

В течение срока контракта его сумма распределяется равномерно по сроку контракта. В том случае, если игрок контракт продляет, оставшаяся стоимость по балансу делится равномерно на срок нового соглашения. Если игрока продают, то прибыль фиксируется не по полученным от покупателя деньгам, а исходя из стоимости по балансу. При этом нужно учитывать, что игрок, пришедший в клуб из собственной академии (при каждом клубе есть детская школа, где готовят футболистов, обычно она называется «академией»), в балансе вообще никак не отражается, зато в случае его продажи клуб получает 100%-ную прибыль. Наконец, по игрокам, переданным в аренду, амортизацию начисляет тот клуб, которому они принадлежат.

Еще один момент касается переоценки игроков. Согласно Международным стандартам финансовой отчетности (МСФО, англ. *International Financial Reporting Standards* — IFRS 38) после первоначального признания

нематериальный актив должен учитываться по переоцененной стоимости, представляющей собой его справедливую стоимость на дату переоценки за вычетом любой последующей накопленной амортизации и любых последующих накопленных убытков от обесценения. Переоценка должна проводиться с такой регулярностью, чтобы на конец отчетного периода балансовая стоимость актива не отличалась существенно от его справедливой стоимости. В свою очередь, справедливая стоимость — это цена, которая была бы получена при продаже актива или уплачена при передаче обязательства при проведении операции на добровольной основе между участниками рынка на дату оценки.

Однако при переоценке стоимости игроков следует придерживаться более консервативного подхода. Так, согласно Руководству Российского футбольного союза по лицензированию футбольных клубов, балансовая стоимость индивидуального игрока не должна подвергаться переоценке с увеличением стоимости, даже если руководство клуба считает, что его рыночная стоимость выше текущей балансовой стоимости. При этом каждый год вся капитализированная стоимость игроков должна проверяться руководством клуба на предмет ее уменьшения. Если сумма, которую можно

получить за отдельного игрока, меньше, чем его балансовая стоимость согласно балансу (например, вследствие серьезной травмы), то балансовая стоимость должна быть скорректирована с учетом возмещаемой суммы, а разница отнесена на убытки от обесценения в отчете о прибылях и убытках.

Отметим, что в соответствии с российскими стандартами бухгалтерского учета затраты на трансферы могут признаваться в качестве расходов будущих периодов с последующим равномерным списанием на текущие расходы. Общая стоимость трансфера каждого игрока должна систематически распределяться на весь срок действия трудового договора с ним. При досрочном прекращении договора оставшаяся сумма расходов будущих периодов единовременно списывается на текущие расходы [2].

Что касается определения текущей стоимости игроков, то для ее определения можно воспользоваться специализированной аналитикой<sup>2</sup>. Однако с точки зрения будущего команды больший интерес представляет оценка молодых воспитанников клуба, информация о которых редко находится в открытом доступе. Для восполнения этого пробела целесообразно прибегнуть к услугам консультантов, обладающих практическим опытом в данном вопросе.

Стоимость игрока может быть определена методом сравнительного анализа трансферных сделок с учетом следующих факторов, влияющих на стоимость контракта.

1. Срок контракта (чем короче период, тем ниже стоимость).
2. Обременения, например сумма отступных, за которую игрок может покинуть клуб.
3. Возраст игрока.
4. Амплуа игрока (как правило, контракты с нападающими дороже, чем с защитниками и вратарями).
5. Состояние здоровья игрока (в том числе текущее состояние, перенесенные в прошлом травмы, склонность к травматизму).
6. Уровень соревнований и клубов, в которых у игрока имеется опыт выступления, трофеи.

7. Индивидуальные достижения (в зависимости от амплуа) — число сыгранных матчей (в том числе за сборную), количество забитых голов, ударов в створ, предупреждений, средний процент брака, средняя скорость, игровое время, процент точных передач и т.д.

8. Рекламные контракты игрока.

9. Общее количество клубов за карьеру (с одной стороны, чем больше, тем хуже, с другой — игрок, игравший только за один клуб на протяжении всей карьеры, скорее всего, будет оценен с дисконтом).

10. Наличие международного опыта.

11. Реальный интерес, проявляемый к игроку со стороны топ-клубов (с учетом намеренного распространения ложной информации об интересе к игроку в СМИ).

12. Добровольность сделки (отсутствие форс-мажора, принуждения, аффилированности, сложного финансового положения клуба-продавца) [3, 4].

В рамках оценки трансферов могут также применяться методы корреляционно-регрессионного анализа, однако это тема для отдельного исследования.

Согласно *IFRS 38*, распространенными примерами статей нематериальных активов среди прочих являются отношения с клиентами, лояльность клиентов, доля рынка и права на сбыт. Переводя эти категории на футбольный клуб, рассмотрим болельщиков команды как один из важнейших нематериальных активов.

Международные стандарты финансовой отчетности особо оговаривают ситуацию, когда предприятие имеет определенную клиентскую базу или долю рынка и ожидает, что благодаря приложенным усилиям по построению отношений с клиентами и поддержанию их лояльности клиенты будут продолжать осуществлять коммерческих операций с предприятием. Тем не менее при отсутствии юридических прав на защиту или иных форм контроля отношений с клиентами либо лояльности клиентов к предприятию предприятие, как правило, не имеет достаточного контроля над экономическими выгодами, ожидаемыми от сотрудничества с клиентами и их лояльности, для того чтобы такие статьи отвечали определению нематериальных активов. Другими словами, у клуба отсутствуют основания

<sup>2</sup> URL: <http://www.transfermarkt.de/> (дата обращения: 15.05.2014).

для отражения в отчетности базы своих болельщиков.

Однако это не мешает им такую базу измерять и доводить результаты измерений до инвестиционного сообщества. К примеру, *Manchester United* в своем инвестиционном меморандуме, опубликованном перед IPO (*Initial Public Offering* — первичное размещение акций на бирже) указал, что по всему миру клуб поддерживают 659 млн человек<sup>3</sup>. Как правило, подобные показатели получают по итогам социологических опросов и экстраполяции нескольких тысяч опрошенных (на население всего мира или отдельной страны). Разумеется, такие расчеты нельзя использовать в качестве базы для справедливой оценки. Более целесообразным представляется руководствоваться числом болельщиков, зарегистрированных в официальных соцсетях, фан-клубах либо других объединениях. К примеру, объединение *MUST (Manchester United Supporters Trust)* по состоянию на начало 2015 г. насчитывает около 205 тыс. человек, что существенно превышает заявленную базу поддержки. Заметим, что с точки зрения финансов и отчетности клуб в первую очередь интересуют люди, готовые регулярно тратить на команду ту или иную сумму денег (купить билет на футбол, подписаться на платный канал, приобрести футболку и т.д.). Те, кто просто симпатизирует клубу, несмотря на гипотетическую возможность стать потребителем, едва ли могут рассматриваться в качестве актива клуба.

Говоря о болельщиках, нельзя не отметить, что они далеко не всегда способствуют получению экономических выгод. К сожалению, часто бывает наоборот — итогом поведения фанатов становятся вполне осязаемые и материальные штрафы, которые находят прямое отражение в отчетности клуба. Пожалуй, этот факт также можно отнести к причинам того, что база болельщиков не находит отражения в нематериальных активах.

Вернемся к *IFRS 38*: предприятие может располагать командой квалифицированного персонала и быть в состоянии

идентифицировать дополнительные навыки персонала, полученные в результате обучения, которые ведут к возникновению будущих экономических выгод. Предприятие также может ожидать, что персонал продолжит предоставлять свои навыки (умение) в распоряжение предприятия. Однако обычно предприятие не имеет достаточного контроля над ожидаемыми будущими экономическими выгодами, возникающими в результате наличия квалифицированного персонала и его обучения, для того чтобы эти статьи отвечали определению нематериального актива. По той же причине особый управленческий или технический талант вряд ли будет отвечать определению нематериального актива, за исключением случаев, когда у предприятия есть юридические права на его использование и получение ожидаемых от него будущих экономических выгод, и при этом он также удовлетворяет всем прочим аспектам соответствующего определения.

Как нетрудно догадаться, приведенная выдержка касается еще одной важной составляющей любого футбольного клуба — тренерского штаба, и здесь уместно упомянуть такую категорию, как интеллектуальный капитал. Это, по мнению Томаса Стюарта, «Интеллектуальный материал, включающий в себя знания, опыт, информацию, интеллектуальную собственность и участвующий в создании ценностей. Это — коллективная умственная энергия. Ее трудно обнаружить, и еще труднее управлять ею. Но уж если Вы ее обнаружили и заставили служить себя, Вы — победитель» [5].

Однако и контракт с тренером находит отражение в отчетности лишь как статья расходов по следующим направлениям:

- заработная плата (фиксированная часть);
- премии и прочее вознаграждение (переменная часть);
- неденежные компенсации (например, медицинское обслуживание, жилье, автомобили и предоставляемые бесплатно или по льготным ценам товары и услуги);
- страховые взносы (включая взносы на страхование от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний), начисляемые на указанные суммы персональных расходов (расходов на оплату труда);

<sup>3</sup> URL: <http://ir.manutd.com/phoenix.zhtml?c=133303&p=irol-irhome> (дата обращения: 01.10.2014)

- начисленные обязательства по неиспользованным дням отпуска.

Согласно требованиям Российского футбольного союза<sup>4</sup>, каждая категория нематериальных активов должна быть представлена клубом отдельно с обязательным выделением регистрации игроков в следующей детализации (за отчетный период).

1. Остаток на 1 января.
2. Поступления.
3. Выбытия.
4. Остаток на 31 декабря.
5. Амортизация и убытки от обесценения.
6. Остаток на 1 января.
7. Начисленная амортизация.
8. Убытки от обесценения.
9. Выбытия.
10. Остаток на 31 декабря.
11. Чистая балансовая стоимость.
12. На 31 декабря года, предшествующего отчетному периоду.

13. На 31 декабря отчетного периода.

Подобная информация может быть использована в качестве информационной базы оценки.

Таким образом, на фоне формирующегося футбольного рынка важность нематериальных активов как таковых для любого футбольного клуба очевидна. Следовательно, существует и потребность в современных методиках их оценки, учитывающих специфику футбольных клубов. Адекватная оценка, в свою очередь, будет способствовать стабилизации финансового состояния отечественного футбола, приходу новых инвесторов, акционированию клубов и, наконец, общему развитию футбола в стране.

## ЛИТЕРАТУРА

1. Черепанов В.Ю. Оценка стоимости бренда и товарного знака профессионального футбольного клуба: дис. ... канд. экон. наук. М.: Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова, 2011. С. 169.
2. Солнцев И.В. Стоимостная оценка футбольных клубов // Вестник Российского

государственного торгово-экономического университета. 2014. № 2 (82). С. 41–56.

3. Солнцев И.В. Финансовый и операционный анализ деятельности футбольного клуба // Финансовый вестник. 2013. № 1. С. 3–8.
4. Солнцев И.В. Применение доходного подхода к оценке футбольного клуба // Имущественные отношения в РФ. 2013. № 7, 8. С. 59–71.
5. Стюарт Т.А. Интеллектуальный капитал. Новый источник богатства организаций / пер. с англ. М.: Поколение, 2007. С. 12.

## REFERENCES

1. Cherepanov V. Yu. Otsenka stoimosti brenda i tovarnogo znaka professional'nogo futbol'nogo kluba: dis. ... kand. ekon. nauk [Brand and trademark value of the professional football club, Phd thesis]. Moscow: Rossiiskii ekonomicheskii universitet im. G. V. Plekhanova — Plekhanov Russian University of Economics, 2011, 169 p. (In Russ.)
2. Solntsev I. V. Stoimostnaia otsenka futbol'nykh klubov [The valuation of football clubs]. Vestnik Rossiiskogo gosudarstvennogo torгово-ekonomicheskogo universiteta — Bulletin of the Russian State Trade and Economic University, 2014, no. 2 (82), pp. 41–56. (In Russ.)
3. Solntsev I. V. Finansovyi i operatsionnyi analiz deiatel'nosti futbol'nogo kluba [Financial and operational analysis of the football club]. Finansovyi vestnik — Financial Bulletin, 2013, no. 1, pp. 3–8. (In Russ.)
4. Solntsev I. V. Primenenie dokhodnogo podkhoda k otsenke futbol'nogo kluba // Imushchestvennye otnosheniia v RF [Applying the income approach to the assessment of the football club]. 2013, no. 7, 8, pp. 59–71. (In Russ.)
5. Stiuart T. A. Intellektual'nyi kapital. Novyi istochnik bogatstva organizatsii, per. s angl. [Intellectual capital: a new source of the wealth of organizations, transl. from English]. Moscow: Pokolenie — Generation, 2007, p. 12. (In Russ.)

<sup>4</sup> Руководство Российского футбольного союза по лицензированию футбольных клубов в Российской Федерации, утверждено постановлением бюро исполнительного комитета Общероссийской общественной организации «Российский футбольный союз» № 96/1 от 27 декабря 2012 г. URL: [http://www.rfs.ru/rfs/documents/docs4\\_0/](http://www.rfs.ru/rfs/documents/docs4_0/) (дата обращения: 22.05.2014).



УДК 657 (075.8)

## РАЗВИТИЕ МЕБЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ КАЛИНИНГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ ПОСЛЕ ОТМЕНЫ ТАМОЖЕННЫХ ЛЬГОТ

**ЛИ НАДЕЖДА ОЛЕГОВНА**

*аспирант кафедры «Управление производством», Калининградский государственный технический университет, Калининград, Россия*

**E-mail:** *nadia\_lee@inbox.ru*

### АННОТАЦИЯ

Федеральный закон об особой экономической зоне (ОЭЗ), принятый в 1996 г., стал стимулом социально-экономического развития Калининградской области. Закон предусматривал отмену таможенных платежей при ввозе импортного сырья и вывозе готовой продукции, произведенной из него, в другие регионы России при условии достаточной переработки. В 2006 г. был принят новый Федеральный закон об ОЭЗ. В отношении предприятий, осуществлявших свою деятельность в соответствии с таможенными преференциями, действует переходный период в течение 10 лет (2006–2016 гг.). За это время предприятия должны подготовиться к работе в условиях отмены таможенных льгот.

Стоит отметить, что режим таможенных льгот ОЭЗ поднял уровень конкурентоспособности предприятий региона, например, мебельные предприятия создали успешно развивающуюся отрасль.

В статье дан анализ развития мебельного производства Калининградской области. Представлены результаты исследования, направленные на изучение стратегии дальнейшего развития мебельных предприятий после окончания переходного периода закона об ОЭЗ.

Полученные результаты могут быть использованы при разработке мер поддержки предприятий после отмены таможенных льгот.

**Ключевые слова:** особая экономическая зона; Калининградская область; таможенные льготы; стратегия предприятий; мебельные предприятия.

## THE DEVELOPMENT OF FURNITURE INDUSTRY OF KALININGRAD REGION AFTER THE REMOVAL OF CUSTOMS BENEFITS

**NADEGHDA O. LI**

*Post-graduate Student of the Production Management Chair, Kaliningrad State Technical University, Kaliningrad, Russia*

**E-mail:** *nadia\_lee@inbox.ru*

### ABSTRACT

The Federal Law on the Special Economic Zone (SEZ) adopted in 1996 has become the impetus for social and economic development of the Kaliningrad region. The law provides the removal of customs duties on imported raw materials and manufactured end products exported in other regions of Russia under condition of sufficient processing of imported raw materials. A new Federal Law on the SEZ adopted in 2006 establishes the 10-year transitional period (2006 to 2016) for companies using the preferences set out in the previous law. During the transitional time, enterprises should re-arrange their activities in a manner to be able to work after the removal of customs benefits.

It should be noted that the regime of customs benefits within SEZ has significantly improved the competitiveness of regional enterprises, e.g. the furniture industry is successfully developing.

The article analyzes the development of furniture manufacturing in the Kaliningrad region. The research results given in the paper may be used to build up the strategy for further development of furniture enterprises after the completion of transition period stated by the SEZ law.

Also, the obtained results may be helpful while developing measures aimed at supporting enterprises after the removal of customs benefits.

**Keywords:** special economic zone; Kaliningrad region, customs benefits; strategies of enterprises; furniture enterprises.

**T**he Kaliningrad region is the westernmost region of the Russian Federation with special conditions of doing business.

According to the Federal Law of July 22, 2005 № 116-FZ “About special economic zones in the Russian Federation”, a special economic zone is a part of the territory of the Russian Federation, which is determined by the Government of the Russian Federation, where a special condition of doing business is created, and the procedure of customs-free zone can also be used.

The basic idea of the SEZ regime is to create favorable conditions for the development of economic and scientific potential of the country, attracting investors in its economy [1, p. 45].

The federal law on the Special Economic Zone (SEZ) in the Kaliningrad Region stimulated socioeconomic development of the Kaliningrad region since 1996. The act provided abolition of customs duties and VAT on imported raw materials and export to other regions of Russia of finished products manufactured from it, with the condition of sufficient processing.

Creation of a special economic zone had two main objectives:

1. Compensation of exclave position of the Kaliningrad region.
2. Creating conditions for sustainable and dynamic development of the region.

Eventually there was identified the main drawback of the SEZ act. Regional companies were increasingly engaged in the resale of imports.

In 2006 the federal law № 16-FZ “On the Special Economic Zone in the Kaliningrad Region and on Amendment of some Legislative Acts of the Russian Federation” came into force to increase the share of added value of goods produced in the region and to ensure a favourable investment climate in the region.

The law established a transitional period of 10 years for businesses that used the preferences of the previous law. During this time, the companies must be prepared for abolition of customs privileges. The transitional period is set till April 1, 2016.

Elimination of customs preferences may have negative consequences for businesses and the economy of the Kaliningrad region as a whole. It will result in decrease of the competitiveness of enterprises, increase of unemployment, decrease of the corresponding tax revenues. According to the Minister of Economic Development of the Russian Federation A. Ulyukaev the share in GRP of these enterprises is about 22%, their average number of employees is about 50 thousand persons or 24% of the average number of employees of the Kaliningrad region in 2013. Taking into account the indirect effects, it is 170 thousand employees and up to 65% of GRP<sup>1</sup>.

Further we will consider the impact of the abolition of customs privileges on the development of the furniture industry of the Kaliningrad region. There was a study conducted among the furniture manufacturers in the region.

A sector of economy is a set of organizations, enterprises, institutions, producing similar goods and services, using the same type of technologies and satisfying similar by nature needs [2, p. 252].

Furniture market is a market of durable goods. And most of the global trends in the world economy are related to the markets of durable goods. [3, p.66]

According to E. Golubkov durable goods are material goods purchased by consumers for personal use, which do not quickly wear out, or

<sup>1</sup> Dmitriy Medvedev's visit to the Kaliningrad region/ URL: <http://government.ru/news/12360> (up to date: 19.09.2014).

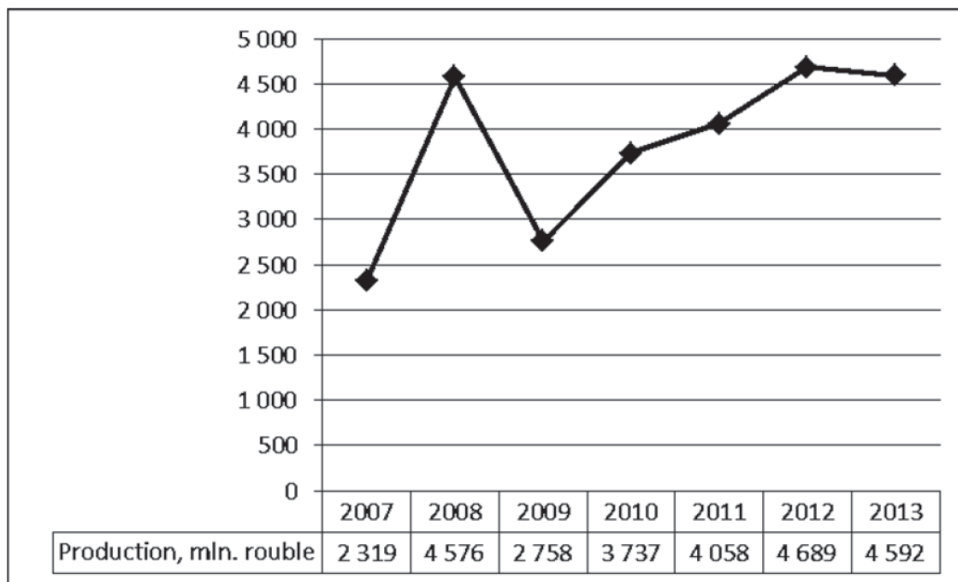


Fig. 1. Sales of own-produced goods by furniture enterprises (mln RUR)

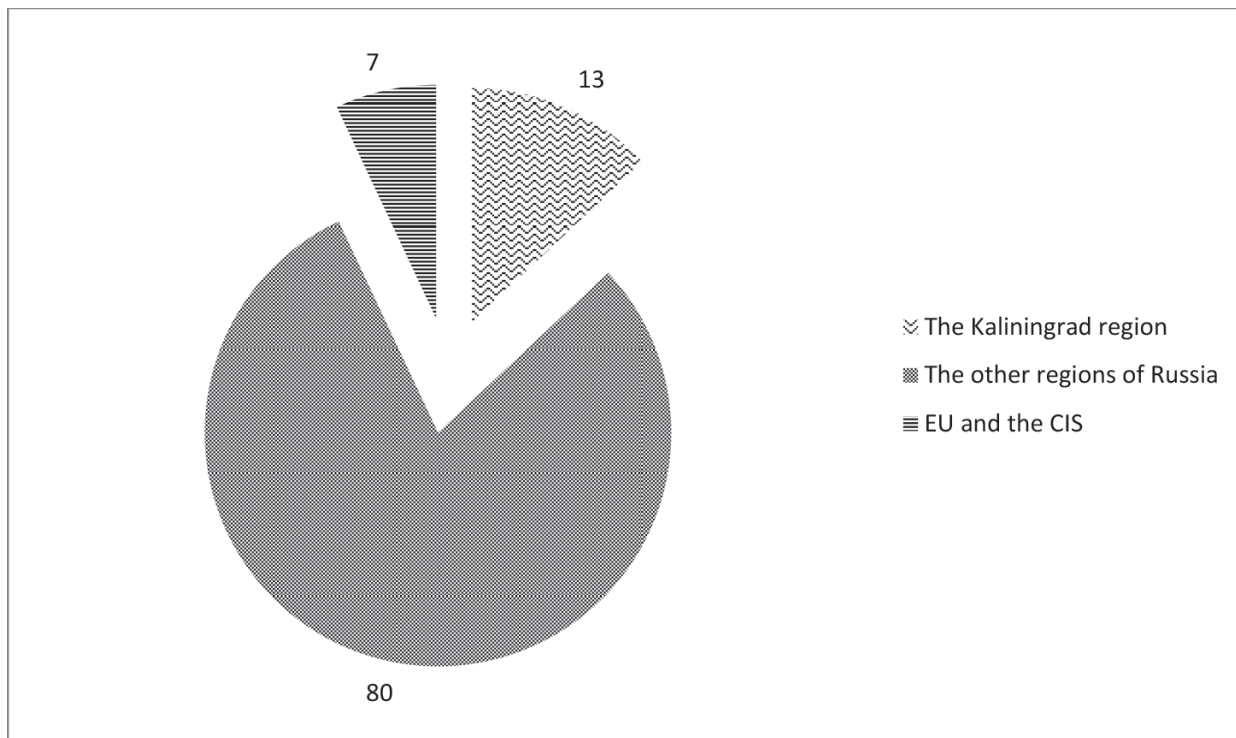


Fig. 2. The structure of furniture markets, %

more specifically, those that yield utility over several years rather than being completely consumed in one use [4, p.20].

**The purpose of research** is to define the plans of companies' management for the business development after the abolition of customs privileges and Russia's WTO accession.

**The objects of study** — furniture industry enterprises of the Kaliningrad region, using the

benefits of SEZ and exporting finished products to other regions of the Russia and abroad.

**The study sample** is 17 companies which sale furniture mainly to other regions of Russia and abroad. *The share of studied enterprises is about 33% of total employment in the furniture industry, their total revenues, according to management, exceed the official industry revenue several times.*



Table 1

## Changes in the rates of customs duties

№	Name of goods	Binding duty, %		Transitional period
		from	to	
1	Particle board	15	8	till 2017
2	Fiberboard	15	8	till 2017
3	Chipboard and MDF	15	5	till 2016
4	Fasteners and furniture fittings made of plastic	20	6,5	till 2016
5	Furniture fittings made of metal	15	7,5	till 2016
6	Sectional wooden kitchen furniture	20%, min. 0,8 EUR/kg	12,5%, min. 0,23 EUR/kg	till 2018
7	Wooden furniture for bedrooms	20%, min. 0,75 EUR/kg	12,5%, min. 0,23 EUR/kg	till 2018
8	Upholstered furniture	20%	12,5%	till 2018
9	Cabinet furniture	42%, min. 0,75 EUR/kg	12%, min. 0,23 EUR/kg	till 2018

**The study period** is March — April 2014.

**The subject of study** is the strategy of enterprises after the abolition of customs privileges under the law on SEZ:

- 1) Business strategy;
- 2) Functional strategy:
  - 2.1) Financial strategy;
  - 2.2) Marketing strategy;
  - 2.3) Production strategy;
  - 2.4) Procurement strategy;
  - 2.5) HR management strategy.

An overview of furniture production in the Kaliningrad region

The furniture industry received an opportunity to develop through customs benefits in 1996.

According to official statistics the amount of furniture manufactured by large and medium-sized enterprises in the Kaliningrad region for 5 years (2008–2012) has increased by 8.5 times. The volume of sales of own-produced goods by furniture enterprises for 2007–2013 is shown in Fig. 1<sup>2</sup>.

The share of furniture production of the Kaliningrad region in total sales of furniture in Russia was 4.8% in 2013.

<sup>2</sup> Basic economic indicators of the manufacturing industries, companies and organizations in mining, manufacturing, and distribution of electricity, gas and water in January–December 2007–2013. Kaliningrad: Kaliningradstat, 2008–2014 г.

In 2013 the volume of production of furniture was 4,592 million rubles.

The furniture industry was 1.7% in GRP in 2012.

About 80% of Kaliningrad furniture products is supplied to the market of other Russian regions, 13% to the regional market, 7% to the CIS and the Middle East (see Fig. 2)<sup>3</sup>.

According to the Association of Furniture Manufacturers in Kaliningrad, there are about 200 companies producing furniture. The number of employees is more than 10 000 people. *Lazurit*, *Interdesign*, *Mann-grupp*, *Dallas*, *Dedal*, *Majster-mebel* and *Maxik* are among the largest furniture companies in the region.

Kaliningrad manufacturers mainly use imported raw materials from Poland, Lithuania, Germany, Italy and China.

At present the further development of the furniture industry in the Kaliningrad region depends on:

- 1) the growth of cost of furniture after the abolition of customs privileges, which served as the stimulus for the development of the industry. In conjunction with the logistics costs it will

<sup>3</sup> Kaliningrad furniture company “Interdesign” — the winner of the national award “Russian Cabriole”. URL: [https://gov39.ru/news/101/69244/?sphrase\\_id=60529](https://gov39.ru/news/101/69244/?sphrase_id=60529) (up to date: 19.09.2014).

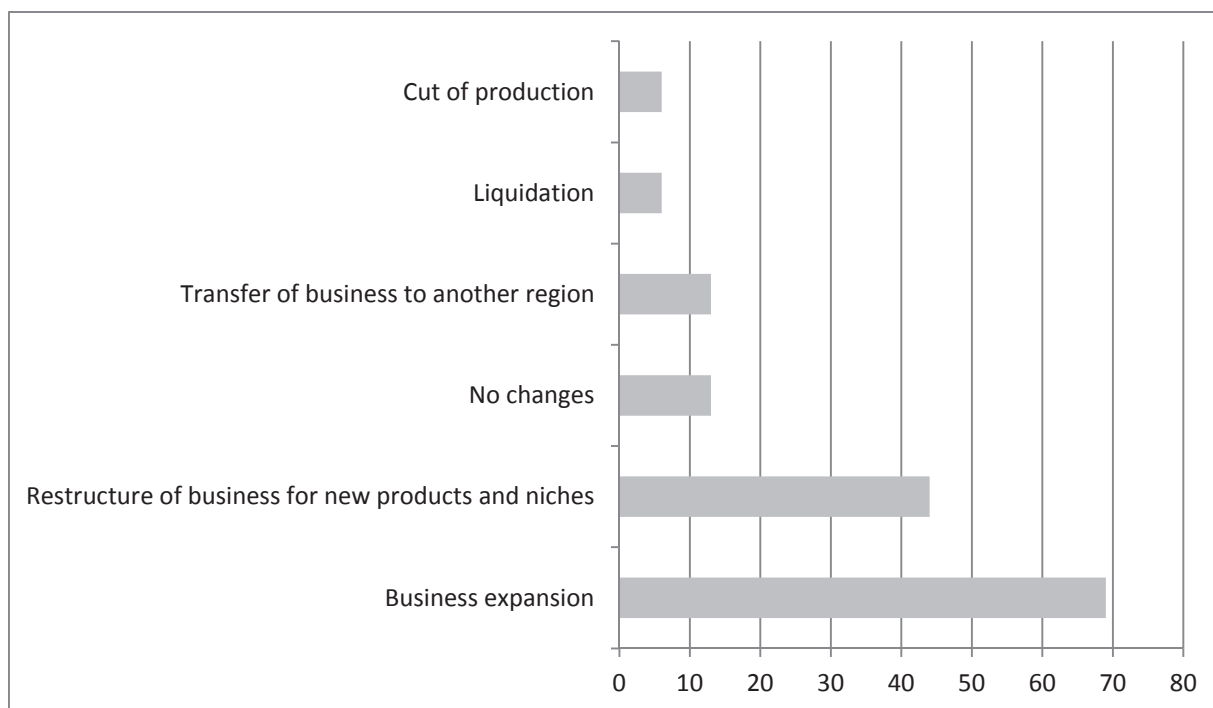


Fig. 3. Business strategy, %

make the companies of the Kaliningrad region uncompetitive to enterprises in other regions of Russia;

2) the growth of competition in the furniture market because of increased imports of furniture in Russia due to lower import duties in accordance with the WTO requirements.

The main components in furniture production are board materials and accessories. It should be noted that the final import duty will fall by 2–3 times in accordance with the terms of the WTO. The customs duties on finished furniture will also be lowered.

This means that for furniture enterprises of the Kaliningrad region the duty on chipboard and plastic fittings will increase from 0% (privileges) to 8% and 6.5% respectively. At the same time the duty for competitors in other regions of Russia duty will be reduced from 15% and 20% (nowadays) to 8% and 6.5% on the same materials (Table 1) [5, p. 30]<sup>4</sup>.

There will be increase of competition on Russian market for Kaliningrad producers. The cost of finished product will rise for them, whereas for other Russian manufacturers of furniture it

will go down. Also there is expected increase in imports of furniture from abroad.

In the new conditions of management mentioned above the heads of the furniture enterprises see their development strategy as follows.

### BUSINESS STRATEGY

Business strategy defines a common business scenario.

In the obtained results of the study the sum of the points exceeds 100% because respondents could choose more than one option at a time.

The majority of respondents have begun preparations for the new economic conditions (Fig. 3). The heads of companies are planning the future of their business as the following:

- 69% of companies intend to expand the business (to increase production);
- 44% of businesses plan to restructure the business for new products and niches;
- 13% of companies are going to operate in the same way as nowadays;
- 13% of businesses intend to transfer the business to another region;
- 6% of companies are going to cut production;
- 6% of businesses intend to liquidate the production.

<sup>4</sup> Level of binding import duties on Russia's accession to the WTO on the main commodity items produced by enterprises of the Republic of Karelia. URL: <http://gov.karelia.ru/gov/Power/Ministry/Development/041011.html> (up to date: 19.09.2014).

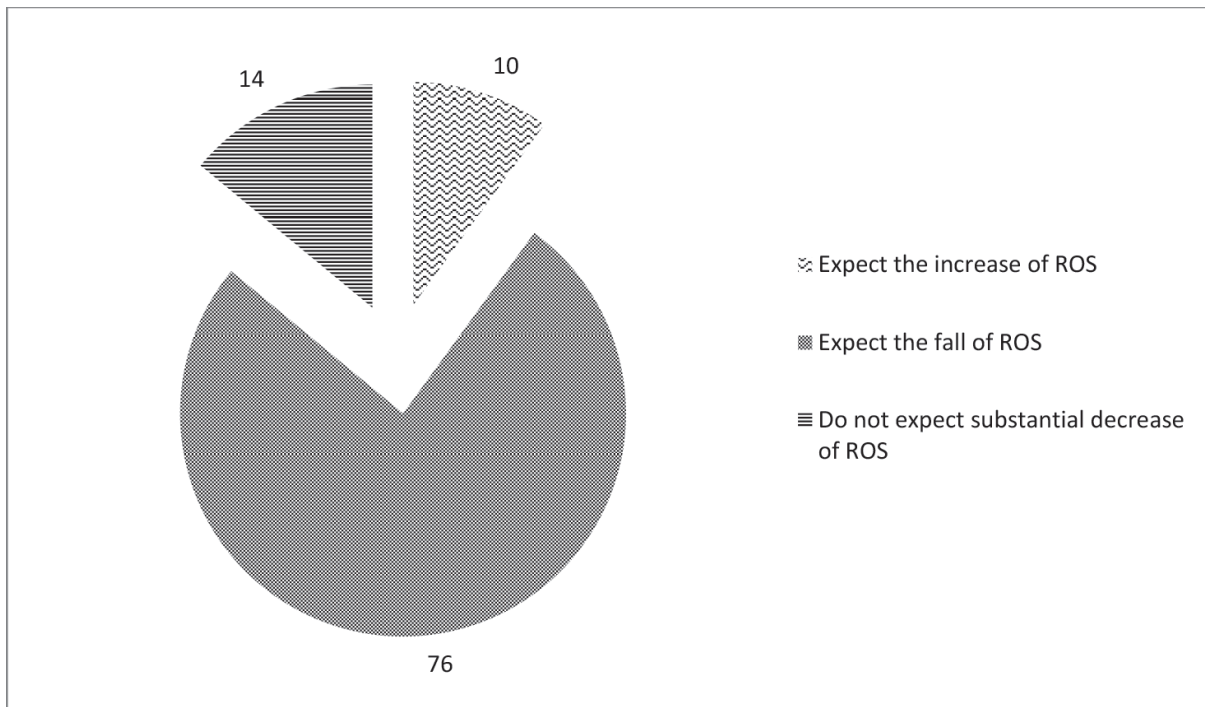


Fig. 4. Profitability (ROS) expectations in 2016, %

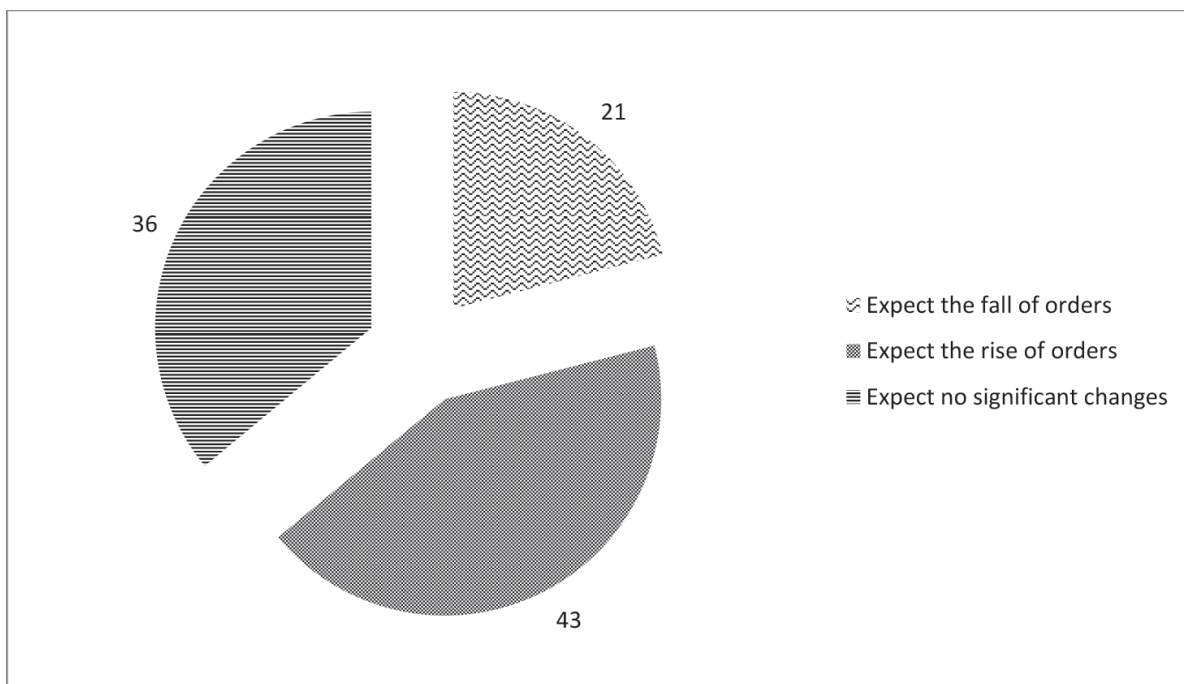


Fig. 5. Expectations for volume of orders, %

In general, business leaders have positive plans for the future. Only 12% of respondents plan to cut or liquidate the production.

**FUNCTIONAL STRATEGY  
FINANCIAL STRATEGY**

**Return on sales expectations**

Return on sales (ROS) is an important indicator of the efficiency of the company which shows its

profitability. 76% of respondents expect the fall of profitability in 2016 in comparison with current levels. At the same time 14% of businesses do not expect substantial decrease of profitability, and 10% expect increase of ROS (Fig. 4).

The main cause of profitability drop is increase of cost of production.

**Expectations for volume of orders of products** 43% of respondents expect the rise of volume of

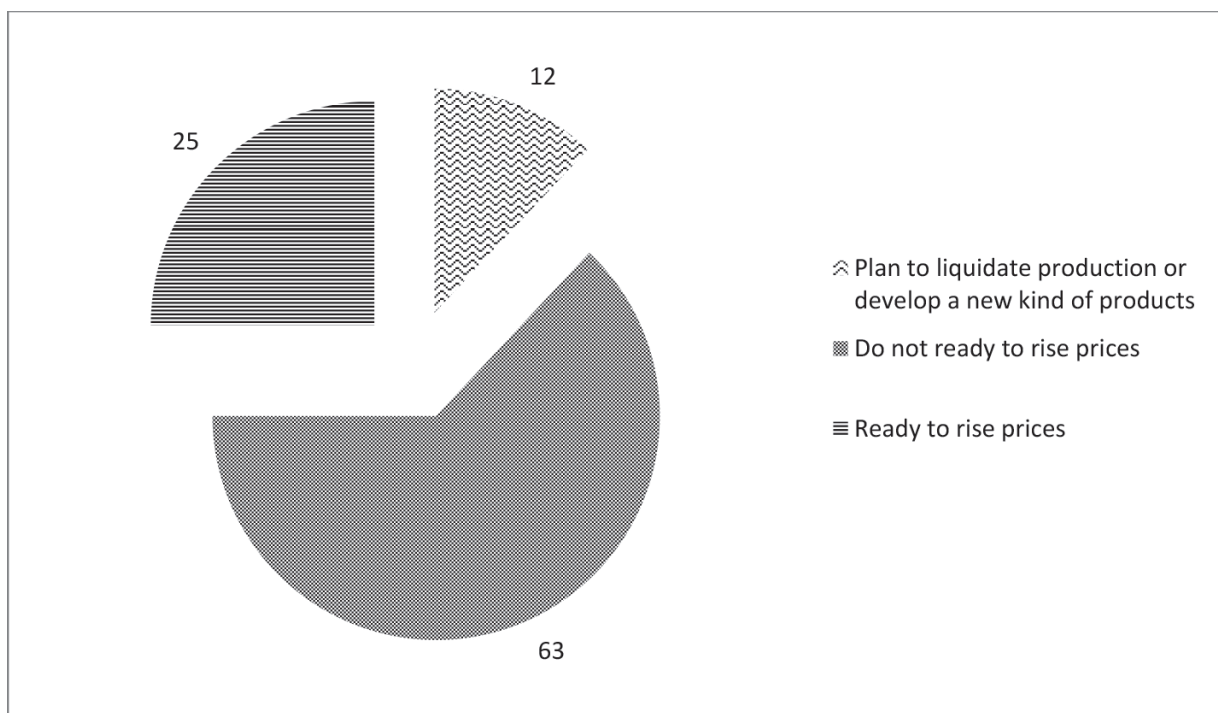


Fig. 6. Planning prices in 2016, %

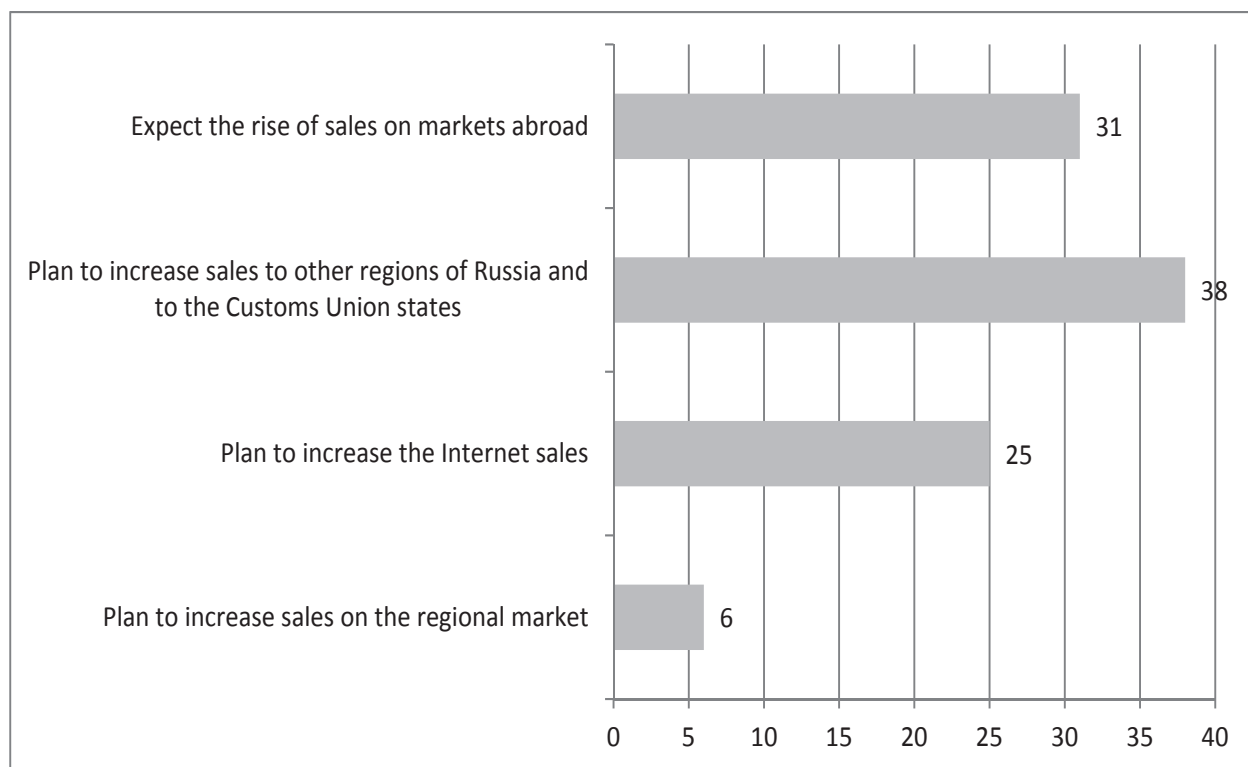


Fig. 7. Planning of sales channels, %

orders for their products in 2016, 21% expect the fall of volume of orders and 36% of businesses expect no significant changes in volume of orders (Fig. 5).

Increase of orders is possible due to active marketing policy and implementation of forecast of growing furniture consumption by

households.

In this case Kaliningrad producers should take into account growing competition from imported furniture and rising competitiveness of other Russian producers due to decrease of customs duties on raw materials for them.

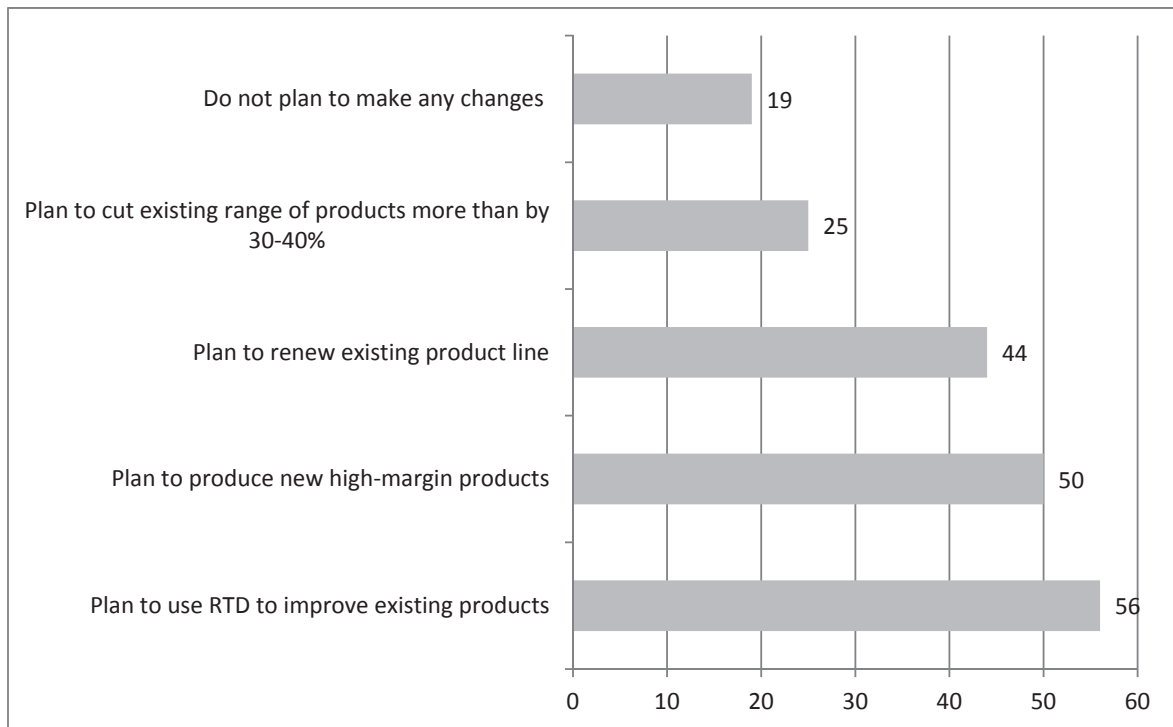


Fig. 8. Planning of assortment, %

**Planning prices of products**

63% of respondents are not ready to rise prices while 25% are ready for such a step. The rest 12% of businesses plan to liquidate production or develop a new kind of products in 2016 (Fig. 6).

Thus, there is the following situation: furniture companies are planning to increase their sales maintaining the sales prices at the current level and increasing the cost of production. The fall of profitability is inevitable in such circumstances.

**MARKETING STRATEGY**

**Planning of sales channels**

There is the growth of popularity of the Internet sales nowadays. Many Russian companies enter the Crimean market. Kaliningrad furniture companies have just begun to use these channels (Fig. 7). For example Interdesign opened two furniture stores and a warehouse in Simferopol in summer 2014.

The results of survey are the following:

- 38% of businesses plan to increase sales to other regions of Russia and to the Customs Union states;
- 31% of companies expect the rise of sales on markets abroad;
- 25% of businesses plan to increase the Internet sales;

- 6% of companies plan to increase sales on the regional market.

In the obtained results of the study the sum of the points exceeds 100% because respondents could choose more than one option at a time.

**Planning of assortment**

World leading furniture producers stimulate sales by active promotion and bringing new products to market.

The use of modern technology alongside with production of new high-margin products is one of the methods to be in demand in the market.

The results of survey of assortment policy are on figure 8:

- 56% of businesses plan to use research and technical development (RTD) to improve existing products;
- 50% of companies plan to produce new high-margin products;
- 44% of businesses plan to renew existing product line;
- 25% of companies plan to cut existing range of products more than by 30–40%;
- 19% of businesses do not plan to make any changes in assortment policy.

In the obtained results of the study the sum of the points exceeds 100% because respondents could choose more than one option at a time.

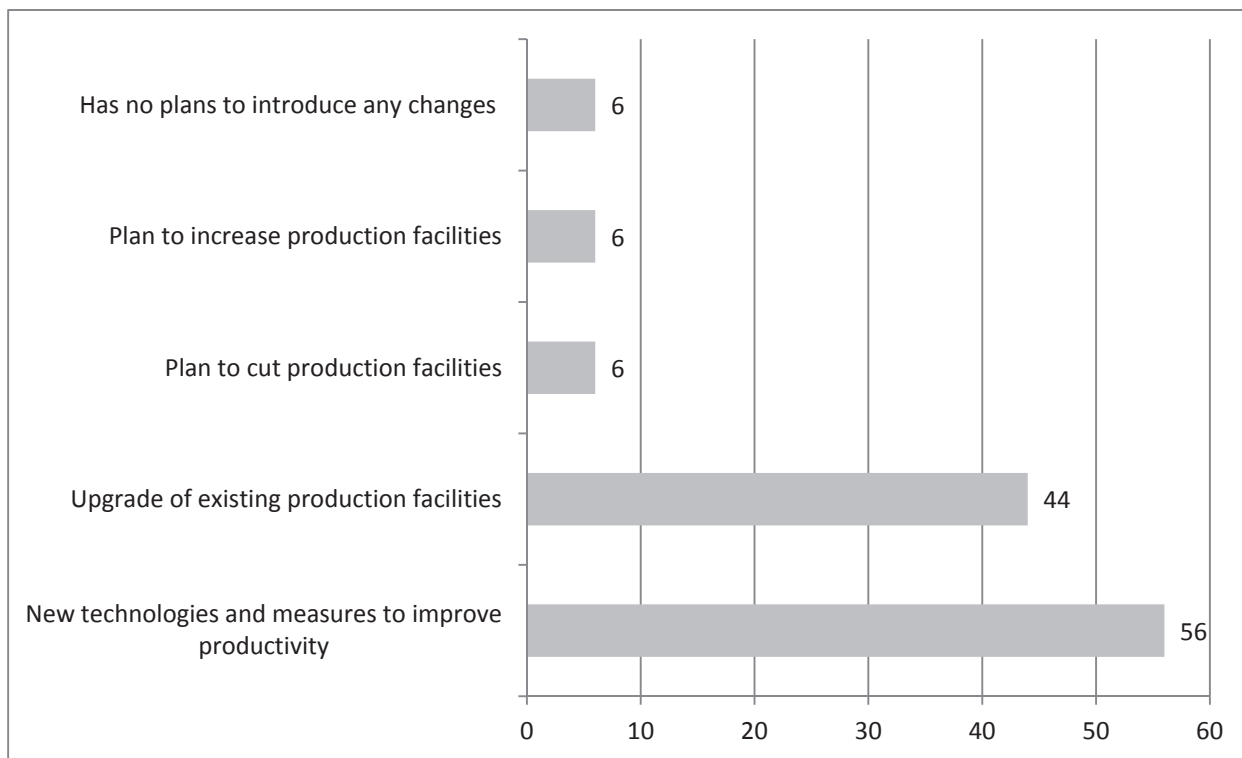


Fig. 9. Production strategy, %

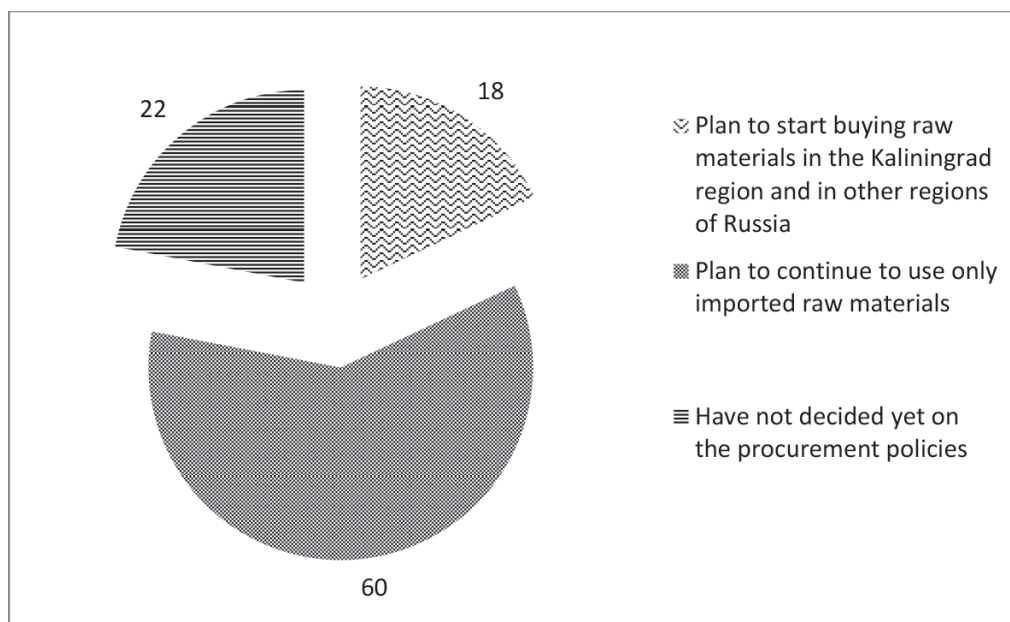


Fig. 10. Procurement strategy, %

**PRODUCTION STRATEGY**

There is an active use of new design and technical solutions on the modern furniture market. This requires the use of modern equipment. Enterprises should pay attention to their technical base to produce modern and high quality furniture.

The results of survey of assortment policy are on figure 9:

- 56% of companies have begun to introduce new technologies and measures to improve productivity;
- 44% of businesses upgrade existing production facilities;

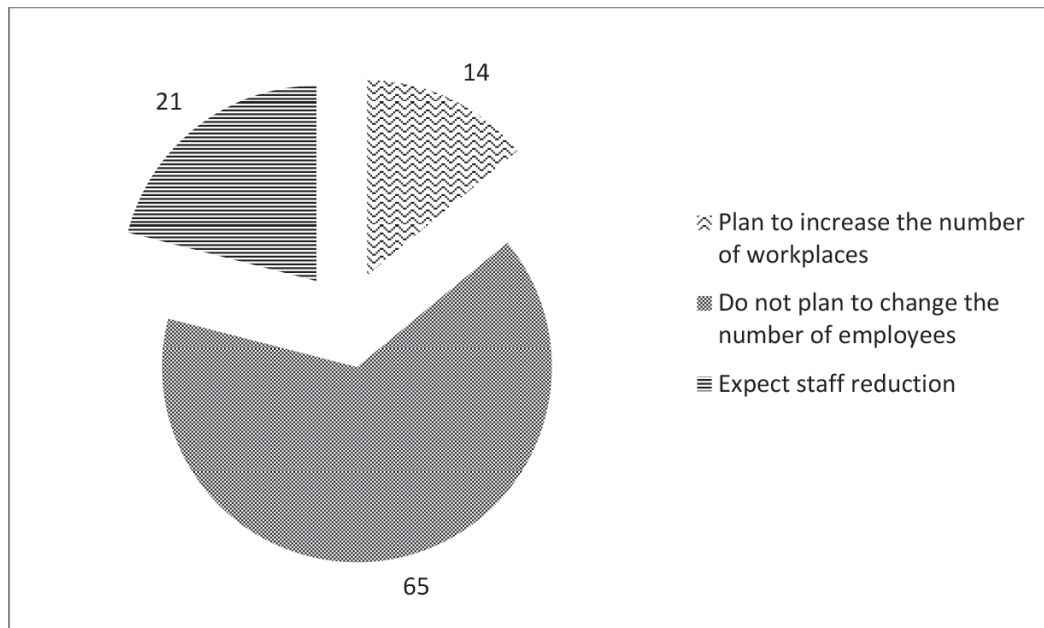


Fig. 11. Planning staff numbers, %

- 6% of companies plan to cut production facilities;
- 6% of companies plan to increase production facilities;
- 6% of businesses has no plans to introduce any changes in the production.

In the obtained results of the study the sum of the points exceeds 100% because respondents could choose more than one option at a time.

The production strategy of most companies allows to raise efficiency of production and reduce production costs.

### PROCUREMENT STRATEGY

Most companies (60%) plan to continue to use only imported raw materials for their production in 2016. Only 18% of businesses plan to start buying raw materials in the Kaliningrad region and in other regions of Russia, and 22% have not decided yet on the procurement policies in 2016 (Fig. 10).

The furniture production companies of the Kaliningrad region can switch to Russian raw materials only partly. They can use only such materials as particle boards and MDF. However, Russian producers of these materials cannot cope with the rising volume of orders what is already happening at the moment. In order to cope with the new volume of orders, they will have to expand its capacities.

The study of the domestic market of fittings revealed that it is difficult to switch to Russian manufacturers at this moment as they produce too few analogs of the fittings purchased by furniture producers in the EU nowadays.

As for equipment, there are no machine tools that meet the requirements of the modern furniture production build in Russia nowadays. The main manufacturers of machine tools for the furniture industry are Germany and Italy, which produce 80–85% of this machinery in the world.

### HR MANAGEMENT STRATEGY

The general trend for all companies is the lack of highly skilled workers (operators of automated machines). Their training is carried out mainly in Kaliningrad.

65% of managers do not plan to change the number of employees in 2016, 14% plan to increase the number of workplaces and 21% expect staff reduction (Fig. 11).

Based on the results of the research we can conclude that due to the customs preferences of the SEZ enterprises of furniture industry received incentive for development, increasing their share on Russian and foreign markets. Abolition of preferences and Russia’s accession to the WTO may have a negative impact on the state of the industry in the Kaliningrad region.

There is no doubt, we can expect the increase of competition for Kaliningrad furniture manufacturers in Russian market both from domestic and foreign producers of furniture. However, most enterprises in the industry have begun preparations for 2016, they upgrade production and renew the assortment.

We should mention that the imposition of sanctions against some Russian companies and sectors of the economy in 2014 was one of the reasons for the increase of foreign exchange rates against Russian rouble, raising rates of consumer loans and mortgages while maintaining the income of the general population at the same level. These factors are the cause of the reduction of the purchasing power, the drop of sales that leads to the decline in the production of furniture.

Only the companies that have structure of sales in the Russian market including the share of B2C can be classified as companies ready for 2016 with a high probability. The main strategy for these companies is a transition (or consolidation) in the premium segment.

For the companies of the Kaliningrad region that stick to their strategy of leadership in costs, taking in account that they will have the same costs as furniture companies in other regions of Russia, there may be two scenarios:

1) to increase retail prices in order to maintain profitability. However, the Kaliningrad furniture producers do not offer unique goods. The end user will prefer furniture in the lower price segment of the same quality;

2) to keep the prices at the same level as competitors from other regions of Russia, reducing the profitability in order to save business.

In the first scenario the companies are likely to lose in price competition and will have to leave the market.

In the second scenario the companies will have some time to hold the market share and develop some unique offers of goods. But this is the way of considerable technical and intellectual innovations.

The author believes that companies should also cooperate their efforts aimed at establishing and strengthening the brand of furniture produced in the Kaliningrad region.

For example, companies can jointly participate in large tenders for the supply of furniture

and in exhibitions. The active position of Kaliningrad producers and their cooperation will help to keep the market share.

## ЛИТЕРАТУРА

1. Федорова В.А. Пути повышения эффективности нормативного регулирования особых экономических зон в Российской Федерации // Вестник Финансового университета. 2014. № 4. С. 45–53.
2. Райзберг Б.А., Лозовский Л.Ш., Стародубцева Е.Б. Современный экономический словарь. 5-е изд., перераб. и доп. М.: ИНФРА-М, 2006. 495 с.
3. Котлер Ф. Маркетинг. Менеджмент. СПб.: Питер, 2003. 800 с.
4. Голубков Е.П. Маркетинговые исследования: теория, практика и методология: учебник. М.: Финпресс, 2003. 496 с.
5. Хамдамов Т. И снова о ВТО // Мебель Professional. 2012. № 11. С. 30–31.

## REFERENCES

1. Fedorova V. A. Puti povysheniia effektivnosti normativnogo regulirovaniia osobikh ekonomicheskikh zon v Rossiiskoi Federatsii [The Ways to Improve the Legal Framework for Special Economic Zones in the Russian Federation]. Vestnik Finansovogo universiteta — Bulletin of the Financial University, 2014, no.4, pp. 45–53. (In Russ.)
2. Raizberg B. A., Lozovskii L. Sh., Starodubtseva E. B. Sovremennyi ekonomicheskii slovar'. 5-e izd., pererab. i dop. [Modern Dictionary of Economics. 5th ed., Rev. and add.]. M.: INFRA-M, 2006. 495 p. (In Russ.)
3. Kotler F. Marketing. Menedzhment [Marketing and Management]. SPb.: Piter, 2003, 800 p. (In Russ.)
4. Golubkov E. P. Marketingovye issledovaniia: teoriia, praktika i metodologiya: Uchebnik [Marketing research: theory, practice and methodology: Course Book]. M.: Finpress, 2003, 496 p. (In Russ.)
5. Khamdamov T. I snova o VTO [Once again, the WTO]. Mebel' Professional — Professional Furniture, 2012, no.11, pp. 30–31. (In Russ.)



УДК 657 (075.8)

## ЦЕЛЕВЫЕ ПРОГРАММЫ КАК ИНСТРУМЕНТ РЕГИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ

**РАПОПОРТ МАРИЯ ВИКТОРОВНА**

*аспирант кафедры региональной экономики и экономической географии, Финансовый университет, Москва, Россия*

**E-mail:** mar.rapoport@gmail.com

### АННОТАЦИЯ

Сохранение национального культурного наследия является стратегически важной задачей, стоящей в настоящее время перед Российской Федерацией. Народные художественные промыслы, которые составляют значимую часть национального наследия, находятся сейчас на грани выживания. Актуальность задачи поддержки и развития этой отрасли, недостаточная исследованность ее теоретических и практических аспектов, а также особая значимость для устойчивого социально-экономического развития регионов обусловили выбор темы.

В статье приведены результаты анализа существующих подходов к определению сущности народных художественных промыслов, а также экономической ситуации в отрасли в целом. Обоснована объективная необходимость государственной поддержки развития народных художественных промыслов как на федеральном, так и на региональном уровне с помощью программно-целевого метода. Приводятся оценка объемов и анализ структуры финансирования существующих региональных целевых программ, направленных на поддержку народных художественных промыслов; охарактеризован механизм разработки и реализации таких программ, а также показаны проблемы, связанные с их разработкой и реализацией.

Результаты проведенного автором анализа будут содействовать повышению эффективности построения организационно-экономического механизма поддержки народных художественных промыслов.

**Ключевые слова:** народные художественные промыслы; региональные целевые программы; государственная поддержка; программно-целевой метод; финансирование целевых программ.

## TARGETED PROGRAMS AS A TOOL FOR REGIONAL DEVELOPMENT

**MARIA V. RAPOPORT**

*Post-Graduate Student of the Regional Economics and Economic Geography Chair, the Financial University, Moscow, Russia*

**E-mail:** mar.rapoport@gmail.com

### ABSTRACT

The preservation of the national cultural heritage is a strategically important task currently faced by the Russian Federation. Traditional national handicrafts which are an important part of the national heritage are now on the edge of survival. The choice of topic is determined by the following factors: the urgency to support and develop this industry, the lack of investigation into theoretical and practical aspects as well as a special significance of this industry for the sustainable social and economic development of Russian regions.

The paper presents the results of an analysis of existing approaches to defining the essence of traditional national handicrafts as well as assessing the economic situation in the industry as a whole. The author substantiates the need for government support of the development of traditional national handicrafts through targeted programs both at the federal and regional levels. The study estimates the volume and analyzes the structure of existing funding of regional programs aimed at supporting traditional national handicrafts. Moreover, it defines the mechanism for developing and implementing such programs as well as reveals the problems in this area.

The results of the conducted analysis will help improve the efficiency of the organizational and economic mechanism designed to support national handicrafts.

**Keywords:** traditional national handicrafts; regional targeted programs; government support; targeted program method; funding of targeted programs.

Главными угрозами национальной безопасности в сфере культуры являются засилье продукции массовой культуры, ориентированной на духовные потребности маргинальных слоев, а также противоправные посягательства на объекты культуры<sup>1</sup>.

Народные художественные промыслы (НХП) — это одна из форм народного творчества, деятельность по созданию художественных изделий утилитарного и (или) декоративного назначения, осуществляемая на основе коллективного освоения и преемственного развития традиций народного искусства в определенной местности в процессе творческого ручного и (или) механизированного труда мастеров народных художественных промыслов<sup>2</sup>.

Однако среди ученых до сих пор не существует единого взгляда на сущность НХП. По мнению некоторых исследователей, промыслы, организованные как мастерские, представляют собой одну из форм развития народного искусства [1, с. 150]. Другие считают НХП частью промышленной отрасли, называя их художественной промышленностью [2, с. 6], представленной несколькими категориями художественных предприятий. С одной стороны, это организации, расположенные в традиционной среде бытования промысла, т.е. на территории, в пределах которой исторически сложился и развивается традиционный промысел, существует его социально-бытовая инфраструктура и могут находиться необходимые сырьевые ресурсы (например, производство изделий из дерева, бересты, кости). С другой стороны — это организации НХП, исторически связанные с фабричным или заводским способом производства изделий (например, фарфора, хрусталя и т.п.) [2, с. 6]. Также сюда можно отнести индивидуальных мастеров, производящих изделия НХП самостоятельно.

Есть третья точка зрения, характеризующая такие предприятия как «одновременно

и вид творчества, способный стать источником формирования морально-этических норм, а также реализовать воспитательную и познавательную функцию; и особая форма материального производства уникальных предметов с использованием высококвалифицированного ручного труда с целью последующей реализации и получения прибыли» [3, с. 25].

Действительно, НХП правомерно отнести к производственной деятельности, однако она основана на применении творческого, преимущественно ручного, труда художников и мастеров. Изделия НХП несут отпечаток национального колорита, это часть русской культуры, формирующая имидж как отдельных регионов, так и всей нашей страны. Такие предприятия не просто ведут экономическую деятельность, они являются хранителями традиций, помогают поддерживать уровень социально-культурного развития (их деятельность регулирует Федеральный закон)<sup>3</sup>. Данная отрасль переживает сейчас не лучшие времена. С 1990 г. были закрыты более 140 предприятий НХП по всей стране (в том числе кружевоплетение в Кировской области, воронежское, ивановское и карсунское ручное художественное ткачество, хлудневская глиняная игрушка и т.д.). При этом выпуск продукции и численность работников в среднем по оставшимся предприятиям сократились более чем в 15 раз. Негативные тенденции во многом сохраняются и в настоящее время: ежегодное сокращение объемов производства и численности занятых составляет около 10–20% в год, причем почти 2/3 предприятий находятся на грани банкротства [3, с. 48].

Некоторое улучшение ситуации наметилось лишь с 2005 г. Этому способствовали как общая стабилизация всей экономики нашей страны (2005–2008 гг.), так и во многом меры государственной поддержки на федеральном и региональном уровнях.

Сегодня основная цель большинства организаций — это извлечение прибыли. Однако,

<sup>1</sup> Указ Президента Российской Федерации от 12 мая 2009 г. № 537 «О Стратегии национальной безопасности Российской Федерации до 2020 года». URL: <http://base.garant.ru/195521/> (дата обращения: 01.04.2014).

<sup>2</sup> Федеральный закон от 6 января 1999 г. № 7-ФЗ «О народных художественных промыслах». URL: <http://base.garant.ru/195521/> (дата обращения: 01.04.2014).

<sup>3</sup> Федеральный закон от 25 июня 2002 г. № 73-ФЗ «Об объектах культурного наследия (памятниках истории и культуры) народов Российской Федерации». URL: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_170121/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_170121/) (дата обращения: 20.03.2014).

учитывая традиционные особенности функционирования НХП, необходимо признать, что эффективность их деятельности непосредственным образом зависит от степени и направленности государственного влияния и содействия. Для стабильного развития НХП необходимо воздействие не только механизма саморегуляции бизнес-процессов, но и активная государственная поддержка. Изделия НХП не являются товарами первой необходимости, а значит, население не может породить стабильный спрос на такие товары. Именно поэтому поддержка этой отрасли должна носить системный и постоянный характер.

Сохранение и развитие НХП России — это не только экономическая, но и социальная задача, ведь промыслы являются объектом национальной культуры, а их проблемы имеют общегосударственное, национальное значение. Отсутствие поддержки на должном уровне может привести к опасности утраты контроля над ситуацией, способности адекватно и своевременно реагировать на изменяющиеся условия внешней среды, а значит, и к возможности кардинально изменить ситуацию.

Организации и индивидуальные мастера НХП нуждаются в значительных инвестициях при объективно невысокой рентабельности их деятельности. При этом рыночные механизмы далеко не всегда позволяют в полной мере мобилизовать необходимые финансовые и материальные ресурсы для сохранения и развития как отрасли, так и региона в целом. Привлечение же государственных институтов предоставляет значительно более широкие возможности по обеспечению эффективной деятельности НХП внутри страны и за рубежом.

Каким же образом государство может повлиять на сложившуюся ситуацию? Обычно, если речь идет о придании экономике целевой динамики в условиях асимметрии развития отдельных регионов, применяется программно-целевой подход, в основе которого лежит создание целевых программ.

Действительно, применение такого подхода оправдано при наличии проблемной ситуации, которая не находит своего решения в инерционном режиме функционирования

и развития региона. Это проявляется, в частности, в необходимости кардинального изменения сложившихся неблагоприятных тенденций развития НХП. Отметим, что проблема сохранения и развития данной отрасли носит комплексный характер: речь идет не только об экономических аспектах существования отдельных предприятий, но о сохранении культурного наследия как на уровне отдельного региона, так и на общероссийском уровне. Существенного изменения ситуации невозможно добиться, исходя только из существующего уровня взаимосвязей субъектов, вовлеченных в процесс управления и производства НХП. Поскольку вопрос приобретает национальное значение, требуется участие государства как на федеральном, так и на региональном уровнях. Причем для решения поставленных вопросов необходима координация использования имеющихся финансовых и материальных ресурсов.

Таким образом, считаем, что для кардинального изменения ситуации, сложившейся в сфере НХП, необходимо применение именно программно-целевого подхода на федеральном и региональном уровнях.

При разработке целевых программ (ЦП) следует, *во-первых*, учитывать природно-географические [4] и исторические особенности развития НХП [5] и многие другие факторы. Необходимо принять во внимание тот факт, что предприятия НХП крайне неравномерно распределены по территории нашей страны, 2/5 всех предприятий находятся в 6 регионах России (Московская, Ивановская, Нижегородская, Кировская области, Республика Дагестан и Москва) [6, с. 14–15].

*Во-вторых*, поддержка со стороны государства может оказываться посредством выделения средств из федерального бюджета. Вместе с тем, когда государство на региональном уровне выступает в качестве субъекта — организатора разработки и реализации целевой программы, оно выполняет еще и информационную, а также координационную функцию [7, с. 83].

*В-третьих*, необходима дифференциация в рамках предусматриваемых мероприятий для различных уровней управления и территорий, учитывающих особенности развития

НХП в каждой конкретной местности. При этом разработка и реализация таких программ на региональном уровне позволят не только улучшить ситуацию в сфере НХП, но и дадут положительный эффект для развития самого региона.

Известно, что 26% от общего числа населения России<sup>4</sup>, или 37,5 млн человек<sup>5</sup> являются сельскими жителями. При этом 3/4 населения сел и деревень находятся за гранью элементарного физического выживания [8, с. 285]. Получается, что экономическая устойчивость и социальная развитость таких территорий становятся гарантом государственной стабильности и безопасности.

Развитие НХП может стать дополнительным подспорьем для улучшения уровня жизни на таких территориях:

1) развитие промыслов помогает диверсифицировать аграрный сектор, прежде всего повышая эффективность деятельности малых форм хозяйствования;

2) у сельскохозяйственных работников появляется возможность дополнительного заработка в непроизводственный сезон, расширяется сфера приложения труда сельского населения;

3) промыслы позволяют более рационально использовать потенциал природно-сырьевых ресурсов, часто используя и отходы промышленности;

4) при благоприятном стечении обстоятельств происходит переход от надомного труда к предпринимательству;

5) промыслы создают дополнительные рабочие места для высвободившихся в результате сокращения сельхозпредприятий рабочих, позволяя снизить уровень бедности.

В целом промыслы можно рассматривать как естественные устойчивые точки роста не только сельских территорий, но и малых городов.

Отметим, что практически в каждом регионе отдельные муниципальные образования являются хранителями НХП. Поддержка

народных художественных промыслов в муниципальных образованиях региона позволяет решать проблемы занятости населения, в том числе молодежи и женщин, социальной адаптации людей с ограниченными возможностями. Положительным примером может служить опыт Республики Алтай, где службой занятости были организованы курсы обучения промыслам для безработных женщин<sup>6</sup>. В целом речь может идти о развитии альтернативной занятости населения региона и самозанятости как решении проблемы диверсификации экономики, проблем бедности и безработицы.

В целом НХП могут способствовать «до-страиванию» региональной экономики до необходимого уровня за счет обеспечения дополнительной занятости и доходов, повышения уровня жизни и снижения социальной напряженности.

Необходимо напомнить о возможности развития межрегионального взаимодействия и расширении международной экспортной деятельности как отдельного региона, так и всей страны в целом.

При этом развитие НХП способствует еще и эстетическому воспитанию, повышению общего культурного уровня, приобщению к традициям, возрастанию уровня патриотизма. Развитие данного направления помогает сохранить культурное наследие на конкретной территории и в стране в целом.

НХП могут стать базой для развития специфического этнического туризма в значительной части субъектов Российской Федерации, а также для использования инструмента маркетинга территорий, набирающего сейчас все большую популярность. Главная его цель состоит в повышении притягательности определенных мест для потребителей, как юридических лиц (организаций, инвесторов и т.д.), так и физических (туристов, жителей, работников и т.д.). При этом в качестве основных задач обычно рассматривается привлечение инвесторов, высококвалифицированных специалистов и усиление степени идентификации граждан с территорией

<sup>4</sup> Федеральная служба государственной статистики. Предварительная оценка численности населения на 1 января 2014 года и в среднем за 2013 год. URL: [http://www.gks.ru/free\\_doc/new\\_site/population/demo/PrPopul.xls](http://www.gks.ru/free_doc/new_site/population/demo/PrPopul.xls) (дата обращения: 20.03.2014).

<sup>5</sup> Там же (дата обращения: 20.03.2014).

<sup>6</sup> Безработные осваивают народные промыслы. URL: <http://www.altai-republic.com/modules.php?op=modload&name=News&file=article&sid=5652> (дата обращения: 31.03.2014).

своего проживания [9, с. 72]. Достичь этого возможно благодаря повышению узнаваемости товаров местного производства (например, изделий НХП), которые бы стойко ассоциировались у потребителей с высоким качеством и престижностью, т.е. созданию брендов региона. Наличие таких брендов позволяет обеспечить узнавание региона, демонстрацию его преимуществ, сформировать вокруг него дружественную общественную среду. НХП может стать базой для создания такого рода регионального бренда, а это дополнительное конкурентное преимущество для данной территории.

Итак, товары предприятий НХП можно использовать для создания брендов территории, что положительно скажется на имидже региона в целом. Отметим, что под брендом стоит понимать совокупность уникальных качеств, непреходящих общечеловеческих ценностей, отражающих своеобразие, неповторимые оригинальные потребительские характеристики данной территории и сообщества, широко известные, получившие общественное признание и пользующиеся стабильным спросом потребителей [10, с. 55].

Одним из инструментов улучшения имиджа территории и повышения ее конкурентоспособности является маркетинг достопримечательностей (например, природных ресурсов, известных личностей, событий и т.д.), это можно использовать для достижения обозначенных выше целей. Такие программы будут соответствовать общегосударственной стратегии, но создаваться и реализовываться на уровне региона, учитывая интересы местных хозяйствующих субъектов и населения. В частности, федеральная политика в области НХП определена в Концепции государственной поддержки организаций народных художественных промыслов на период до 2015 года<sup>7</sup>, в то время как ЦП по данному направлению разрабатываются и реализуются уже на уровне субъектов РФ.

<sup>7</sup> Приказ Министерства промышленности и торговли Российской от 24 сентября 2009 г. № 854 «Об утверждении Концепции государственной поддержки организаций народных художественных промыслов на период до 2015 года». URL: <http://base.garant.ru/197235/> (дата обращения: 20.10.2014).

На сегодняшний день в России действуют три программы, направленные непосредственно на поддержку НХП (в Республиках Дагестан, Северной Осетии-Алании, Ярославской области). Существуют еще четыре программы, направленные на сохранение и развитие традиционной культуры. Они предусматривают мероприятия, направленные на НХП как часть такой культуры: государственная программа «Культура Удмуртии», ведомственная целевая программа «Сохранение и развитие традиционной народной культуры Алтайского края», долгосрочная целевая программа «Поддержка традиционной народной культуры Калужской области», государственная программа «Развитие культуры и туризма в Пензенской области». Завершена подобная программа и в Ленинградской области. Имеется ряд программ другого профиля, затрагивающих среди прочих проблему развития НХП (ведомственная целевая программа «Поддержка и развитие малого и среднего предпринимательства Кировской области», государственная программа «Развитие туристического кластера Вологодской области», государственная программа «Развитие предпринимательства и туризма Нижегородской области» и др.).

Интересно, что характер специализации отдельных ЦП может различаться. Так, встречаются программы, направленные на сохранение и развитие отдельных видов промыслов (например, долгосрочная целевая программа «Развитие кружевного промысла Вологодской области»<sup>8</sup>), всей отрасли (например, ЦП «Развитие народных художественных промыслов Республики Северная Осетия-Алания»<sup>9</sup>) или даже культуры региона в целом (например, долгосрочная целевая программа «Поддержка

<sup>8</sup> Постановление правительства Вологодской области от 4 октября 2010 г. № 1137 «О долгосрочной целевой программе “Развитие кружевного промысла Вологодской области на 2011–2013 годы”». URL: <http://base.consultant.ru/regbase/cgi/online.cgi?req=doc; base=RLAW095; n=71610> (дата обращения: 30.03.2014).

<sup>9</sup> Постановление правительства Республики Северная Осетия-Алания от 23 сентября 2011 г. № 264 «О республиканской целевой программе “Развитие народных художественных промыслов Республики Северная Осетия-Алания (2012–2015 годы)”». URL: <http://base.consultant.ru/regbase/cgi/online.cgi?req=doc; base=RLAW430; n=8638> (дата обращения: 30.03.2014).

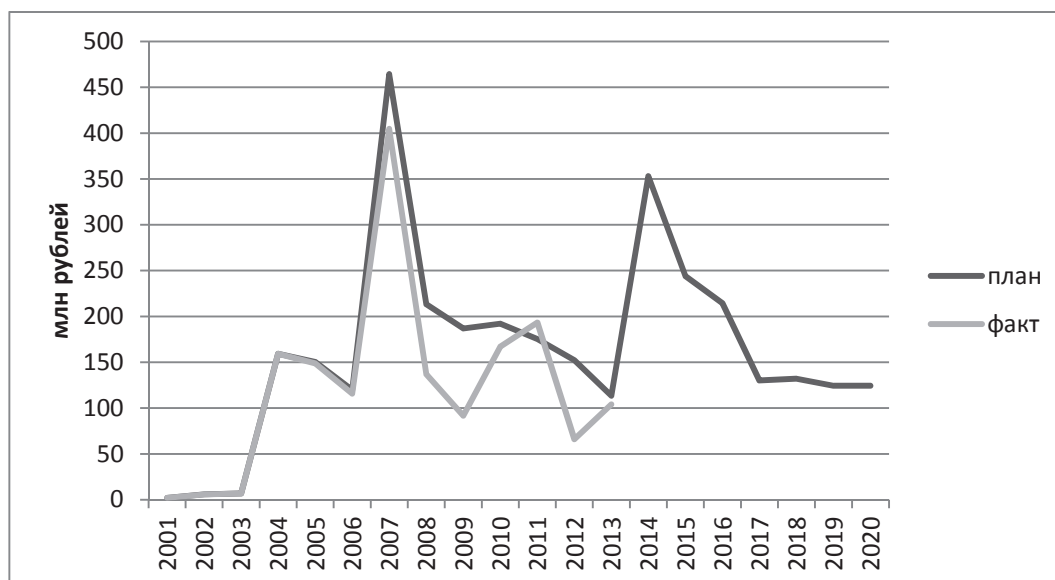


Рис. 1. Динамика объемов финансирования ЦП, направленных на сохранение и развитие НХП

традиционной народной культуры Калужской области»<sup>10</sup>).

Построение дерева целей и определение задач ЦП, направленных на сохранение и развитие НХП, основаны на понимании ключевых проблем, с которыми сталкиваются предприятия данной отрасли в регионе в процессе своей деятельности. Как правило, в качестве основной цели декларируется создание необходимых условий для успешного развития отрасли. Ряд программ предусматривает более широкую направленность, включая в формулировку цели необходимость возрождения, сохранения, а также изучение НХП.

Нами был проведен анализ объемов и структуры финансирования ЦП в различных регионах России, причем объектом анализа служили как программы, непосредственно направленные на сохранение и развитие НХП, так и комплексные программы, в рамках которых предусматривались отдельные мероприятия и подпрограммы, нацеленные на решение данной проблемы.

На основе проведенных расчетов в сопоставимых ценах был построен график,

отражающий динамику объемов финансирования ЦП, направленных на сохранение и развитие НХП (рис. 1).

Как мы можем заметить, финансирование ЦП отличается неравномерностью распределения ресурсов по срокам, что приводит к недостаточной эффективности использования бюджета. К тому же объемы фактически предоставленных средств оказываются меньше запланированных, что не позволяет реализовать намеченные программные мероприятия в полной мере.

Как показал анализ, суммарный объем финансирования подобных программ поддержки НХП составляет почти 90 млн рублей, при этом в год в среднем выделяется 25–26 млн рублей. Однако часто объемы финансирования таких ЦП изменяются после принятия закона о региональном бюджете на очередной финансовый год и на плановый период, как правило, в сторону уменьшения.

Проведенный анализ позволил также определить структуру финансирования ЦП, направленных на сохранение и развитие НХП (рис. 2).

Как мы видим, структура финансирования ЦП осуществляется за счет средств бюджетов субъектов РФ (67,4%), бюджетов муниципальных образований (1,96%) и внебюджетных средств (27,14%), к которым могут относиться собственные и привлеченные средства организаций НХП, средства различных

<sup>10</sup> Постановление правительства Калужской области от 22 октября 2010 № 418 «Об утверждении долгосрочной целевой Программы «Поддержка традиционной народной культуры Калужской области на 2010–2015 годы»» (в ред. постановления правительства Калужской области от 1 ноября 2013 № 584). URL: <http://base.consultant.ru/regbase/cgi/online.cgi?req=doc; base=RLAW037; n=69364> (дата обращения: 30.03.2014).

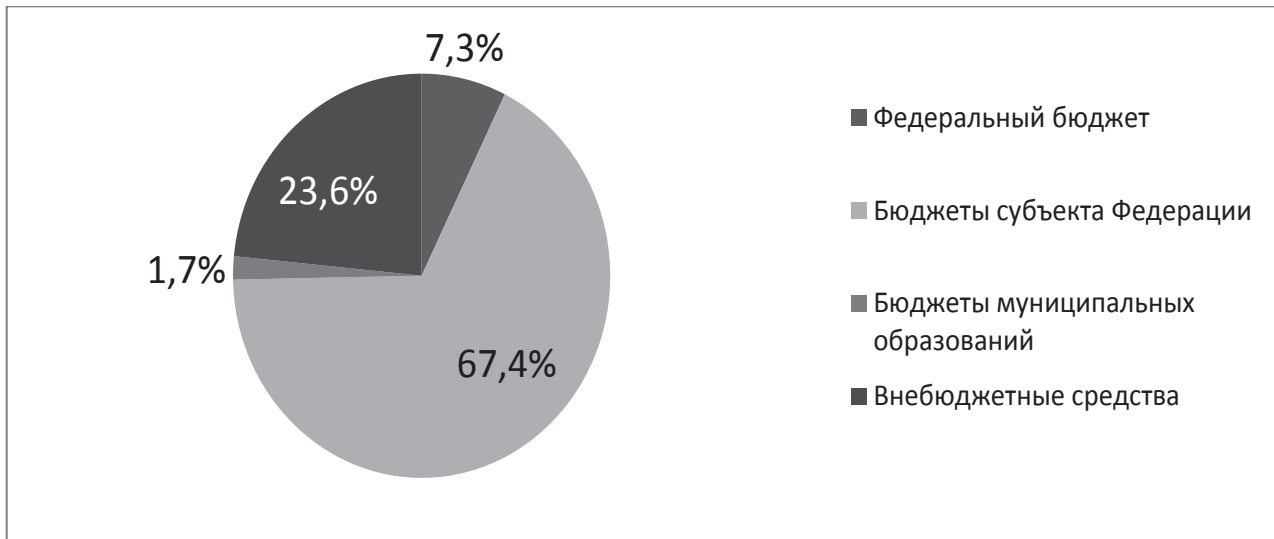


Рис. 2. Структура финансирования РЦП, направленных на сохранение и развитие НХП

ассоциаций НХП, кредитные ресурсы российских кредитных организаций.

Как следует из приведенной на рис. 2 структуры финансирования ЦП, для их реализации могут привлекаться и средства федерального бюджета. Это возможно в случае участия региона в конкурсах, проводимых министерствами Российской Федерации. Например, Кировская область участвовала в конкурсе Министерства экономического развития РФ на право предоставления средств федерального бюджета на государственную поддержку малого и среднего предпринимательства. В результате часть финансирования ведомственной целевой программы «Поддержка и развитие малого и среднего предпринимательства Кировской области» была осуществлена за счет федерального бюджета.

Продолжительность действия программ, направленных на сохранение и развитие НХП, может варьировать в зависимости от сложности решаемых проблем, располагаемого объема средств, сложившейся практики регионального управления и т.д. Как правило, сроки реализации программы составляют 3,5–4 года.

Для комплексной оценки сложившейся ситуации был также проведен анализ организационного устройства разработки и реализации программ, направленных на поддержку НХП.

Государственными заказчиками таких программ могут являться региональные министерства и ведомства (например, министерство

культуры и массовых коммуникаций, министерство поддержки и развития малого предпринимательства, потребительского рынка и услуг, департамент международных, межрегиональных связей и туризма и др.).

Что касается разработчиков подобных программ, ими выступают как различные структуры государственной власти, ответственные за данную отрасль (например, комитет по НХП — в Республике Дагестан, министерство культуры и массовых коммуникаций и министерство экономического развития — в Республике Северная Осетия-Алания, комитет по культуре — в Ленинградской области и т.п.), так и учреждения (например, государственное учреждение «Центр развития народных художественных промыслов “Энчи”» в Республике Алтай).

Ответственным исполнителем программ, направленных на сохранение и развитие НХП, часто является структурное подразделение органов власти региона, в ведении которого и находится контроль за НХП данного субъекта РФ (например, комитет по НХП в Республике Дагестан, Департамент международных, межрегиональных связей и туризма в Вологодской области и т.д.). Соисполнителями являются подразделения, деятельность которых так или иначе затрагивается в программе: Департамент труда и занятости, Департамент образования, Департамент культуры и охраны объектов культурного наследия и т.д.

К сожалению, в нашей стране не существует общепринятой практики организационного устройства управления НХП в регионе: проблемой промыслов может заниматься как отдельный комитет, так и подразделения, отвечающие за различные направления (туризм, предпринимательство, культура и т.п.). При этом в паспорте ЦП иногда даже не указываются исполнители программных мероприятий.

Стоит отметить и другие проблемы, встречающиеся при разработке и реализации ЦП [11, с. 49–50, 56; 12, с. 35]. Например, в нашей стране до сих пор отсутствует правовое обеспечение экспертного прогнозирования, не обоснован даже сам статус эксперта. Как следствие — должного развития не получила институциональная система применения программно-целевого метода.

ЦП часто не проходят объективную экспертизу, принимаемые к реализации программы не отвечают принципу реализма, т.е. содержат завышенные требования по финансовым, трудовым и технологическим ресурсам. Все это приводит к несогласованности программ между собой и их недофинансированию.

Отметим и еще одну проблему, характерную непосредственно для программ, направленных на поддержку НХП: определенные сложности вызваны неоднозначной трактовкой самого понятия промыслов и ремесел. Этим можно объяснить значительные расхождения в понимании мер, необходимых для сохранения и развития данного направления экономической деятельности.

Значительным подспорьем в решении этих и других проблем может стать, на наш взгляд, подготовка методического руководства по разработке ЦП, направленных на сохранение и развитие НХП в субъектах РФ. Оно должно включать рекомендации не только по составлению паспорта программы, регламентирующего структуру и содержание самой программы, но и по построению эффективного организационно-экономического механизма поддержки НХП.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Некрасова М.А. Народное искусство как часть культуры / под ред. Д.С. Лихачева.

М.: Изобразительное искусство, 1983. 344 с.

2. Лужков Ю.М., Линович С.М. Искусство, которое нельзя потерять! Народные художественные промыслы России: расцвет, упадок, перспективы возрождения. М.: Московские учебники и Картолиграфия; Народные промыслы, 2009. 192 с.
3. Породина С.В. Организационно-экономический механизм развития народных художественных промыслов: дис. ... канд. экон. наук. URL: <http://dlib.rsl.ru/01005065699> (дата обращения: 01.04.2014).
4. Плисецкий Е.Л. Коммерческая география России. Территориальная организация производства и рынка: учеб. пособие. 2-е изд., перераб. М.: КНОРУС, 2013. 208 с.
5. Народные художественные промыслы РСФСР. История и современность: сб. науч. тр. / отв. ред. Н.В. Черкасова. М.: НИИХП, 1991. 178 с.
6. Молодцов А., Попов В., Скориков Е., Турков А. Доклад «Народные художественные промыслы России». Центр прикладных разработок и консалтинга. М.: Финансовый университет, 2011. 94 с.
7. Зенчева Н.В. Проблемы разработки и реализации региональных целевых программ развития в современной России // Вестник ТГУ. 2006. № 2. С. 82–86.
8. Филиппова Е.Н. Социально-экономический аспект мотивации развития подсобных производств и промыслов // Проблемы современной экономики. 2011. № 3 (39). С. 282–287.
9. Дупленко Н.Г. Использование инструментов маркетинга территорий в региональных программах социально-экономического развития // Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук. 2011. № 1. С. 72–78.
10. Важенина И.С. Имидж и бренд региона: сущность и особенности формирования // Экономика региона. 2008. № 1. С. 49–57.
11. Райзберг Б.А. Целевые программы в системе государственного управления



экономикой. М.: Лаборатория Книги, 2012. 332 с.

12. *Крыжановский А. В.* Совершенствование механизма формирования региональных целевых программ: на примере Республики Татарстан: дис. ... канд. экон. наук. Казань. URL: <http://dlib.rsl.ru/01004337839> (дата обращения: 25.04.2014).

## REFERENCES

1. *Nekrasova M. A.* Narodnoe iskusstvo kak chast' kul'tury, pod red. D. S. Likhacheva [The folk art as a part of the culture, ed. D. S. Likhachev]. M.: Izobrazitel'noe iskusstvo — Fine Arts, 1983, 344 p. (In Russ.)
2. *Luzhkov Iu. M., Linovich S. M.* Iskusstvo, kotoroe nel'zia poteriat'! Narodnye khudozhestvennye promysly Rossii: rastsvet, upadok, perspektivy vozrozhdeniia [An art that can not be lost! Traditional national handicrafts in Russia: the rise, decline and prospects for revival.]. M.: Moskovskie uchebniki i Kartolitografiia. Narodnye promysly — Moscow Textbooks and Maps, National handicrafts, 2009, 192 p. (In Russ.)
3. *Porodina S. V.* Organizatsionno-ekonomicheskii mekhanizm razvitiia narodnykh khudozhestvennykh promyslov: dis. kand. ekon. nauk [Organizational and economic mechanism for national handicrafts development: PhD thesis]. URL: <http://dlib.rsl.ru/01005065699> (date of access: 01.04.2014). (In Russ.)
4. *Plisetskii E. L.* Kommercheskaia geografiia Rossii. Territorial'naia organizatsiia proizvodstva i rynka: ucheb. posobie. 2-e izd., pererabot [Commercial Geography of Russia. regional production and market. Course-book, 2nd ed., rev.]. M.: KNORUS, 2013, 208 p. (In Russ.)
5. Narodnye khudozhestvennye promysly RSFSR. Istoriia i sovremennost': Sb. nauch. tr. / Otv. red. N. V. Cherkasova [Collection of research papers, ed. N. V. Cherkasova]. M.: NIIKhp, 1991. 178 p. (In Russ.)
6. *Molodtsov A., Popov V., Skorikov E., Turkov A.* Doklad «Narodnye khudozhestvennye promysly Rossii». Tsentr prikladnykh razrabotok i konsaltinga [Report «Traditional National handicrafts in Russia.» Center for applied research and consulting]. M.: Finansovyi universitet — Financial University, 2011, 94 p. (In Russ.)
7. *Zencheva N. V.* Problemy razrabotki i realizatsii regional'nykh tselevykh programm razvitiia v sovremennoi Rossii [Regional targeted programs in modern Russia: development and implementation issues]. Vestnik TGU — Tomsk State University Bulletin, 2006, no.2, pp. 82–86. (In Russ.)
8. *Filippova E. N.* Sotsial'no-ekonomicheskii aspekt motivatsii razvitiia podsobnykh proizvodstv i promyslov [Anciliary production and handicrafts: social and economic aspects and motivation]. Problemy sovremennoi ekonomiki — Problems of modern economy, 2011, no. 3 (39), pp. 282–287. (In Russ.)
9. *Duplenko N. G.* Ispol'zovanie instrumentov marketinga territorii v regional'nykh programmakh sotsial'no-ekonomicheskogo razvitiia [The use of marketing tools in regional programs for social and economic development]. Aktual'nye problemy gumanitarnykh i estestvennykh nauk — Humanities and natural sciences: today's challenges, 2011, no. 1, pp. 72–78. (In Russ.)
10. *Vazhenina I. S.* Imidzh i brend regiona: sushchnost' i osobennosti formirovaniia [Building regional Image and brand]. Ekonomika regiona — Regional economy, 2008, no.1, pp. 49–57. (In Russ.)
11. *Raizberg B. A.* Tselevye programmy v sisteme gosudarstvennogo upravleniia ekonomikoi [Targeted programs in the state economic governance]. M.: Laboratoriia Knigi — Laboratory Books, 2012, 332 p. (In Russ.)
12. *Kryzhanovskii A. V.* Sovershenstvovanie mekhanizma formirovaniia regional'nykh tselevykh programm: na primere Respubliki Tatarstan: dis. ... kand. ekon. nauk. Kazan' [Improving the mechanism of regional targeted programs development: the case of the Republic of Tatarstan]. 2009, 162 p. URL: <http://dlib.rsl.ru/01004337839> (data of access: 25.04.2014). (In Russ.)

**Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации**

**Кафедра «Иностранные языки-1»**

Департамент языковой подготовки

**Кафедра «Региональная экономика и экономическая география»**

Департамент региональной экономики

при поддержке

**Посольства Франции в Москве и Французского института в России**

приглашают

**студентов, магистрантов, молодых исследователей России и зарубежных стран  
к участию**

**в V МЕЖДУНАРОДНОЙ ФРАНКОФОННОЙ НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКОЙ КОНФЕРЕНЦИИ**

## **ФРАНФИНАНС 2015**

**Человечество и климат:**

**социологические, экономические и политические аспекты**

*Москва, 16 апреля 2015 года*

**Рабочий язык конференции – французский**

*Конференция проводится при участии независимых экспертов – представителей бизнеса России и Франции, преподавателей специальных кафедр Финансового университета и кафедры «Иностранные языки-1» Финансового университета.*

*Цель конференции:*

*привлечение творческой молодежи к научно-исследовательской работе по наиболее актуальным экономическим проблемам с использованием французского языка, а также повышение статуса французского языка как языка делового общения.*

**Предполагается работа следующих секций:**

I секция: Изменение климата и устойчивое развитие

II секция: Международное сотрудничество для развития возобновляемой энергетики (реализация положений Киотского протокола)

III секция: Система государственного и общественного управления для перехода на экологически безопасные, энергосберегающие и альтернативные технологии

IV секция: Просвещение, подготовка кадров и информирование общественности в условиях глобального изменения климата

V секция: Региональная организация экономической интеграции в условиях глобального изменения климата

**Информация о конференции будет размещаться**

- на франкофонном сайте Финуниверситета <http://www.franfinco.cf>
- на странице кафедры «Иностранные языки-1» <http://www.fa.ru/chair/fl/>
- на сайте Французского института <http://www.institutfrancais.ru/fr/moscou>

Контакты: **Козаренко Ольга Михайловна**, канд. геогр. наук, доцент кафедры «Иностранные языки-1», тел.: +7 (916) 173 21 77. E-mail: [okozarenko@franfinco.cf](mailto:okozarenko@franfinco.cf)