

Вопросы ЭКОНОМИКИ™

www.vopreco.ru

В НОМЕРЕ :

Нефтяной суперцикл и бюджетная политика

**Оборонно-промышленный
и нефтегазовый комплексы:
как развиваться в условиях кризиса?**

**Дискуссионный клуб: экономический рост
или подавление инфляции**

9

2 0 1 5

МАКРОЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА

- Е. Гурвич, И. Беляков, И. Прилепский** — Нефтяной суперцикл
и бюджетная политика 5

ЭКОНОМИКА РЕАЛЬНОГО СЕКТОРА

- А. Балашов, Я. Мартянова** — Реиндустриализация российской
экономики и развитие оборонно-промышленного комплекса 31
- И. Котляров** — Аутсорсинговая модель организации российской
нефтегазовой отрасли: проблемы и пути решения 45

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ


- Т. Радченко** — Перераспределительные эффекты антимонопольной
политики 65
- А. Казун** — Факторы укрепления независимости адвокатского
сообщества в России: спрос населения и бизнеса, человеческий капитал
и профессиональные ассоциации 89
- Б. Корнейчук** — Роль иностранного участия в советской
индустриализации: институциональный аспект 109

ДИСКУССИОННЫЙ КЛУБ

- С. Глазьев** — О таргетировании инфляции 124
- А. Апокин, Д. Галимов, И. Голощапова, В. Сальников, О. Солнцев** —
Денежно-кредитная политика: работа над ошибками 136

ЗАМЕТКИ И ПИСЬМА

- А. Ахмедуев** — Теневая экономика: системный ресурс и фактор
торможения социально-экономического развития 152

	<p>ПРЕДСТАВЛЕНИЕ ИНТЕРЕСОВ В СУДАХ: недвижимость, корпоративные споры, интеллектуальные права, банкротство, структурирование сделок с активами</p> <p>WWW.DICEROS.RU</p>
---	--

CONTENTS

MACROECONOMIC POLICY

- E. Gurvich, I. Belyakov, I. Prilepskiy** — Oil Supercycle and Fiscal Policy..... 5

REAL SECTOR ECONOMY

- A. Balashov, Ya. Martianova** — Re-industrialization of the Russian Economy and the Development of Military-industrial Complex 31
- I. Kotliarov** — The Outsourcing-based Model of Organization of Oil and Gas Industry in Russia: Problems and Ways of Solving 45

INSTITUTIONAL RESEARCH

- T. Radchenko** — Reallocation Effects of Antimonopoly Policy 65
- A. Kazun** — Strengthening the Independence of the Attorneys' Community in Russia: The Demand of the Population and Business, Human Capital, and Professional Associations..... 89
- B. Korneychuk** — The Role of Foreign Participation in Soviet Industrialization: An Institutional View 109

DEBATING SOCIETY

- S. Glazyev** — On Inflation Targeting..... 124
- A. Apokin, D. Galimov, I. Goloshchapova, V. Salnikov, O. Solntsev** — Russian Monetary Policy: Work on the Bugs 136

NOTES AND LETTERS

- A. Akhmeduyev** — Shadow Economy in Russia: System Resource and a Factor of Braking Social and Economic Development 152

МАКРОЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА

Е. Гурвич, И. Беляков, И. Прилепский

Нефтяной суперцикл и бюджетная политика

В работе рассматривается долгосрочная динамика цен на нефть. Показано, что их прогнозы обычно экстраполируют в будущее текущий уровень и тенденции изменения цен. В то же время анализ исторических рядов цен на нефть и экономических механизмов их формирования говорит о наличии суперциклов — колебаний с большой амплитудой и периодом, составляющим несколько десятилетий. Обсуждаются принципы, которым должна следовать бюджетная политика в условиях циклической динамики цен на нефть. В частности, доказывается, что в условиях колебаний цен на нефть Резервный фонд получает гарантированный доход от разницы между курсом, при котором средства поступают в него, и курсом, при котором они расходуются. Это делает механизм Резервного фонда исключительно выгодным для государства с доходностью значительно выше, чем по другим видам инвестиций.

Ключевые слова: цены на нефть, прогнозирование, бюджетная политика, нефтяные фонды.

JEL: E3, E62, Q3, Q4.

Последние годы были богаты на резкие и неожиданные перепады мировых цен на нефть. В 2008 г. она за полгода подешевела втрое, затем за год подорожала почти вдвое. Во втором полугодии 2014 г. цены вновь начали резко падать, в результате снизившись более чем в два раза. Как будет показано ниже, вместе с текущими ценами на нефть менялись и их прогнозные значения.

Предсказуемые уровни цен на нефть — важнейшая предпосылка успешного развития и для экспортирующих, и для импортирующих ее стран. Без этого невозможно выработать стратегию развития добывающего сектора, трудно принимать любые инвестиционные решения, а ведущим экспортерам нефти — как России — крайне сложно про-

Гурвич Евсей Томович (egurvich@eeg.ru), к. физ.-мат. н., руководитель Экономической экспертной группы (ЭЭГ) (Москва); *Беляков Игорь Вячеславович* (igor.belyakov@eeg.ru), к. физ.-мат. н., руководитель направления «Финансовые рынки» ЭЭГ, старший научный сотрудник Научно-исследовательского финансового института Министерства финансов РФ (Москва); *Прилепский Илья Владимирович* (iprilepskiy@eeg.ru), к. физ.-мат. н., руководитель направления «Международная экономика» ЭЭГ.

водить бюджетную политику. Бюджетный кодекс РФ предусматривает регулярную разработку долгосрочного бюджетного прогноза на срок не менее 12 лет на основе прогноза социально-экономического развития страны. Если такой прогноз базируется на существенно искаженном представлении о ценах на нефть, то его использование может скорее навредить, чем помочь принятию правильных стратегических решений. Однако даже когда долгосрочный бюджетный прогноз официально не разрабатывается, крупные решения в бюджетной сфере так или иначе опираются на представления о будущих доходах, которые зависят от динамики производства и цен на экспортируемое сырье. Долгосрочные обязательства должны приниматься только при условии, что они надежно обеспечены бюджетными ресурсами.

Неоправданно оптимистические представления о будущих доходах неизбежно приводят к необходимости впоследствии болезненно корректировать государственные расходы. Именно такая ситуация сложилась после непредвиденного падения цен на нефть в 2014 г. В частности, принятый в декабре 2014 г. Закон о федеральном бюджете на 2015–2017 гг.¹ исходил из того, что среднегодовые цены на нефть в течение всего периода будут составлять 100 долл./барр., однако в мае 2015 г. правительство уже оценивало среднюю за этот период цену на нефть на уровне 58 долл./барр. По расчетам на основе оценок Минфина², это приведет к снижению реальной величины бюджетных доходов в ближайшие годы на 20–25% по сравнению с ранее намеченными объемами, что потребует значительно сократить реальные расходы.

Если представления, на которых базируется бюджетная политика, сильно расходятся с реальностью и при этом правительство не располагает «подушкой безопасности», то финансовый кризис становится практически неизбежным. Так, бюджет Греции долгое время выглядел устойчивым в предположении о сохранении в будущем высоких темпов роста, которые демонстрировала страна (в среднем за 10 лет, предшествовавших международному финансовому кризису, они составляли 4% в год). Однако резкое торможение экономики привело к потере бюджетных доходов, а компенсировать это сокращением расходов оказалось политически крайне сложно. Результатом, как известно, стал затяжной финансовый и экономический кризис Греции.

Для российской бюджетной политики, таким образом, чрезвычайно важно точно прогнозировать цены на нефть не только на один–три года, но и на длительную перспективу. Крутой рост и последовавшее сразу за этим глубокое падение цен на нефть в 2008 г. привлекли внимание к закономерностям их долгосрочного изменения³. В настоящей работе с учетом последних результатов рассматривается вероятная будущая динамика цен на нефть и формулируются

¹ <http://publication.pravo.gov.ru/Document/View/0001201412030001?index=0&rangeSize=1>.

² Министерство финансов РФ. Проект Основных направлений бюджетной политики на 2016 год и на плановый период 2017 и 2018 годов. http://www.minfin.ru/ru/document/?id_4=64713.

³ В частности, можно отметить следующие работы: Arezki et al., 2014; Dvir, Rogoff, 2009; Nadri, 2010; Zellou, Cuddington, 2012; Jacks, 2013; Erten, Ocampo, 2013.

соответствующие выводы для бюджетной политики. Мы пытаемся понять, например, являются текущие цены на нефть в диапазоне 45–60 долл./барр. временным отклонением от «нормы» вниз или, напротив, цены, которые (с небольшим перерывом) фиксировались последние 10 лет, были временным отклонением вверх. Ответ на поставленные вопросы во многом определяет и стратегию, и тактику бюджетной политики.

Как формируются прогнозы цен на нефть

Известно, что прогнозы цен на нефть, используемые в бюджетном планировании, не очень точные. На рисунке 1 прогнозы, использованные в исходных вариантах Законов о бюджете на соответствующие годы, сопоставлены с фактическими ценами на нефть. За последние 14 лет прогнозы пять раз оказывались заниженными на 25% и более, два раза радикально завышались (на 48 и 100%⁴). Отметим, что ошибка в прогнозе цен на нефть на 10% ведет к изменению бюджетных доходов примерно на 1% ВВП (Балаев и др., 2014).

Такие значительные расхождения демонстрируют не столько низкое качество прогнозов правительства, сколько принципиальную непредсказуемость ценовых скачков на нефтяном рынке, которые не удастся предугадать ни международным организациям, ни рынку. Для более раннего периода было показано, что прогнозы российского правительства по точности не уступают предсказаниям независимых экспертов (Гурвич, 2006).

Проведенный нами анализ позволил выявить некоторую закономерность в формировании краткосрочных прогнозов цен на нефть, используемых российским правительством для бюджетного планирования. На рисунке 2, где показаны темпы изменения прогнозных и фактических цен на нефть (последние взяты с лагом один год), хорошо видна связь между ними.

Бюджетные прогнозы и фактические цены на нефть Urals
(долл./барр.)



Рис. 1

⁴ Использована правительственная оценка среднегодовой цены на нефть 50 долл./барр. в 2015 г.



Рис. 2

Наличие значимой связи подтверждается следующим регрессионным уравнением:

$$DPF_t = 0,03 + 0,98 DP_{t-1} \quad (R^2 = 0,52),$$

(0,3) (3,6)

где DPF_t , DP_t — относительное изменение прогнозных и фактических значений цены на нефть в год t , в скобках под коэффициентами уравнения стоят соответствующие значения t -статистики. Формирование бюджетных прогнозов цен на нефть на будущий год хорошо описывается следующим образом: правительство каждый раз меняет свой прошлогодний прогноз в той пропорции, в какой последний раз изменились фактические цены на нефть. Другими словами, прогнозы цен на нефть формируются в определенном смысле инерционно, воспроизводя фактическую динамику цен на нефть. Естественно, они не могут при этом предугадать неожиданных резких переломов тренда.

Для анализа долгосрочных предсказаний цен на нефть мы рассмотрели последовательность ежегодно выпускаемых прогнозов Энергетического агентства США (ЭА)⁵. Этот источник выбран из нескольких авторитетных международных организаций (Международное энергетическое агентство, ОПЕК и др.), регулярно разрабатывающих подобные прогнозы, по чисто прагматическим соображениям — как представляющий свои результаты в наиболее удобном для обработки формате. Прогнозы остальных источников имеют в целом аналогичный характер. Для каждого года использовался «базовый» вариант прогноза ЭА (наряду с этим выпускаются «высокий» и «низкий» варианты). Все ценовые показатели пересчитывались в доллары 2014 г.

На рисунке 3а показано, что в 2009 г. произошел качественный скачок в представлениях о будущей динамике цен на нефть. Ожидания относительно их стабильности неожиданно сменились предсказанием их

⁵ До 2012 г. прогнозировалась будущая динамика средних импортных цен для США, позже — цен на нефть Brent.

**Прогнозы цен на нефть, выпущенные
Энергетическим агентством США (долл. 2014 г./барр.)**

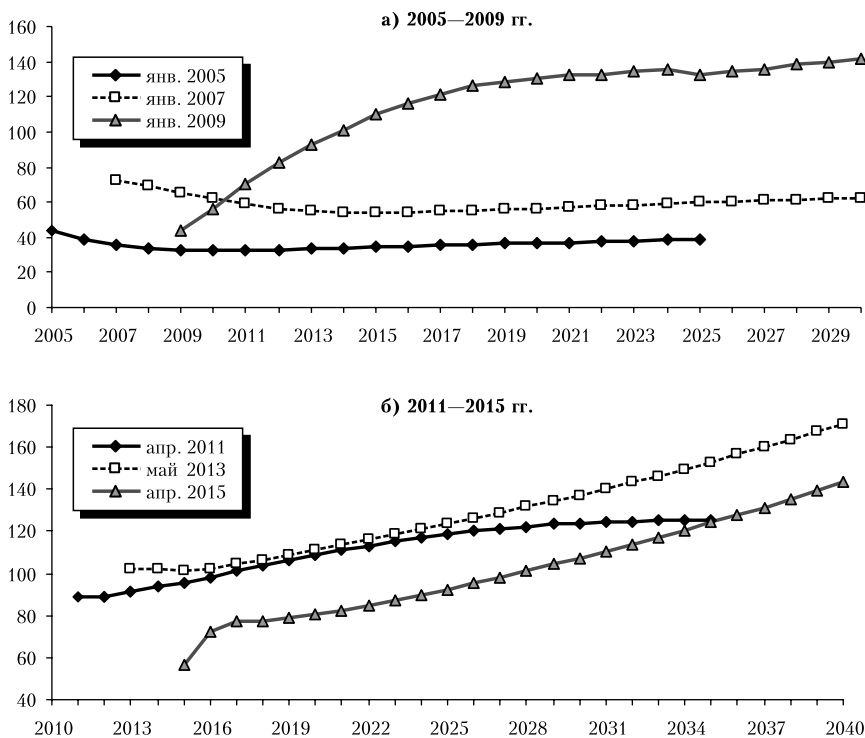


Рис. 3

резкого роста: так, в 2007 г. прогноз на 2020 г. предусматривал цену на нефть 56 долл./барр., а в 2009 он вырос в 2,3 раза — до 131 долл./барр. Однако в 2015 г. прогноз вновь упал — до 80 долл./барр. (рис. 36).

На рисунке 4 представлена последовательность цен, ожидавшихся на 2010, 2020 и 2030 гг. в разные годы. Видно, что прогнозы цен на нефть не менее волатильны, чем сами цены. Так, ожидаемые цены на 2020 г. на протяжении 11 лет менялись в диапазоне от 37 до 131 долл./барр., то есть максимальные ожидания превышали минимальные в 3,6 раза!

В 2012—2013 гг. Министерство экономического развития РФ построило несколько версий прогноза социально-экономического развития российской экономики на период до 2030 г. Они были основаны на очень близких предположениях о динамике цен на нефть, поэтому на рисунке 5 мы приводим лишь последний вариант этого прогноза, датированный ноябрем 2013 г.⁶ Он предусматривает небольшое (до 100 долл./барр.) снижение цен к 2015 г., однако далеко не такое резкое, как в действительности. Судя по данному прогнозу, Минэкономразвития считает, что в 2011—2013 гг. наблюдалось незначительное (на 10—15%) отклонение цен на нефть от их «нормального» уровня. Предсказанное

⁶ http://economy.gov.ru/minec/activity/sections/macro/prognoz/doc20131108_5.

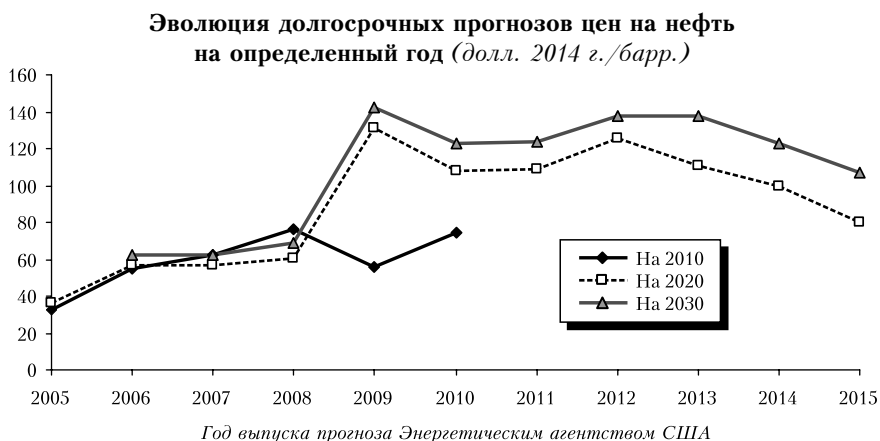


Рис. 4

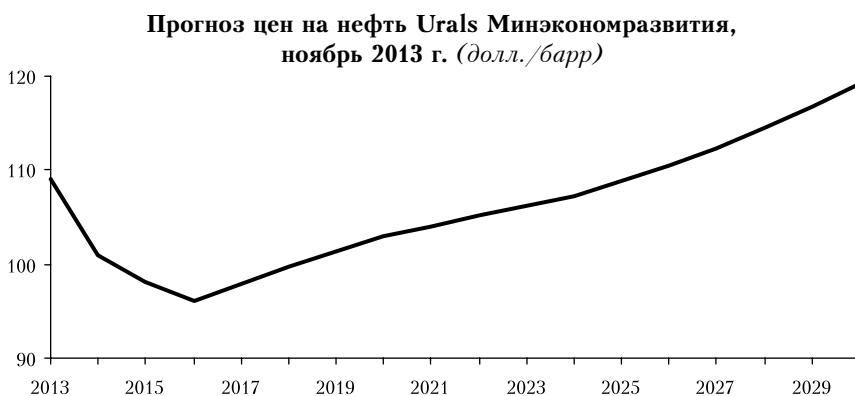


Рис. 5

на 2015–2016 гг. снижение цен до 96 долл./барр. (в долларах 2014 г.) можно интерпретировать как возвращение на «нормальную» траекторию, после чего предполагается рост цен со средним темпом 1,5% в год.

В целом анализ приведенных прогнозов подтверждает следующий вывод: *как средне-, так и долгосрочные прогнозы цен на нефть существенно меняются в зависимости от их текущего уровня и недавней динамики* (см., например: Kesicki, 2010). Удорожание нефти создает оптимистические (и часто неоправданные) ожидания их дальнейшего роста. Судя по всему, в каждый момент достигнутый уровень цен на нефть воспринимается (возможно, с небольшой коррекцией) как «данный навсегда», и от него отсчитывается будущая динамика. Так, в середине 2008 г., когда нефть резко подорожала, Goldman Sachs (как и многие другие компании) предсказывала скорый дальнейший рост цен до 200–250 долл./барр. (Story, 2008). При этом никто не ожидал глубокого падения цен на нефть, которое на самом деле произошло во втором полугодии 2008 г. (Аналогично, в начале 1980-х годов, после взлета цен на нефть, преобладали прогнозы их роста, а в конце 1990-х, напротив, предсказывалась очень умеренная динамика цен.)

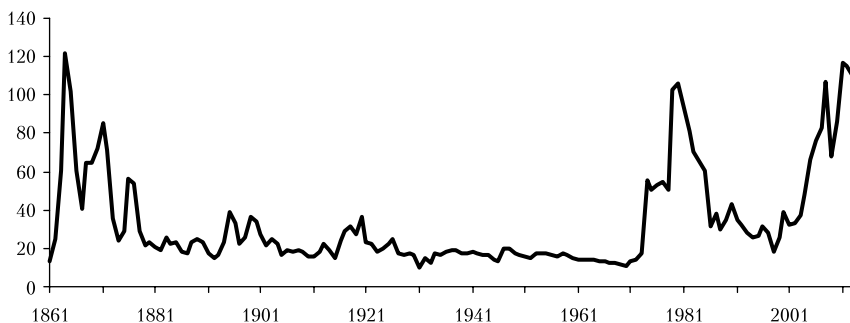
Правда, в обоих случаях существовала альтернативная точка зрения, ставящая во главу угла фундаментальные соображения. Ее приверженцы исходят из того, что повышение цен увеличивает привлекательность инвестиций в добычу, к тому же технологический прогресс позволяет осваивать новые, ранее недоступные (или невыгодные) запасы. Кроме того, имеются естественные ограничения на удорожание углеводородов: значительный рост цен на нефть неизбежно вызовет рецессию в импортирующих ее странах, за которой последуют сокращение спроса на сырьевые товары и падение цен на них (Krichene, 2008). Таким образом, в долгосрочной перспективе механизмы рыночного саморегулирования должны сдерживать слишком быстрый рост цен на нефть.

Сказанное можно резюмировать следующим образом. Как кратко-, так и долгосрочные прогнозы цен на нефть, используемые для бюджетного планирования, обычно носят инерционный характер, то есть экстраполируют в будущее текущие тенденции. Как правило, они, в зависимости от ситуации, предсказывают быстрый рост цен на нефть (как прогнозы ЭА, выпущенные в 2009 или 2013 гг.) либо их относительную стабильность (как прогнозы ЭА от 2005–2007 гг.). Это делает такие прогнозы неустойчивыми и ненадежными, тем самым создавая серьезные риски для бюджетной политики.

Долгосрочная динамика цен на нефть

На рисунке 6 представлены исторические значения среднегодовых цен на нефть за полтора века (в постоянных долларах 2014 г.). Как можно видеть, в начальный период (в течение примерно 15 лет) цены колебались в широком диапазоне — от 13 до 122 долл./барр. Затем на протяжении почти 100 лет они оставались сравнительно стабильными, находясь на значительно более низком среднем уровне. Наконец, в последние десятилетия (начиная с 1973 г.) цены вновь демонстрируют высокую волатильность, но на более высоком общем уровне.

Динамика цен на нефть, 1861—2014 гг. (долл. 2014 г.)



Примечание. До 1944 г. приведены средние цены на рынках США, за 1945–1983 гг. — цены на нефть Arabian light, начиная с 1984 г. — цены на сорт Brent.

Источник: BP Statistical Review of World Energy. www.bp.com/statisticalreview.

Рис. 6

Теоретический и эмпирический анализ долгосрочной динамики цен на сырьевые товары имеет достаточно большую историю. Краткий обзор соответствующих работ приведен, в частности, в: Erten, Ocampo, 2013. Мы сосредоточимся на ряде недавних исследований цен на нефть.

Одной из наиболее известных в их числе стала статья Е. Двира и К. Рогоффа (Dvir, Rogoff, 2009). В ней сделана попытка определить различия между тремя разными периодами по величине волатильности и персистентности (стационарности) цен. В данном случае стационарность указывает на то, что ситуация на рынке определяется в основном фундаментальными внутренними факторами, а нестационарность может означать, что решающую роль играют внешние шоки (Ahrens, Sharma, 1997).

Формальный анализ Двира и Рогоффа исходил из того, что в каждом подпериоде цена на нефть может быть представлена в виде суммы стационарного или стохастического тренда, а также шоков, представляющих стационарный временной ряд. Авторы пришли к выводу, что подпериоды различаются персистентностью ряда: в начальный и конечный периоды она существенна — ряд цен на нефть имеет первый порядок интеграции, $I(1)$, в промежуточном нет — ряд имеет нулевой порядок интеграции, $I(0)$. Они идентифицировали два эпизода изменения персистентности: в 1877 г. произошел переход от ряда $I(1)$ к ряду $I(0)$, а в 1972 г. — обратный переход.

Отметим, что некоторые авторы, изучавшие стационарность рядов цен на нефть, пришли к иным выводам. Так, К. Хадри, используя специально разработанный панельный тест на стационарность, показал стационарность ряда цен на нефть в период 1960–2007 гг. (Hadri, 2010). К такому же заключению пришли А. Гхошрей и Б. Джонсон, рассматривая месячные данные за 1975–2007 гг. и используя тест, позволяющий учитывать структурные разрывы (Ghoshray, Johnson, 2010). В этой работе можно найти обзор публикаций по анализу стационарности данных рядов. Таким образом, гипотеза о том, что динамика цен на нефть определяется в основном фундаментальными факторами, получает частичное подтверждение.

Помимо исследования вопроса о трендах изменения цен на нефть, Двир и Рогофф выделяют эпизоды высокой и низкой волатильности. Результаты использования статистических тестов, позволяющих определить границы таких переходов, приведены в таблице 1. Как можно видеть, первый и третий переходы совпали с изменением персистентности цен; дополнительно добавляется переход в 1934 г., соответствующий снижению волатильности. По мнению авторов, цены

Т а б л и ц а 1

Периоды высокой и низкой волатильности цен на нефть

Период	Границы периода	Средняя волатильность
I	1861–1878	0,381
II	1879–1934	0,195
III	1935–1972	0,061
IV	1973–н. в.	0,221

Источник: Dvir, Rogoff, 2009.

растут и становятся волатильными в периоды, когда соединяются два условия: динамичный рост спроса на нефть и наличие у ведущих производителей возможности контролировать рынок.

Первый период (1861–1878 гг.) совпадал с индустриализацией в США (объем промышленного производства за этот период вырос в три раза!). При этом предложение было ограничено из-за олигополистической структуры как рынка добычи нефти, так и рынка железнодорожных перевозок (на которые тогда приходился основной объем транспортировки нефти). С появлением первых магистральных трубопроводов в 1879 г. начался второй период. Переход к третьему периоду связан, во-первых, с открытием рекордных для того времени запасов нефти в Восточном Техасе и, во-вторых, с введением правительством США жесткого регулирования объемов добычи. Поддержание соответствия между предложением и спросом позволило надолго стабилизировать уровень цен. Четвертый период (с 1973 г. по настоящее время) характеризуется значительной монопольной силой ОПЕК. Хотя картель был создан в 1965 г., только в 1972 г. большинство его стран-участниц добились полного (или преимущественного) контроля над нефтяными запасами на своей территории и соответственно получили возможность изымать ренту у стран-потребителей за счет ограничения предложения (Smith, 2008). В этот период спрос быстро рос за счет динамичного развития стран Восточной и Юго-Восточной Азии.

Предложенную картину в целом подтверждают результаты работы Л. Килиана (Kilian, 2009). Он показал, что увеличение спроса оказывает сильное и продолжительное влияние на цены сырьевых товаров, как и «спрос из предосторожности», возникающий при угрозе нарушения поставок. Но само по себе снижение производства имеет краткосрочный эффект. Такие результаты соответствуют представлениям о сильной рыночной власти производителей нефти и другого сырья.

Особого внимания заслуживают работы по выявлению суперциклов в ценах на сырьевые товары (Zellou, Cuddington, 2012; Jacks, 2013; Erten, Ocampo, 2013). В этих работах динамика цен на нефть, металлы и другое сырье раскладывается на три составляющие: долгосрочный тренд, суперциклы длительностью от 20 до 70 лет, более короткие циклические компоненты. Для этого использовался аппарат фильтров с асимметричной полосой пропускания (Christiano, Fitzgerald, 2003).

Результаты такого анализа, полученные разными авторами применительно к ценам на нефть, оказались достаточно близкими (табл. 2). Как правило, за все время наблюдения выделяют 3 или 4 цикла длительностью от 25 до 50 лет. Особенно близки оценки, относящиеся к двум последним суперциклам: предпоследний начался, по разным

Т а б л и ц а 2

Суперциклы цен на нефть по оценкам различных авторов

Автор	Точка начала и завершения суперциклов			
Jacks, 2013	1861–1886	1886–1936	1966–1996	1996–н. в.
Erten, Ocampo, 2013	1892–1947	1947–1973	1973–1998	1998–н. в.
Zellou, Cuddington, 2012	1861–1884	–	1966–1996	1996–н. в.

Источник: составлено авторами.

данным, в 1966 или 1973 г. и завершился в 1996 или 1998 г. После этого начался новейший суперцикл, продолжающийся и сегодня. Его драйвером, по всей видимости, стал процесс индустриализации и урбанизации Китая, который вносил основной вклад в прирост спроса на нефть. В работе А. Зеллу и Дж. Каддингтона приводится оценка долгосрочного ценового тренда: до Второй мировой войны он был нисходящим, а в последующий период — растущим средним темпом 2% в год (Zellou, Cuddington, 2012).

Отметим, что в основных исследованиях по выделению суперциклов проанализирован период, завершающийся не позднее 2012 г. В это время было трудно прогнозировать дальнейшую динамику цен на нефть, хотя высказывается гипотеза, что нынешний суперцикл достиг своего пика (Jacks, 2013). После резкого падения цен на нефть осенью 2014 г. все больше экспертов и организаций склоняются к мнению, сформулированному, в частности, авторитетной консалтинговой компанией А.Т. Kearny: «Имеющиеся данные свидетельствуют, что суперцикл входит в фазу снижающихся цен на углеводороды, которая продлится несколько (возможно, много) лет» (А.Т. Kearny, 2015).

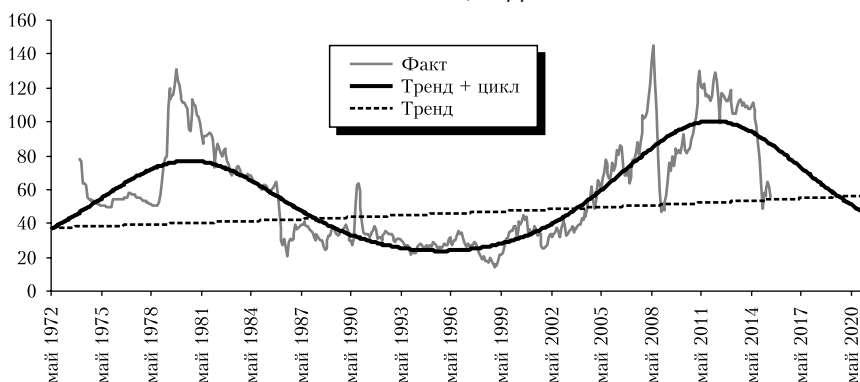
Если эти предположения верны, то наблюдаемое падение цен на нефть — не временное отклонение от повышательного тренда, а переход от фазы роста к фазе их снижения. С точки зрения места в нефтяном суперцикле тогда аналогом текущего момента выступает не 2009 г., после которого цены быстро восстановились, а 1986 г., после которого цены на нефть надолго перешли в более низкий диапазон. Средняя за пиковый период 1979—1983 гг. цена на нефть составила 91 долл./барр., а ее среднее значение за следующие 20 лет было почти втрое ниже (35 долл./барр.).

Мы считаем такую точку зрения обоснованной и соответствующей экономической логике. Зафиксированное резкое падение цен на нефть объективно обусловлено возникшим дисбалансом между спросом и предложением. При этом как факторы на стороне спроса (прежде всего резкое торможение китайской экономики и соответственно спроса на энергоносители), так и факторы на стороне предложения (увеличение инвестиций в добычу и взрывной рост добычи сланцевой нефти) носят устойчивый, долгосрочный характер.

Далее, следуя логике работ по суперциклам, мы рассмотрели динамику цен на нефть с 1974 по 2014 г. Напомним, что исследования долгосрочной динамики цен на нефть неизменно выявляют изменение свойств этого ряда в первой половине 1970-х годов⁷. Наш анализ показал наличие низкочастотной компоненты, соответствующей колебаниям цен на нефть (в постоянных долларах) с периодом 31 год. Как и у других авторов, пик цикла наблюдается в 1980—1981 гг., затем происходит спад вплоть до 1996 г. Новый пик построенного цикла был достигнут в 2012 г., а нижняя точка будет пройдена в 2027 г. Добавим, что мы выявили также положительный, но очень слабый тренд: если «очистить» динамику нефтяных цен от колебаний, то рост составляет

⁷ Кроме указанных выше работ можно назвать, например: Zaklan et al., 2011; Alquist et al., 2011.

Фактическая и долгосрочная модельная динамика цен на нефть
(долл. 2014 г./барр.)



Источник: расчеты авторов.

Рис. 7

в среднем лишь 0,9% в год. Расчетные значения прошлых и будущих цен на нефть, соответствующие построенному циклу и тренду, а также фактические цены представлены на рисунке 7.

Отклонения цикла нефтяных цен от тренда достаточно велики: в пиковых точках их среднегодовые значения почти вдвое превышают трендовые, а в нижних точках лежат почти вдвое ниже тренда. В среднем в верхней (лежащей выше тренда) фазе нефтяного цикла цены в 2,5 раза выше, чем в его нижней фазе (расположенной ниже тренда). Время от времени происходят краткосрочные отклонения вверх или вниз от цикла, однако их амплитуда существенно меньше, чем размах циклических колебаний. Если отвлечься от цикла и рассматривать только фактические цены на нефть, то мы вновь видим очень большой размах колебаний. Так, за последние 30 лет средняя цена нефти Urals (в долларах 2014 г.) за три лучших года (10% общей продолжительности цикла) составила 113 долл./барр., а за три худших — 22 долл./барр. — в пять раз ниже.

Все полученные выводы вполне соответствуют результатам других исследований. Общий вывод из них сформулировали П. Кашин и Дж. Макдермотт, вынесшие в заголовок своей статьи главную характеристику долгосрочной динамики цен на сырьевые товары: «Слабые тренды при большой волатильности» (Cashin, McDermott, 2002).

Масштабы отклонений цен от тренда достаточно значимы, чтобы создать серьезные проблемы для бюджетной системы и всей экономики. В частности, за последние 30 лет однажды (в 1986 г.) цены на нефть упали более чем вдвое, еще дважды они снижались более чем на $\frac{1}{3}$ по сравнению с предыдущим годом (последний раз в 2009 г.). Новый такой случай наверняка будет зафиксирован по итогам 2015 г.

Отметим, что цена нефти Brent, соответствующая долгосрочному тренду, составляет для 2015 г. 54 долл./барр. Это очень близко к ожидаемой среднегодовой цене (50–55 долл./барр.). Таким образом, из нашего анализа следует, что *после длительного периода аномально высоких цен на нефть они вернулись к своему нормальному уровню.*

Концепция суперциклов, очевидно, дает качественно иное описание цен на нефть, чем предполагает большинство долгосрочных прогнозов. Можно ли считать, что она отражает альтернативный («фундаментальный») подход к объяснению динамики цен на нефть? Мы полагаем, что это отчасти так — по крайней мере такой подход позволяет объяснить циклическое изменение цен на нефть, а также возникающие резкие отклонения от траектории.

В силу очень низкой краткосрочной ценовой эластичности как спроса на нефть, так и ее предложения даже умеренные дисбалансы на нефтяном рынке ведут к резким изменениям цен, которые необходимы для восстановления равновесия. Вслед за повышением цен, как показано на рисунке 8, начинают расти инвестиции в нефтедобычу, что постепенно (со значительным лагом) увеличивает объем предложения углеводородов и соответственно ведет к снижению их цен. По этой схеме шла повышательная фаза двух последних суперциклов. Взвинчивание цен на нефть странами ОПЕК в 1970-е годы стимулировало, например, развитие добычи нефти в Северном море, а в 2010-е годы получила широкое распространение добыча сланцевой нефти; за этим в обоих случаях следовало падение цен на нефть.

Конечно, у нас нет уверенности, что текущий нефтяной суперцикл продлится именно 30 или 31 год. Цены на нефть зависят от множества факторов и нельзя исключить, что очередной цикл будет чем-то отличаться от предыдущего. Однако, на наш взгляд, длительный период низких цен очень вероятен. Наша модель достаточно хорошо описывает прошлую динамику цен на углеводороды и согласуется с логикой действия фундаментальных экономических факторов. Таким образом, гипотеза о том, что дальнейшая динамика будет следовать суперциклу (возможно, с некоторыми поправками), представляется более обоснованной, чем прогнозы, которые до сих пор разрабатывались международными организациями или Министерством экономического развития РФ. Последние не обоснованы историческими рядами данных



Источник: IMF. World Economic Outlook. 2015. April.

Рис. 8

и обычно не опираются на глубокий анализ экономических механизмов (о чем свидетельствуют частые кардинальные изменения долгосрочных прогнозов без видимых объективных оснований). В этих условиях мы не видим фундаментальных причин для устойчивого перехода цен на нефть на более высокий уровень по сравнению с долгосрочным трендом. (Нет нужды напоминать также, насколько более распространена в экономике циклическая динамика по сравнению с линейной.)

Выше отмечалось, что текущий уровень цен на нефть близок к расчетным значениям долгосрочного тренда. Вместе с тем он лежит ниже расчетной траектории суперцикла. Это означает, что падение цен в 2014 г. отражало как переход к понижательной фазе цикла, так и временное отклонение от него, вызванное краткосрочными шоками. Даже если цены на нефть вернуться к циклической траектории, они затем, по нашему мнению, продолжат циклическое движение вниз. Если нынешний суперцикл окажется схожим с предыдущим, то минимум цен будет пройден в 2025–2030 гг., и они составят в этот период 30–35 долл./барр. (в долларах 2014 г.), то есть вернуться на уровень 2001–2002 гг. Лишь после 2037 г. расчетный уровень цен на нефть преодолет рубеж 80 долл./барр.

На горизонте одного–трех лет краткосрочные шоки могут оказывать более сильное воздействие на цены на нефть, чем фундаментальные факторы. К таким шокам относятся: координированные решения ОПЕК; действия крупнейших стран-экспортеров; политическая дестабилизация в важнейших регионах добычи нефти; геополитические меры (например, введение или снятие ограничений на экспорт иранской нефти) и т. п. В условиях очень большой неопределенности краткосрочного изменения цен на нефть, по нашему мнению, целесообразно строить прогнозы на 1–3 года по вероятностному принципу. Это означает, что они должны представлять не одно ожидаемое значение, а распределение вероятностей различных значений цены.

Ниже представлена построенная нами модель цен на нефть, которая объединяет следование долгосрочной траектории и краткосрочные случайные отклонения от нее. Модель учитывает автокорреляцию отклонений:

$$\begin{aligned} p_t &= p_t^{\text{model}} + u_t, \\ u_t &= \rho u_{t-1} + \varepsilon_t, \end{aligned}$$

где: p_t , p_t^{model} — логарифмы цены на нефть в постоянных долларах и расчетной цены по модели суперцикла; u_t — отклонение от суперцикла; ε_t — случайный шок.

Следуя работе К. Касереса и Л. Медины, мы считаем, что шоки цен на нефть имеют нормальное распределение: $\varepsilon_t \sim N(0, \sigma^2)$ (Caceres, Medina, 2012). Оценка параметров ρ, σ^2 проводится на месячных данных с января 1974 по июль 2015 г. по методу максимального правдоподобия. Имеем:

$$\begin{aligned} \hat{\rho} &= \frac{\sum_{t=1}^T (p_t - p_t^{\text{model}})(p_{t-1} - p_{t-1}^{\text{model}})}{\sum_{t=1}^T (p_{t-1} - p_{t-1}^{\text{model}})^2} = 0,942; \\ \hat{\sigma}^2 &= \frac{1}{T} \sum_{t=1}^T [p_t - p_t^{\text{model}} - \hat{\rho}(p_{t-1} - p_{t-1}^{\text{model}})]^2 = 0,0065. \end{aligned}$$

С учетом близости оценки $\hat{\rho}$ к 1 дополнительно проведен тест Дики—Фуллера на единичный корень, который дал отрицательный результат (t -статистика $-5,1$). Это позволяет говорить о достаточно адекватной спецификации модели.

Далее на основании полученных оценок мы моделировали логарифм реальных цен на нефть Urals по методу Монте-Карло в период с августа 2015 по декабрь 2018 г. («стартовое» отклонение u логарифма цен от долгосрочной модели в июле 2015 г. составляло $-0,4459$). Затем вычисляли номинальные долларové цены в предположении, что среднемесячная инфляция в США соответствует годовой инфляции 2%. Было сделано 10 тыс. соответствующих пошаговых вычислений:

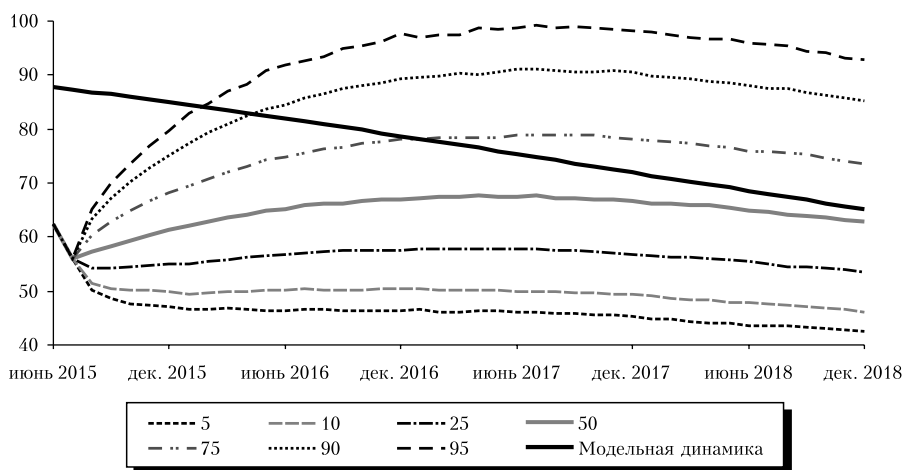
$$p_n^i - p_{n-1}^i = p_n^{\text{model}} - p_{n-1}^{\text{model}} - 0,058u_{n-1}^i + 0,0806N_n^i(0,1),$$

где все стандартные нормальные величины независимы.

Данная модель позволяет строить не только наиболее вероятный прогноз будущих цен, но и цену, которая может сложиться в относительно менее благоприятных сценариях. Таким образом, наряду с волнообразной динамикой цен на нефть можно оценить риски их резкого падения. На рисунке 9 представлены построенные вариантные среднесрочные прогнозы цен на нефть. Полученные оценки показывают, что в ближайшие год-два цены на нефть могут несколько возрасти (примерно до 65 долл./барр.) после их резкого отклонения от тренда в конце прошлого года. Однако затем они будут снижаться в рамках цикла, который после прохождения пика вступил в период падения.

В таблице 3 наряду со «средними» представлены неблагоприятные сценарии динамики цен на нефть. В 25% худших сценариев цены составят 50 долл./барр. в 2016 г., 50 долл./барр. — в 2017 г. и 48 долл./барр. — в 2018 г. В 10% худших сценариев средние цены в эти годы будут равны соответственно 46, 45 и 43 долл./барр. В таб-

Процентили распределения цен на нефть (долл./барр.)



Источник: расчеты авторов.

Рис. 9

Расчетное вероятностное распределение цен на нефть в 2016–2018 гг.

Показатель	2016	2017	2018
Средняя ожидаемая цена, долл./барр. (0)	65,1	67,3	64,7
Средняя цена среди 25% нижних траекторий (А)	50,2	50,1	47,8
Средняя цена среди 10% нижних траекторий (В)	45,5	44,8	42,6
Средние потери бюджетных доходов, млрд долл., накопленные			
для 25% нижних траекторий [(А) – (0)]	-35,8	-77,0	-117,6
для 10% нижних траекторий [(В) – (0)]	-47,0	-101,0	-154,1

Источник: расчеты авторов.

лице 3 приведены также оценки связанных с этим (весьма значительных) потерь бюджета по сравнению с базовым прогнозом цен на нефть.

Представляется, что разработанный вероятностный подход к среднесрочному прогнозированию цен на нефть целесообразно использовать в рамках бюджетного планирования.

Динамика цен на нефть и бюджетная политика

Очевидно, что прогноз нефтегазовых доходов занимает особое место при формировании бюджетной политики по нескольким причинам:

- в отличие от других бюджетных доходов, они в основном определяются плохо контролируруемыми внешними факторами;
- опыт показывает, что прогнозы цен на нефть могут кардинально отличаться от их фактической динамики как в краткосрочной, так и долгосрочной перспективе;
- при долгосрочном планировании необходимо учитывать ограниченность природных запасов углеводородов;
- наряду с долгосрочной динамикой следует учитывать вероятные краткосрочные колебания цен на нефть.

Воздействие цен на нефть на экономику не ограничивается влиянием на формирование нефтегазовых доходов. Эти цены в большой мере определяют также темпы экономического роста, инфляцию, состояние платежного баланса и т. д. Непосредственно величина нефтегазовых доходов зависит в основном от сочетания мировых цен на углеводороды и динамики их добычи.

По прогнозам правительства РФ, объем добычи нефти до 2030 г. останется практически неизменным⁸. Добыча газа, как ожидается, будет постепенно (примерно на 1% в год) расти, однако в последнее время она фактически не раз оказывалась существенно меньше прогнозной. Согласно нашим расчетам, в таких условиях цены на нефть должны расти на 3,5–4% в год в реальном выражении, чтобы нефтегазовые расходы увеличивались с такой же скоростью, как ВВП и нефтегазовые доходы (в реальном выражении, при неизменном налоговом законодательстве). Такую ситуацию можно условно назвать «равновес-

⁸ http://economy.gov.ru/minec/activity/sections/macro/prognoz/doc20131108_5.

ной скоростью» удорожания нефти, средние темпы роста ВВП и бюджетных доходов в этом случае можно оценить на уровне 2–2,5%.

Если цены на нефть в среднем растут с «равновесной скоростью», то можно проводить «нейтральную» бюджетную политику без оглядки на зависимость от нефтегазового сектора — фактически эти доходы мало отличаются от остальных. Ситуация меняется, когда нефть дорожает с большей скоростью. Это позволяет правительству увеличивать бюджетные расходы в процентах от ВВП и легко решать бюджетные проблемы. Дополнительно принимаемые обязательства или приоритетные программы можно финансировать за счет прироста доходов без ущерба для остальных расходов. Здесь можно говорить об «экстенсивной» бюджетной политике.

Противоположная картина возникает, если ожидается долгосрочное устойчивое снижение отношения нефтегазовых доходов к ВВП, то есть их переход на более низкий уровень. В этом случае перед правительством встает задача радикально повысить эффективность работы бюджетного сектора, отказаться от «необязательных» расходов и т. п., то есть проводить «интенсивную» бюджетную политику. В Бюджетном послании Президента РФ на 2014–2016 гг. уже ставилась задача перейти от первого типа бюджетной политики ко второму. В этом документе признавалось, что «основанная на высоких темпах экономического развития и растущих ценах на ресурсы модель постоянного роста бюджетных расходов к настоящему моменту исчерпала свои возможности» и сделан вывод: «В этих условиях на первый план выходит решение задач повышения эффективности расходов и переориентации бюджетных ассигнований в рамках существующих бюджетных ограничений на реализацию приоритетных направлений государственной политики...»⁹.

Таким образом, не только количественные параметры бюджетной политики, но и вся ее логика должны определяться долгосрочной будущей динамикой цен на нефть. Вместе с тем, как показано выше, прогнозы этих цен неустойчивы и малонадежны.

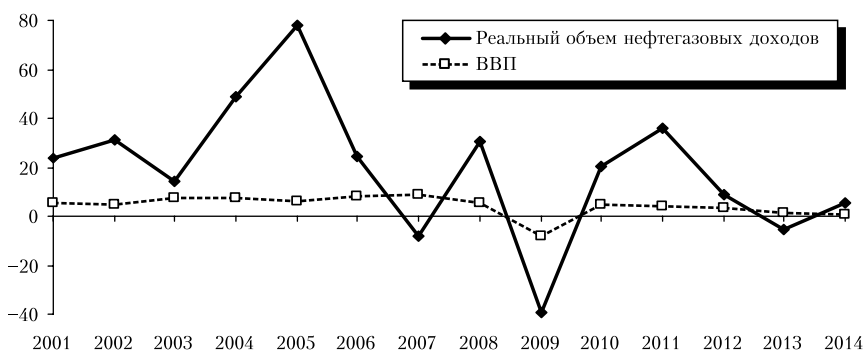
Приведенные на рисунке 10 данные показывают, что в последние годы, за исключением 2007, 2009 и (в небольшой степени) 2013 гг., рост нефтегазовых доходов намного опережал рост ВВП. В целом за рассматриваемый период нефтегазовые доходы увеличились в реальном выражении на 700% — почти в десять раз больше, чем ВВП (рост на 76%). Это позволяло проводить «экстенсивную» бюджетную политику.

В ближайшие годы, по прогнозам правительства, ситуация будет совершенно иной, чем прежде. Как показывают оценки на рисунке 11, реальный объем нефтегазовых доходов в течение всего планового периода (до 2018 г.) будет на 30–35% ниже, чем в 2014 г. Очевидно, это не оставляет правительству иных вариантов, кроме перехода к «интенсивной» бюджетной политике (первые шаги в этом направлении уже предпринимаются).

Признание (в соответствии с выводами предыдущего раздела) циклического характера долгосрочной динамики цен на нефть, причем с очень большими перепадами значений, имеет ряд важных следствий. Прежде

⁹ <http://kremlin.ru/acts/news/18332>.

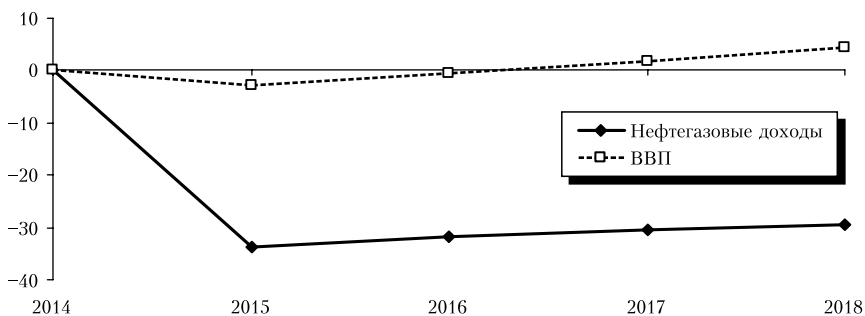
Темпы роста ВВП и нефтегазовых доходов (в %)



Источник: расчеты авторов.

Рис. 10

Накопленное изменение ВВП и реального объема нефтегазовых доходов по сравнению с 2014 г. (в %)



Источник: расчеты авторов.

Рис. 11

всего, логика бюджетной политики должна строиться в расчете на весь цикл. Главное содержание этого принципа (который можно назвать «принципом суперцикла») состоит в том, что в каждый момент необходимо представлять наиболее вероятные сценарии будущего (как кратко-, так и долгосрочного) изменения цен на нефть и иметь реалистичный план действий для каждого сценария. Такому стратегическому подходу противостоит «близорукий» подход, когда решения принимают, исходя из текущих условий, без учета будущих проблем. Подобный подход фактически неявно опирается на «наивное» представление о неизменности наблюдаемой конъюнктуры на нефтяном рынке. Приведенные выше примеры из российской и международной практики показывают, насколько опасен такой взгляд, подвергающий экономику экстремальным рискам.

Циклические колебания цен на нефть с небольшим трендом исключают проведение «экстенсивного» варианта бюджетной политики. За бездумным увеличением бюджетных расходов на этапе дорогой нефти неизбежно следует их вынужденное жесткое сокращение в период дешевающей нефти, с многочисленными негативными экономическими и социальными последствиями.

Характер долгосрочной динамики цен на нефть крайне важен не только для бюджетной политики, но и для экономики в целом. В ряде работ показано, что в нефтедобывающих странах деловой цикл определяется в основном колебаниями цен на углеводороды (см., например: Husain et al., 2008). Причем основным каналом воздействия внешней конъюнктуры на макроэкономические показатели служит проциклическая бюджетная политика — колебания государственных расходов при увеличении или уменьшении доходов. Таким образом, если не принимать энергичных мер по сглаживанию расходов в рамках суперцикла, то колебания внешней конъюнктуры превращаются в шокоские воздействия, дестабилизирующие национальную экономику. При этом было неоднократно показано, что возникающая в таком случае повышенная макроэкономическая волатильность служит серьезным тормозом развития экономики (Cavalcanti et al., 2014; Fatás, Mihov, 2008).

Связь делового цикла с ценами на нефть позволяет проводить контрциклическую политику, основываясь на их величине. Вместо традиционных критериев — превышения безработицей своего «естественного» уровня или наличия «разрыва» между потенциальным и фактическим объемами производства (которые трудно оценить) — можно руководствоваться соотношением текущего и трендового уровней цен на нефть. При ценах выше тренда бюджет и экономика в целом получают дополнительные доходы, которые в рамках контрциклической политики должны сберегаться; при ценах на нефть ниже тренда следует использовать ранее накопленные резервы.

К преимуществам данного подхода можно отнести простоту и прозрачность проведения контрциклической политики. Это позволит, например, сразу отсеять предложения (еще недавно активно обсуждавшиеся) проводить фискальное стимулирование при рекордно высоких ценах на нефть (вдвое превышающих трендовый уровень). Действительно, руководствуясь принципом суперцикла, мы должны иметь стратегию контрциклической политики для всех стадий цикла. Прежде чем проводить фискальное стимулирование на пике цен на нефть, нужно ответить на несколько вопросов:

- будем ли мы (и за счет каких средств) проводить стимулирование при ценах ниже тренда;
- в какие периоды будут накапливаться ресурсы, если предполагается тратить их при рекордно высоких ценах;
- почему экономика демонстрирует неудовлетворительные показатели, несмотря на максимально высокие цены на нефть?

В рамках суперцикла проводить контрциклическую политику становится сложнее, так как это требует не только средне-, но и долгосрочного сглаживания расходов. Создание относительно небольшой «подушки безопасности» на случай краткосрочного падения цен на нефть (практиковавшееся в России последние 15 лет) должно быть дополнено накоплением более значительных резервов, достаточных для компенсации длительного и глубокого спада цен — как наблюдавшийся с середины 1980-х до начала 2000-х годов. С учетом продолжительности суперциклов и масштабов роста и снижения цен на нефть очевидно, что для проведения контрциклической политики размеры Резервного фонда

должны быть значительно больше, и через него следовало бы перераспределять бюджетные ресурсы в пределах суперцикла.

Даже при нынешних, весьма умеренных по сравнению с другими нефтедобывающими странами масштабах перераспределения нефтяных доходов этот механизм нередко подвергается критике. Так, О. Дмитриева аргументирует невыгодность, по ее мнению, сбережения средств в Резервном фонде (РЗФ) тем, что он обеспечивает процентный доход 1–2%, тогда как параллельно проводимые государством внутренние заимствования обходятся в 5–8% годовых (Дмитриева, 2013). До недавнего времени многие авторы обвиняли правительство и в том, что его сбережения, накапливаемые в РЗФ в иностранной валюте, обесцениваются из-за укрепления рубля¹⁰. Такая критика представляет пример упоминавшегося «близорукого» подхода к анализу бюджетной политики, исходящего из того, что в дальнейшем макроэкономические показатели останутся неизменными либо будут меняться линейно. Покажем ошибочность такого подхода на примере оценки доходности средств РЗФ.

Как известно, для корректного сопоставления доходности финансовых инструментов, номинированных в разных валютах, необходимо учитывать не только связанный с ними процентный доход, но и будущее изменение обменных курсов этих валют. Высоконадежные и ликвидные валютные активы, в которые размещаются средства РЗФ, действительно приносят довольно скромный процентный доход. Средняя годовая доходность по корзине валют с момента создания фонда (1 февраля 2008 г.) составила 1,75%. Однако резкая девальвация рубля в конце 2014 – начале 2015 г. продемонстрировала, что курсовая переоценка может менять представления об общей рублевой доходности Резервного фонда. По нашим расчетам, к 1 августа 2015 г. общая доходность от курсовой переоценки с момента создания фонда составила 112%, или 10,5% в годовом выражении. В результате общая доходность средств, направленных в РЗФ в начале 2008 г., к августу 2015 г. достигла 12,3% годовых, значительно превысив доходность рублевых государственных облигаций, фондового рынка, надежных банковских депозитов и т. п. Приведенные расчеты показывают, что суждения, явно или неявно переносящие в будущее текущие условия (цены на нефть, обменный курс и т. д.), могут давать полностью искаженные результаты. Так, согласно нашему анализу, не учтенный Дмитриевой выигрыш от курсовой разницы привел к занижению долгосрочной доходности Резервного фонда в семь раз!

Покажем теперь, что высокая общая доходность средств РЗФ в 2008–2015 гг. не была случайной удачей. Его годовая доходность от курсовой переоценки существенно менялась от года к году (рис. 12), однако ее изменения не были хаотическими: доходность падала при высоких ценах на нефть (поскольку рубль укреплялся) и росла при их падении (так как рубль ослаблялся). Особенно выраженной такая «зеркальная» связь стала после перехода к плавающему курсу рубля.

Поскольку суть контрциклической бюджетной политики состоит в накоплении средств при дорогой нефти и их использовании при

¹⁰ См., например: Буклемишев, 2013.



Источник: расчеты авторов по данным Минфина.

Рис. 12

дешевой, правительство всегда направляет в РЗФ валюту в периоды, когда она дешевеет, и продает валюту из РЗФ, когда она дорожает. Таким образом, сглаживание бюджетных расходов за счет операций со средствами РЗФ автоматически ведет к получению курсовой разницы.

Чтобы оценить величину данного эффекта, мы провели имитационное моделирование операций Резервного фонда. При этом на исторические данные цен на нефть накладывались актуализированные показатели динамики российской экономики. Перечислим основные использованные предположения:

- объем добычи и экспорта нефти и газа предполагается неизменным на уровне 2014 г. (что соответствует прогнозам Минэкономразвития для нефти и, по нашим оценкам, достаточно реалистично для газа);

- принимается, что реальный обменный курс рубля к доллару колеблется вокруг постоянного уровня. Такой прогноз представляется реалистичным в условиях, когда имеется слабый положительный тренд цен на нефть (1–2% в год в реальном выражении), в то же время темпы роста российской экономики будут (в соответствии с прогнозами МВФ) ниже, чем американской (IMF, 2015);

- средняя реальная процентная ставка по валютным активам РЗФ принимается на уровне 2% (что соответствует среднему значению ставки по гособлигациям США за последние 20 лет);

- считается, что в среднем кросс-курсы валют, в которых хранятся средства РЗФ, остаются неизменными;

- моделирование проводится для периода, равного полной длительности нефтяного суперцикла (31 год), и цены на нефть (в долларах 2014 г.) соответствуют их динамике в 1974–2005 гг.

По оценкам Экономической экспертной группы, бюджетная «стоимость» изменения цены на нефть на 1 долл./барр. при сделанных предположениях составляет 1,9 млрд долл. Далее принимались простые предположения относительно операций со средствами Резервного фонда:

- если текущая цена на нефть выше долгосрочного тренда, то РЗФ пополняется на расчетную сумму нефтегазовых «сверхдоходов».

Она определяется как произведение разрыва цен и стоимости для бюджета повышения цены на нефть на 1 долл./барр.;

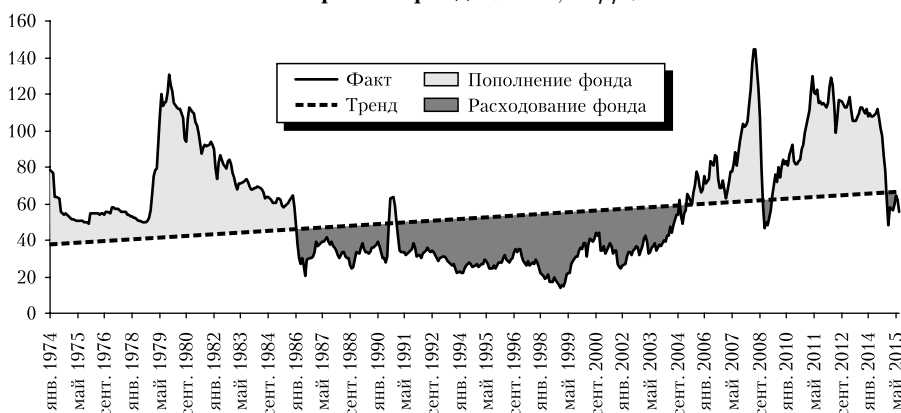
— если текущая цена на нефть ниже трендового уровня, то из Резервного фонда берется расчетная сумма недостачи нефтегазовых доходов, рассчитываемая аналогичным образом.

Важный параметр — зависимость обменного курса от цен на нефть. Анализ различных оценок эластичности реального курса доллара по ценам на нефть для ведущих нефтедобывающих стран показывает, что в среднем они лежат в диапазоне 0,3–0,5 (Korhonen, Juurikkala, 2009; Nabib, Kalamova, 2007). В наших расчетах принято умеренное значение 0,35.

Расчетные объемы операций со средствами Резервного фонда приведены на рисунке 13. Взвешенная по объемам поступлений в РЗФ цена, при которой фонд пополняется, составила 83 долл./барр., а средневзвешенная цена, при которой средства РЗФ расходуются, оказалась почти втрое ниже — 29 долл./барр. Это означает, что курс доллара, по которому валютные активы РЗФ продавались (перед их расходом), был в среднем на 65% выше (в постоянных рублях), чем при поступлении средств в фонд. Это и составляет объективную основу получения в результате использования средств Резервного фонда значимой курсовой разницы в дополнение к процентному доходу. Отметим, что такой способ моделирования позволяет учесть не только ежегодно получаемую курсовую разницу, но и среднюю продолжительность периода между поступлением средств в РЗФ и их использованием. Тем самым наши расчеты полностью описывают реальный механизм функционирования Резервного фонда.

Для формальной оценки доходности средств Резервного фонда мы рассчитали эквивалентную реальную доходность сбережений, если бы нефтегазовые доходы полностью переводились в рубли. Искомая доходность r рассчитывается для альтернативного механизма использования дополнительных нефтегазовых доходов. Предполагается, что посту-

Цены на нефть и периоды пополнения/расходования Резервного фонда (долл./барр.)



Источник: расчеты авторов.

Рис. 13

пающие в РЗФ средства переводятся в рубли и вносятся на депозит под постоянную реальную ставку r . В периоды, когда цена на нефть оказывается ниже тренда, определенная часть средств изымается из РЗФ. Величина r определяется из условия равенства остатка средств на депозите и остатка средств Резервного фонда в рублевом эквиваленте на конец периода. Полученная расчетная величина реальной рублевой доходности составила 3,9%. Иными словами, механизм Резервного фонда дает такую же доходность, как его накопление в рублях под реальную (сверх инфляции) ставку 3,9%. Для безрисковых инвестиций такую доходность следует оценить как очень высокую. Следовательно, вопреки распространенным представлениям, механизм защиты российской экономики от колебаний цен на нефть параллельно обеспечивает высокую доходность средств, на порядок превосходящую доходность фондового рынка и многократно большую, чем реальная доходность по инфраструктурным проектам, финансируемым за счет ФНБ (при гораздо большей надежности и ликвидности). Можно сказать, что *вместо того чтобы платить за страхование бюджетной безопасности, правительство получает возможность дополнительно зарабатывать на операциях со средствами Резервного фонда!* Отметим, что наш анализ не опирался на наличие суперцикла — фактически он определялся просто большой амплитудой колебаний цен на нефть.

Напомним, что при разделении Стабилизационного фонда на два фонда исходный замысел состоял в том, что Резервный фонд обеспечивает надежность хранения и ликвидность средств, а ФНБ — высокую доходность при меньшей надежности и ликвидности. Однако фактически оказалось, что Резервный фонд обеспечивает надежность, ликвидность и высокую доходность. Инвестирование средств ФНБ в инфраструктурные проекты по ставке «инфляция + 1%» можно охарактеризовать как не очень надежное (с учетом опыта реализации крупных инфраструктурных проектов в России), неликвидное и сравнительно низкодоходное. Таким образом, сберегать средства в Резервном фонде во всех отношениях выгоднее, чем инвестировать через ФНБ.

Колебания цен на нефть необходимо учитывать и при проведении политики заимствований. Доходность гособлигаций, а значит, стоимость бюджетных заимствований, существенно зависит от цен на нефть, поскольку они прямо влияют на доходы бюджета, экспортные поступления и другие показатели. (Для российских еврооблигаций это показано в: Nerve, Benoist, 2010.)

Анализ показывает, что для российских рублевых облигаций эмпирически сильнее проявляется зависимость от долларовых цен на нефть, хотя речь идет о рублевой доходности. Это происходит потому, что влияние укрепления рубля на рублевую доходность (с обратным знаком) неявно включает эффект от цен, выраженных в долларах. Зависимость доходности ОФЗ Y от цен на нефть $URALS$, построенная по месячным данным за 2008—2015 гг., описывается следующим уравнением (под оценками коэффициентов приведены значения t -статистики):

$$Y = 13,5 - 0,057 \times URALS \quad (R^2 = 0,52). \\ (23,9) \quad (-9,8)$$

Это уравнение показывает, что если цена на нефть падает на 50 долл./бarr. (как в первом полугодии 2015 г. по сравнению с первым полугодием 2014 г.), то доходность ОФЗ повышается на 2,9 п. п. При исходной доходности 8% это означает рост доходности почти до 11%.

При объединении полученных оценок с определенной выше доходностью Резервного фонда видно, что выгодно расширять заимствования (как внешние, так и внутренние) в периоды благоприятной конъюнктуры и сокращать их при ее ухудшении. Упрощенно это можно представить следующим образом. При высоких ценах на нефть целесообразно занимать больше обычного — если бюджетное правило допускает чистые заимствования до 1% ВВП, то в «хороший» год можно разместить облигации (сверх рефинансирования), например, в объеме 2% ВВП и направить дополнительно привлеченные средства в Резервный фонд. При спаде цен на нефть чистые заимствования снижаются до нуля, а недостающие средства берутся из Резервного фонда. Еще больший эффект можно получить, если объем чистых заимствований будет теснее связан с ценами на нефть.

Такая политика позволяет снизить стоимость заемных средств. Первый источник экономии: смещение структуры заимствований на периоды низких процентных ставок. Второй, не менее важный: размещать «упреждающие заимствования» в Резервном фонде выгодно, поскольку при этом валютные активы приобретают в период, когда они относительно дешевые (в постоянных рублях), и продают, когда они дорогие. Для оценки величины такого эффекта мы провели имитационное моделирование процесса внутренних заимствований по нефтяному циклу (по аналогии с моделированием операций Резервного фонда). При этом сравнивались два варианта: а) поддержание постоянного объема чистых заимствований на внутреннем рынке; б) увеличение объема чистых заимствований до 2% ВВП при цене на нефть выше тренда и его снижение до нуля при ценах ниже, с перераспределением части заемных ресурсов через Резервный фонд.

Проведенные расчеты показали, что второй вариант снижает стоимость государственных заимствований примерно на 0,6 п. п. (что в перспективе дает значимую экономию для бюджета). Кроме того, предлагаемый подход усиливает контрциклическое действие бюджетной политики, поскольку при получении экономикой дополнительных доходов часть из них изымается с помощью государственных заимствований, а при потере доходов изъятие прекращается. Тем самым опровергается еще одно заблуждение «близорукого» подхода к бюджетной политике, согласно которому проведение бюджетных заимствований при профицитном бюджете нецелесообразно, поскольку в них нет необходимости (Дмитриева, 2013).

* * *

Сделаем общие выводы из проведенного исследования.

1. Прогнозирование цен на нефть в основном носит инерционный характер, по принципу «от достигнутого». Текущий уровень цен или

последние тренды их изменения обычно принимают за основу (иногда с небольшой коррекцией), к которой затем применяют больший или меньший растущий тренд. Иными словами, достигнутый уровень цен на нефть принимается как «данный навсегда».

2. Такие представления о будущей динамике цен на нефть формируют упрощенный взгляд на бюджетную политику. Тогда для поддержания сбалансированности достаточно корректировать объем принимаемых новых обязательств в зависимости от темпов роста цен на нефть и иметь небольшую «подушку безопасности» на случай их временного падения.

3. Анализ исторических рядов цен на нефть дает совершенно иную картину их динамики. Он показывает наличие суперциклов — колебаний с большими периодами (несколько десятилетий) и амплитудой (пиковые цены превосходят минимальные более чем в четыре раза) относительно медленно растущего тренда. В частности, наш анализ на отрезке 1974—2014 гг. показывает наличие цикла длительностью 31 год при тренде менее 1% в год. Циклическая динамика полностью соответствует экономической логике мирового нефтяного рынка, основными особенностями которого служат низкая краткосрочная ценовая эластичность спроса и предложения и достаточно сильная реакция предложения на ценовые сигналы, однако со значительным лагом.

4. В рамках концепции суперциклов по-иному выглядят как прошлая динамика цен на нефть, так и прогнозы их будущего изменения. Текущий «нормальный» (трендовый) уровень цен нефти Brent оценивается тогда как 54 долл./барр., а предыдущий десятилетний период дорогой нефти (2005—2014 гг.) — как циклическое отклонение от тренда. Падение цен на нефть в конце 2014 г. отражает переход от пиковых значений 2011—2013 гг. к понижительной стадии цикла. Достижение его нижней точки ожидается в 2025—2030 гг., а цены в этот период могут упасть до 30—35 долл./барр. (в долларах 2014 г.); возвращения в диапазон выше 80 долл./барр. можно ожидать (за исключением краткосрочных эпизодов) лишь после 2037 г.

5. С точки зрения бюджетной политики важно, что нефтегазовые доходы, связанные с превышением цен над долгосрочным трендом, следует воспринимать как временные. Их получение не должно служить основанием для принятия долгосрочных расходных обязательств, более того, эти доходы необходимо сберегать, чтобы впоследствии компенсировать потерю доходов при ценах на нефть ниже трендовых значений.

6. Циклическая динамика цен на нефть полностью меняет финансовую оценку функционирования Резервного фонда. В условиях чередования подъемов и спадов доходы от курсовой разницы при поступлении и использовании его средств обеспечивают дополнительно около 2% годовых в реальном выражении сверх процентного дохода (доводят доходность в рублях до 4% сверх инфляции, если исходить из долгосрочного среднего процентного дохода 2%).

7. Требуется корректировка логика заимствований: их выгоднее проводить не когда бюджету нужны средства, а когда их можно привлечь на более выгодных условиях, то есть при высоких ценах на нефть. Такой механизм «упреждающих заимствований» выгоден как

для бюджета (обеспечивает более дешевые заимствования), так и для экономики в целом (помогает защитить ее от колебаний внешней конъюнктуры).

8. Следование логике линейно растущих прогнозов и ожиданий цен на нефть создает фундаментальные риски не только для бюджетной политики, но и для экономики в целом, задавая неверные ориентиры экономической стратегии страны.

Список литературы / References

- Балаев А., Гурвич Е., Прилепский И., Суслина А. (2014). Влияние цен на нефть и обменного курса на доходы бюджетной системы // Финансовый журнал. № 1. С. 5–17. [Balaev A., Gurvich E., Prilepskiy I., Suslina A. (2014). The effect of oil prices and exchange rate on fiscal revenues. *Finansovyi Zhurnal*, No. 1, pp. 5–17. (In Russian).]
- Буклемишев О. (2013). Фискальное стимулирование и российские бюджетные фонды // Вопросы экономики. № 12. С. 74–85. [Buklemishev O. (2013). Fiscal stimulus and Russian sovereign funds. *Voprosy Ekonomiki*, No. 12, pp. 74–85. (In Russian).]
- Гурвич Е. (2006). Насколько точны макроэкономические и бюджетные прогнозы? // Вопросы экономики. № 9. С. 4–20. [Gurvich E. (2006). How accurate are macroeconomic and fiscal forecasts? *Voprosy Ekonomiki*, No. 9, pp. 4–20. (In Russian).]
- Дмитриева О. (2013). Деформация бюджетной политики и управления долгом вследствие формирования стабилизационных фондов // Вопросы экономики. № 3. С. 20–32. [Dmitrieva O. (2013). Deformation of fiscal policy and debt management as a result of the stabilization fund forming. *Voprosy Ekonomiki*, No. 3, pp. 20–32. (In Russian).]
- Ahrens W., Sharma V. (1997). Trends in natural resource commodity prices: Deterministic or stochastic? *Journal of Environmental Economics and Management*, Vol. 33, No. 1, pp. 59–74.
- Alquist R., Kilian L., Vigfusson R. (2011). Forecasting the price of oil. Board of Governors of the Federal Reserve System. *International Finance Discussion Papers*, No. 1022.
- Arezki R., Loungani P., van der Ploeg R., Venables T. (2014). Understanding international commodity price fluctuations. *Journal of International Money and Finance*, Vol. 42, April, pp. 1–8.
- A.T. Kearny (2015). *Beware the oil price super cycle*.
- Caceres C., Medina L. (2012). Measures of fiscal risk in hydrocarbon-exporting countries. *IMF Working Paper*, No. 260.
- Cashin P., McDermott C. J. (2002). The long-run behavior of commodity prices: Small trends and big variability. *IMF Staff Papers*, Vol. 49, No. 2, pp. 175–199.
- Cavalcanti T., Mohaddes K., Raissi M. (2014). Commodity price volatility and the sources of growth. *Journal of Applied Econometrics*, published online September 9. DOI: 10.1002/jae.2407.
- Christiano L., Fitzgerald T. (2003). The band pass filter. *International Economic Review*, Vol. 44, No. 2, pp. 435–465.
- Dvir E., Rogoff K.S. (2009). Three epochs of oil. *NBER Working Paper*, No. 14927.
- Erten B., Ocampo J. (2013). Super cycles of commodity prices since the mid-nineteenth century. *World Development*, Vol. 44, pp. 14–30.
- Fatás A., Mihov I. (2008). Fiscal discipline, volatility and growth. In: T. Irwin, G. Perry, L. Servén, R. Suescún (eds.). *Prudence or abstinence? Fiscal policy, stabilization, and growth*. Washington, DC: World Bank, pp. 43–74.
- Ghoshray A., Johnson B. (2010). Trends in world energy prices. *Energy Economics*, Vol. 32, pp. 1147–1156.

- Habib M., Kalamova M. (2007). Are there oil currencies? The real exchange rate of oil exporting countries. *ECB Working Paper*, No. 839.
- Hadri K. (2010). What can we learn from primary commodity prices series which is useful to policymakers in resource-rich countries? *Queen's University Belfast Working Paper Series*, No. 1.
- Herve A., Benoist A. (2010). Oil prices and government bond risk premiums. *Lahore Journal of Business*, Vol. 1, No. 1, pp. 1–21.
- Husain A., Tazhibayeva K., Ter-Martirosyan A. (2008). Fiscal policy and economic cycles in oil-exporting countries. *IMF Working Paper*, No. WP/08/253.
- IMF (2015). *World economic outlook*. April.
- Jacks D. S. (2013). From boom to bust: A typology of real commodity prices in the long run. *NBER Working Paper*, No. 18874.
- Kesicki F. (2010). The third oil price surge – What's different this time? *Energy Policy*, Vol. 38, No. 3, pp. 1596–1606.
- Kilian L. (2009). Not all oil price shocks are alike: Disentangling demand and supply shocks in the crude oil market. *American Economic Review*, Vol. 99, No. 3, pp. 1053–1069.
- Korhonen I., Juurikkala T. (2009). Equilibrium exchange rates in oil-exporting countries. *Journal of Economics and Finance*, Vol. 33, No. 1, pp. 71–79.
- Krichene N. (2008). Crude oil prices: Trends and forecast. *IMF Working Paper*, No. 08/133.
- Smith J. (2008). Organization of the Petroleum Exporting Countries (OPEC). In: S.N. Durlauf, L. E. Blume (eds.). *New Palgrave dictionary of economics*, 2nd ed. Londres: Palgrave Macmillan.
- Story L. (2008). An oracle of oil predicts \$200-a-barrel crude. *New York Times*, May 21.
- Zaklan A., Abrell J., Neumann A. (2011). Stationarity changes in long-run fossil resource prices. *DIW Berlin Discussion Papers*, No. 1152.
- Zellou A., Cuddington J. (2012). Trends and super cycles in crude oil and coal prices. *Colorado School of Mines Working Paper*, No. 2012-10.

Oil Supercycle and Fiscal Policy

Evsey Gurvich^{1,*}, *Igor Belyakov*^{1,2}, *Ilya Prilepskiy*¹

Authors affiliation: ¹ Economic Expert Group (Moscow, Russia);

² Financial Research Institute (Moscow, Russia).

* Corresponding author, email: egurvich@eeg.ru.

Long-term trends in oil price are discussed in the article. We find out that both short- and long-term projections mainly extrapolate into the future current developments in hydrocarbon prices. Meanwhile both historical data and analysis of fundamental economic mechanisms reveal supercycles – price waves with large amplitude and length amounting to several decades. Implications for fiscal policy from oil price swings are considered. We demonstrate in particular that these swings ensure high returns on the oil fund operations due to substantial gap between exchange rates at the periods of fund replenishment and withdrawal. This makes the oil Reserve fund mechanism by far more profitable for the government than other potential investment tools.

Keywords: oil price, forecasts, fiscal policy, oil funds.

JEL: E3, E62, Q3, Q4.

ЭКОНОМИКА РЕАЛЬНОГО СЕКТОРА

А. Балашов, Я. Мартьянова

Реиндустриализация российской экономики и развитие оборонно-промышленного комплекса

В статье анализируется эффективность расходов бюджета на переоснащение Вооруженных сил РФ и развитие оборонно-промышленного комплекса, а также оценивается влияние политики реиндустриализации на конкурентоспособность российской экономики. Методологией исследования служит структурный анализ российского ОПК, опирающийся на статистические данные расходов федерального бюджета на национальную оборону и экспертные оценки Государственных программ вооружений. Авторы приходят к выводу, что в текущих условиях политика реиндустриализации будет направлена не на ослабление влияния факторов, тормозящих экономическое развитие страны, а на поддержку неэффективных отраслей и секторов.

Ключевые слова: экономическое развитие, реиндустриализация, оборонно-промышленный комплекс, военные расходы.

JEL: H56, L52, O21.

Сформировавшаяся в России в 2000-е годы модель экономического роста базировалась на трансформации нефтегазовых сверхдоходов (общая величина которых за 2000–2013 гг. превысила 2 трлн долл.) во внутренний спрос. По мере того как главным двигателем экономического роста становился приток в страну доходов и капитала, экономическая политика правительства все больше концентрировалась на распределении этих ресурсов. Поддержка роста проводилась преимущественно за счет создания госкомпаний и выделения финансовых ресурсов на льготных условиях (Кудрин, Гурвич, 2014. С. 33). При этом создаваемые государством компании имели, как правило, существенно искаженную мотивацию: они были в меньшей степени заинтересованы в получении прибыли, их коммерческая деятельность во многих случаях сочеталась с выполнением публичных функций «агента пра-

Балашов Алексей Игоревич (aleksey.i.balashov@gmail.com), д. э. н., доцент, проф. департамента финансов Санкт-Петербургской школы экономики и менеджмента НИУ ВШЭ (Санкт-Петербург); *Мартьянова Яна Владиславовна*, учебный ассистент департамента финансов Санкт-Петербургской школы экономики и менеджмента НИУ ВШЭ (Санкт-Петербург).

вительства», у них была слабее ответственность за результаты своей деятельности, поскольку их убытки правительство всегда могло тем или иным образом покрыть. Наличие у таких компаний мягких бюджетных ограничений, проявляющихся в возможности получать кредиты на нерыночных условиях, ослабляла их стимулы повышать производительность и сокращать издержки, поскольку последние можно было сравнительно легко включить в цену (Кудрин, Гурвич, 2014. С. 22–23).

Экономический рост, социальная стабилизация и оформление к середине 2000-х годов суперпрезидентской вертикали власти сформировали запрос правящей «нефтегазовой силовой олигархии» на признание особого пути развития России в мире (Акиндинова, Ясин, 2015. С. 35). Произошедший в августе 2008 г. грузино-южноосетинский вооруженный конфликт продемонстрировал готовность Кремля применять вооруженную силу для защиты своих интересов на постсоветском пространстве.

Переход российской экономики к затяжной стагнации и накопившиеся к началу 2014 г. негативные тенденции (недоверие бизнеса к власти, низкая деловая активность, хронический отток капитала за рубеж, необеспеченный рост бюджетных обязательств, разрастание неэффективного государственного сектора и ослабление рыночных институтов) сделали неизбежным сценарий мобилизационного развития (Акиндинова, Ясин, 2015. С. 8). Воссоединение в марте 2014 г. Крыма с Россией, повлекшее несколько пакетов международных санкций, означало окончание действия прежней «модели импортирования роста» (Кудрин, Гурвич, 2014. С. 33) и переход к формированию экономической повестки реиндустриализации, связанной с воссозданием импортозамещающих индустриально-технологических цепочек, ориентированных на выпуск готовой продукции гражданского и военного назначения, критичной для обороноспособности и безопасности страны.

Обзор подходов к оценке проблемы реиндустриализации российской экономики

Оценка экономических последствий реиндустриализации (называемой также «новой индустриальной политикой», «новым индустриальным развитием» или «новой индустриализацией») и вклада оборонно-промышленного комплекса (ОПК) в экономическое развитие страны в экономической науке развивается в рамках нескольких теоретических установок. Так, С. Бодрунов с соавторами исходят из геополитического подхода к оценке проблемы реиндустриализации и роли ОПК в экономическом развитии страны. Значение самодостаточного развития ядра отраслей национальной промышленности, критически важных для обеспечения безопасности страны, они связывают со «спецификой геополитического положения» России, необходимостью развивать «собственные вооруженные силы, оснащенные конкурентоспособными в военном отношении системами вооружений, способными обеспечить защиту геополитико-экономических интересов страны по всему миру». Другими словами, развитие ОПК выводится из императива «восста-

новления статуса России в качестве одного из «полюсов влияния» современного мира» (Бодрунов и др., 2013. С. 26–27). При этом, хотя авторы и признают, что развитие таких производств может оказаться неэффективным с точки зрения глобальной конкурентоспособности, альтернативы стратегии реиндустриализации они не видят.

Я. Дубенецкий рассматривает новую индустриальную политику и развитие научно-технической базы как вспомогательное средство обеспечения технического перевооружения и модернизации российской армии (Дубенецкий, 2014. С. 14). К слабым местам его концепции можно отнести необоснованность тезиса о том, что источником научно-технического прогресса должен быть именно военный сектор экономики, основанный на прямом государственном участии в хозяйствовании, малопрозрачных механизмах формирования государственного оборонного заказа (ГОЗ) и ценообразования на готовую продукцию. В ведущих военных державах технические инновации из динамичных секторов гражданской экономики и науки, особенно малых и средних инновационных компаний, в гораздо большем объеме питают военную промышленность и науку, чем наоборот (Арбатов, Дворкин, 2013. С. 68).

В конечном счете вопрос о реиндустриализации связан с вопросом о роли государства в экономике — сохранении рыночно-ориентированной модели развития, основанной на частной собственности, свободных ценах и конкуренции экономических агентов, или возврате к планово-административной модели хозяйствования. Переход к новой индустриализации России потребует «на порядок увеличить как бюджет страны, так и объемы инвестиций в реальный сектор экономики со стороны госкорпораций, компаний и предпринимателей» (Амосов, 2014. С. 6). При этом главным источником нового индустриального развития должны стать именно бюджетные (не частные) инвестиции, а основным инвестором — не частные компании, требовательные к качеству инвестиционного климата, которые «при уменьшении бюджетного финансирования не столько инвестируют внутри страны, сколько выводят капитал за рубеж», но выступающие «агентом правительства» госкорпорации (Амосов, 2014. С. 5).

Для перехода к неоиндустриальной модели развития, как пишет С. Губанов, потребуется провести «стратегическую национализацию командных высот экономики, их суверенизацию, дедолларизацию и деофшоризацию... в форме выкупной деприватизации», сформировать «экономику отечественных транснациональных корпораций», основанных на государственной и квазигосударственной формах собственности, и в конечном счете ввести в стране планово-регулируемый механизм ценообразования (Губанов, 2014. С. 16–17).

Между тем источники роста по модели полупринудительной государственной индустриализации в России отсутствуют. Успешные (даже если оставить за рамками цену) примеры ее реализации в СССР в 1930-е годы и в Китае в более поздний период основывались на имевшихся тогда у национальных экономик резервах дешевой рабочей силы и информационной закрытости общества, их нетребовательности к качеству государственных институтов. Современная Россия, как пишет В. Мау, демонстрирует совсем иной случай — так называемой «ловушки

конкурентоспособности», когда дорогой труд (в России стоимость рабочей силы — одна из самых высоких среди стран с формирующимся рынком) совмещается с плохими институтами (May, 2013. С. 20).

Системный подход к проблеме оценки вклада ОПК в экономическое развитие страны демонстрируют А. Карлик с соавторами (Карлик и др., 2012). Они обращают внимание на то, что в краткосрочном периоде рост военного производства положительно влияет на состояние национальной экономики, создавая новые рабочие места, снижая импортозависимость, способствуя модернизации гражданского сектора (машиностроения, приборостроения, промышленности специальных материалов) и развитию инфраструктуры (транспорта, коммуникаций, связи). Увеличение оборонных затрат и рост военного производства обеспечивают занятость населения, поддерживая тем самым внутренний спрос, а также более полное использование производственных мощностей, содействуя в краткосрочном периоде экономическому росту. Особенно большое значение ГОЗ имеет для поддержки градообразующих предприятий и моногородов, а военная мощь и военно-техническое сотрудничество (ВТС) с зарубежными странами позволяют не только обеспечивать военную безопасность государства, но и продвигать внешнеторговые интересы страны в мире.

Тем не менее в долгосрочной перспективе наращивание военного производства приводит к негативным экономическим последствиям. Поскольку основная часть продукции ОПК исключена из нормального экономического оборота и поступает на оснащение армии и иных силовых структур государства, возникают диспропорции между денежной массой и массой материальных благ в национальной экономике, обесценивается национальная валюта, растет инфляция (Карлик и др., 2012. С. 25).

Наш дальнейший анализ проблемы влияния ОПК на экономическое развитие страны будет основываться на следующих предпосылках:

— развитие ОПК не является императивом экономического роста — это элемент национальной промышленной политики, способный стимулировать в краткосрочном периоде совокупный спрос, но не заменить частный спрос и частные инвестиции;

— выбор мобилизационной модели экономического развития с опорой на реиндустриализацию и воссоздание импортозамещающих производств, ориентированных на выпуск продукции, критичной для обороноспособности страны, обернется быстрым истощением ресурсов и переходом российской экономики к более глубокой рецессии;

— позиции страны на мировой арене, ее способность надежно защищать свои национальные интересы в современных условиях обеспечиваются не столько размером Вооруженных сил и ОПК, сколько экономической мощью, глобальной конкурентоспособностью и качеством государственных институтов.

Исходя из данных предпосылок, мы проанализируем эффективность расходов бюджета на переоснащение Вооруженных сил Российской Федерации (ВС РФ) и развитие оборонно-промышленного комплекса, а также оценим влияние политики реиндустриализации на конкурентоспособность российской экономики.

Финансирование военных расходов и промежуточные итоги реализации Государственных программ вооружения в 2000—2014 гг.

Трансформационный кризис 1990-х годов сопровождался резким сокращением финансирования военных расходов и ГОЗ. По сравнению с 1990 г. расходы государства на закупку вооружения к 1997 г. снизились в 14 раз (Фарамазян, 2009). С началом восстановительного роста (1999—2008), совпавшего по времени с резким повышением мировых цен на углеводородное сырье и с перезагрузкой политической системы страны, резко возросло и финансирование военных расходов. За 15 лет (2000—2014 гг.) номинальные расходы федерального бюджета на национальную оборону выросли в 4,89 раза — с 209,4 млрд руб. в 2000 г. до 1024,68 млрд в 2014 г. (табл. 1).

Т а б л и ц а 1

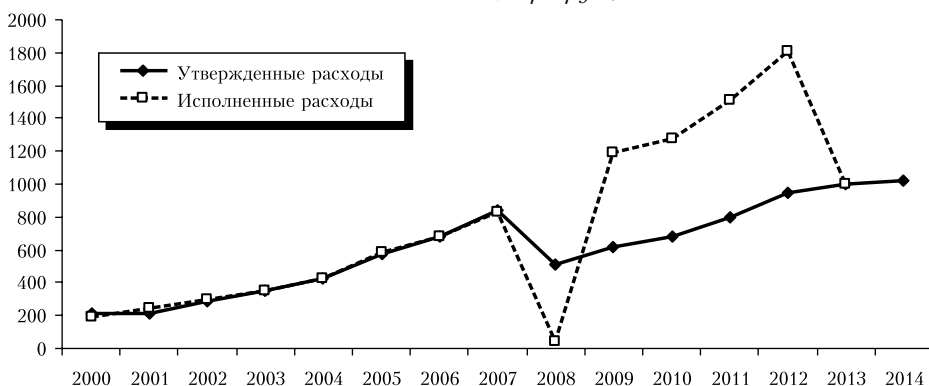
Расходы федерального бюджета РФ на национальную оборону в 2000—2014 гг. (млрд руб.)

Год	Утвержденные расходы	Исполненные расходы	Доля расходов на национальную оборону в общих расходах федерального бюджета (в %)	
			утвержденные	исполненные
2000	209,44	191,73	20,65	18,63
2001	214,69	247,70	17,99	18,74
2002	284,16	29,54	14,59	14,38
2003	354,91	355,69	14,70	15,08
2004	427,38	430,00	15,44	15,93
2005	578,35	581,14	16,34	16,54
2006	686,15	681,80	15,48	15,91
2007	839,10	831,88	12,85	13,90
2008	509,10	39,66	7,25	0,52
2009	619,16	1188,17	6,99	12,30
2010	678,35	1276,46	7,67	12,62
2011	793,00	1515,96	8,48	13,88
2012	943,37	1812,39	8,49	14,05
2013	998,58	998,58	8,69	7,48
2014	1024,68		8,81	

Источник: составлено авторами на основе официальных данных, содержащихся в федеральных законах о федеральном бюджете РФ за соответствующие периоды.

Большая часть этого роста пришлась на 2000—2007 гг., когда военные расходы ежегодно росли на 25% (календарные пики прироста в этот период были зафиксированы в 2002 и 2005 гг. — соответственно на 32,35 и 35,32% к предшествующим годам). За весь период финансирование ВС РФ в номинальном выражении выросло в 4 раза (с 209,4 млрд руб. в 2000 г. до 839,1 млрд в 2007 г.) (см. рисунок). Однако если кратное увеличение оборонных расходов помогло предотвратить окончательный развал российской армии и способствовало успешному завершению второй чеченской кампании, то в части перевода ВС РФ на смешанную систему комплектования политика

**Расходы федерального бюджета РФ на национальную оборону,
2000—2014 гг. (млрд руб.)**



Источник: см. табл. 1.

Рис.

тогдашнего министра обороны (2001—2007 гг.) С. Б. Иванова потерпела фиаско.

После снижения на 40% в 2008 г. (с 839,1 млрд руб. в 2007 г. до 509,1 в 2008 г.) номинальная величина расходов федерального бюджета на национальную оборону превзошла докризисный уровень только в 2012 г., демонстрируя далее затухающие темпы прироста номинальных значений (в 2013 г. — на 5,8%, в 2014 г. — на 2,6%). Большую часть этого периода Министерством обороны РФ (МО РФ) руководил А. Э. Сердюков (2007—2012 гг.), который провел масштабное реформирование российской армии. Переход ВС РФ на новую модель сопровождался существенным сокращением количества воинских частей и численности личного состава (к 2011 г. было расформировано 90% воинских частей Сухопутных войск, 48% в ВВС и 49% в ВМФ, а численность личного состава ВС РФ сократилась с 1,2 млн человек в 2008 г. до 1 млн в 2011 г.), оптимизацией офицерского корпуса (с 365 тыс. до 220 тыс. должностей), резким (в среднем в 2,5 раза) повышением размера денежного довольствия военнослужащих, масштабными бюджетными вливаниями в улучшение материально-технического обслуживания войск и запуском новой программы строительства жилья для военнослужащих (Балашов, 2014).

Однако именно в этот период недостатки бюджетной политики, а также непрозрачность планирования военного бюджета проявились в максимальной степени. Анализ расходов федерального бюджета РФ на национальную оборону, представленный в таблице 1 и на рисунке, свидетельствует, что в 2009—2012 гг. величина утвержденных и исполненных МО РФ военных ассигнований различалась в 2 раза, хотя ранее размер бюджетной корректировки не превышал 1 п. п.

При министре обороны С. К. Шойгу бюджетное планирование военных расходов стабилизировалось (как видно из данных таблицы 1, в 2013 г. разброс значений утвержденных и исполненных военных расходов вернулся в интервал 1—1,5 п. п.), но одновременно продолжился рост номинальных расходов бюджета на национальную обо-

Топ-15 стран по военным расходам за 2013 г.

Страна	Расходы, млрд долл.	Доля военных расходов в ВВП, %	Среднедушевой уровень военных расходов, долл.	Доля в мировых военных расходах, %
США	640,0	3,8	2022,7	37,0
КНР	188,0	2,0	138,5	11,0
Россия	87,8	4,1	621,0	5,0
Саудовская Аравия	67,0	9,3	2260,9	3,8
Франция	61,2	2,2	961,1	3,5
Великобритания	57,9	2,3	908,0	3,3
Германия	48,8	1,4	596,8	2,8
Япония	48,6	1,0	381,7	2,8
Индия	47,4	2,5	38,8	2,7
Южная Корея	35,0	2,3	675,6	1,1
Турция	33,9	2,8	436,3	1,9
Италия	32,7	1,6	535,4	1,9
Бразилия	31,5	1,4	166,6	1,8
Австралия	24,0	1,6	1037,0	1,4
ОАЭ	19,0	4,7	4385,2	1,1

Источник: SIPRI Military Expenditure Database / Stockholm International Peace Research Institute. http://www.sipri.org/research/armaments/milex/milex_database.

рону. По абсолютной величине военных расходов и доле в мировых военных расходах Россия вышла на третье место в мире (после США и КНР), а по доле военных расходов в ВВП также стала третьей после Саудовской Аравии и ОАЭ (табл. 2).

Почти пятикратный рост военных расходов в 2000-е годы обострил проблемы, связанные с состоянием ОПК и выполнением Государственных программ вооружений (ГПВ). Все три программы перевооружения (ГПВ-2000, ГПВ-2010 и ГПВ-2015) продемонстрировали низкую бюджетную результативность и фактически оказались провалены. Ряд заданий ГОЗ, в том числе из перечня приоритетных, не был выполнен. Так, не была осуществлена поставка вооружения, военной и специальной техники (ВВСТ) по 91 государственному контракту. Продолжение выполнения значительного количества НИОКР, начатых десять и более лет назад, ставило под сомнение актуальность реализуемых проектов; 159 НИОКР, не завершенные в срок, были прекращены без получения конечного результата (Бихтемиров, 2014. С. 40). Промежуточные результаты реализации ГПВ-2015 (коэффициент ее выполнения по количеству поставленного в войска ВВСТ оказался ниже 10%) вынудили ее прекратить в незавершенном виде и перейти к Государственной программе вооружений 2011–2020 гг. (ГПВ-2020) (Арбатов, Дворкин, 2013. С. 62).

Изначально финансирование ГПВ-2020 было рассчитано на 13 трлн руб., при этом военные настаивали на выделении как минимум 28 трлн (без учета затрат на содержание войск). Сопrotивление Министерства финансов РФ, настаивавшего на непосильности таких расходов для российской экономики, завершилось отставкой в сентябре 2011 г. министра финансов А. Л. Кудрина. В итоге утвержденные параметры бюджетного финансирования ГПВ-2020 составили 20,7 трлн руб., став наиболее

масштабными за весь постсоветский период. Еще 3 трлн руб. в рамках Федеральной целевой программы (ФЦП) «Модернизация оборонно-промышленного комплекса РФ до 2020 года» были утверждены на обновление технической оснащенности предприятий российского ОПК. Аргументы Минфина частично возымели свое действие: бюджетные ассигнования в рамках ГПВ-2020 оказались растянуты по времени (31% средств запланирован на 2011–2015 гг. и 69% — на 2016–2020 гг.).

Принятая ГПВ-2020 вызывает ряд вопросов.

1. Закрытым и абсолютно неясным для экспертного сообщества, основанным на гипертрофированной государственной тайне и закрытости, стал механизм разработки ГПВ-2020. Вместо рационального выбора на основе анализа соотношения «затраты—результаты» между различными системами вооружения бюджетные средства расплываются по множеству программ и проектов, приводя к многотипности ВВСТ и дополнительным затратам на их освоение и эксплуатацию. Имея военный бюджет в семь раз меньше, чем США, Россия одновременно разрабатывает и закупает больше типов вооружений, чем любая ведущая военная держава.

Например, ни США, ни любая другая страна НАТО не позволяют себе одновременно производить более чем одну систему боевых самолетов. Российский ОПК продолжает параллельно производить новые фронтальные бомбардировщики Су-34, истребители Су-35С, Су-30СМ и МиГ-29К, испытывать истребители пятого поколения ПАК ФА — Т-50 и одновременно вести глубокую модернизацию МиГ-31БМ, Су-25СМ, Су-24М и Ту-22МЗ. Очевидно, что один или два типа самолетов одного класса будут иметь преимущество по качеству и себестоимости, чем четыре или пять (Арбатов, Дворкин, 2013. С. 64). Не меньшая многотипность характерна и для программ закупки военно-морской техники, бронетехники, артиллерийских и зенитных систем.

2. Как и раньше, приоритет отдается закупке, ремонту и модернизации существующих образцов ВВСТ в ущерб перспективным НИОКР по оборонной тематике, на которые выделяется не более 10% суммарного объема ГПВ-2020. Даже при успешном выполнении количественных параметров ГПВ-2020 ВС РФ получают хотя и новые (запланировано, что к 2020 г. удельная доля современных образцов ВВСТ в российской армии должна достичь 70%), но далеко не всегда соответствующие будущим требованиям к средствам борьбы образцы ВВСТ. В развитии систем вооружения качественно нового типа Россия все больше отстает от США и их союзников, а в последнее время — даже от Китая. Характерно, что в армиях ведущих государств, обладающих более серьезными экономическими и технологическими возможностями, доля современных образцов ВВСТ не превышает 30–50% (Зацепин, 2011. С. 50).

3. ГПВ-2020 мало реалистична в бюджетно-финансовом плане. Количество и сроки внедрения нового вооружения и военной техники не соответствуют возможностям российского ОПК и не учитывают быстрый рост цен на его продукцию, механизма контроля за которыми программа не содержит. Ухудшение экономического положения страны, ставшее очевидным уже в 2013 г., ставит под сомнение возможность финансировать в запланированном объеме модернизацию Вооруженных сил и ОПК. Скорее всего нынешняя программа пере-

вооружения, как и предыдущие, не будет выполнена, а подвергнется корректировке с увеличением сроков намеченного производства ВВСТ в рамках следующей ГПВ 2015–2025 гг.

Отмеченные недостатки производны от сложившейся в России системы планирования Государственных программ перевооружения, параметры которых во многом определяются не столько стратегическим видением развития международной ситуации, реалистичной оценкой национальных интересов страны, ее экономических и технологических возможностей, сколько далекими от реальности представлениями политического класса о положении России в мире, амбициями и клановыми интересами военного и военно-промышленного истеблишмента. Подобная система планирования военных расходов определяет увеличение ресурсоемкости и неэффективности ОПК России.

Левиафан возрожденный: современное состояние оборонно-промышленного комплекса России

В настоящее время российский ОПК включает 1353 промышленных предприятия, научных и научно-конструкторских организаций (с числом занятых около 2 млн человек), из которых 971 предприятие и организация (около 1,3 млн человек) непосредственно относятся к оборонным отраслям производства. ОПК обеспечивает примерно 25% общероссийского объема продукции машиностроения и свыше 40% ее экспорта (Карлик и др., 2012). В структуре товарной продукции ОПК приблизительно 45% имеют военное назначение и закупаются в рамках ГОЗ, около 22% экспортируются в рамках ВТС в другие страны, а оставшиеся 33% составляют продукцию гражданского назначения (Федоров, 2013). В отличие от 1990-х годов, когда оборонная промышленность России выживала во многом благодаря экспортным поставкам ВВСТ за рубеж, с середины 2000-х годов главным драйвером роста российского ОПК становится ГОЗ.

В 2000-е годы в рамках ФЦП «Реформирование и развитие оборонно-промышленного комплекса на 2002–2006 годы» в ОПК начался процесс формирования вертикально интегрированных структур, пик которого пришелся на 2006–2008 гг. Указом Президента РФ от 20 февраля 2006 г. № 140 создано ОАО «Объединенная авиастроительная корпорация», включающее около 30 авиастроительных предприятий, в том числе основные российские бренды «Су», «МиГ», «Ил», «Ту», «Як», «Бериев». В 2007 г. было учреждено ОАО «Объединенная судостроительная корпорация», интегрирующее активы 60 верфей, КБ и судоремонтных заводов страны — суммарно до 80% отечественного военного и гражданского судостроения. В 2008 г. на основе объединения более чем 700 предприятий создана крупнейшая оборонно-промышленная компания России — Государственная корпорация «Ростехнологии» (ГК «Ростех»), включающая 9 оборонно-промышленных и 5 гражданских субхолдингов. Указом Президента РФ от 2 декабря 2013 г. № 874 на базе НИИ космического приборостроения создана «Объединенная ракетно-космическая корпорация», интегрирующая 48 предприятий, а также 14 самостоятельных организаций ракетно-космической промышленности, находящихся в федеральной собственности (Леонович, 2014. С. 94).

К настоящему времени в российском ОПК сформировано 55 крупных интегрированных структур, выпускающих более 60% всей готовой продукции отрасли. В рамках ФЦП «Модернизация оборонно-промышленного комплекса РФ до 2020 года» к концу 2010-х годов ожидается дальнейшая концентрация отрасли — до 40 крупнейших научно-производственных компаний. Для координации взаимодействия ОПК и военных заказчиков в 2006 г. воссоздана Военно-промышленная комиссия при Правительстве РФ¹, переподчиненная в 2014 г. Президенту РФ (стала фактически ремейком существовавшей в советский период Военно-промышленной комиссии при ЦК КПСС).

Для современного состояния ОПК России характерны сильная изношенность основных производственных фондов (до 70%), невысокая (менее 20%) доля нового оборудования, низкая загрузка производственных мощностей (не превышающая 30—40%) (Карлик и др., 2012. С. 27), а также дефицит квалифицированных инженерно-конструкторских и рабочих кадров и огромные затраты на устранение дефектов в ходе производства, испытания и эксплуатации ВВСТ (до 50% от общей стоимости). Экономическое положение предприятий ОПК серьезно ухудшает наличие у них на балансе мобилизационных мощностей (по отдельным отраслям их доля достигает 50%) — их содержание ежегодно обходится предприятиям в 4—5 млрд руб., отражаясь на себестоимости готовой продукции (Хорев, Горева, 2013. С. 5). Негативно сказываются на сроках создания и стоимости российского вооружения неэффективность взаимодействия МО РФ и предприятий ОПК, сбой в поставках комплектующих предприятиями-смежниками, отсутствие кооперации между производственными и проектными организациями. К повышению стоимости ВВСТ приводят также малосерийность оборонного заказа (Фальцман, 2015) — оборотная сторона существующей в ВС РФ многотипности систем вооружений, монополизм конечного производителя военной продукции и поставщиков комплектующих, а также срыв сроков оплаты ГОЗ.

Конкурентоспособность и качество оборонной продукции изначально формируются на уровне используемых базовых технологий. Между тем научнотехнологический задел отечественного ОПК, созданный в советский период, практически исчерпан. Из 10 важнейших технологических направлений, играющих ключевую роль в обеспечении современного уровня ВВСТ (технологии новых материалов; микро-, нано-, радио-, оптоэлектроника; компьютерные технологии; двигательные установки; промышленное оборудование и экспериментальная испытательная база; лазерные и ядерные технологии), Россия сохраняет конкурентоспособность только по двум последним (Хорев, Горева, 2013. С. 6). По микроэлектронике, информационным технологиям, технологиям снижения заметности, современным броневым материалам, оптоэлектронным системам, системам, обеспечивающим применение высокоточного оружия, а также высокотехнологичному станочному оборудованию российский ОПК сильно зависит от импортных поставок.

¹ Указ Президента РФ от 20.03.2006 г. № 231 «О Военно-промышленной комиссии при Правительстве РФ» // Собрание законодательства РФ. 27.03.2006 г. № 13. Ст. 1360.

Эмбарго, введенное западными странами в 2014 г. на поставки комплектующих и оборудования военного назначения в Россию, и секвестр расходов бюджета в 2015 г. уже вызвали сбой в выполнении ГПВ-2020. Так, из-за прекращения поставок энергетических судовых установок, ранее импортировавшихся из Украины и Германии, к концу I квартала 2015 г. оказались сорваны сроки выполнения программы строительства надводных кораблей (корветов проекта 20380/20385 и фрегатов проекта 22350) для ВМФ РФ.

Вяло тянувшийся на протяжении всего постсоветского периода спор между МО РФ и предприятиями ОПК по поводу цен и качества военной продукции, поставляемой в ВС РФ, обострился в 2010—2012 гг. По итогам 2011 г. МО РФ выставило предприятиям ОПК 2271 рекламацию на поставленные в войска ВВСТ, а в 2012 г. их количество достигло уже 3154 (Балашов, 2014). Однако попытка военного ведомства при Сердюкове добиться от предприятий ОПК прозрачной себестоимости на поставляемые ВВСТ натолкнулась на obstruction военно-промышленного лобби. Вступивший с 2013 г. в силу федеральный закон «О государственном оборонном заказе»² обозначил возврат отрасли к предприятиям полного цикла, стимулируя головных исполнителей замыкать на себя выполнение максимума производственных операций, чтобы увеличить сумму валовой прибыли, формируемой по системе «издержки плюс» (Андрофагина, 2014. С. 10). Расширение в рамках ГПВ-2020 и ФЦП «Развитие оборонно-промышленного комплекса РФ на 2011—2020 годы» бюджетного финансирования ОПК в сочетании с официальной гарантией нормы прибыли 25% для отечественных производителей ВВСТ³ и непрозрачным механизмом формирования себестоимости готовой продукции создали благоприятные условия для рентоориентированного поведения предприятий ОПК.

Вместо заключения: реиндустриализация vs. конкурентоспособность

Концепция реиндустриализации исходит из дальнейшего наращивания бюджетных расходов, увеличения масштабов государственного и квазигосударственного секторов в экономике и нерыночного механизма ценообразования. Развитие российского ОПК в 2000—2014 гг. последовательно шло в этом направлении, в результате возросла ресурсоемкость отрасли. Между тем анализ эффективности расходов бюджета на перевооружение ВС РФ и развитие ОПК демонстрирует, что реализация политики реиндустриализации в условиях снижения доходов бюджета и ограничения технологических связей с развитым миром означает лишь курс на поддержку неэффективных секторов и отраслей за счет эффективных. Это позволит ненадолго продлить

² Федеральный закон от 29.12.2012 г. № 275-ФЗ «О государственном оборонном заказе» // Собрание законодательства РФ. 31.12.2012 г. № 53 (ч. 1). Ст. 7600.

³ Постановление Правительства РФ «Об утверждении Положения о государственном регулировании цен на продукцию, поставляемую по государственному оборонному заказу» от 05.12.2013 г. № 1119. <http://www.pravo.gov.ru>.

действие старой модели роста, увеличив продолжительность последующей стагнации.

Чтобы обеспечить эффективность бюджетных расходов и конкурентоспособность российского ОПК, требуются системные меры по повышению результативности как бизнеса, так и системы государственного управления. Для этого необходимо:

- повысить прозрачность формирования ГОЗ и качество экспертного сопровождения ГПВ при реальном контроле военных расходов со стороны парламента;

- изменить структуру финансирования ГПВ, перенаправив значительную часть средств с закупки существующих образцов ВВСТ на преодоление технологической отсталости российского ОПК, воссоздание базовых технологий, ключевых для обеспечения современного уровня ВВСТ;

- сократить многотипность систем вооружения, сформировать оптимальную номенклатуру ВВСТ на основе прогноза развития международной ситуации, технологического форсайта и анализа соотношения «затраты—результаты» по ВВСТ;

- повысить уровень технологической специализации в ОПК, в том числе за счет системы закупок, позволяющей малым инновационным предприятиям участвовать в производственных цепочках по выполнению ГОЗ;

- отказаться от фронтального импортозамещения продукции по направлениям, по которым возможна ее замена на конкурентном рынке, и развивать международную технологическую кооперацию в военной области со странами БРИКС и ЕАЭС.

Для обеспечения конкурентоспособности российского ОПК нужно существенно улучшить инвестиционный климат и провести серьезные институциональные изменения. Создание условий для конкуренции экономических агентов, развитие свободы предпринимательства должны сопровождаться установлением четких «правил игры», предусматривающих в том числе отказ от промышленного патернализма и повышение ответственности компаний за результаты своей деятельности. Модернизация политической и социально-экономической системы — единственный способ превратить ОПК в движущую силу российской экономики, а также обеспечить рост эффективности военной промышленности.

Список литературы / References

- Акиндинова Н. В., Ясин Е. Г. (2015). Новый этап развития экономики в постсоветской России / Доклад к XVI-й Апрельской международной научной конференции по проблемам развития экономики и общества, 7–10 апреля. М.: Высшая школа экономики. [Akudinova N. V., Yasin E. G. (2015). *A new stage of economic development in post-Soviet Russia*. Report to the XVI April International Academic Conference on Economic and Social Development, April 7–10. Moscow: HSE Publ. (In Russian).]
- Амосов А. (2014). Об экономическом механизме нового индустриального развития // Экономист. № 2. С. 3–12. [Amosov A. (2014). On the economic mechanism of the new industrial development. *Ekonomist*, No. 2, pp. 3–12. (In Russian).]

- Андрофагина М. Н. (2014). Государственный оборонный заказ в структуре государственного спроса: современные реалии и перспективы развития // Вестник Саратовского государственного социально-экономического университета. № 4. С. 9–12. [Androfagina M. N. (2014). The state defense order in the structure of government demand: Current realities and prospects of development. *Vestnik Saratovskogo Gosudarstvennogo Sotsialno-ekonomicheskogo Universiteta*, No. 4, pp. 9–12. (In Russian).]
- Арбатов А. Г., Дворкин В. З. (2013). Военная реформа России: состояние и перспективы. М.: Московский центр Карнеги. [Arbatov A. G., Dworkin V. Z. (2013). *Military reform in Russia: Status and prospects*. Moscow: Moscow Carnegie Center. (In Russian).]
- Балашов А. И. (2014). Российская армия: смена модели // Мир России. № 4. С. 148–177. [Balashov A. I. (2014). The Russian army: Change of model. *Mir Rossii*, No. 4, pp. 148–177. (In Russian).]
- Бихтемиров Т. Л. (2014). Расходы бюджета РФ на оборону в 2000-е годы // Экономическая история. № 2. С. 37–42. [Bikhtemirov T. L. (2014). Russian budget defense expenditures in the 2000-s. *Ekonomicheskaya Istoriya*, No. 2, pp. 37–42. (In Russian).]
- Бодрунов С. Д., Гринберг Р. С., Сорокин Д. Е. (2013). Реиндустриализация российской экономики: императивы, потенциал, риски // Экономическое возрождение России. № 1. С. 19–49. [Bodrunov S. D., Greenberg R. S., Sorokin D. E. (2013). Re-industrialization of the Russian economy: Imperatives, potential, risks. *Ekonomicheskoe Vozrozhdenie Rossii*, No. 1, pp. 19–49. (In Russian).]
- Губанов С. (2014). Неоиндустриализация России и нищета ее саботажной критики // Экономист. № 4. С. 3–32. [Gubanov S. (2014). Neoindustrialization of Russia and its sabotage critics poverty. *Ekonomist*, No. 4, pp. 3–32. (In Russian).]
- Дубенецкий Я. Н. (2014). Реиндустриализация: практические шаги // Мир новой экономики. № 2. С. 13–20. [Dubenetsky Ya. N. (2014). Re-industrialization: Practical steps. *Mir Novoi Ekonomiki*, No. 2, pp. 13–20. (In Russian).]
- Зацепин В. Б. (2011). Российские военные расходы: приоритет против эффективности // Экономико-политическая ситуация в России. № 10. С. 49–53. [Zatsepina V. B. (2011). Russian military expenditures: Priority against effectiveness. *Ekonomiko-politicheskaya Situatsiya v Rossii*, No. 10, pp. 49–53. (In Russian).]
- Карлик А. Е., Фонтанель Ж., Щербинин А. В. (2012). Перспективы развития российского оборонно-промышленного комплекса // Экономическое возрождение России. № 3. С. 24–29. [Karlik A. E., Fontanelle J., Shcherbinin A. V. (2012). Prospects for the development of Russian military-industrial complex. *Ekonomicheskoe Vozrozhdenie Rossii*, No. 3, pp. 24–29. (In Russian).]
- Кудрин А., Гурвич Е. (2014). Новая модель роста для российской экономики // Вопросы экономики. № 12. С. 4–36. [Kudrin A., Gurvich E. (2014). A new growth model for the Russian economy. *Voprosy Ekonomiki*, No. 12, pp. 4–36. (In Russian).]
- Леонович А. Н. (2014). Военная промышленность Российской Федерации в конце XX – начале XXI века // Вестник Волгоградского государственного университета. Сер. 3 «Экономика, Экология». № 5. С. 90–98. [Leonovich A. N. (2014). Military industry of the Russian Federation in the late XX – early XXI centuries. *Vestnik Volgogradskogo Gosudarstvennogo Universiteta, Series 3 "Economics, Ecology"*, No. 5, pp. 90–98. (In Russian).]
- Мау В. (2013). Между модернизацией и застоем: экономическая политика 2012 года // Вопросы экономики. № 2. С. 4–23. [Mau V. (2013). Between modernization and stagnation: Economic policy in 2012. *Voprosy Ekonomiki*, No. 2, pp. 4–23. (In Russian).]
- Фальцман В. К. (2015). Импортозамещение в ТЭК и ОПК // Вопросы экономики. № 1. С. 116–124. [Faltsman V. K. (2015). Import substitution in energy and military-industrial complexes. *Voprosy Ekonomiki*, No. 1, pp. 116–124. (In Russian).]

- Фарамазян Р. А. (2009). Военно-экономическое обеспечение национальной безопасности России в многополярном мире. М.: ИМЭМО РАН. [Faramazyan R. A. (2009). *Military and economic support for Russian national security in a multipolar world*. Moscow: IMEMO RAS. (In Russian).]
- Федоров Ю. (2013). Государственная программа вооружений-2020: власть и промышленность // Индекс безопасности. Т. 19, № 4. С. 41–59. [Fedorov Y. (2013). State armaments program 2020: Power and industry. *Indeks Besopasnosti*, Vol. 19, No. 4, pp. 41–59. (In Russian).]
- Хорев В. П., Горева О. Е. (2013). Состояние и тенденции развития финансово-экономического блока Вооруженных Сил Российской Федерации // Армия и общество. № 3. С. 65–71. [Khorev V. P., Goreva O. E. (2013). State of things and trends of development of the financial and economic unit of the Armed Forces of the Russian Federation. *Armiya i Obshchestvo*, No. 3, pp. 65–71. (In Russian).]
-

Re-industrialization of the Russian Economy and the Development of Military-industrial Complex

Aleksei Balashov, Yana Martianova*

Authors affiliation: National Research University
Higher School of Economics (St. Petersburg, Russia).

* Corresponding author, email: aleksey.i.balashov@gmail.com.

The article analyzes the effectiveness of the budget spending on the development of military-industrial complex in Russia. The authors assess the impact of re-industrialization policy on the competitiveness of the Russian economy. The research methodology is in the frames of the structural analysis. The Russian defense industry is investigated, basing on the statistics of the federal budget expenditures on national defense, as well as the expertise of government weapons programs. The authors conclude that the implementation of re-industrialization policy will support inefficient industries and sectors instead of eliminating the effect of factors that hinder economic development.

Keywords: economic development, re-industrialization, military-industrial complex, military spending.

JEL: H56, L52, O21.

И. Котляров

Аутсорсинговая модель организации российской нефтегазовой отрасли: проблемы и пути решения*

В статье рассмотрены выгоды и риски применения международного аутсорсинга в области нефтесервиса для нефтегазовой отрасли страны-заказчика. Показано, что зависимость от иностранных провайдеров услуг нефтесервиса в определенных случаях консервирует технологическую отсталость отечественных нефтяной и нефтесервисной отраслей и позволяет зарубежным нефтесервисным операторам в неявной форме влиять на эффективность национальной экономики страны-заказчика. В России к 2014 г. сложилась ситуация, когда зависимость заказчика от иностранного поставщика услуг носит не корпоративный (затрагивающий только заказчика и поставщика), а отраслевой (затрагивающий весь нефтегазовый сектор) характер, что с учетом роли нефтегазовой отрасли создало риски для экономики России в целом. Рассмотрены основные варианты развития российского нефтесервиса в условиях секторальных санкций.

Ключевые слова: аутсорсинг, нефтяная отрасль, нефтесервис, секторальные санкции, освоение территорий.

JEL: L24, L71.

В мировой хозяйственной практике широко распространен аутсорсинг (передача определенных функций и бизнес-процессов на исполнение внешнему специализированному оператору — аутсорсеру). Это обусловлено тем, что его применение позволяет заказчику получить ряд преимуществ (Хейвуд, 2007).

1. Снизить издержки выполнения соответствующего процесса. Речь идет как об уменьшении текущих затрат, так и о резком сокращении капитальных вложений. Первое связано с тем, что аутсорсер в силу высокой специализации (минимальной доли непрофильных активов) и большого объема деятельности (выполнения соответствующей функции

Котляров Иван Дмитриевич (ivan.kotliarov@mail.ru), к. э. н., доцент департамента финансов НИУ ВШЭ (Санкт-Петербург).

* Статья подготовлена при поддержке Программы фундаментальных исследований НИУ ВШЭ, проект «Исследование форм и механизмов корпоративной и региональной технологической кооперации».

для многих заказчиков, что позволяет получить экономию от масштаба) способен осуществлять этот процесс с более низкими затратами, чем заказчик. Что касается второго, то у заказчика исчезает необходимость инвестировать в развитие и приобретение соответствующих компетенций и активов (более того, он нередко имеет возможность получить выгоду от продажи ставших ненужными активов, в том числе исполнителю).

2. Улучшить качество выполнения соответствующего процесса (по тем же причинам).

3. Повысить эффективность организации в целом, в том числе благодаря реструктуризации фирмы-заказчика (путем закрытия или продажи ставших избыточными подразделений, что позволит сократить управленческий аппарат), реинжинирингу бизнес-процессов и высвобождению активов.

4. Обеспечить доступ к наиболее современным и эффективным технологиям без инвестиций в их разработку собственными силами (и без формального объединения с обладателем этих технологий в одну фирму).

В нефте- и газодобывающем секторе (в том числе российском) также активно привлекают внешних исполнителей (Метла, 2007). Речь идет о передаче внешним операторам сервисных функций, включая бурение скважин, их текущий и капитальный ремонт, сейсмические исследования, применение методов повышения нефтеотдачи пластов, услуги технологического и общего транспорта, обслуживание и ремонт нефтепромыслового оборудования и т. д. (Кротова, 2009; Токарев, 2010; 2014). Активное использование внешнего нефтесервиса соответствует распространенному в настоящее время пониманию роли нефтяной компании как инвестора в капиталоемкие и высокорискованные проекты по освоению месторождений углеводородов, передающего ряд остальных функций (включая собственно добычу) профильным аутсорсерам.

Используя аутсорсинг, нефтедобывающая компания повышает эффективность своей деятельности благодаря приросту ресурсной базы и увеличению добычи. Это достигается за счет следующих факторов (Токарев, 2010; 2014):

— снижение стоимости геолого-разведочных работ (ГРП) позволяет наращивать их объем;

— более высокое качество выполнения ГРП дает возможность выявлять новые залежи углеводородов;

— наличие специализированных технологий позволяет перевести в категорию рентабельных запасы углеводородов, которые сама компания не могла бы разрабатывать с прибылью (или вообще осуществлять их добычу);

— снижение стоимости сервисных работ дает возможность переводить в категорию экономически эффективных запасы нефти, ранее считавшиеся нерентабельными (а также способствует сокращению общих затрат нефтедобывающей компании, что повышает рентабельность ее деятельности);

— использование технологий повышения нефтеотдачи пласта позволяет увеличить размер извлекаемых запасов (при неизменной величине общих запасов) и удлинить срок эксплуатации месторождения (Гузь, 2008).

Благодаря аутсорсингу в нефтесервисе нефтедобывающая компания увеличивает свою прибыль (текущую и среднесрочную) и капитализацию.

Внешний высокотехнологичный нефтесервис может играть важную роль для нефтегазового сектора — вплоть до восстановления уровня добычи в регионах с исчерпанными или близкими к исчерпанию запасами традиционной нефти благодаря вовлечению в разработку нетрадиционных запасов (Крюков, 2014). С экономической точки зрения использование нефтесервиса дает нефтедобывающей компании возможность извлекать дифференциальную ренту второго рода, не осуществляя соответствующих расходов, а лишь оплачивая услуги нефтесервисного оператора (последний получает долю в этой ренте, причем она выступает для него технологической квазирентой).

Отметим, что передача сервисных работ внешнему оператору, строго говоря, противоречит традиционной для нефтедобычи модели выстраивания вертикально интегрированных компаний (контролирующих цепочку специфических активов и получающих экономию от масштаба, в том числе из-за разработки крупных месторождений со сходными условиями добычи). Одной из причин перехода к аутсорсинговой модели в нефтесервисе специалисты называют уменьшение размеров месторождений в сочетании с широкой дифференциацией геологических условий залегания углеводородов, что снизило потенциал получения эффекта от масштабов производства и привело к необходимости использовать более сложные (гибридные) формы организации транзакций (Williamson, 1991) в сфере нефтедобычи, чем традиционная вертикальная интеграция (Крюков, Селезнева, 2013. С. 420).

Однако наряду с перечисленными преимуществами передача нефтесервисных работ на исполнение внешним операторам сопряжена со значительными рисками как для заказчика, так и — в отдельных случаях — для нефтегазовой отрасли и национальной экономики в целом. Ниже мы проанализируем эти риски применительно к российской нефтегазовой отрасли в текущей геополитической ситуации и сформируем рекомендации по их устранению.

Риски международного аутсорсинга в сфере нефтесервиса для национальной нефтяной отрасли

Недостатки аутсорсинга в целом хорошо известны (Хейвуд, 2007). В первую очередь речь идет о зависимости компании от аутсорсера, который может не выполнить свои обязательства перед заказчиком или злоупотребить этой зависимостью (из-за утраты заказчиком собственных компетенций в соответствующей области). Однако специфика названных проблем в случае нефтесервиса не изучалась: фактически авторы, исследовавшие этот вопрос, ограничивались констатацией риска высокой технологической зависимости отечественной нефтедобывающей отрасли от иностранных провайдеров услуг нефтесервиса (Кротова, 2009; Савостьянов, Лаптев, 2007; Токарев, 2010; 2014).

Прежде всего отметим, что речь идет о зависимости не отдельных компаний, а нефтедобывающей отрасли в целом, что позволяет говорить об отраслевом аутсорсинге (спрос на который предъявляет вся отрасль). Другими словами, в полном соответствии с моделью М. Портера (Портер, 2015) и представлениями о функции нефтегазовой компании как инвестора в высокорискованные и капиталоемкие проекты по организации добычи углеводородов нефтесервисная отрасль выступает в качестве поддерживающей для нефтедобычи. Дело в том, что многие нефтедобывающие компании отказались от собственных сервисных подразделений и выделили их в самостоятельные предприятия, впоследствии продав внешним владельцам¹ (Кротова, 2009). В результате нефтедобывающая отрасль в значительной степени утратила автономию в проведении нефтесервисных работ и попала в зависимость от отделенной от нее нефтесервисной отрасли. Таким образом, отношения между заказчиками и провайдерами услуг нефтесервиса можно характеризовать не столько как межфирменную, сколько как межотраслевую кооперацию.

В ряде стран нефтегазовый сектор выступает основной отраслью экономики и главным источником пополнения государственного бюджета, причем далеко не все нефтедобывающие страны обладают современными нефтесервисными технологиями и вынуждены обращаться к услугам иностранных нефтесервисных компаний. Следовательно, риски аутсорсинга в нефтесервисе принципиально различаются для государств, у которых есть собственная высокотехнологичная отрасль нефтесервиса (США, Норвегия или Китай) (Кротова, 2009; Чуев, 2014), и в которых собственный нефтесервисный сектор развит недостаточно.

В нефтедобывающих государствах, имеющих собственную развитую отрасль нефтесервиса, риски, связанные с его использованием, не выходят за пределы обычных для аутсорсинга (то есть давления на заказчика со стороны исполнителя), поскольку основная часть заказов на предоставление услуг нефтесервиса достается локальным операторам (Кротова, 2009). Кроме того, наличие альтернативных национальных провайдеров снижает возможности давления на заказчиков.

В случае недостаточного развития собственной нефтесервисной отрасли речь идет о международном аутсорсинге (заказчик и оператор расположены в разных государствах), обеспечивающем функционирование нефтедобывающего сектора страны-заказчика в целом. Для таких стран зависимость нефтедобывающих компаний от внешних обладателей технологий означает не только банальную зависимость одной фирмы от другой — когда фирма-доминант стремится использовать ее для максимизации своей прибыли за счет зависимого контрагента (отметим, что на российском рынке нефтесервиса в качестве доминантов по отношению к мелким и средним российским подрядчикам нередко выступают сами заказчики — нефтяные компании (Буренина и др., 2013; Талипов, 2011)), но и стратегическую зависимость ключевого сектора национальной экономики от иностранных провайдеров высокотехнологичных сервисов (неявно получающих возможность регулиро-

¹ <http://www.vestifinance.ru/articles/52086>.

вать эффективность хозяйственной деятельности своих заказчиков, то есть нефтедобывающих отраслей целых стран и, в силу важности нефтяного сектора, экономик этих стран в целом). Фактически ее можно использовать для давления на всю нефтедобывающую отрасль, и, как следствие, для геополитического давления на страну, в которой она функционирует.

Чем ниже уровень развития нефтесервиса в стране, на территории которой ведется добыча, и чем выше потребность в нефтегазовых технологиях (обусловленная спецификой характеристик запасов углеводородов, например, их размещением на шельфе или в условиях вечной мерзлоты), тем сильнее могут быть последствия этой зависимости (Лабыкин, 2015). Кроме того, она, по сути, выступает источником закрепления технологического отставания страны — пользователя внешних нефтесервисных технологий. В таких странах национальный нефтесервисный бизнес нередко слабо консолидирован и не имеет возможности предоставить отечественным нефтедобывающим компаниям полный комплекс услуг. Кроме того, у него нет требуемых активов и компетенций для выполнения высокотехнологичных видов нефтесервиса. В итоге национальные нефтесервисные компании оттеснены в область низкомаржинальных видов деятельности, а контракты с ними заключают на условиях, препятствующих их развитию (Талипов, 2011; Буренина и др., 2013). Наиболее выгодные контракты достаются крупным иностранным высокотехнологичным нефтесервисным компаниям, способным полноценно обслуживать потребности нефтедобывающих предприятий.

В результате отставание национальных нефтесервисных фирм усиливается (фактически нефтесервисный оператор попадает в замкнутый круг — низкая технологичность определяет низкую маржинальность, а последняя не позволяет инвестировать в повышение технологического уровня, что ведет к дальнейшему усилению технологического отставания и снижению рентабельности), часть предприятий уходит с рынка, другие из прямых партнеров нефтедобывающих компаний становятся субподрядчиками для иностранных компаний, и, наконец, некоторые нефтесервисные компании выкупают иностранные конкуренты. Поэтому доля иностранных нефтесервисных предприятий постоянно увеличивается. Фактически часть национальной сырьевой ренты направляется на финансирование развития иностранных нефтегазовых технологий и закрепление технологического отставания национальной экономики. Таким образом, риск утраты собственных компетенций в определенных видах деятельности в ситуации международного нефтесервисного аутсорсинга проявляется в закреплении и углублении технологического отставания ключевой отрасли национальной экономики.

Следовательно, риски международного аутсорсинга в нефтесервисе, существующие на микроуровне, из-за особенностей взаимодействия нефтегазового и нефтесервисного секторов выходят на отраслевой уровень и в силу значимости нефтегазовой отрасли для национальных экономик приобретают макроэкономический и в конечном счете геополитический масштаб. В соответствии с моделью конкурентных

преимуществ Портера это означает, что важная поддерживающая отрасль, необходимая для обеспечения эффективности ключевого сектора национальной экономики, находится за рубежом, что подрывает конкурентоспособность базовой отрасли (Портер, 2015).

Риски зависимости российской нефтяной промышленности от зарубежных технологий

Можно утверждать, что описанные выше проблемы наблюдаются в России, в которой основными поставщиками высокотехнологичных услуг нефтесервиса выступают иностранные компании (Кротова, 2009; Лабькин, 2015). В условиях открытой глобализованной экономики (при отсутствии ограничений на международное сотрудничество) и высоких цен на углеводороды проблемам усиления зависимости национальной нефтяной отрасли от иностранных провайдеров услуг нефтесервиса в России уделялось сравнительно мало внимания (точнее, попытки привлечь внимание к этим проблемам, предпринимавшиеся в том числе российскими нефтесервисными компаниями, оказались безуспешными), поскольку затруднений с получением доступа к иностранным нефтесервисным технологиям не возникало ни с экономической, ни с организационной точек зрения. По мнению специалистов, развитие российского нефтесервиса шло преимущественно по британской модели, предполагающей минимальное вмешательство государства (Чуев, 2014).

В этом отношении показателен пример Норвегии, которая благодаря государственной поддержке практически с нуля создала полнофункциональную нефтесервисную отрасль, не только обслуживающую потребности норвежских нефте- и газодобывающих компаний, но и успешно оказывающую услуги нефтесервиса иностранным фирмам. Добиться столь значимого результата помогла государственная поддержка отрасли (Фадеев, Ларичкин, 2011. С. 199–200). Итогом стали не только независимость Норвегии от зарубежных высоких нефтегазовых технологий, но и сохранение в стране значительной части сырьевой ренты, а также участие в распределении сырьевой ренты от иностранных месторождений, обслуживаемых норвежскими нефтесервисными компаниями.

В России до 2014 г. такая модель не была реализована, и доля иностранных операторов нефтесервиса на российском рынке постепенно росла, а локальные конкуренты вытеснялись (Кротова, 2009). Это связано, вероятно, с тем, что в условиях гарантированного доступа к специфическому активу (нефтегазовым технологиям) было выгоднее по мере необходимости получать этот доступ у иностранных провайдеров, чем инвестировать в формирование актива за счет собственных ресурсов или финансировать его создание локальными нефтесервисными операторами.

Отметим, что, хотя иностранное присутствие на российском рынке нефтесервиса увеличивалось в том числе за счет приобретения российских операторов (Сергеев и др., 2011), по мнению экспертов, передача зарубежных технологий российским компаниям (ставшим подразделениями иностранных) происходит крайне редко (Токарев, 2014). Цель

покупки российского нефтесервисного оператора заключалась² прежде всего в мягком выдавливании конкурента с рынка и получении доступа к заказам, которые этот оператор обслуживал (Кротова, 2009).

Перенос за рубеж нефтегазовых компетенций охватывал широкий спектр деятельности вплоть до отказа от самостоятельной постройки газозовов, платформ, ледоколов и буровых судов (для обеспечения добычи и транспортировки углеводородов в арктической зоне) и передачи заказов на их изготовление иностранным верфям (Селюков, 2014. С. 59—63). Безусловно, часть этой техники (но не всю) отечественные судостроители пока самостоятельно производить не могут из-за отсутствия у них соответствующих компетенций. Однако если не инвестировать в их развитие и, что важно, не гарантировать эти инвестиции путем размещения на верфях заказов на постройку судов, то такие компетенции и не появятся.

Эта проблема носит не только экономический, но и геополитический характер. Не секрет, что в настоящее время разворачивается борьба за ресурсы Арктики и Россия претендует на заметную их долю. Если участие нашей страны в этой конкуренции будет зависеть от доступа к производственным мощностям и технологиям соперников, то велик риск проиграть.

При этом, по отзывам специалистов, если в традиционном сегменте российские нефтесервисные предприятия способны предоставлять своим клиентам полный комплекс услуг, то в видах деятельности, где требуются специфические компетенции (например, добыча на шельфе (Заступов, 2013. С. 43)), доминируют иностранные провайдеры (см. таблицу). Фактически к началу 2014 г. сложилась ситуация, когда сохранение статуса России как одной из ведущих углеводородных держав зависит от доступа к иностранным нефтегазовым технологиям.

За иностранными провайдерами закрепились наиболее технологичные и высокомаржинальные виды нефтесервиса, а российские операторы выполняют его низкотехнологичные и низкодоходные разновидности (ремонт скважин). При этом, хотя российские компании доминируют на рынке ремонта скважин, российская составляющая в поставляемом

Т а б л и ц а

Доля российских технологий, используемых при освоении и эксплуатации нефтяных месторождений (в зависимости от их типов)

Тип запасов	Традиционные месторождения	Трудноизвлекаемые запасы	Шельф
Доля российских и локализованных технологий, %	> 80	40—60	< 20

Примечание. В таблице приведены усредненные данные по российской нефтяной отрасли. В отдельных случаях доля иностранных технологий может быть выше. По некоторым проектам компании «Роснефть» и «Газпром нефть» оснащены импортным оборудованием на 90%.

Источник: Лабькин, 2015.

² Мы не случайно говорим в прошедшем времени — сегодня, после введения секторальных санкций против России, есть указания на то, что приобретение отечественных нефтесервисных компаний иностранными конкурентами в качестве одной из целей имеет передачу высоких нефтегазовых технологий. Мы рассмотрим эту проблему ниже.

ими сервисном продукте неуклонно снижалась за счет роста доли импортного оборудования (Маликова, Давыденко, 2011. С. 38). Несмотря на то что на рынке нефтесервиса постепенно формируются крупные отечественные компании, способные предложить широкий спектр услуг (Лаптев, 2015), по наиболее технологичным компетенциям наша страна зависит от иностранных провайдеров нефтесервиса.

Причины проблем российской нефтесервисной отрасли

Главная проблема российских нефтесервисных компаний — неспособность предоставить нефтяникам необходимый комплекс высокотехнологичных услуг. Перечислим факторы, которые привели к такому положению:

- заметное снижение научно-исследовательского потенциала нефтегазовой отрасли по сравнению с советским периодом;
- уменьшение или прекращение производства в России нефтегазового оборудования;
- избыточная ориентация нефтяных компаний на минимизацию текущих издержек, что препятствует инвестициям в новые технологии;
- традиционное для отечественной экономики недоверие потенциальных заказчиков к качеству выполняемых российскими учреждениями исследовательских работ;
- низкая консолидация российского рынка нефтесервиса, на котором представлены мелкие операторы, стремящиеся удержаться в бизнесе благодаря демпингу;
- малый размер многих российских нефтесервисных провайдеров, что мешает им полноценно обслуживать потребности нефтяников;
- невыгодные условия сотрудничества нефтесервисных операторов с заказчиками, что объясняется их слабой переговорной силой.

Проблема в том, что все перечисленные факторы не только объясняют причины неблагоприятного положения в отечественном нефтесервисе, но и ведут к его дальнейшему технологическому отставанию и вытеснению с рынка (можно говорить о самоподдерживающемся процессе — негативные факторы ведут к снижению конкурентоспособности российского нефтесервиса, что, в свою очередь, усиливает действие негативных факторов). Российской нефтегазовой отрасли нужна была своего рода встряска, чтобы изменить сложившееся положение дел.

Реализация геополитических рисков

Такой встряской стала резко изменившаяся в 2014 г. геополитическая обстановка. Россия оказалась объектом санкций, один из элементов которых — ограничение доступа российских нефтедобывающих компаний к иностранным нефтегазовым технологиям. Другими словами, они не смогут пользоваться наиболее передовыми технологиями в области добычи нефти и газа не по причине отказа иностранных провайдеров

от сотрудничества с российскими предприятиями, а из-за запрета на него³. Реализовался риск сокращения общих и извлекаемых запасов нефти в России и снижения средне- и долгосрочной эффективности российского нефтегазового комплекса из-за частичного исключения нашей страны из международной системы разделения и кооперации труда и уменьшения возможностей использовать сервисный рычаг.

В соответствии с положениями, представленными выше, отраслевая зависимость отечественного нефтегазового сектора от зарубежных технологий, вследствие чего рычаги управления его эффективностью находились в других странах, была использована для снижения эффективности российской нефтегазовой отрасли и, как следствие, для ухудшения общей экономической ситуации в Российской Федерации. Другими словами, те, кто контролировал этот рычаг, просто использовали его в своих интересах.

Отметим, что иностранные сервисные операторы стали прекращать работу с российскими партнерами еще до объявления секторальных санкций, отказавшись от сотрудничества с отечественными предприятиями, владельцы которых попали под персональные санкции. Напомним, что первоначально санкции носили в основном персональный, адресный характер, и только в июле 2014 г., после ухудшения обстановки на востоке Украины, были объявлены секторальные санкции (Клинова, Сидорова, 2014. С. 71). Примером такого поведения может быть прекращение сотрудничества американской компании Halliburton с «Газпром бурением» в мае 2014 г., поскольку 100% акций компании принадлежат А. Ротенбергу, включенному в санкционные списки США⁴.

К числу потерь российского нефтегазового сектора от введения санкций можно отнести прекращение разведки и бурения в Карском море, остановку ExxonMobil девяти из десяти проектов по освоению сланцевых месторождений в Западной Сибири (реализовывавшихся совместно с «Роснефтью»), прекращение разработки Total (совместно с «ЛУКОЙЛом») трудноизвлекаемых запасов на Баженовской свите в Западной Сибири, изменение планов англо-голландской компании Shell по расширению сотрудничества с «Газпром нефтью» в области добычи сланцевой нефти (Клинова, Сидорова, 2014. С. 76; Лабыкин, 2015). Прекращена поставка запчастей и комплектующих, что в условиях высокой доли импортного оборудования в парке российских нефтяников привело к фактической невозможности использовать его и требует либо быстрой организации производства запчастей на месте, либо замены этого оборудования (Критская, Клочков, 2014). Но «Сургутнефтегаз» не пострадал от санкций благодаря использованию отечественного оборудования⁵ (Лабыкин, 2015), а также потому, что компания сохранила собственные сервисные подразделения (Кротова, 2009).

³ <http://top.rbc.ru/economics/27/07/2014/939204.shtml>; <http://top.rbc.ru/economics/01/08/2014/940509.shtml>.

⁴ <http://top.rbc.ru/economics/27/07/2014/939204.shtml>.

⁵ В условиях санкций перед российскими нефтедобывающими компаниями, сохранившими собственные сервисные подразделения, открываются дополнительные возможности: помимо обслуживания потребностей материнской компании эти подразделения могут выполнять внешние заказы со стороны нефтедобывающих предприятий, которые лишились возможности сотрудничать со своими традиционными иностранными партнерами (Лабыкин, 2015). Уже сейчас объем продаж услуг бурения «Сургутнефтегаза» превышает объем их потребления самой компанией (занимает 28% рынка буровых услуг, а потребляет 24%) (Deloitte, 2014).

Поэтому важно минимизировать негативные последствия прекращения доступа к передовым иностранным нефтегазовым технологиям и устранить риск чрезмерно высокой зависимости от зарубежных нефтесервисных операторов. В настоящее время шаги в данном направлении носят противоречивый характер. С одной стороны, звучат декларации о необходимости импортозамещения в области нефтесервиса, в том числе путем создания единого государственного нефтесервисного оператора (Мордюшенко, 2014). С другой — совершаются действия, направленные как минимум на закрепление этой зависимости, причем от стран, которые применяют санкции в отношении России. В частности, крупнейшую российскую нефтесервисную компанию Eurasia Drilling Company (EDC) (контролирует 29% рынка бурения в нашей стране (Deloitte, 2014)) в январе 2015 г. приобрела компания Schlumberger (получила 45,65% акций EDC; остальные акции будут выкуплены через два года)⁶. Отметим, впрочем, что риски, связанные с этой сделкой, по всей вероятности, хорошо осознаются руководством нашей страны: она пока не получила одобрения Федеральной антимонопольной службы и правительственной комиссии по иностранным инвестициям. В результате ее завершение переносится уже четвертый раз — на 30 сентября 2015 г.⁷, при этом полный перечень условий, при которых эта сделка будет одобрена, не обнародован⁸.

Однако кейс EDC специфичен. Дело в том, что хотя компаниям, зарегистрированным в государствах, которые ввели санкции, запрещено предоставлять российским предприятиям санкционные технологии, на их дочки, зарегистрированные в других государствах (в том числе в России), этот запрет не распространяется. Таким образом, приобретение Schlumberger нефтесервисных активов в России свидетельствует о том, что, несмотря на санкции, этот международный провайдер заинтересован в сотрудничестве с Россией и будет его продолжать, используя лазейки в санкциях. Более того, велика вероятность, что он передаст EDC необходимые санкционные технологии, чтобы, с одной стороны, самому не предоставлять основанные на них услуги российским нефтегазовым компаниям (в этом случае компания нарушит режим санкций), а с другой — извлечь выгоду от их использования своей российской дочкой (на которую санкции не распространяются)⁹.

Но заинтересованность иностранных операторов в сотрудничестве с российским нефтегазовым сектором и их готовность ради этого искать лазейки в санкциях (Лабькин, 2014)¹⁰ не следует воспринимать как повод ослаблять усилия по устранению зависимости от иностранных технологий. Санкции введены на длительный период (Мастепанов, 2015), и России надо быть готовой обеспечить полноценное функционирование национальной экономики в условиях санкций (с учетом высокой вероятности их дальнейшего ужесточения).

⁶ <http://www.nakanune.ru/articles/19955/>; <http://www.bloomberg.com/news/articles/2015-02-17/sanctions-don-t-bar-oil-service-giants-bidding-in-russian-arctic>.

⁷ <http://www.eurasiadrilling.com/media-centre/news-releases/2015/6/30/fourth-extension-of-merger-long-stop-date/>.

⁸ <http://lenta.ru/news/2015/05/29/edc/>.

⁹ <http://www.nakanune.ru/articles/19955/>.

¹⁰ <http://www.nakanune.ru/articles/19955/>; <http://www.bloomberg.com/news/articles/2015-02-17/sanctions-don-t-bar-oil-service-giants-bidding-in-russian-arctic>

Меры по минимизации зависимости от иностранных провайдеров услуг нефтесервиса

Представим возможный комплекс мер по минимизации геополитических рисков, связанных с использованием аутсорсинга в нефтегазовой отрасли.

1. *Диверсификация портфеля иностранных провайдеров по географическому признаку.* К сожалению, эта мера в современных условиях желаемого эффекта скорее всего не даст. Наиболее высок уровень развития нефтегазовых технологий у компаний из стран, которые ввели санкции в отношении России, поэтому возможности диверсификации ограничены — почти все эти страны ввели секторальные санкции против российской нефтегазовой отрасли. Фактически единственное исключение — Южная Корея, в которой действуют мощные нефтесервисные компании Daewoo, LNE и Kwang Shin (Гулиев, Мустафинов, 2015. С. 44). Однако эта страна находится в сфере геополитического влияния США, и нет никаких гарантий, что она не введет против России секторальные санкции (или просто не наложит неформальные ограничения на сотрудничество своих нефтесервисных предприятий с российскими заказчиками). Если заместить их нефтесервисными компаниями из других стран (очевидный вариант — Китай), то это все равно приведет к снижению эффективности российских нефтедобывающих предприятий и сохранению зависимости от иностранных провайдеров нефтесервисных услуг (Лабыкин, 2015).

2. *Приобретение иностранных нефтесервисных компаний для получения контроля над их технологиями*¹¹. У этого варианта также есть определенные недостатки. Для самих нефтедобывающих компаний такая покупка не всегда целесообразна: в ситуации, когда происходит передача ряда процессов на аутсорсинг, приобретение иностранных сервисных активов, с точки зрения оптимизации структуры, выглядит спорным. Отметим, что примеры реализации такой стратегии все же есть — компания «Роснефть» в июле 2014 г. приобрела у швейцарской компании Weatherford восемь нефтесервисных предприятий, занимающихся бурением и ремонтом скважин в России и Венесуэле¹²; также летом 2014 г. «Роснефть» достигла соглашения с компанией North Atlantic Drilling о приобретении приблизительно 30-процентной доли в ней¹³ (Давыдов, Кошелева, 2014). Однако заинтересованность «Роснефти» в таких покупках можно объяснить тем, что еще до введения секторальных санкций эта компания стала объектом адресных санкций. Что касается российских нефтесервисных предприятий, то они часто не обладают достаточными ресурсами для такой покупки. Наконец, нет гарантии, что сделки по покупке иностранных операторов в условиях санкций не будут заблокированы регулирующими органами соответствующих государств или что действующие собственники этих

¹¹ <http://top.rbc.ru/economics/01/08/2014/940509.shtml>.

¹² <http://www.vedomosti.ru/business/news/2014/07/28/rosneft-kupila-rossijskie-aktivy-weatherford-desheвле-chem>.

¹³ http://www.nadlcorp.com/modules/module_123/proxy.asp?C=42&I=2559&D=2&mid=224.

компаний не откажутся их продавать российским покупателям из-за высоких рисков. В этом отношении показательна ситуация с неудачной попыткой принадлежащей М. Фридману компании LetterOne купить британскую энергетическую компанию DEA. Британское правительство мотивировало свой отказ одобрить эту сделку тем, что в случае введения санкций против Фридмана может возникнуть угроза добыче на британском шельфе Северного моря (Федотовский, 2015а).

Еще одним примером недостаточной эффективности такой стратегии может служить постоянный перенос упомянутой выше согласованной сделки между North Atlantic Drilling (специализирующейся на морском бурении в сложных условиях) и «Роснефтью». Одним из ее элементов выступает передача «Роснефти» доли в North Atlantic Drilling (приблизительно 30%), при этом «Роснефть» предполагала активно использовать ее услуги. Об этой сделке было объявлено в августе 2014 г., затем в ноябре 2014 г. ее завершение было перенесено на конец мая 2015 г.¹⁴, а в апреле 2015 г. последовал новый перенос — до конца мая 2017 г.¹⁵

Эти сервисные компании должны подчиняться требованиям законодательства стран, в которых зарегистрированы. Другими словами, легально использовать приобретенные иностранные активы их российские собственники на территории России не смогут.

3. *Использование «серых» и «черных» схем.* Примерами могут быть уже упоминавшиеся схемы участия нефтесервисных операторов из государств, которые ввели санкции против России, в российских углеводородных проектах через своих «дочек», зарегистрированных в РФ или третьих странах. Сюда же можно отнести рекомендуемую отдельными специалистами закупку необходимых технологий через третьи страны, в первую очередь через Китай (Пермякова, Файзуллин, 2015). Отметим, что получение доступа к санкционным технологиям через Китай, при всей очевидности такого решения, может рассматриваться только как временный вариант с целью копирования (вероятнее всего — недозволенного) соответствующей технологии. В качестве адекватного замещения услуг западных нефтесервисных операторов его использовать нельзя (поскольку не будет обеспечено полноценное сопровождение этих технологий). Кроме того, закупка через Китай будет означать усиление зависимости нашей страны от КНР как основного канала доступа к необходимым ресурсам.

Попытки применять «серые» и «черные» схемы в современных геополитических условиях скорее всего будут внимательно отслеживаться и жестко пресекаться контролирующими органами государств, применивших санкции к Российской Федерации. Если на поиск обходных путей такой компанией, как Schlumberger, иностранные контролирующие органы готовы (по крайней мере, пока) закрыть глаза, то при аналогичной стратегии российских и китайских компаний и российских собственников иностранных нефтесервисных активов на такую снисходительность рассчитывать вряд ли придется¹⁶. К сожалению,

¹⁴ http://www.nadlcorp.com/modules/module_123/proxy.asp?C=42&I=2564&D=2&mid=224.

¹⁵ http://www.nadlcorp.com/modules/module_123/proxy.asp?C=42&I=2573&D=2&mid=224.

¹⁶ <http://www.bloomberg.com/news/articles/2015-02-17/sanctions-don-t-bar-oil-service-giants-bidding-in-russian-arctic>.

уже можно утверждать, что как минимум отдельные западные страны будут тщательно выявлять пути обхода санкций и пытаться их блокировать, что подтверждается новым пакетом санкций США, анонсированным 30 июля 2015 г.¹⁷

4. *Законодательно установленная гарантия защиты интересов российской нефтесервисной отрасли при привлечении иностранных провайдеров.* В качестве инструментов такой гарантии могут выступать увеличение доли российских нефтесервисных операторов в портфеле заказов нефтедобывающих компаний (например, на основе законодательно закрепленного требования приоритетной передачи заказов отечественным провайдерам), трансфер технологий от иностранных провайдеров услуг к национальным нефтесервисным предприятиям (как обязательное условие получения контракта на предоставление услуг нефтесервиса для иностранных компаний, а также при приобретении иностранными операторами отечественных нефтесервисных провайдеров — в качестве тестовой площадки для реализации такой политики можно было бы использовать упоминавшуюся сделку между Schlumberger и Eurasia Drilling Company; возможно, для защиты Schlumberger от обвинений в нарушении режима санкций такое условие может носить неформальный характер), а также обязательная передача отечественным субподрядчикам части работ в рамках полученного иностранной компанией заказа (Маликова, Давыденко, 2011. С. 38—39). Наличие гарантии заказов со стороны нефтяников позволило бы российским нефтесервисным операторам сформировать необходимые ресурсы и инвестировать их в развитие технологий без риска потерять инвестиции.

Однако полноценно заместить иностранные нефтесервисные компании российскими можно, если производственные и технологические возможности российских операторов будут сопоставимы с потенциалом ведущих иностранных провайдеров услуг нефтесервиса. Это потребует интеграции и консолидации российских нефтесервисных операторов — в мире такие процессы из-за низких цен на нефть уже идут: в ноябре 2014 г. Halliburton поглотила компанию Baker Hughes (Федотовский, 2015b) — и предоставления им достаточных финансовых ресурсов для развития. Отметим, что секторальные санкции, введенные против России, избавляют отечественных операторов от конкуренции с иностранцами, по сути создавая условия для развития отечественного нефтесервиса, и в настоящее время российские нефтедобывающие компании активно обращаются к услугам локальных поставщиков (Лабыкин, 2015). Низкие цены на нефть служат естественным стимулом к повышению эффективности российских нефтесервисных компаний, в том числе за счет слияний (Лаптев, 2015).

Однако важно, чтобы замещение иностранных провайдеров нефтесервиса российскими не привело к злоупотреблению последними своим практически монопольным статусом и к отказу от развития. Российские предприятия должны активно осваивать и внедрять новые технологии (речь идет не только о производственных, но и о сервисных технологиях,

¹⁷ <http://www.kommersant.ru/doc/2778930>.

то есть об организации полного сопровождения поставляемого оборудования), тем более что примеры такого поведения уже есть (Сараев, 2014). Но для этого, вероятно, требуется государственная поддержка.

Что касается трансфера технологий от иностранных провайдеров услуг к национальным нефтесервисным предприятиям или обязательной передачи отечественным субподрядчикам части работ в рамках полученного иностранной компанией заказа, то в первом случае речь идет о защите российских нефтесервисных операторов в качественном (технологическом) отношении, а во втором — о количественном аспекте (доля рынка). Эту меру сложно реализовать, поскольку наиболее высокотехнологичные провайдеры нефтесервиса в настоящее время отрезаны от российского рынка из-за секторальных санкций, а альтернативные поставщики не всегда обладают столь высокими технологиями. Кроме того, сейчас возможности России отстоять свои условия ограничены. Скорее всего в случае участия Китая в финансировании российских нефтегазовых проектов китайская сторона будет требовать передачи основной доли работ китайским подрядчикам (Кудияров и др., 2015. С. 18–19).

Отметим, что в текущих условиях, как в примере с Eurasian Drilling Company, такой трансфер технологий становится выгодным для иностранных провайдеров. Проблема, однако, в том, что передаются уже существующие, привычные для передовых нефтесервисных операторов технологии, а не наиболее инновационные разработки, что закрепляет технологическое отставание российских компаний.

5. Развитие отечественного нефтесервисного сектора с целью сделать его более конкурентоспособным по сравнению с иностранными поставщиками нефтесервисных услуг. Очевидно, что эта мера должна реализовываться при поддержке государства. В качестве инструментов содействия развитию можно использовать предоставление налоговых льгот (вероятно, их шкала должна быть привязана к степени инновационности технологий нефтесервисных компаний или к их значимости для замещения технологий, доступ к которым закрыт из-за санкций), субсидирование ставок кредита, снижение таможенных пошлин на оборудование, государственное софинансирование НИОКР и т. д. Российские нефтесервисные операторы до введения санкций настаивали на сокращении рассрочки платежа, предоставляемой нефтедобывающим компаниям (Павловская, Антропова, 2013; Талипов, 2011). Однако, по нашему мнению, государство не должно вмешиваться в организацию взаимодействия участников хозяйственной деятельности.

При этом государство не должно замещать собой рынок — хотя такие рекомендации время от времени звучат (Скиткин, 2008), — формируя за счет собственных ресурсов мощных нефтесервисных операторов. (Такое возможно в отдельных направлениях, например в геологоразведке: уже объявлено о создании единой государственной геолого-разведочной компании (Хазбиев, Зайцева, 2014); впрочем, уже сейчас выражают обоснованные сомнения в ее эффективности (Деягин, 2015)). Это потребует от государства значительных инвестиций, причем не ясен юридический механизм интеграции компаний различных форм собственности в единую структуру (Мордюшенко,

2014). Далее, такая модель чревата созданием монополии, что может ухудшить положение отечественных нефтедобывающих компаний и при этом не создать достаточных стимулов для технологического развития оператора-монополиста. Кроме того, такой единый оператор, в силу его стратегического значения для российской экономики, с высокой вероятностью может стать объектом международных санкций¹⁸ (Мордюшенко, 2014). Государству, скорее, следует, используя доступный инструментарий стимулирования, создавать условия для развития российского нефтесервисного сектора, в том числе за счет побуждения операторов к мягким, сетевым формам интеграции (Мордюшенко, 2014) на основе формирования кластеров (Фадеев и др., 2012; Гамилова, Баталлова, 2015) или выстраивания совместных технологических цепочек (Байбакова, Клочков, 2010; Критская, Клочков, 2014).

Меры 1–3 могут быть реализованы российскими нефтедобывающими и нефтесервисными компаниями самостоятельно, а меры 4–5 в современных условиях требуют активного участия государства. Меры 1–3 представляются менее предпочтительными, поскольку предполагают сохранение (в той или иной форме) иностранного контроля над необходимыми России нефтегазовыми технологиями. Их можно использовать как паллиатив, призванный облегчить переход к полноценному импортозамещению в области нефтегазовых технологий, однако стать альтернативой ни доступу к услугам иностранных нефтесервисных операторов (закрытому из-за санкций), ни собственному полнофункциональному российскому нефтесервисному сектору они не в состоянии.

* * *

На основе проведенного анализа можно сделать вывод: развитие национального высокотехнологичного нефтесервисного сектора, способного в полной мере удовлетворять потребности отечественной нефтедобывающей отрасли, выступает важным условием как развития самой нефтедобычи, так и обеспечения экономической безопасности России. К сожалению, в настоящее время этот процесс будет разворачиваться в чрезвычайно неблагоприятных условиях. Прежде всего речь идет не о плавном и планомерном вытеснении иностранных операторов отечественными по мере роста их технологических и производственных возможностей, а об экстренном замещении иностранных провайдеров в силу невозможности приобретать у них высокотехнологичные услуги и оборудование из-за секторальных санкций. Остроту этой проблемы несколько смягчают готовность американских и европейских

¹⁸ Аргументы в пользу создания государственного нефтесервисного оператора тоже достаточно веские. Значимые ресурсы для долгосрочных инвестиций в настоящее время есть только у государства. Кроме того, выплаты за услуги нефтесервисному оператору, находящемуся в государственной собственности, могли бы выступать в качестве рыночно обоснованной неналоговой формы изъятия нефтяной ренты. Более того, такие выплаты поступали бы не в госбюджет (где есть риски неэффективного использования денежных средств), а в доход нефтесервисного оператора, который мог бы инвестировать их в собственное технологическое развитие и стать одним из драйверов инновационной деятельности в российской экономике.

операторов искать лазейки в санкциях, возможность сотрудничества с операторами из стран, которые не ввели санкции, а также наличие у отдельных российских нефтяных компаний собственных полнофункциональных нефтесервисных подразделений.

Запрет на предоставление санкционных технологий российским компаниям означает невозможность получать лицензии на их использование и освоение (а также невозможность их несанкционированного копирования — из-за физического отсутствия доступа к ним). Российские нефтегазовые, нефтесервисные и исследовательские компании лишены интеллектуальной поддержки и вынуждены ликвидировать сложившийся технологический разрыв своими силами. Не следует забывать и о значительном снижении цены на нефть и газ по сравнению с предыдущими периодами, из-за чего у нефтегазовой отрасли остается меньше средств на инвестиции в развитие технологий.

При этом речь не может идти о полном отказе от услуг иностранных провайдеров (особенно на ранних стадиях импортозамещения). Однако сотрудничество с ними не должно приводить к зависимости национальной нефтяной отрасли от их высокотехнологичных услуг. Другими словами, преимущества кооперации с иностранными нефтесервисными операторами должны реализовываться как на микроуровне (повышая эффективность деятельности отдельных нефтегазовых компаний), так и на уровне отрасли в целом (стимулируя ее развитие) и государства (за счет роста эффективности ключевого сектора экономики), а риски — оставаться на микроуровне (их воздействие на отрасль и национальную экономику должно быть минимальным, затрагивая лишь конкретное предприятие, которое сотрудничает с иностранным сервисным провайдером).

Надеемся, что реализация рисков сотрудничества с иностранными нефтесервисными операторами не станет для отечественных нефтяников поводом отказаться от использования аутсорсинга в нефтесервисе в принципе. Причины такого возможного отказа легко объяснить:

— в условиях нестабильной внешней среды нефтегазовые компании могут стремиться контролировать максимальное количество значимых для профильной деятельности компетенций;

— поскольку требуются инвестиции в разработку технологий и оборудования для замещения тех, доступ к которым ограничен по причине санкций, может оказаться дешевле и безопаснее осуществлять их силами самих нефтяных компаний в рамках собственных подразделений (чтобы гарантированно иметь доступ к продукту таких разработок¹⁹), а не финансировать аналогичные разработки внешних операторов.

Однако такая тенденция может негативно сказаться на эффективности нефтяных компаний. Скорее необходимо изменить ситуацию, чтобы потребности российского нефтегазового сектора могли

¹⁹ Отметим, что в периоды низких цен российские нефтяные компании активно инвестировали в разработку технологий нефтедобычи, однако с началом периода высоких цен на углеводороды нефтяники отказались от самостоятельных инвестиций и стали сотрудничать с внешними нефтесервисными провайдерами (Лабыкин, 2015).

удовлетворять не только иностранные нефтесервисные провайдеры. Это означает, что нужно развивать (в том числе при государственной поддержке) российский нефтесервис, чтобы он мог обеспечить нефтяные компании всем необходимым (создать условия для формирования в России полноценной поддерживающей отрасли для нефтедобывающего сектора). Помимо прочего, это позволит оставлять в стране большую часть углеводородной ренты.

Список литературы / References

- Байбакова Е. Ю., Ключков В. Ю. (2010). Экономические аспекты формирования сетевых организационных структур в российской наукоемкой промышленности // Управление большими системами. Специальный выпуск 30-1. М.: ИПУ РАН. С. 697–721. [Baybakova E. Yu., Klochkov V. Yu. (2010). Economic aspects of formation of network organization structures in Russian innovative industry. *Upravlenie Bolshimi Sistemami*, Special Issue 30-1. Moscow: ISP RAS, pp. 697–721. (In Russian).]
- Буренина И. В., Хасанова Г. Ф., Эрмиш С. В. (2013). Проблемы рынка нефтесервисных услуг // Науковедение: [Интернет-журнал]. № 6. [Burenina I. V., Khasanova G. F., Ermish S. V. (2013). Problems of the oil field service market. *Naukovedenie*: [On-line serial], No. 6. (In Russian).]
- Гамилова Д. А., Баталлова А. А. (2015). Стратегия обеспечения технологической безопасности нефтесервисного комплекса: кластеризация или госкорпорация // Известия высших учебных заведений. Социология. Экономика. Политика. № 1. С. 48–52. [Gamilova D. A., Batallova A. A. (2015). Strategy of technological security of oil field service industry: Clusterization or state corporation. *Izvestiya Vysshikh Uchebnykh Zavedeniy. Sotsiologiya. Ekonomika. Politika*, No. 1, pp. 48–52. (In Russian).]
- Гузъ В. (2008). КИН как приоритет нефтедобычи // Нефтесервис. № 4. С. 48–51. [Guz V. (2008). Oil recovery factor as the priority in oil industry. *Nefteservis*, No. 4, pp. 48–51. (In Russian).]
- Гулиев И. А., Мустафинов Р. К. (2015). Оценка влияния санкций на нефтегазовые компании России // Проблемы экономики и управления нефтегазовым комплексом. № 5. С. 41–45. [Guliev I. A., Mustafinov R. K. (2015). Evaluation of sanctions effect for oil and gas companies in Russia. *Problemy Ekonomiki i Upravleniya Neftegazovym Kompleksom*, No. 5, pp. 41–45. (In Russian).]
- Давыдов Б., Кошелева А. (2014). Сервисное обслуживание нефтегазового комплекса в условиях глобальной конкуренции // Экономист. № 12. С. 40–45. [Davydov B., Kosheleva A. (2014). Field service in oil and gas industry in situation of global competition. *Ekonomist*, No. 12, pp. 40–45. (In Russian).]
- Деягин М. (2015). Парадоксы «шельфовых либералов» // Эксперт. № 18–19. С. 28–29. [Delyagin M. (2015). Paradoxes of “shelf liberals”. *Ekspert*, No. 18–19, pp. 28–29. (In Russian).]
- Заступов А. В. (2013). Тенденции состояния и перспективы развития российского нефтегазового сервиса в современных рыночных условиях // Вестник Самарского государственного экономического университета. № 2. С. 41–47. [Zastupov A. V. (2013). Trends of situation and perspectives of development of Russian oil and gas service in modern market conditions. *Vestnik Samarского Gosudarstvennogo Ekonomicheskogo Universiteta*, No. 2, pp. 41–47. (In Russian).]
- Клинова М. В., Сидорова Е. А. (2014). Экономические санкции и их влияние на хозяйственные связи России с Европейским союзом // Вопросы экономики. № 12. С. 67–79. [Klinova M. V., Sidorova E. A. (2014). Economic sanctions and EU–Russia economic relations. *Voprosy Ekonomiki*, No. 12, pp. 67–79. (In Russian).]

- Критская С. С., Клочков В. В. (2014). Анализ перспектив развития авиационной промышленности с учетом угрозы введения санкций против российской экономики // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. № 40. С. 12–25. [Kritskaya S. S., Klochkov V. V. (2014). An analysis of perspectives of development of aviation industry under possible sanctions against Russian economy. *Natsionalnye Interesy: Prioritety i Bezopasnost*, No. 40, pp. 12–25. (In Russian).]
- Кротова М. В. (2009). Условия развития наукоемких инновационных подотраслей нефтяной промышленности (на примере нефтегазового сервиса) // Научные труды Института народнохозяйственного прогнозирования РАН. Т. 7. М.: МАКС-Пресс. С. 177–197. [Krotova M. V. (2009). Conditions of development of innovative branches of oil industry (oil and gas field service). *Proceedings of the Institute of Economic Forecasting of the Russian Academy of Sciences*, Vol. 7. Moscow: MAKS-Press, pp. 177–179. (In Russian).]
- Крюков В. А. (2014). Сырьевые территории в новой институциональной реальности // Пространственная экономика. № 4. С. 26–60. [Kryukov V. A. (2014). Oil territories in new institutional reality. *Prostranstvennaya Ekonomika*, No. 4, pp. 26–60. (In Russian).]
- Крюков В. А., Селезнева О. А. (2013). Нефтегазовые ресурсы в меняющейся институциональной среде // Экономический журнал ВШЭ. Т. 17, № 3. С. 407–429. [Kryukov V. A., Selezneva O. A. (2013). Oil and gas resources in changing institutional environment. *Ekonomicheskii Zhurnal VShE*, Vol. 17, No. 3, pp. 407–429. (In Russian).]
- Кудияров С., Мирзаян Г., Обухова Е., Огородников Е. (2015). Огненные объятия дракона // Эксперт. № 20–21. С. 14–19. [Kudiyarov S., Mirzayan G., Obukhova E., Ogorodnikov E. (2015). Dragon's fire embrace. *Ekspert*, No. 20–21, pp. 14–19. (In Russian).]
- Лабькин А. (2014). В санкциях полно лазеек // Эксперт. № 40. <http://expert.ru/expert/2014/40/v-sanktsiyah-polno-lazeek/>. [Labykin A. (2014). There are many ways to escape sanctions. *Ekspert*, No. 40. (In Russian).]
- Лабькин А. (2015). Долгий путь к своим // Эксперт. № 12. С. 20–21. [Labykin A. (2015). Long way to one's own side. *Ekspert*, No. 12, pp. 20–21. (In Russian).]
- Лаптев В. В. (2015). Российский рынок геофизического сервиса – 2014 // Приборы и системы разведочной геофизики. Т. 52, № 2. С. 72–76. [Laptev V. V. (2015). Russian market of geophysical services – 2014. *Pribory i Sistemy Razvedochnoy Geofiziki*, Vol. 52, No. 2, pp. 72–76. (In Russian).]
- Маликова О. И., Давыденко А. Б. (2011). Перспективы развития российского нефтесервисного рынка // Государственная служба. № 5. С. 35–39. [Malikova O. I., Davydenko A. B. (2011). Perspectives of development of Russian oil service market. *Gosudarstvennaya Sluzhba*, No. 5, pp. 35–39. (In Russian).]
- Мастепанов А. М. (2015). Немецкий бизнес говорит: санкции – это надолго! // Проблемы экономики и управления нефтегазовым комплексом. № 5. С. 4–5. [Mastepanov A. M. (2015). German business says: Sanctions are here to stay! *Problemy Ekonomiki i Upravleniya Neftegazovym Kompleksom*, No. 5, pp. 4–5. (In Russian).]
- Метла А. Л. (2007). Аутсорсинг в нефтегазовом комплексе // Российское предпринимательство. № 7–1. С. 126–129. [Metla A. L. (2007). Outsourcing in oil and gas industry. *Rossiyskoe Predprinimatelstvo*, No. 7–1, pp. 126–129. (In Russian).]
- Мордюшенко О. (2014). Нефтесервис по-русски // Коммерсант. Приложение: Нефтегазовый сервис. 21 окт. С. 17. [Mordyushenko O. (2014). Oil field service: Russian way. *Kommersant. Supplement: Neftegazovyy Servis*, October 21, p. 17. (In Russian).]
- Павловская А. В., Антропова А. С. (2013). Проблемы развития нефтегазового сервиса в России // Проблемы экономики и управления нефтегазовым комплексом. № 8. С. 4–10. [Pavlovskaya A. V., Antropova A. S. (2013). Problems of development of oil and gas service in Russia. *Problemy Ekonomiki i Upravleniya Neftegazovym Kompleksom*, No. 8, pp. 4–10. (In Russian).]

- Пермякова Т. В., Файзуллин Р. В. (2015). Анализ влияния санкций США и ЕС на разработку новых нефтяных месторождений в России и пути решения проблемы // Вестник Ижевского государственного технического университета. № 1. С. 65–66. [Permyakova T. V., Fayzullin R. V. (2015). An analysis of influence of sanctions implemented by the USA and the EC on exploration of new oil fields in Russia and ways of solutions of this problem. *Vestnik Izhevskogo Gosudarstvennogo Tekhnicheskogo Universiteta*, No. 1, pp. 65–66. (In Russian).]
- Портер М. (2015). Конкурентная стратегия. Методика анализа отраслей и конкурентов. М.: Альпина Паблишер. [Porter M. (2015). *Competitive strategy: Techniques for analyzing industries and competitors*. Moscow: Alpina Publisher. (In Russian).]
- Савостьянов Н. А., Лаптев В. В. (2007). О государственной политике России в сфере нефтегазового сервиса // Геология нефти и газа. № 2. С. 25–33. [Savostyanov N. A., Laptev V. V. (2007). On Russia's state policy in the field of oil and gas service. *Geologiya Nefti i Gaza*, No. 2, pp. 25–33. (In Russian).]
- Сараев В. (2014). Стартап взрывает недра // Эксперт. № 8. С. 43–47. [Sarayev V. (2014). Start-up explodes the soil. *Ekspert*, No. 8, pp. 43–47. (In Russian).]
- Селюков Ю. (2014). О стратегии и проблемах развития арктической зоны страны // Экономист. № 9. С. 55–68. [Selyukov Yu. (2014). About the strategy and problems of development of the Arctic region of Russia. *Ekonomist*, No. 9, pp. 55–68. (In Russian).]
- Сергеев И. Б., Шкатов М. Ю., Сираев А. М. (2011). Нефтегазовые сервисные компании и их инновационное развитие // Записки Горного института. Т. 191. С. 293–301. [Sergeev I. B., Shkatov M. Yu., Sirayev A. M. (2011). Oil and gas service companies and their innovation development. *Zapiski Gornogo Instituta*, Vol. 191, pp. 293–301. (In Russian).]
- Скиткин К. (2008). Время действовать // Нефтесервис. № 4. С. 14–17. [Skitkin K. (2008). Time to act. *Nefteservis*, No. 4, pp. 14–17. (In Russian).]
- Талипов А. Р. (2011). Российский нефтесервис: партнерство или борьба без правил // Бурение и нефть. № 9. С. 10–13. [Talipov A. R. (2011). Russian oil field service. *Burenie i Neft*, No 9, pp. 10–13. (In Russian).]
- Токарев А. Н. (2010). Развитие сервисного сектора как предпосылка повышения конкурентоспособности нефтяной промышленности // Налоги. Инвестиции. Капитал. № 1–3. С. 25–35. [Tokarev A. N. (2010). Development of oil sector as a preliminary condition of increase of competitiveness of oil industry. *Nalogi. Investitsii, Kapital*, No. 1–3, pp. 25–35. (In Russian).]
- Токарев А. Н. (2014). Нефтесервис как основа инновационного развития нефтяной промышленности // Сибирская финансовая школа. № 4. С. 91–99. [Tokarev A. N. (2014). Oil service as the basis of innovation development of oil industry. *Sibirskaya Finansovaya Shkola*, No. 4, pp. 91–99. (In Russian).]
- Фадеев А. М., Ларичкин Ф. Д. (2011). Стратегические приоритеты устойчивого развития рынка сервисных услуг при освоении шельфовых месторождений // Записки Горного института. Т. 191. С. 197–204. [Fadeyev A. M., Larichkin F. D. (2011). Strategic priorities of sustainable development of oil service market during exploitation of shelf oil fields. *Zapiski Gornogo Instituta*, Vol. 191, pp. 197–204. (In Russian).]
- Фадеев А. М., Череповицын А. Е., Ларичкин Ф. Д. (2012). Повышение конкурентоспособности российских поставщиков при освоении арктических нефтегазовых месторождений // ЭКО. № 4. С. 163–180. [Fadeyev A. M., Cherepovitsyn A. E., Larichkin F. D. (2012). Increase of competitiveness of Russian suppliers during exploration of Arctic oil and gas fields. *EKO*, No. 4, pp. 163–180. (In Russian).]
- Федотовский Н. (2015а). Перед закрытыми воротами // Эксперт: [On-line версия]. № 12. <http://expert.ru/expert/2015/12/pered-zakryityimi-vorotami/>. [Fedotovskiy N. (2015a). Before closed gates. *Ekspert*: [On-line serial], No. 12. (In Russian).]
- Федотовский Н. (2015б). Ставка на газ // Эксперт: [On-line версия]. № 17. <http://expert.ru/expert/2015/17/stavka-na-gaz/>. [Fedotovskiy N. (2015b). Gas is the priority. *Ekspert*: [On-line serial], No. 17. (In Russian).]

- Хазбиев А., Зайцева О. (2014). Все в разведку // Эксперт. № 46. С. 22–23. [Khazbiyev A., Zaytseva O. (2014). Exploration is the most important. *Ekspert*, No. 46, pp. 22–23. (In Russian).]
- Хейвуд Б. Дж. (2007). Аутсорсинг. В поисках конкурентных преимуществ. М.: Вильямс. [Heywood B. J. (2007). *The outsourcing dilemma: The search for competitiveness*. Moscow: Viliams. (In Russian).]
- Чуев Д. Э. (2014). Современные тенденции развития мирового рынка нефтесервисных услуг. Автореф. дис. ... канд. экон. наук. М.: МГИМО (У) МИД России. [Chuyev D. E. (2014). *Contemporary trends of development of the world market of oil field services*. Ph.D. Thesis Abstract. Moscow: MGIMO University. (In Russian).]
- Deloitte (2014). Состояние и перспективы нефтесервисного рынка России. М.: Делойт и Туш РКСЛ. Октябрь. http://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/ru/Documents/energy-resources/ru_state_and_prospects_of_russian_oilgas_market_ru.pdf. [Deloitte (2014). *State and prospects of the oil service market in Russia*. Moscow: Deloitte & Touche RKSL, October. (In Russian).]
- Williamson O. E. (1991). Comparative economic organization: The analysis of discrete structural alternatives. *Administrative Science Quarterly*, Vol. 36, No. 2, pp. 269–296.
-

The Outsourcing-based Model of Organization of Oil and Gas Industry in Russia: Problems and Ways of Solving

Ivan Kotliarov

Author affiliation: National Research University Higher School of Economics (St. Petersburg, Russia). Email: ivan.kotliarov@mail.ru.

The paper contains an analysis of advantages and disadvantages of oil service outsourcing for national oil and gas industry. It is demonstrated that the dependence on foreign oil service providers may lead to technological obsolescence of national oil and oil service industries and enables foreign operators to regulate implicitly the effectiveness of the national economy. It is shown that the dependence of Russian oil companies on foreign oil service providers in 2014 is not corporate, but sectoral. This fact, due to high importance of oil and gas industry, produces high risks for Russia's economy in general. Main ways of development of the Russian oil service industry under sectoral sanctions are described.

Keywords: outsourcing, oil industry, oil field service, sectoral sanctions, territory management.

JEL: L24, L71.

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ

Т. Радченко

Перераспределительные эффекты антимонопольной политики*

В статье отмечается, что применение механизмов антимонопольной политики может способствовать перераспределению выгод и издержек между участниками рынка, а стремление внедрить рыночное ценообразование на высококонцентрированных рынках не всегда приводит к перераспределению выгод в пользу наиболее эффективных их участников и созданию добавленной стоимости. Выбор ценового индикатора осуществляется в статике, что в дальнейшем обуславливает возникновение дополнительных адаптационных рисков. В условиях нестабильности мировой конъюнктуры и структуры сбыта российских компаний это может повысить неопределенность для бизнеса. В работе показано, сколько может стоить выбор того или иного внешнего ценового индикатора при формировании внутренних цен на экспортоориентированную продукцию для российских потребителей и производителей.

Ключевые слова: перераспределительные эффекты, антимонопольная политика, ценообразование, ценовые индикаторы.

JEL: D23, D40, D41.

Как известно из экономической теории, в число основных функций государства входят создание общественных благ и перераспределение доходов (McGuire, Olson, 1996). Доходы государства, которые перераспределяются между различными социальными группами и с помощью которых оно производит общественные блага, формируются за счет насилия на определенной территории, в том числе посредством сбора налогов (North, 1981). Для выполнения данных функций на практике государство формирует различные механизмы налоговой, таможенной, тарифной, социальной, региональной и других направлений своей политики. Вместе с тем, как отмечал Д. Норт, государство

Радченко Татьяна Алексеевна (taradchenko@gmail.com), к. э. н., начальник Управления по конкурентной политике Аналитического центра при Правительстве РФ (Москва), старший научный сотрудник Центра исследований конкуренции и экономического регулирования РАНХиГС (Москва).

* Автор выражает благодарность профессору НИУ ВШЭ, д. э. н. С. Б. Авдашевой за содержательные комментарии и обсуждение вопросов, поднимаемых в данной статье, а также преподавателю кафедры экономической теории и эконометрики экономического факультета НИУ ВШЭ в Нижнем Новгороде Д. В. Цыцулиной за помощь в расчетах.

выступает дискриминирующим монополистом, который определяет, как будут перераспределяться доходы. Несмотря на установление единых правил, в системе государственных мер можно обнаружить значительное число исключительных условий для отдельных экономических агентов или их групп. Но и эти исключения в большинстве своем опираются на общие подходы и текущие приоритеты государственной политики. Например, отдельные категории плательщиков освобождаются от уплаты налогов или получают государственные субсидии, а для других могут вводиться запреты на экспорт производимой продукции.

В широком смысле при установлении преференций для тех или иных экономических агентов или социальных групп возникают ограничения конкуренции между участниками рынка. Именно это повышает роль конкурентной политики и антимонопольного ведомства в принятии государственных решений.

С одной стороны, важно ответить на следующие вопросы. Способствуют ли вводимые ограничительные и распределительные механизмы созданию добавленной стоимости и приросту доходов экономики? Если речь идет только о перераспределении, то можно ли считать вводимые преференции или ограничения обоснованными с точки зрения реализации конкурентной и антимонопольной политики?

С другой стороны, антимонопольная политика сама по себе направлена на ограничение свобод отдельных участников рынка при выборе способов ведения предпринимательской деятельности — посредством законодательных запретов. Как свидетельствует правоприменительная практика, антимонопольное ведомство также обладает инструментами прямого влияния на поведение отдельных экономических агентов, в первую очередь доминирующих на рынке компаний. В России такое влияние может реализовываться посредством предупреждений и предписаний, а также участия в разработке и согласовании правил недискриминационного доступа и торгово-сбытовой политики компаний.

В последнее время практически ни одна сделка экономической концентрации не обходится без предписания о разработке такой политики. В начале сентября 2014 г. правительство РФ одобрило поправки в федеральный закон «О защите конкуренции» (далее — Закон о защите конкуренции) (так называемый «четвертый антимонопольный пакет»), согласно которым правила недискриминационного доступа к товарам и услугам доминирующих компаний (с долей на рынке более 70%) будут утверждаться правительственным актом.

Перечисленные антимонопольные инструменты позволяют ФАС России в индивидуальном порядке влиять на условия взаимодействия компаний с их партнерами, в том числе определять подходы к ценообразованию на рынках (Радченко, Шаститко, 2013; Радченко и др., 2013). В свою очередь, эффективность и результативность влияния таких инструментов не столько на деятельность отдельного хозяйствующего субъекта, сколько на экономику в целом практически не оцениваются. Цель данной статьи — показать возможные риски и негативные последствия антимонопольного регулирования ценовой политики частных компаний, а также оценить его распределительные эффекты на отдельных экспортоориентированных рынках.

Перераспределение ресурсов: теоретический контекст

Вопрос эффективного использования и распределения ресурсов важен как в экономической теории, так и в социально-экономической политике любой страны. Согласно положениям институциональной экономической теории, эффективно использовать ресурсы без четкой спецификации прав собственности на них практически невозможно. Применительно к исследуемой теме обратимся к интерпретации теоремы Р. Коуза. Если трансакционные издержки равны нулю, цена, по которой экономические агенты обмениваются правами собственности, экзогенна и отсутствует эффект дохода, то первоначальная спецификация прав собственности не влияет на эффективность окончательного распределения ресурсов (Шаститко, 2010. С. 339; Коуз, 1993. С. 143). Иными словами, если не различается размер дохода, получаемого от использования ресурса разными собственниками, а трансакционные издержки передачи прав собственности равны нулю, то не имеет значения, как были распределены права собственности изначально.

Коуз и его последователи отмечают, что, как правило, на практике не выполняется ни одно из этих условий: трансакционные издержки всегда больше нуля, эффект дохода имеет место, а права собственности специфицированы не полностью (Coase, 1960). В связи с этим имеют значение не только стоимость процесса смены собственника и спецификация прав собственности, но и то, кому они принадлежат и насколько эффективно используются ресурсы. Следуя данной логике, можно заключить, что ресурсы должны распределяться в пользу тех, кто может максимально эффективно их использовать с точки зрения создания добавленной стоимости. В свою очередь, даже их перераспределение в пользу более эффективного собственника связано с возникновением трансакционных издержек. Именно поэтому при перераспределении ресурсов и соответственно прав на них нужно принимать во внимание не только выгоды от их использования новым собственником, но и издержки их перераспределения.

К схожему выводу пришли А. Смит и Д. Рикардо, которые перенесли в сферу международной торговли принципы абсолютного и сравнительного преимущества. Как считал Смит, страна-производитель должна специализироваться на товарах, производство которых дешевле, чем покупка аналогичного товара у другой страны-производителя. Рикардо обращал внимание на то, что страна-производитель может не обладать абсолютными преимуществами в производстве каких-либо товаров. В таких случаях речь должна идти об относительных издержках производства и выборе наилучшего их соотношения с издержками производства всех остальных товаров. Следуя данной логике, можно сделать вывод: ресурсы должны распределяться в пользу экономических агентов, обладающих сравнительными преимуществами в их использовании.

Доступные способы распределения прав собственности обусловлены набором правил, конструирующих институты и институциональную среду. Институты сами по себе не нейтральны, они обладают координационными и распределительными эффектами, образуя структуру

для обмена, которая определяет издержки трансакций и издержки трансформации (Норт, 1997. С. 53). При решении координационной задачи применение институтов сопряжено не только с созданием стоимости, но и с распределением и (или) перераспределением выгод и издержек. Таким образом, при выборе и формировании правил, которые регулируют деятельность экономических агентов, следует принимать во внимание как ожидаемый координационный эффект их применения, так и интегральный эффект, включая распределительный (перераспределительный)¹.

Инструменты перераспределения в антимонопольной политике

Российское антимонопольное ведомство, как и многие аналогичные ведомства за рубежом, обладает не только правоприменительным правом, но и правом законодательной инициативы. В рамках действующего законодательства ФАС России может формировать набор правил для одного и (или) нескольких участников экономических обменов. Определяя свод допустимых или, наоборот, запрещенных практик, Служба не только координирует действия хозяйствующих субъектов, но и создает определенные распределительные (перераспределительные) эффекты.

Национальные антимонопольные ведомства перераспределяют выгоды и издержки главным образом посредством предписаний, которые выдаются участникам рынка в случае нарушения ими антимонопольного законодательства или согласования сделок экономической концентрации. Кроме того, российское ведомство имеет возможность участвовать в разработке, контроле и применении отраслевого регулирования (Авдашева и др., 2011). В мире считается допустимой практика, когда антимонопольный орган выдает доминирующему хозяйствующему субъекту или субъекту, который будет доминирующим в результате сделки слияния, те или иные предписания.

По своей сути предписания могут быть поведенческими (относительно поведения хозяйствующего субъекта на рынке) и структурными (относительно состава активов хозяйствующего субъекта или группы лиц). Соотношение этих двух групп предписаний может сильно различаться (Hoehn, 2010). Так, сравнительный анализ практики ФАС России и Европейской комиссии по конкуренции (ЕКК) в части предписаний участникам слияний показал, что в 2006–2008 гг. в России на долю структурных предписаний приходилось 4%, в то время как ЕКК в 2001–2010 гг. в 85% случаев предписаний по слияниям обязывала компании выполнять структурные условия (Авдашева, Калинина, 2012. С. 150). Набор выдаваемых предписаний зависит от конкретного антимонопольного кейса. Вместе с тем постоянно действующий меха-

¹ Здесь и далее перераспределительные эффекты рассматриваются как частный вид распределительных. Под первыми мы понимаем распределение ресурсов от одних участников экономических отношений к другим.

низ оценки эффективности и результативности выдаваемых предписаний на ведомственном уровне в России пока отсутствует. В академической литературе встречается ряд предложений по методам оценки последствий некоторых предписаний (Редькина, 2014; Сушкевич, 2012; Сушкевич и др., 2013; Сухорукова, Авдашева, 2013).

Одна из форм поведенческих предписаний, которая в настоящее время используется в странах БРИКС, в том числе в России, касается разработки торгово-сбытовой политики компании. В последнее время в России одобрение практически ни одной сделки экономической концентрации не обходится без подобного рода предписаний. Содержание и набор предписываемых условий (или согласуемых положений) также во многом зависят от конкретного случая (Радченко и др., 2013).

Другое направление участия антимонопольного ведомства в осуществлении перераспределительных функций государства — формирование отраслевого регулирования и правил недискриминационного доступа (ПНД). Что касается отраслевого регулирования, ФАС России до объединения с ФСТ России участвовала в разработке и контроле реализации только части отраслевых положений, связанных прежде всего с регулированием естественных монополий, включая правила недискриминационного доступа. ПНД вне естественно-монопольного сектора, а именно на рынках, где доля одного хозяйствующего субъекта превышает 70%, в настоящее время функционируют как рекомендательный документ ФАС России. С принятием новых поправок в Закон о защите конкуренции («четвертый антимонопольный пакет») они будут утверждаться актом правительства РФ. Перечень информации, которая должна содержаться в ПНД, утверждается Законом о защите конкуренции. Закон обяжет доминирующие компании, злоупотребившие своим положением, раскрывать сведения о стоимости товара или принципах определения цены. Иными словами, положения ПНД будут относиться не ко всему товарному рынку и не ко всем его участникам, а к конкретному товару конкретной компании².

Обзор возможных ценовых предписаний, включая рекомендации на отдельных рынках, представлен в работе С. Авдашевой и М. Калининой (Авдашева, Калинина, 2014). Рекомендации ФАС России по обеспечению недискриминационного доступа (именно эти документы, по ожиданиям экспертов, станут в дальнейшем ПНД) затрагивают вопрос ценообразования главным образом в части выбора эталона или рыночного ценового индикатора³.

В данном контексте представляет интерес инициатива ФАС России о допустимых практиках ценообразования⁴. Разработка такого

² Примерное содержание и подходы к ценообразованию присутствуют в рекомендациях ФАС России по обеспечению недискриминационного доступа к приобретению апатитового концентрата (с изм. от 19.02.2014 г.) и хлористого калия.

³ По отношению к рынку газа вопрос выбора ценового индикатора рассмотрен в: Голованова, 2014.

⁴ Основные идеи этой концепции были представлены главой ФАС России на IV ежегодной конференции «Антимонопольное регулирование в России» в докладе «Антимонопольная политика на современном этапе» 26.10.2012 г., а 24.09.2014 г. «Принципы экономического анализа практик ценообразования на предмет их соответствия Закону о защите конкуренции» были утверждены Президиумом ФАС России.

документа обусловлена необходимостью унифицировать понимание непосредственно в самой Службе того, какую цену можно признавать нормальной или допустимой, а какую — монопольно высокой. Практика применения Закона о защите конкуренции свидетельствует о неоднозначном толковании положений о монопольно высоких ценах. Так, в ст. 6 Закона указано, что «монопольно высокой ценой товара является цена, установленная занимающим доминирующее положение хозяйствующим субъектом, если эта цена превышает сумму необходимых для производства и реализации такого товара расходов и прибыли и цену, которая сформировалась в условиях конкуренции на товарном рынке, сопоставимом по составу покупателей или продавцов товара, условиям обращения товара, условиям доступа на товарный рынок, государственному регулированию, включая налогообложение и таможенно-тарифное регулирование, при наличии такого рынка на территории Российской Федерации или за ее пределами». В связи с такой формулировкой справедливы вопросы: что такое монопольно высокая цена и где провести границу между монопольной ценой и «суммой необходимых расходов и прибылью»; что такое «необходимая прибыль»?

В зависимости от того, какие подходы и стандарты определения монопольных цен будут приняты в ФАС России, на рынках, где присутствуют доминирующие участники и наблюдается (либо было раньше) ограничение конкуренции, хозяйствующие субъекты будут вынуждены пересматривать подходы к ценообразованию. Очевидно, что даже внутриведомственный документ повлияет на поведение доминирующих компаний (в том числе в рамках коллективного доминирования), и в широком смысле это может быть аналогично влиянию предписаний.

В настоящее время при использовании данной методики Служба предполагает применять рыночные индикаторы, которые включают биржевые и внебиржевые показатели, средние цены по экспортным поставкам. Помимо общих координационных и распределительных аспектов применения методики в условиях текущей макроэкономической нестабильности важно понять, какие адаптационные возможности этот документ предоставляет участникам рынка.

Перераспределительные эффекты на экспортоориентированных рынках

Применение перечисленных инструментов антимонопольной политики связано с деятельностью доминирующих участников рынка. При этом если в случае ПНД речь идет о рыночной доле компании свыше 70% и факте нарушения антимонопольного законодательства, то для использования ведомством аналога индикативного ценообразования, согласно вышеописанной методике, достаточно обычного доминирования, включая коллективное.

При применении Принципов экономического анализа практик ценообразования (далее — Принципы) ФАС России разделяет рынки

на три категории: экспортоориентированные, импортоориентированные и сбалансированные. Принципы предполагают единые подходы к анализу ценовой политики доминирующих на рынке хозяйствующих субъектов, то есть речь идет главным образом о концентрированных рынках.

В России традиционно к категории высококонцентрированных относятся рынки в добывающих отраслях и сырьевые. Компании, добывающие полезные ископаемые, занимают доминирующее положение как минимум на рынке продуктов первичной переработки, что дает им возможность устанавливать разные условия приобретения этой продукции для различных потребителей. Кроме того, на сырьевых рынках, где раньше были представлены несколько компаний, в последние семь–восемь лет отмечены крупные сделки слияния. По данным ФАС России, в 2013 г. по всем поступившим ходатайствам было лишь 1,5% отказов⁵.

Государство традиционно поддерживает производителей экспортоориентированной продукции, «выращивая» лидеров на мировых рынках, обеспечивающих присутствие российских компаний в мире и поступления в бюджет страны. Вместе с тем среди ограничений для развития конкуренции и применения конкурентной политики экономисты называют именно экспортную ориентацию крупнейших компаний, позволяющую отказаться от конкуренции на внутреннем рынке (Авдашева и др., 2011).

С одной стороны, крупнейшие российские поставщики сырья сталкиваются с конкуренцией на глобальном уровне, но они обладают ограниченными стимулами для конкуренции на внутренних рынках. Поэтому у государства и, в частности ФАС России, всегда есть соблазн ввести элементы регулирования цен на внутреннем рынке, в том числе потому, что их рост для российских покупателей экспортоориентированной продукции отрицательно влияет на развитие конкуренции в российской обрабатывающей промышленности. С другой стороны, применение модели регулирования «издержки плюс» или нормирование дохода на практике подтверждают наличие классической проблемы слабых стимулов для снижения издержек производства. Поэтому на рынке с низкой конкуренцией или ее полным отсутствием антимонопольное ведомство пытается вводить аналоги рыночного ценообразования при выборе индикаторов. Таким образом, в данной работе предполагается, что основными субъектами, в отношении которых будут задействованы положения Принципов, станут производители на высококонцентрированных, прежде всего экспортоориентированных, рынках.

Далее рассмотрим, как использование различных ценовых индикаторов влияет на распределение выигрышей между участниками рынка первичного алюминия, никеля нелегированного и хлористого калия. Эти рынки высококонцентрированные со значительной долей одной компании — соответственно ОАО «РУСАЛ», ОАО «ГМК „Норильский

⁵ http://fas.gov.ru/fas-news/fas-news_35856.html.

никель“» и ОАО «Уралкалий». Отметим, что полученные оценки не претендуют на высокую точность. Представленные расчеты показывают лишь основные направления возможных изменений от применения того или иного индикатора. Наши оценки также не позволяют выделить часть эффектов, которая остается у компании в результате концентрации внутри группы производства продукции вдоль всей технологической цепочки — от сырья до продукции высокой степени переработки. Расчеты также не учитывают эффекты, возникающие на смежных рынках. Такие оценки требуют отдельного исследования на другом наборе исходных данных.

Рынки цветных металлов: эффекты использования альтернативных индикаторов

Стимулирование рыночного ценообразования на внутрироссийских рынках с ограниченным числом поставщиков связано главным образом с обеспечением внутреннего спроса. Вместе с тем удовлетворение внутривосточных потребностей должно осуществляться не по монопольным, а по максимально конкурентным ценам. Но в условиях высокой концентрации и отсутствия сопоставимых рынков у поставщиков должны быть одинаковые стимулы, куда поставлять свою продукцию — на внутренний или внешний рынок. Именно так выстраивается концепция равнодоходности. Какую цену можно считать допустимой для использования на российских рынках? Антимонопольная служба дает следующий ответ на этот вопрос для экспортоориентированных рынков: ценовой индикатор, сложившийся в зоне активного потребления товара на мировом рынке с развитой конкурентной средой. На практике это означает следующее: во-первых, рынком с высокой конкуренцией может быть рынок, где действуют множество продавцов и покупателей; во-вторых, в качестве такового можно рассматривать рынок активного потребления.

Следуя этой логике, для рынков алюминия необработанного и никеля нелегированного в качестве таких ценовых индикаторов можно использовать цены Лондонской биржи металлов (LME) и цены, сложившиеся в зоне активного потребления — в Китае. Выбор китайского рынка обусловлен тем, что именно там сконцентрирована значительная часть мирового потребления и мировой торговли этими металлами. По данным MetalResearch, в 2012 г. на Китай пришлось 78% всего мирового импорта никелевых руд и концентратов. Более 60% всего добываемого никеля используется при производстве нержавеющей стали, а почти половина ее производства приходится на Китай. Доля КНР в общемировом объеме потребления алюминия составляет около 50%. Ожидается, что к 2025 г. она вырастет до 59%.

Для расчета перераспределительных эффектов на этих экспортоориентированных рынках были использованы следующие цены:

— средние цены российских производителей за 1 т алюминия необработанного и 1 т никеля нелегированного (по данным Росстата);

— средние цены товара по экспортным контрактам — средняя стоимость 1 т экспортированного алюминия необработанного и 1 т никеля (по данным таможенной статистики);

— официальные цены Лондонской биржи металлов на алюминий и никель;

— данные Asian Metal о ценах Aluminum Ingot 99,7% Free Market и Nickel Cathode 99,9% Jinchuan Ex wrks.

В связи с ограниченностью доступных данных период расчета для алюминия необработанного охватывает апрель 2007 — декабрь 2013 г., для никеля — апрель 2009 — декабрь 2012 г. Отметим, что при расчете эффектов и на рынках металлов, и на рынке удобрений пришлось пренебречь расходами на логистику, включая транспортные издержки, таможенными сборами и другими издержками, связанными с осуществлением внешнеторговых операций. Также имеются ограничения расчетов, связанные с использованием усредненных цен и по экспортным контрактам, и по России в целом.

Результаты расчетов для рынка алюминия первичного

О возможности возникновения перераспределительных эффектов при выборе антимонопольным ведомством ценового индикатора в качестве предельного уровня допустимых цен для хозяйствующих субъектов на внутреннем рынке свидетельствует их разный уровень. Так, ретроспективный анализ показывает, что цены на алюминий на внутреннем рынке и по уровню, и по динамике в целом соответствуют ценам на Лондонской бирже металлов, хотя и с некоторым временным лагом. Это скорее всего означает, что биржевые цены в контрактах с российскими потребителями применяются с временной отсрочкой, что широко распространено в коммерческой практике. В свою очередь, совпадение динамики подтверждает, что с 2007 г., когда в рамках слияния ОАО «РУСАЛ» и ОАО «СУАЛ» вновь образованной компании было предписано перейти к системе ценообразования на внутреннем рынке, ориентированной на цены Лондонской биржи металлов, она выполнила данное предписание. Наблюдаемое среднее отклонение цен находится в пределах 2–5%.

Цены экспортных контрактов значительно ниже внутрироссийских и цен LME практически на всем рассматриваемом периоде, хотя совпадают по динамике. Со второй половины 2013 г. наблюдается сближение цен по экспортным контрактам и внутрироссийских. Если в 2007–2008 гг. разница между ними достигала 25–30%, то к концу 2013 г. первые превысили вторые.

Уровень азиатских цен с 2009 г. стабильно превышал уровень внутрироссийских, хотя еще в 2007 г. был ниже на 10%. В 2012–2013 гг. китайские цены превышали внутрироссийские и цены LME на 15–17% (рис. 1).

Выбор индикатора для ценообразования на внутреннем рынке, а также сам момент выбора имеют большое значение. Во-первых, низкий уровень цен в конкретный период не гарантирует, что он сохранится и в дальнейшем. Во-вторых, на рынках с низкой эластичностью спроса по цене чем выше уровень рыночных цен, тем больше оборот



Источники: Thomson Reuters Datastream, Росстат, ФСТ России, ЦБ РФ.

Рис. 1

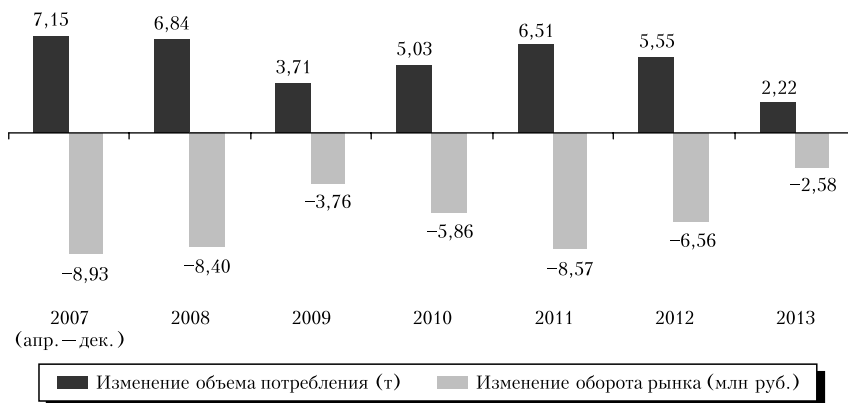
и тем больше выигрывают поставщики. В свою очередь, чем ниже уровень цен, тем больше потребительский излишек и тем больше выигрывает потребитель.

Для оценки возможных перераспределительных эффектов от выбора того или иного ценового индикатора антимонопольным ведомством рассчитаем изменение оборота рынка и потребительского излишка в случае, если бы на внутреннем рынке использовались прямые цены экспортных контрактов или азиатские цены. Изменение цен на внутреннем рынке, очевидно, привело бы к изменению объема потребления, хотя и незначительному ввиду низкой эластичности спроса на металлы по цене. Для расчета изменения объема потребления можно использовать результаты работы, в которой оценена эластичность спроса на отдельные виды металлов по цене и доходу (Tcha, Takashina, 2002). В долгосрочном периоде эластичность мирового спроса на алюминий по цене, рассчитанная для периода 1961–1993 гг., составляла от $-0,052$ до $-0,035$. Из-за незначительной разницы конечных результатов от использования разных значений эластичности (в пределах 1,4%) в дальнейшем все результаты расчетов представлены с учетом эластичности $-0,052$.

Расчеты показывают, что использование средних цен экспортных контрактов на алюминий необработанный для внутреннего рынка было бы выгодно российским потребителям в течение всего рассматриваемого периода, за исключением нескольких последних месяцев 2013 г., когда средняя стоимость 1 т алюминия, отправляемого на экспорт, превысила среднероссийские цены и цены на Лондонской бирже металлов. Вместе с тем в среднем объем потребления на внутреннем рынке с апреля 2007 по декабрь 2013 г. мог быть выше на 37 т, при этом

оборот внутреннего рынка снизился бы на 44,65 млн руб., что составляет примерно 0,014% годовой выручки ОАО «РУСАЛ», или 0,017% выручки компании от реализации первичного алюминия и сплавов за 2013 г. (рис. 2).

Изменение объема потребления алюминия необработанного и оборота его внутреннего рынка при использовании цен экспортных контрактов по сравнению с фактическими данными



Источник: расчеты автора.

Рис. 2

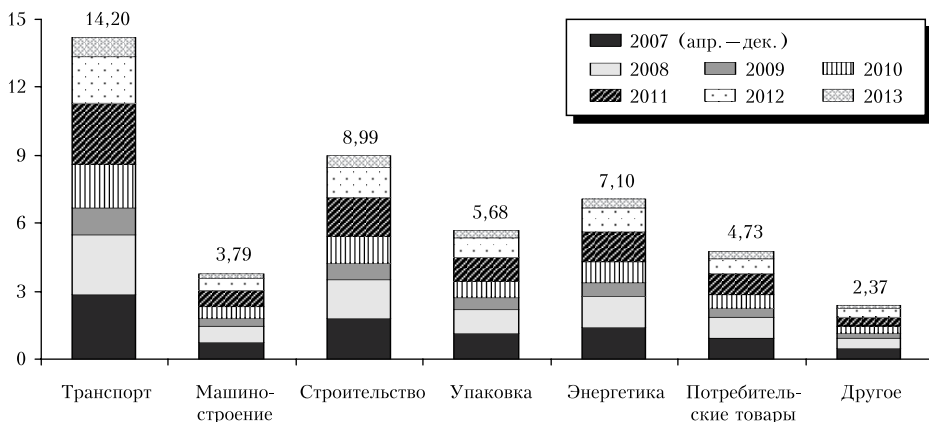
Изменение потребительского излишка в связи с корректировкой внутреннего уровня цен в 2007–2013 гг. составило бы 46,9 млрд руб., что сопоставимо с 2% выручки ОАО «РУСАЛ» за весь рассматриваемый период⁶. Больше всего из числа российских потребителей выиграли бы секторы транспорта, электроэнергетики и строительства: их потребительский излишек вырос бы на 30,3 млрд руб. (рис. 3). Согласно данным ОАО «РУСАЛ», в 2012 г. в развивающихся странах на потребление этими секторами первичного и вторичного алюминия приходилось 30%, 15 и 19% общего объема потребления, в развитых — соответственно 37%, 6 и 14%.

Аналогичные расчеты с применением азиатских цен Aluminum Ingot 99,7% Free Market, уровень которых практически на протяжении всего рассматриваемого периода был выше внутрироссийского (см. рис. 1), дали противоположные результаты. Объем потребления сократился бы на 29,4 т, а оборот внутреннего рынка вырос бы на 32,3 млн руб. (рис. 4).

Вместе с этим использование азиатской цены могло быть выгодно российским потребителям в 2007–2008 гг., когда ее уровень был ниже внутрироссийского. Несмотря на это, возникающие в 2009–2013 гг. потери потребителей перекрыли бы все ранее возможные выгоды.

⁶ В данной работе потребительский излишек рассчитывался как половина суммы произведений соответствующих изменений цены и объема потребления. Ограничения данного подхода связаны главным образом с предположением о линейности спроса и с отсутствием жестких ограничений по спросу в сторону как повышения, так и понижения объемов потребления.

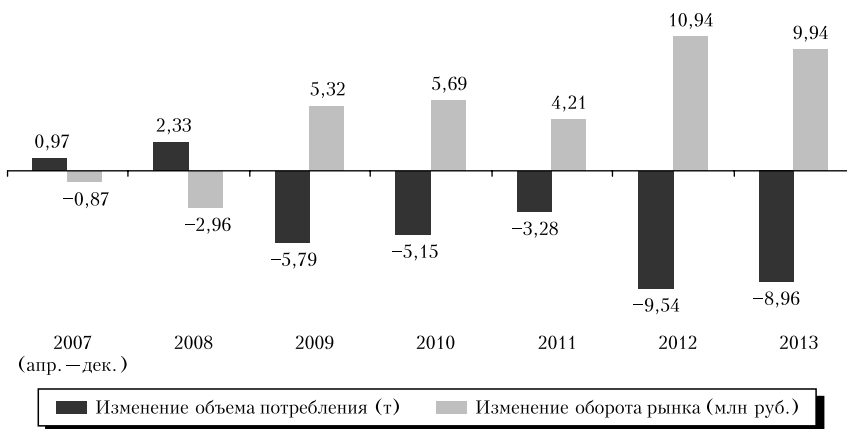
Общее изменение излишка российских потребителей алюминия необработанного при использовании цен экспортных контрактов по категориям потребителей, 2007—2013 гг. (млрд руб.)



Источник: расчеты автора.

Рис. 3

Изменение объема потребления алюминия необработанного и оборота его внутреннего рынка при использовании цен Aluminum Ingot 99,7% Free Market по сравнению с фактическими данными



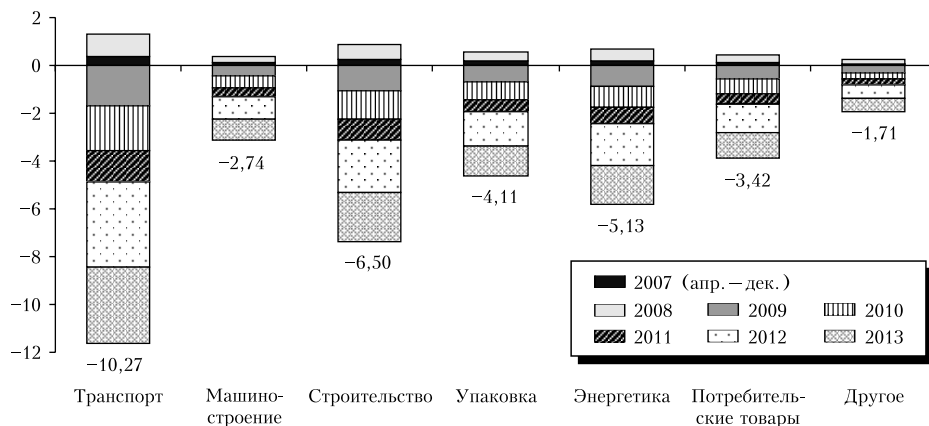
Источник: расчеты автора.

Рис. 4

Это говорит о важности выбора индикатора и рисках данного выбора в статике: если в 2007—2008 гг. внутрисекторные цены превышали азиатские на 5—15%, то к концу 2013 г. они были на 25—30% ниже.

Использование азиатских цен в качестве индикатора ценообразования на внутрисекторном рынке алюминия необработанного могло бы привести к чистым потерям его потребителей в размере 33,9 млрд руб. Основные потери пришлось бы на крупных потребителей: сектор транспорта потерял бы 10,3 млрд руб. (почти 1/3 их общей величины), сектор строительства — 6,5 млрд, электроэнергетика — 5,1 млрд руб. (рис. 5).

Общее изменение излишка российских потребителей алюминия необработанного при использовании цен Aluminum Ingot 99,7% Free Market по категориям потребителей, 2007—2013 гг. (млрд руб.)



Источник: расчеты автора.

Рис. 5

Результаты расчетов для рынка никеля нелегированного

Аналогичную логику расчетов мы применили к рынку никеля нелегированного. Фактическая внутрироссийская цена на никель в целом соответствует и динамике, и уровню цен на Лондонской бирже металлов и ценам по экспортным контрактам (рис. 6). С середины 2010 г. разрыв между азиатскими ценами и ценами на LME стабилизировался. Так,

Цены за 1 т никеля (млн руб.)



Источники: Thomson Reuters Datastream, Росстат, ФСТ России, ЦБ РФ.

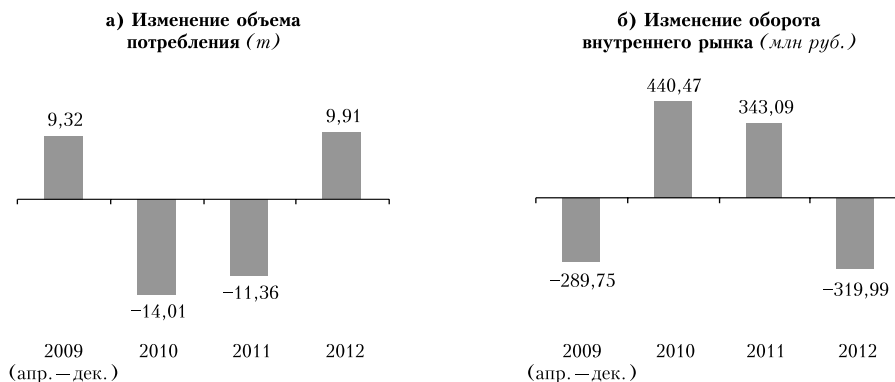
Рис. 6

в 2013 г. ежемесячная разница была на уровне 15% (превышение уровня цен по спотовым контрактам в Китае над уровнем цен на LME). При этом уровень цен на Nickel Cathode 99,9% в целом стабильно превышал уровень внутрироссийских цен практически на протяжении всего рассматриваемого периода. Исключением стали несколько месяцев в 2009 г.

Анализ динамики цен на никель показал не столь противоречивые результаты, как в случае цен на алюминий. Цены на российском рынке и на LME практически совпадают. Это, скорее всего, означает, что цены для российских потребителей формируются в зависимости от биржевых цен. Учитывая это, оценим перераспределительные эффекты, а именно возможные выгоды и потери для участников рынка при использовании цен экспортных контрактов и цен Nickel Cathode 99,9% Jinchuan Ex wrks⁷. Применение двух ценовых индикаторов на внутреннем рынке привело бы к сокращению объема потребления. В свою очередь, несмотря на это, оборот на рынке мог бы увеличиться главным образом за счет более высоких цен, что указывает на потенциальные выгоды поставщиков.

Для расчета изменения объема потребления была использована эластичность спроса на никель по цене, рассчитанная в: Tcha, Takashina, 2002 (-0,018) (рис. 7). Использование средних цен экспортных контрактов на никель для внутреннего рынка практически не оказало бы влияния на российских потребителей. Главная причина — цена экспорта очень близка к внутрироссийским ценам. За весь рассматриваемый период объем потребления сократился бы лишь на 6 т, несмотря на некоторые положительные результаты в 2009 и 2012 гг. Вместе с тем оборот внутреннего рынка с апреля 2009 по декабрь 2012 г. мог бы увеличиться на 173,8 млн руб. (менее 0,001% годовой выручки ГК «Норильский никель», полученной от реализации никеля в 2012 г.). Иными словами, при прочих равных условиях, использование ФАС России таких индикаторов

Изменение объема потребления никеля нелегированного и оборота его внутреннего рынка при использовании цен экспортных контрактов по сравнению с фактическими данными



Источник: расчеты автора.

Рис. 7

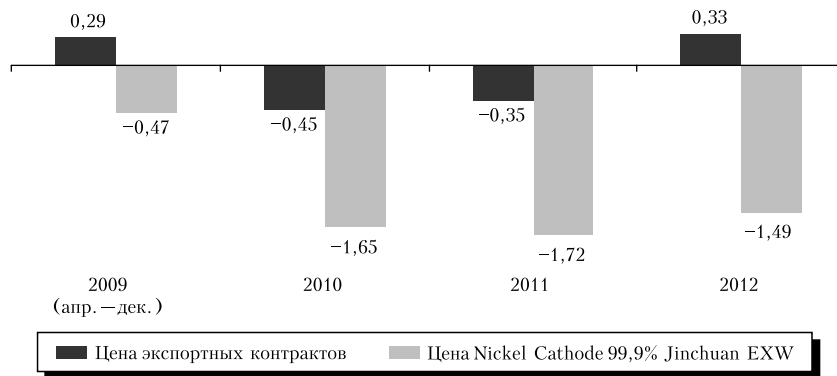
⁷ Цена спотовых поставок китайской компании Jinchuan на условиях EXW (с завода).

торов, как цены экспортных контрактов и цены на никель на Лондонской бирже металлов, в качестве предельных цен не несет ни особых угроз, ни особых выгод поставщикам никеля на российском рынке.

Падение потребительского излишка в связи с изменением уровня цен до цен экспортных контрактов в 2009–2012 гг. составило бы 0,18 млрд руб., что сопоставимо с 0,11% выручки ГКМ «Норильский никель» от реализации никеля в 2012 г. Больше всего из российских потребителей проиграли бы производители нержавеющей стали и спецстали, на долю которых приходится 62–70% потребления никеля.

Уровень цен NickelCathode 99,9% Jinchuan EXW превышает внутрироссийский в среднем на 15–20% (рис. 8). Его применение на внутреннем рынке было бы, безусловно, невыгодно российским потребителям. Объем потребления никеля снизился бы на 162,3 т, а оборот рынка вырос бы на 5,2 млрд руб. (рис. 9). Потребительский излишек

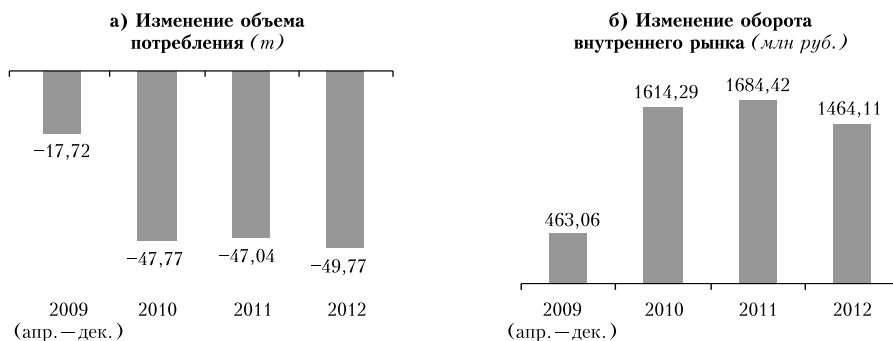
Изменение излишка российских потребителей никеля при использовании цен экспортных контрактов и цен Nickel Cathode 99,9% Jinchuan EXW, 2009–2012 гг. (млрд руб.)



Источник: расчеты автора.

Рис. 8

Изменение объема потребления никеля нелегированного и оборота его внутреннего рынка при использовании спотовых контрактов Jinchuan по сравнению с фактическими данными



Источник: расчеты автора.

Рис. 9

сократился бы примерно на такую же величину (на 5,33 млрд руб.), что соответствует 3,3% выручки ГМК «Норильский никель» в 2012 г. от реализации никеля.

Рынок хлористого калия

В сфере производства удобрений и сырья для него подходы к формированию рыночного ценообразования уже практикуются как минимум с 2011 г. В частности, на рынке хлористого калия и апатитового концентрата ФАС России вместе с участниками рынка разработали рекомендательные правила недискриминационного доступа.

Согласно Рекомендациям по обеспечению недискриминационного доступа к приобретению хлористого калия, утвержденным в декабре 2012 г. на период до 31 декабря 2017 г., ФАС России устанавливает, что справедливой ценой хлористого калия для российских производителей сложных минеральных удобрений, сельскохозяйственных и промышленных потребителей является цена, не превышающая минимальную экспортную цену. При этом последняя формируется как средневзвешенная цена по всем счетам экспортных поставок грузополучателям, которым за квартал было отгружено не менее 50 тыс. т хлористого калия. Таким образом, в качестве ценового индикатора на российском рынке предлагается использовать минимальную цену экспортных контрактов с крупными потребителями.

Гипотетически в качестве альтернативных рыночных показателей могли бы рассматриваться цены на спотовых рынках (например, среднемесячные цены на хлористый калий на условиях поставки Vancouverfob, FSUfob, W.Eurofob, E.C.L. Americacft). Однако все эти цены фактически формируются не в результате конкуренции из-за ограниченного числа поставщиков и возможности каждого из них влиять на объемы поставки и цены. Именно эти доводы можно было применить в отношении цен по экспортным контрактам вплоть до лета 2013 г.⁸

На рисунке 10 видно, что зависимость внутренних российских цен от цен экспортных контрактов, возникшая в 2011 г., сопровождалась ростом спотовых цен. В 2011 г. доля российского рынка в общем объеме продаж ОАО «Уралкалий» уже достигла 18% (против 10% в 2007 г.), поэтому привязка внутренних цен к экспортным фактически выглядит как защита интересов производителя хлористого калия. Иными словами, позволив повысить цены для некоторых категорий российских потребителей, ФАС России согласовала механизм перераспределения экспортных доходов в пользу производителя сырья.

Анализ ретроспективных данных позволил оценить фактические перераспределительные эффекты, связанные с ценообразованием на

⁸ Крупнейшие производители хлористого калия в Европе — Россия и Белоруссия. До корпоративного конфликта в 2013 г. между ОАО «Уралкалий» и ОАО «Беларуськалий» экспорт на мировые рынки осуществлялся через совместного трейдера, что уже само по себе создает возможности для влияния на цену продажи. Подробное описание принципов ценообразования на рынке хлористого калия и хронологию их изменения см. в: Радченко и др., 2013.

Цены ОАО «Уралкалий» на хлористый калий (тыс. руб./т)



Источники: официальный сайт ОАО «Уралкалий», СМИ.

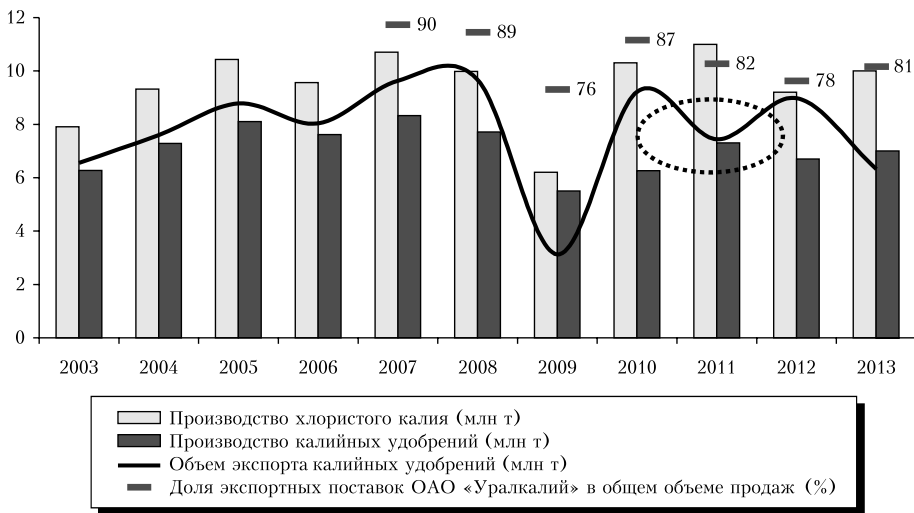
Рис. 10

внутреннем рынке. Основными потребителями хлористого калия на нем выступают производители удобрений — 84%, промышленный сектор, преимущественно нефтяной, потребляет 7, а сельхозпроизводители — 9%. При этом производители калийных удобрений около 75% продукции поставляют на экспорт. Фактически они получают основную часть своей прибыли, как и производители сырья, на экспортных рынках, тем самым имея конкурентные преимущества на них за счет покупки сырья по более низким ценам, чем их внешние конкуренты.

На рисунке 11 показаны эффекты введения правил недискриминационного доступа: несмотря на рост объемов производства хлористого калия и удобрений, а также доли внутреннего потребления, в 2011 г. объем экспорта калийных удобрений резко сократился. Во-первых, сырье для производства удобрений на экспорт стало дороже; во-вторых, такое падение может быть обусловлено отказом от трейдерских практик (перепродажа на внешних рынках хлористого калия, купленного внутри страны по ценам, близким к себестоимости).

Для расчета перераспределительных эффектов между производителем хлористого калия и его потребителями предположим, что при отсутствии привязки к ценам экспортных контрактов цена на хлористый калий для сельхозпроизводителей и производителей удобрений менялась бы в соответствии с уровнем инфляции. (Для цен промышленных потребителей мы такое предположение не делаем, поскольку для них привязка цены к ценам экспортных контрактов проводилась еще с 2008 г., когда в рамках антимонопольного разбирательства между ФАС России и ОАО «Уралкалий» было подписано мировое согла-

**Производство хлористого калия и калийных удобрений,
экспорт калийных удобрений и доля экспорта
в общем объеме продаж хлористого калия**

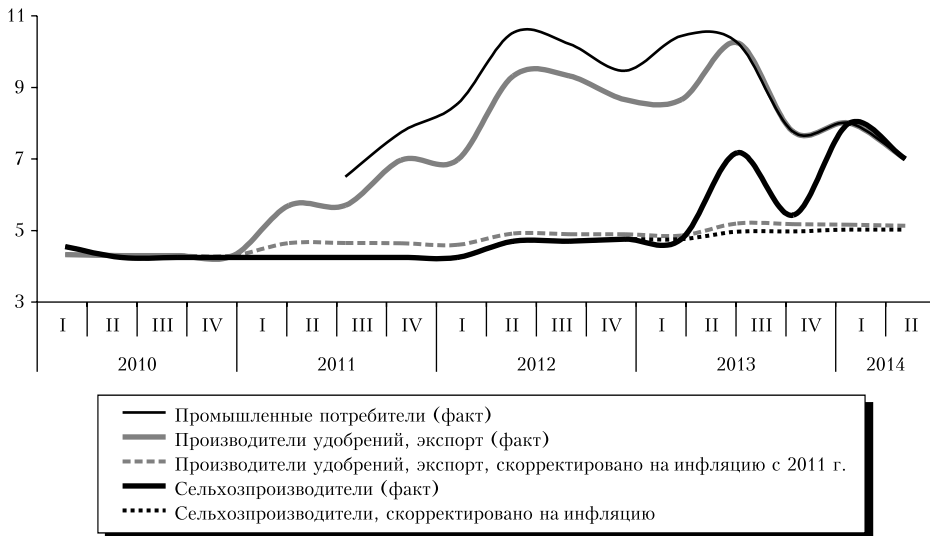


Источники: официальный сайт ОАО «Уралкалий», Росстат, ФТС России.

Рис. 11

нение.) На рисунке 12 пунктирными линиями представлен уровень цен, соответствующий их индексации на уровень инфляции для двух категорий российских потребителей.

**Цены на хлористый калий
с учетом корректировки на инфляцию (тыс. руб./т)**



Источники: рис. 10, расчеты автора.

Рис. 12

Для расчета перераспределительных эффектов использованы значения эластичности спроса по цене: $E = -0,403$ и $E = -3,26$, рассчитанные в: Heady, Yeh, 1959; Carman, 1979. Эти значения рассчитаны для спроса на калийные удобрения, но так как до 85% спроса на хлористый калий предъявляют именно производители удобрений, значения эластичности допустимо применять и в отношении спроса на хлористый калий.

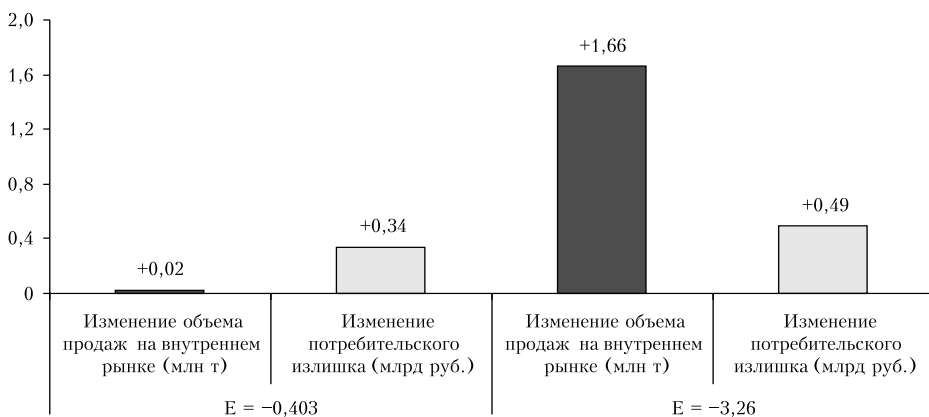
В зависимости от используемой эластичности объем внутреннего потребления хлористого калия сельхозпроизводителями и производителями удобрений в 2011–2013 гг. мог бы составить от 6,0 млн до 11,7 млн т против 5,4 млн, фактически поставленных в этот период. Хотя внутренний спрос на удобрения ограничен площадью сельскохозяйственных земель⁹, благодаря низким издержкам их производства можно было бы нарастить поставки удобрений на экспорт или увеличить объем перепродажи самого сырья (рис. 13).

Расчет изменения потребительского излишка показал, что основными получателями эффектов низких цен внутри страны ожидаемо были бы производители удобрений: они могли бы выиграть от сохранения прежнего ценообразования на внешних рынках от 11,9 млрд до 18,2 млрд руб., а на внутреннем рынке — от 0,8 млрд до 1,1 млрд руб. (рис. 14). Выигрыш сельхозпроизводителей за 2011–2013 гг. мог бы составить порядка 350–500 млн руб. Таким образом, в результате перехода в 2011 г. по инициативе ФАС России на использование цен экспортных контрактов для внутреннего ценообразования за 2011–2013 гг. от потребителей к производителю хлористого калия удалось перераспределить от 13 млрд до 20 млрд руб., что эквивалентно 4–7% чистой выручки компании за этот период.

Обобщая результаты расчетов для рынков металлов и удобрений, резюмируем: нет однозначного ответа, какой ценовой индикатор будет выгоден производителям, а какой — потребителям. Тем не менее можно констатировать, что при текущей мировой конъюнктуре использование рыночных цен, сложившихся на азиатских рынках (вне долгосрочных контрактов), невыгодно российским потребителям. Так, их применение на российских рынках никеля и алюминия в рассматриваемые периоды привело бы к сокращению потребительского излишка почти на 40 млрд руб. и соответственно к росту оборота более чем на 5 млрд руб. Использование цен экспортных контрактов в целом было бы выгоднее для потребителей и привело бы к росту потребительского излишка на 47 млрд руб., прежде всего за счет улучшения положения потребителей алюминия необработанного. Общий оборот рынков этих металлов вырос бы на 130 млн руб. В свою очередь, при выборе между индексацией цен на уровень инфляции и использованием цен экспортных контрактов, как на рынке хлористого калия, для потребителей выгоднее первая.

⁹ По данным Росстата, в 2011–2013 гг. в среднем на 1 га посевной площади использовалось 1,9–2,0 кг минеральных удобрений. При этом удельный вес площади с внесенными минеральными удобрениями составлял не более 46% всей посевной площади.

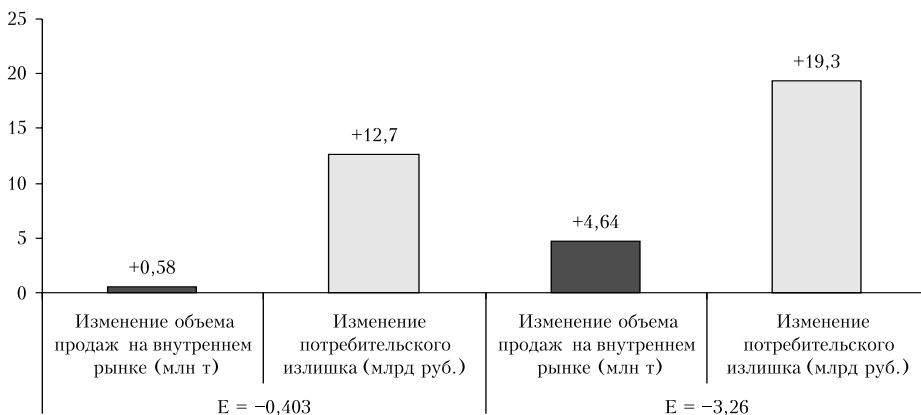
Изменение объема потребления и потребительского излишка сельхозпроизводителей при разных значениях эластичности, 2011—2013 гг.



Источник: расчеты автора.

Рис. 13

Изменение объема потребления и потребительского излишка производителей удобрений при разных значениях эластичности, 2011—2013 гг.



Источник: расчеты автора.

Рис. 14

Выводы и рекомендации

Российская антимонопольная политика обладает достаточным набором инструментов для перераспределения выгод и издержек между участниками рынков. Правоприменительная практика свидетельствует о повышении роли антимонопольного ведомства в ценообразовании на высококонцентрированных рынках. Посредством предписаний, рекомендуемых правил недискриминационного доступа и согласования правил торгово-сбытовых политик антимонопольное ведомство пытается решить несколько порой противоречащих друг другу задач,

обусловленных в том числе общими целями государственной политики. С одной стороны, ФАС России стремится обеспечить спрос российских предприятий на экспортоориентированные товары внутри страны по ценам, позволяющим сохранить конкурентоспособность продукции обрабатывающих производств, а с другой — стимулировать рыночное ценообразование за счет использования индикаторов, на которые воздействует конкуренция на внешних рынках. Помимо ставших уже каноническими выводов о несовершенстве любых практик регулирования цен, дополнительные риски регламентации предельных цен частных компаний, функционирующих вне сектора естественных монополий, хорошо видны в период макроэкономической нестабильности и высокой волатильности обменного курса. В результате использование рыночных индикаторов, сложившихся на внешних рынках, может дестабилизировать положение компаний и цены на российских рынках.

Наши расчеты показывают, что выбор ценового индикатора влияет на перераспределение общего выигрыша между участниками рынка. С позиций поддержки производства с более высокой добавленной стоимостью государство, безусловно, должно осуществлять мониторинг цен на сырье и ресурсы для переработки. Но надо ли оказывать такую поддержку в ущерб другой группе интересов, а именно производителям сырья? Должно ли государство вмешиваться в систему рыночных отношений между этими группами производителей, в том числе согласовывать порядок ценообразования?

На эти вопросы нет однозначных ответов. Основные причины — высокая концентрация рынков сырья и наличие фактов злоупотребления доминирующим положением. На таких рынках антимонопольная служба не только наказывает хозяйствующие субъекты за нарушение законодательства, но и предписывает (согласовывает), как должно формироваться ценообразование на этом рынке для предупреждения дальнейших нарушений. Выбор подхода к ценообразованию и ценовых индикаторов для внутреннего рынка (уровня цен) означает, что ведомство пытается влиять на условия поставки продукции разным категориям потребителей, с одной стороны, вводя элементы рыночного ценообразования на неконкурентных рынках вместо возможного прямого регулирования цен, а с другой — защищая сторону с меньшей переговорной силой и обеспечивая российским потребителям цены не выше, чем на экспортных рынках. В то же время выбор ценового индикатора — это результат текущего компромисса между ведомством и участниками рынка. Его уровень, безусловно, указывает на то, чьи интересы в настоящее время приоритетные. Поддержание низких цен на сырье свидетельствует о приоритетах поддержки обрабатывающей промышленности за счет снижения издержек производства. Но как долго будет сохраняться этот компромисс и что может быть условием его пересмотра?

Безусловно, внешние шоки приводят к изменению структуры сбыта продукции и соотношения выигрышей на разных рынках. Пока основные доходы доминирующих в России компаний формируются на экспортных рынках, ценообразование внутри страны имеет для них второстепенное значение. Как только доля продаж на внутреннем рын-

ке достигнет критического уровня (например, за счет роста внутреннего спроса), подходы к ценообразованию могут быть снова пересмотрены. Таким образом, применение ценовых индикаторов внешних рынков в период макроэкономической нестабильности становится опасным не только для поставщика продукции, но и для ее потребителей.

С точки зрения экономической теории, ресурсы должны распределяться в пользу собственников и участников рынка, имеющих преимущества в эффективности и результативности их использования. Соответственно выбор подхода к ценообразованию или ценового индикатора перераспределяет выгоды и издержки между участниками отношений. Другой вопрос — способствует ли это росту экономического благосостояния, главным образом за счет перераспределения больших выгод в пользу наиболее эффективных субъектов рыночных отношений и эффективных участников рынка? На самом деле, хотя обрабатывающая промышленность создает большую добавленную стоимость, это не означает, что предприятия данного сектора обладают сравнительными преимуществами в использовании полученных выгод: сырьевые компании, как правило, вертикально интегрированные и также развивают обрабатывающие производства, могут быть более эффективными, в том числе за счет трансфертного ценообразования и экономии на некоторых транзакционных издержках. Если органы государственной власти принимают на себя ответственность за перераспределение ресурсов в экономике, то придется оценивать сравнительную эффективность их использования разными экономическими агентами.

Деятельность российского антимонопольного ведомства охватывает вопросы не только ограничения конкуренции на рынках, но и обеспечения внутреннего спроса, ценообразования на концентрированных рынках вне сектора естественных монополий. Вместе с тем именно в рамках решения этих задач повышается роль экономического анализа, возникает необходимость выявлять наиболее эффективных участников рынка с точки зрения вклада в общественное благосостояние. Если ведомству предоставляются полномочия по участию в ценообразовании на нерегулируемых рынках и соответственно перераспределению выгод и издержек, пусть это способствует не защите интересов определенных лиц и выравниванию переговорных позиций, а созданию общественных выгод за счет поддержки более эффективных участников рынка.

Список литературы / References

- Авдашева С., Дзагурова Н., Крючкова П., Юсупова Г. (2011). Развитие и применение антимонопольного законодательства в России: по пути достижений и заблуждений. М.: Издательский дом НИУ ВШЭ. [Avdasheva S., Dzagurova N., Kryuchkova P., Yusupova G. (2011). *Development and implementation of anti-monopoly law in Russia: On the way of achievements and delusions*. Moscow: HSE Publ. (In Russian).]
- Авдашева С., Калинина М. (2012). Предписания участникам слияний // Экономическая политика. № 1. С. 141–158. [Avdasheva S., Kalinina M. (2012). Merger remedies. *Ekonomicheskaya Politika*, No. 1, pp. 141–158. (In Russian).]

- Авдашева С. Б., Калинина М. М. (2014). Ценовые предписания и управление рисками компаний // Конкуренция и право. № 3. С. 39–44. [Avdasheva S., Kalinina M. (2014). Price remedies and company risk-management. *Konkurentsia i Pravo*, No. 3, pp. 39–44. (In Russian).]
- Голованова С. (2014). Стимулирующее регулирование внутренних российских цен на газ: сравнительный анализ ценовых ориентиров // Вопросы экономики. № 8. С. 106–121. [Golovanova S. (2014). Incentive domestic gas price regulation in Russia: Comparative analysis of alternative “price cap” indicators. *Voprosy Ekonomiki*, No. 8, pp. 106–121. (In Russian).]
- Коуз Р. (1993). Фирма, рынок и право. М.: Дело. [Coase R. (1993). *The firm, the market, and the law*. Moscow: Delo. (In Russian).]
- Норт Д. (1997). Институты, институциональные изменения и функционирование экономики / Пер. с англ. А. Н. Нестеренко; предисл. и науч. ред. Б. З. Мильнер. М.: Фонд экономической книги «Начала». [North D. (1997). *Institutions, institutional change, and economic performance*. Moscow: Nachala. (In Russian).]
- Радченко Т., Шаститко А. (2013). Регламентация торговой политики частной компании: теория, практика и выводы для антитраста // Экономическая политика. № 5. С. 81–105. [Radchenko T., Shastitko A. (2013). Regulations of private company’s trade policies: Theory, practice and recommendations for antitrust. *Ekonomicheskaya Politika*, No. 5, pp. 81–105. (In Russian).]
- Радченко Т. А., Авдашева С. Б., Курдин А. А., Шаститко А. Е. (2013). Практика и возможные последствия антимонопольной регламентации торговой политики частной компании. М.: МАКС Пресс. [Radchenko T., Avdasheva S., Kurdin A., Shastitko A. (2013). *Implementation of antimonopoly regulations of private company’s trade policies and their possible impacts*. Moscow: MAKS Press. (In Russian).]
- Редькина А. Ю. (2014). Использование предписаний в российском контроле слияний как инструмент прямого регулирования // XIV Апрельская международная научная конференция по проблемам развития экономики и общества: в 4 кн. Кн. 1 / Под ред. Е. Г. Ясина. М.: Издат. дом НИУ ВШЭ. С. 597–608. [Redkina A. Yu. (2014). Merger remedies as direct regulation. In: E. Yasin (ed.). *XIV April International Academic Conference of Economic and Social Development*. Vol. 1. Moscow: HSE Publ., pp. 597–608. (In Russian).]
- Сухорукова К. А., Авдашева С. Б. (2013). Слияние — путь к использованию рыночной власти или повышению эффективности? Анализ последствий трех горизонтальных слияний на российских высококонцентрированных рынках // Российский журнал менеджмента. Т. 11, № 2. С. 3–24. [Sukhorukova K. A., Avdasheva S. B. (2013). Merger: Is it an incentive to use market power or efficiency gains? Analysis of effects of three horizontal mergers in highly-concentrated industries. *Rossiiskiy Zhurnal Menedzhmenta*, Vol. 11, No. 2, pp. 3–24. (In Russian).]
- Сушкевич А. (2012). Ex post оценка эффектов решений антимонопольного органа как часть административной процедуры // Экономическая политика. № 1. С. 159–171. [Sushkevich A. (2012). Ex post assessment of mergers and remedies as a part of the administrative procedure of competition authority. *Ekonomicheskaya Politika*, No. 1, pp. 159–171. (In Russian).]
- Сушкевич А. Г., Авдашева С. Б., Маркин М. Е. (2013). Социологические методы в оценке эффектов государственной политики (на примере антимонопольного контроля слияний) // Современная конкуренция. № 2. С. 3–18. [Sushkevich A., Avdasheva S., Markin M. (2013). Using sociological methods to access the impact of the public policy (A case of the merger notification). *Sovremennaya Konkurentsia*, No. 2, pp. 3–18. (In Russian).]
- Шаститко А. Е. (2010). Новая институциональная экономическая теория. 4-е изд., перераб. и доп. М.: ТЭИС. [Shastitko A. (2010). *New institutional economics*. 4th ed. Moscow: TEIS. (In Russian).]
- Carman H. F. (1979). The demand for nitrogen, phosphorous and potash fertilizer nutrients in the western United States. *Western Journal of Agricultural Economics*, Vol. 4, No. 1, pp. 23–31.

- Coase R. H. (1960). The problem of social costs. *Journal of Law and Economics*, Vol. 3, October, pp. 1–44.
- Heady E. O., Yeh M. H. (1959). National and regional demand functions for fertilizer. *Journal of Farm Economics*, Vol. 41, No. 2, pp. 332–348.
- Hoehn T. (2010). Structure versus conduct – a comparison of the national merger remedies practice in seven European countries. *International Journal of the Economics of Business*, Vol. 17, No. 1, pp. 9–32.
- McGuire M. C., Olson M. L. (1996). The economics of autocracy and majority rule: The invisible hand and the use of force. *Journal of Economic Literature*, Vol. 34, March, pp. 72–97.
- North D. C. (1981). *Structure and change in economic history*. N.Y.: W.W. Norton.
- Tcha M., Takashina G. (2002). Is world metal consumption in disarray? *Resources Policy*, Vol. 28, No. 1–2, pp. 61–74.
-

Reallocation Effects of Antimonopoly Policy

Tatiana Radchenko

Author affiliation: Analytical Center for the Government of RF (Moscow, Russia); Center for Competition and Economic Regulation Research, Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration (Moscow, Russia).
Email: taradchenko@gmail.com.

The article argues that application of antimonopoly remedies can reallocate costs and benefits between market participants. Efforts of competition authorities to implement “price cap” indicators on concentrated markets do not always lead to reallocation of resources to more efficient market participants and value added. A static choice of indicator can set up new adaptational risks. Also macroeconomic instability and shifts of distribution channels bring more uncertainty for business. The paper shows how much application of different price indicators for internal markets of export-oriented goods may cost to suppliers and consumers.

Keywords: reallocation effects, antimonopoly policy, pricing, price indicators.
JEL: D23, D40, D41.

А. Казун

Факторы укрепления независимости адвокатского сообщества в России: спрос населения и бизнеса, человеческий капитал и профессиональные ассоциации*

В статье анализируются социальные и экономические факторы, позволяющие российским адвокатам компенсировать институциональную слабость своего профессионального сообщества, сохранять независимое положение и эффективно отстаивать интересы клиентов. В качестве индикатора зависимого положения адвоката используется доля дел, в которых его клиенты соглашались на «особый порядок» судебного разбирательства. На материале репрезентативного общероссийского опроса 3317 адвокатов сделан вывод, что независимость адвоката связана с «ресурсами противостояния»: опытом работы, востребованностью у клиентов, поддержанием контактов с коллегами и членством в профессиональных ассоциациях.

Ключевые слова: адвокатская независимость, адвокатское сообщество, правоохранительная система, профессиональные ассоциации, социальный капитал, человеческий капитал, гражданское общество.

JEL: D71, K42, L84.

В последние годы в России наблюдается процесс ужесточения государственного регулирования. Предприниматели часто сталкиваются с такими проблемами, как административные барьеры, коррупция, рейдерство, неправомерное уголовное преследование и др. Защищать

Казун Антон Павлович (kazun.anton@gmail.com), младший научный сотрудник Международного центра изучения институтов и развития, Институт анализа предприятий и рынков НИУ ВШЭ (Москва).

* Данная работа выполнена в рамках Программы фундаментальных исследований НИУ ВШЭ. Автор признателен директору Института анализа предприятий и рынков ВШЭ А. Яковлеву, а также Е. Ходжаевой, Ю. Рабовски (Шестерниной), Е. Моисеевой и К. Титаеву из Института проблем правоприменения ЕУ СПб за совместную работу по созданию инструментария и проведению опроса адвокатов. Данный проект был бы невозможен без организационной поддержки со стороны Федеральной палаты адвокатов в лице ее президента С. Пилипенко, А. Потаповой и А. Крохмалюка, а также руководителей региональных адвокатских палат. Отдельная благодарность А. Хвоцинскому из Legal Stratagencу за содействие в установлении контактов с представителями адвокатского сообщества. Кроме того, мы выражаем свою признательность всем адвокатам, принявшим участие в опросе.

свои интересы нередко приходится в суде. Однако, оказавшись в суде, граждане России сталкиваются с тем, что формальные правила не только не исполняются, но зачастую нарушаются сотрудниками правоохранительных ведомств, преследующими собственные цели. Например, сотрудники правоохранительных органов часто оказываются вовлечены в практики силового давления на бизнес (Rochlitz, 2014; Yakovlev et al., 2014; Казун, 2015) с целью вымогательства. Даже если у них нет прямого коррупционного умысла, скорее всего они будут заинтересованы в «хорошей отчетности», чтобы избежать выговора со стороны начальства и сохранить свою работу. Результатом этого является так называемый «обвинительный уклон»¹ в правосудии, при котором оправдательным приговором заканчиваются менее 1% от всех уголовных дел, дошедших до суда (Панеях и др., 2010).

В этой ситуации возникает вопрос: как граждане России могут защитить свои права и законные интересы в суде? Риторика общественных деятелей чаще всего сводится к тому, что нужно менять законы. Данный тезис часто оказывается верным — без закона невозможно построить эффективную систему правоприменения. Однако проблема имеет и оборотную сторону: для верховенства права необходимо, чтобы законы исполнялись на практике. В реальности правоохранительные и судебные органы подчиняются совершенно иной, собственной логике (в этом контексте часто речь идет о так называемой «палочной» системе отчетности²), которая часто противоречит и закону, и интересам добросовестных граждан, оказавшихся по тем или иным причинам в суде (Волков, 2012; Казун, Яковлев, 2015). Именно вследствие этой абсолютной асимметрии между силой государственных органов, с одной стороны, и слабым положением обычных граждан — с другой, огромное значение приобретает фигура *адвоката*.

Адвокаты занимают уникальную позицию. С одной стороны, адвокатура является институтом гражданского общества и не входит в систему органов государственной власти. С другой стороны, по роду своей деятельности адвокаты постоянно контактируют с различными представителями правоохранительной системы. Логика их деятельности одновременно противопоставлена и рынку, и бюрократии — они одинаково не могут свободно торговать своими услугами как предприниматели и слепо подчиняться формальным регламентам своего руководства как чиновники³. При этом другие участники юридического сообщества имеют гораздо более выраженные стимулы: корпоративные

¹ Феномен так называемого «обвинительного уклона» характерен не только для России, но и для других стран бывшего социалистического лагеря: Украины, Грузии, Болгарии, Молдовы и др. (Трошев, 2012). Его возникновение связано с тем, что в рамках формальной отчетности оправдательные приговоры начинают рассматриваться как показатели некачественной работы прокуратуры и суда. Подробнее о стимулах российских правоохранителей см. в: Paneyakh, 2014.

² Эта система предполагает оценку качества работы правоохранительных органов на основе формальных показателей, например раскрываемости тех или иных видов преступлений. Работа МВД, следователей, прокуроров и судей считается удовлетворительной, если отчетные показатели ежегодно увеличиваются (или уменьшаются) на один отчетный пункт. В силу этого формальная отчетность может сильно расходиться с реальностью.

³ Данная особенность профессиональных сообществ подробно описана (Parsons, 1939; Abbott, 1988) и названа «третьей логикой» (Freidson, 2001).

и частнопрактикующие юристы чаще следуют логике рынка, тогда как работа представителей правоохранительных органов уже давно состоит в основном из заполнения различных бумаг и протоколов. При этом «двойственная» позиция адвоката в России оборачивается их институциональной слабостью. Многие адвокаты начинают работать в связке со стороной обвинения (Моисеева, 2014; Ходжаева, Рабовски, 2015), тем самым не оставляя своим клиентам никакого шанса на положительный исход их дела. Другие становятся «профессиональными посредниками» между системой правосудия и гражданами, желающими подкупить ее, что также подрывает принцип всеобщего равенства перед законом. Однако есть и те, кто добросовестно выполняет свою работу, — эти адвокаты сумели сохранить независимое положение внутри правоохранительной системы, и именно они могли бы стать опорой для защиты гражданами своих прав и законных интересов в суде.

Вопрос об обеспечении *независимости* адвокатского сообщества оказывается одним из ключевых наравне с такими проблемами, как коррупция в правоохранительных органах и независимость судей. В исследованиях, посвященных проблеме независимости адвокатского сообщества, чаще всего затрагивается юридическая сторона вопроса (Короткова, 2013). Нельзя отрицать, что в российском законодательстве действительно могут существовать проблемы, требующие решения (например, в настоящее время активно обсуждается вопрос об обязательности приобщения к делу предоставленных адвокатами материалов). Вопросы юридической составляющей адвокатской независимости регулярно обсуждаются, но в настоящее время очень мало внимания уделяется социальным и экономическим факторам ее обеспечения — спросу граждан и бизнеса, деятельности профессиональных ассоциаций и т. д.

В настоящем исследовании, опираясь на данные общероссийского опроса адвокатов, мы постараемся ответить на вопрос, какие «неюридические» факторы позволяют российскому адвокату оставаться независимым внутри сложившейся системы правосудия. Ответив на этот вопрос, мы сможем также предложить способы сохранения и укрепления независимости адвокатского сообщества в России.

Методология исследования

Материалами для настоящего исследования послужили данные всероссийского опроса адвокатов, организованного Институтом анализа предприятий и рынков НИУ ВШЭ и Институтом проблем правоприменения ЕУ СПб при поддержке Федеральной палаты адвокатов. С учетом неоднородности адвокатского сообщества и ограниченных организационных возможностей региональных палат адвокатов при проведении опроса были использованы сразу три подхода к формированию выборки: в Москве и Ленинградской области реализована случайная выборка адвокатских образований, в 8 регионах с сильными адвокатскими палатами реализована сплошная выборка (при возврате в 20–25% анкет), еще в 25 регионах, отражающих региональную специфику страны, опрошено не менее 40 адвокатов.

Всего было опрошено 3317 человек из 35 регионов страны, что составило 4,7% всех юристов, имеющих действующий статус адвоката (по данным Минюста, в настоящее время в России работают более 70 тыс. адвокатов). При построении регрессионных моделей мы исключили из анализа адвокатов, которые ведут исключительно гражданские дела и, следовательно, заведомо не могут вести дела в «особом порядке» (20,4% выборки).

Данное исследование репрезентирует организованную часть адвокатского сообщества, под которой мы понимаем адвокатов, активно участвующих в деятельности своего профессионального сообщества и часто взаимодействующих с адвокатской палатой своего региона. Такие адвокаты с наибольшей вероятностью попадали в нашу выборку, а профессионалы, работающие в провинции или редко взаимодействующие с региональными палатами адвокатов, имели меньше шансов стать нашими респондентами⁴. Более детальное описание выборки и методологии можно найти в специальном докладе, подготовленном по результатам данного исследования (Казун и др., 2015).

Анкета, по которой были опрошены адвокаты, включала большой спектр вопросов о разных аспектах их работы: опыте, образовании, рабочей рутине, клиентах, «результативности» дел и многом другом. Особое место в перечне вопросов, на наш взгляд, занимает вопрос о ведении дел, которые рассматриваются в суде в «особом порядке». Данный вопрос позволил нам установить объективные факты о характере дел, которые ведут адвокаты, что выгодно отличает его от вопросов о мнении или отношении к тем или иным проблемам. На наш взгляд, данный вопрос помимо всего прочего позволяет раскрыть степень зависимости (понимаемой как отсутствие независимости) адвоката от правоохранительной системы. Ниже мы более подробно остановимся на возможностях и ограничениях подобного рода оценки. Однако прежде дадим краткую характеристику адвокатского сообщества в России для более широкого понимания контекста, в котором рассматривается вопрос об адвокатской независимости.

Статус российского адвоката и основные социально-демографические характеристики адвокатского сообщества

Российские адвокаты — это профессиональное сообщество, статус которого закреплен в специальном законе «Об адвокатской деятельности и адвокатуре» от 2002 г. С момента принятия закона адвокатом может стать гражданин России, имеющий высшее юридическое образование и опыт работы по юридической специальности не менее 2 лет (или прошедший годичную стажировку), после сдачи квалификационного экзамена. Адвокатский статус дает некоторые привилегии, в частности

⁴ Конечно, по закону адвокат не может не взаимодействовать с адвокатской палатой, однако часть адвокатов фактически сводит свои взаимодействия с АП к минимуму. Эта группа в нашем опросе не представлена.

монополию на судебное представительство по уголовным делам. Кроме того, формально адвокат не может быть вызван на допрос по делу, связанному с сохранением адвокатской тайны (хотя в реальности это правило зачастую нарушается). Одновременно с правами на адвоката возлагаются и дополнительные обязанности, в частности они обязаны следовать Кодексу профессиональной этики адвоката.

Важно отметить, что юридические услуги помимо адвокатов оказывают и частнопрактикующие юристы, не сдававшие адвокатский экзамен. Их число точно никому не известно, но речь идет о сотнях тысяч человек. Эта часть юридического сообщества не подчиняется никаким регламентам, а потому качество их юридической работы часто ставится адвокатами под сомнение⁵. В настоящем исследовании мы не касаемся вопросов деятельности этой части сообщества. Поскольку в фокусе нашего анализа находятся уголовные дела, которые могут вести только юристы со статусом адвоката, отсутствие информации о деятельности данной части юридического сообщества не имеет большого значения.

В настоящее время адвокатура в России объединяет разные группы профессионалов, отличающиеся по опыту, компетентности, специализации, этическим ценностям, времени и обстоятельствам прихода в профессию. Во многом такая разнородность связана с непростой историей развития адвокатуры в России (Mrowczynski, 2012; Казун, Яковлев, 2014) Дадим краткую характеристику основных социально-демографических параметров этого сообщества (табл. 1).

Т а б л и ц а 1

Основные характеристики адвокатов, попавших в выборку

Характеристика	N	Доля выборки (без учета неотвечивших, %)
Мужчины	1837	57
Первое высшее образование — юридическое	2528	76
Получили очное высшее юридическое образование	1570	49
Пришли в адвокатуру сразу после учебы	701	21
Имеют опыт работы на госслужбе или в коммерческих компаниях	1022	31
Имеют опыт работы в правоохранительной системе (следствие и/или прокуратура)	991	30
Имеют руководящий опыт работы (в адвокатском образовании и/или региональной палате адвокатов)	701	21
Специализируются по гражданским делам (более 60%)	977	31
Входят в профессиональные ассоциации (помимо региональной палаты адвокатов)	548	17
<i>В среднем по выборке (лет)</i>		
Возраст		43,5
Опыт работы в качестве адвоката		11,0
Опыт работы по юридической специальности		18,0

⁵ По данным нашего опроса, большинство адвокатов считают, что в их корпорации по сравнению с частнопрактикующими юристами лучше выражено знание законов и практики (70,9%), ответственность перед клиентами (87,2%), дисциплинированность (84,4%) и др. При этом лишь менее трети респондентов (30,6%) сказали, что у адвокатов сильнее выражена независимость от внешнего контроля. Таким образом, адвокаты отмечают серьезные различия между своим сообществом и частнопрактикующими юристами.

Среди адвокатов 57% составляют мужчины. Все адвокаты имеют высшее юридическое образование. Для 76% оно было первым, каждый второй (49%) получил юридическое образование на очном отделении. Профессиональные траектории адвокатов достаточно сильно различаются: каждый пятый (21%) получил адвокатский статус сразу после учебы, около трети (31%) работали до адвокатуры на государственной службе или в коммерческих компаниях, еще 30% адвокатов имеют опыт работы в правоохранительной системе (следствии или прокуратуре). Чуть менее трети адвокатов (31%) работают преимущественно по гражданским делам. Примерно 21% адвокатов, попавших в нашу выборку, занимали руководящую позицию в адвокатском образовании (например, коллегии адвокатов) или районной палате, 17% респондентов указали, что входят в ту или иную юридическую ассоциацию.

В целом можно сделать вывод о существенной разнородности адвокатского сообщества. Если бы мы попытались составить портрет «типичного адвоката», то пришли бы к выводу, что таких «типов» должно быть минимум несколько и выделить их достаточно сложно (Казун и др., 2015). В данном исследовании мы не будем подробно останавливаться на этом вопросе.

Разнородность адвокатского сообщества имеет важные последствия для решения вопроса о независимости. В настоящей работе мы выдвигаем и проверяем идею, что независимость адвокатов связана с так называемыми «ресурсами противостояния» — всем, что конкретный адвокат может использовать против стороны обвинения. На микроуровне ресурсы противостояния позволяют адвокату эффективно защищать интересы своих клиентов, несмотря на «обвинительный уклон» и другие изъяны системы правоприменения. На уровне всего сообщества эти ресурсы, как мы полагаем, сосредоточиваются в «ядре», наиболее активной и независимой части сообщества. Тем не менее размеры этого ядра определяются внешними факторами — спросом на адвокатские услуги, опытом работы, связями и профессиональными контактами и др. Ниже мы поясним и рассмотрим данные идеи более подробно.

«Особый порядок» судебного разбирательства как индикатор зависимости адвоката от правоохранительной системы

Особый порядок судебного разбирательства⁶ не является уникальной российской практикой, его используют и за рубежом, в том числе

⁶ В России существует три основных формы рассмотрения дел в особом порядке (Жданова, 2014): при согласии обвиняемого с предъявленным ему обвинением (гл. 40 УПК РФ); при заключении досудебного соглашения о сотрудничестве (гл. 40.1 УПК РФ); при проведении дознания в сокращенной форме (гл. 32.1 УПК РФ). Досудебное соглашение о сотрудничестве относится к преступлениям, совершенным в соучастии, а дознание в сокращенной форме относится к делам, расследуемым в форме дознания. В настоящем исследовании нас интересуют только первая форма особого порядка (в отношении нее в нашей анкете задавался вопрос адвокатам). Здесь и далее под особым порядком мы будем понимать только упрощенную форму судебного разбирательства, связанную с согласием обвиняемого с предъявленным ему обвинением.

в странах Западной Европы и США. Исходная цель особого порядка (статья 315 УПК, РФ) состоит в упрощении производства по делам малой и средней тяжести⁷, что также позволяет ускорить процесс судопроизводства. С экономической точки зрения это означает сокращение судебных издержек для государства и всех сторон данного процесса.

Наказание в обмен на согласие на упрощенную процедуру рассмотрения дела не может превышать $\frac{2}{3}$ от максимально возможного срока заключения. При этом особый порядок может назначаться только при согласии государственного или частного обвинителя, а также потерпевшей стороны, что, в свою очередь, должно быть проверено и подтверждено судом. Иными словами, хотя инициатива особого порядка принадлежит обвиняемому (и его адвокату), возможность осуществить данную процедуру всецело зависит от правоохранительных органов. Исследователи Института проблем правоприменения ЕУ СПб показали, что выгоды для обвиняемого от согласия на особый порядок рассмотрения дел скорее психологические (например, их родственникам не придется проходить через судебный процесс), чем юридические (в реальности максимальный срок наказания используется редко даже при обычном порядке рассмотрения дела) (Титаев, Поздняков, 2012). При этом в условиях палочной системы отчетности особый порядок очень выгоден судьям и обвинителям. С одной стороны, такие дела позволяют снизить нагрузку, которая и без того превышает требуемые нормы. С другой стороны, особый порядок обеспечивает гарантированный обвинительный приговор, который очень сложно обжаловать.

Доля обвиняемых, согласившихся на рассмотрение дела в особом порядке (более 60% в 2010 г., см. Волков, 2012), позволяет говорить о том, что данная практика очень распространена в российской системе правосудия (в настоящее время доля таких дел, по экспертным оценкам, доходит до 70%). При этом особый порядок явно используется чаще, чем это предполагалось изначально (хотя бы потому, что в названии есть слово «особый»).

Роль адвокатов в этом процессе весьма важна — ведь именно они должны разъяснить своим подзащитным плюсы и минусы сделки с правосудием. Мы предполагаем, что адвокаты, ведущие много дел, рассматриваемых судом в особом порядке, работают в тесном контакте с правоохранителями и следуют их логике, которая, по мнению ряда исследователей (Волков, 2012; Solomon, 2012), состоит в том, чтобы добиться обвинительного приговора и сократить шансы на апелляцию, а это явным образом противоречит интересам клиентов адвоката. В то же время адвокаты, у которых таких дел менее 25%, по всей видимости, действительно стремятся защитить своих подзащитных и в некотором смысле «противостоят» правоохранительной системе. Ниже мы попытаемся продемонстрировать, почему высокая доля дел, рассматриваемых в особом порядке, может косвенно свидетельствовать о наличии или отсутствии у адвоката ресурсов для противостояния правоохранительной системе.

⁷ В особом порядке могут рассматриваться только дела, максимальное наказание за которые не превышает 10 лет лишения свободы.

Здесь необходимо сделать несколько важных уточнений. Прежде всего, под индикатором «зависимости» понимается не особый порядок как таковой, а *доля дел*, рассматриваемых в особом порядке. Адвокаты время от времени рекомендуют подзащитным идти на сделку со следствием в целях защиты, чтобы получить минимально возможный срок. Конечно, бывают случаи, когда подзащитный действительно безоговорочно признает свою вину и осознанно соглашается на сделку. Однако в общей совокупности дел, которые ведет адвокат, доля таких случаев едва ли должна превышать 50% (и даже 25%). Состязательность уголовного процесса предполагает, что адвокат будет отстаивать интересы клиента, что часто означает прямое «противостояние» со стороной обвинения. При согласии подзащитного с предъявленным обвинением этого не происходит, и участие адвоката в процессе становится почти формальным. Если особый порядок применяется более чем в половине случаев, это означает, что логика сотрудничества с правоохранителями начинает превалировать над логикой противостояния.

И все же одних лишь рассуждений может показаться недостаточно для того, чтобы считать долю дел с особым порядком индикатором зависимости адвокатского сообщества от правоохранительной системы. Для этой цели мы должны сравнить некоторые «результаты» деятельности адвокатов, выбирающих ту или иную логику взаимодействия с правоохранительной системой. Посмотрим на результаты, которые были у адвокатов, ведущих различное количество дел, рассматриваемых судом в особом порядке (табл. 2).

Из таблицы мы видим, что чем выше у адвоката доля дел, которые суд рассматривает в особом порядке, тем меньше вероятность, что у него был хотя бы один оправдательный приговор за карьеру, а также

Т а б л и ц а 2

Связь между долей дел в «особом порядке» и благоприятными исходами, которые адвокату удается получить в течение года (в %)

Доля дел, рассмотренных в особом порядке, %	В практике был оправдательный приговор по делу в целом	Есть опыт защиты в суде бывших правоохранителей или судей	За последний год был следующий исход			
			оправдание по эпизоду	прекращение по реабилитирующим основаниям (на этапе следствия)	прекращение по реабилитирующим основаниям (в суде)	примирение сторон в суде
0 (N = 194)	48	56	50	41	20	51
До 25 (N = 767)	60	73	62	38	27	78
25–50 (N = 766)	48	63	56	29	29	91
50–75 (N = 692)	43	57	49	22	22	96
75–100 (N = 182)	36	54	37	19	22	93
<i>В среднем</i>	49,5	63	47	26	22,5	76

Примечание. Pearson Chi Square для всех таблиц значим на уровне 0,00. Полу жирным шрифтом выделены показатели, для которых значения Adjusted Standardized Residuals по модулю больше 1,96.

тем меньше в его практике оправданий по эпизоду или прекращений дел по реабилитирующим основаниям. Единственный исход, который более характерен для адвокатов, чьи клиенты чаще идут на сделку с правосудием, — это примирение сторон в суде, что чаще является заслугой судьи (Панеях, 2012). Выше всего «результативность» адвокатов, которые ведут до 25% дел, рассматриваемых судом в особом порядке, что соответствует сказанному выше: эти адвокаты действительно в определенных ситуациях советуют клиентам идти на сделку с правосудием для их собственного блага. Примечательно, что именно к этим адвокатам чаще всего обращаются бывшие правоохранители, если их привлекают к уголовной ответственности. Это очень важный момент, поскольку понятно, что сами правоохранители «плохого не выберут», а значит, пойдут именно к тому адвокату, который способен отстаивать их позицию.

Результаты деятельности адвокатов, которые вообще не ведут дел, рассматриваемых судом в упрощенном порядке, зачастую оказываются ниже. Это можно объяснить двумя факторами. Во-первых, такие адвокаты чаще специализируются на гражданском процессе, и они ежегодно берут меньше уголовных дел. Следовательно, в контексте обвинительного уклона, у них меньше вероятности добиться одного из результатов, перечисленных в таблице 2. Во-вторых, в контексте нашего понимания обвинительного уклона, можно предположить, что в эту группу попадают наиболее решительные адвокаты, готовые идти на противостояние с правоохранителями. Правоохранительная система не любит таких адвокатов и отвечает им «взаимностью», не делая адвокату и его подзащитному никаких уступок. Так, 18,4% адвокатов, чьи клиенты никогда не идут на сделку с правосудием, ответили, что почти в каждом деле вступают в не предусмотренный процессом спор с прокурором⁸, а среди адвокатов с более чем половиной дел, рассматриваемых судом в особом порядке, таких менее 5%. Каждый пятый адвокат, у которого нет дел в особом порядке (22,1%), указал, что часто сталкивается с проблемами в согласовании времени судебного заседания, но об этой проблеме говорят менее 15% адвокатов, ведущих более половины дел, рассматриваемых в особом порядке.

Можно подвести итог: доля дел, в которых клиенты адвоката соглашаются на сделку со следствием («особый порядок»), действительно отражает характер отношений адвоката с правоохранительными органами: готов он идти на противостояние и отстаивать позицию своего клиента или склонен вести себя пассивно и принимать позицию обвинения. Характер взаимодействия адвоката с правоохранителями имеет реальные последствия для подзащитного, поскольку влияет на шансы благоприятного исхода его дела. Далее мы рассмотрим, какие факторы деятельности адвокатов влияют на их способность оппонировать правоохранительной системе.

⁸ Здесь дословно приведена формулировка из анкеты: «Как часто Вам приходится вступать в не предусмотренный процессом спор в ходе заседания?». Эта формулировка была одобрена в том числе и адвокатами, которые консультировали нас перед началом опроса. Хотя с юридической точки зрения такие споры невозможны, в реальности они происходят.

Теоретическая модель 1: особый порядок как рациональный выбор

В литературе, посвященной сделкам с правосудием, этот процесс, как правило, рассматривается как нечто, происходящее «в тени» судебного процесса (Stuntz, 2004; Vibas, 2004), «черный ящик», о котором исследователи никогда не получают всей информации. Традиционно в зарубежной литературе сделки с правосудием считаются экономически рациональной минимизацией издержек как для обвинения, так и для защиты. В более сложных моделях учитываются также вероятности различных исходов, социальный эффект и другие мотивы заключения сделок (Adelstein, Miceli, 2001). Иными словами, в классическом подходе сделка с правосудием рассматривается как рациональный выбор сторон, своеобразная игра в несколько стадий (Baker, Mezzetti, 2001). Впрочем, исследователи быстро отметили, что существенное значение имеют не только «объективные» обстоятельства дела, но и персональные характеристики обвиняемого и психологические факторы.

В США, как и в России, в суд очень часто попадают представители бедных и малообразованных групп населения (Barkow, 2006; Волков, 2014; Титаев, 2014). Роль адвоката в процессе принятия решения о сделке с правосудием не менее важна, чем роль судьи (Vibas, 2011). Именно адвокат должен объяснить своему подзащитному достоинства и недостатки особого порядка рассмотрения дела. Было отмечено, что раса и национальность обвиняемого оказывают влияние на результаты сделки со следствием (Kutateladze et al., 2014). Иначе говоря, помимо конкретных обстоятельств дела на решение об особом порядке влияют также некоторые социальные и психологические факторы, которые непросто измерить (Vibas, 2004).

Таким образом, решение об особом порядке судебного разбирательства зависит от объективных обстоятельств дела, а также от субъективных характеристик *обвиняемого*. Иными словами, в данной модели не предполагается, что характеристики конкретного адвоката могут влиять на принятие решения о заключении подзащитным сделки с правосудием. Исследователи признают, что данный аспект остается недостаточно изученным (Semukhina, Reynolds, 2009).

Несмотря на то что существует много различий между особым порядком судебного разбирательства в Европе, США и России, теоретическая модель, в которой он рассматривается как предмет рационального выбора и возможность осуществления адвокатом своих тактик, часто используется исследователями как универсальная. П. Соломон указывает на то, что существует масса обстоятельств, которые могут влиять на сделку с правосудием в России и выбор особого порядка (Solomon, 2012). Тем самым он также разделяет классические представления об особом порядке судебного разбирательства как о рациональной игре, связанной с конкретными обстоятельствами дела. Эти обстоятельства невозможно отследить в количественном исследовании, и потому единственным выходом является анализ на качественном уровне.

В этом последнем пункте мы придерживаемся противоположного мнения. В России в особом порядке рассматривается большая часть уголовных дел (до 70%), и трудно себе представить, что все эти случаи

можно отнести на счет обстоятельств дела или психологических характеристик обвиняемых. Если опираться на классический подход к принятию решений об особом порядке, то можно предположить, что особенности отдельного адвоката — его опыт, востребованность, социальный капитал и другие характеристики — не должны влиять на долю дел, в которых его подзащитные идут на сделку со следствием. Проведенное нами исследование показывает, что это не так. У адвокатов разная доля уголовных дел, рассматриваемых судом в особом порядке. У некоторых адвокатов доля подобных дел настолько велика, что ее нельзя объяснить лишь обстоятельствами дела или тактикой выбранной им защиты. Именно поэтому мы выдвигаем гипотезу, что помимо особенностей конкретного кейса (остающихся для нас «черным ящиком») существенное влияние имеют ресурсы противостояния или, иными словами, возможности того или иного адвоката сопротивляться давлению правоохранителей.

Теоретическая модель 2: ресурсы противостояния как фактор независимости адвоката

Согласно подходу Пьера Бурдьё, «юридическое поле» представляет собой пространство, в котором происходят борьба и перераспределение различных форм капитала (Bourdieu, 1977). Бурдьё выделяет четыре основные формы капитала — экономический, социальный, культурный и символический. Мы предполагаем, что адвокат, обладающий высоким уровнем капитала, способен оставаться независимым внутри системы, несмотря на слабую институциональную позицию адвокатского сообщества в целом. Далее мы рассмотрим, что представляют собой данные формы капитала применительно к адвокатской профессии.

Экономический капитал — это, прежде всего, востребованность адвоката среди клиентов, которая может быть выражена в высокой рабочей загрузке, наличии постоянных клиентов и в профессиональной мобильности. На основе этих трех признаков востребованности мы предлагаем использовать 4-балльную шкалу востребованности адвоката, где 0 — отсутствие всех признаков, а 3 — соответствие всем трем критериям (подробнее об этой шкале см.: Казун и др., 2015). Кроме того, в настоящем исследовании мы используем оценку динамики спроса за последние 5 лет с тремя градациями (вырос, остался неизменным или снизился), а также специализацию адвоката (на гражданских или уголовных делах).

Под *культурным капиталом*, как правило, исследователи понимают образование человека. Однако, поскольку все адвокаты в России обязаны иметь высшее юридическое образование, данный параметр не может служить критерием дифференциации⁹. Именно поэтому в контексте нашего исследования представляется более разумным говорить о *человеческом капитале* как о совокупности *знаний и навыков* адвока-

⁹ Возможно, таким критерием мог бы стать конкретный юридический вуз, но на данный момент проблема разделения «хороших» и «плохих» учебных заведений, выдающих юридические дипломы, не решена. По этой причине в нашей модели мы будем учитывать только форму получения образования (очное или заочное/вечернее).

та. Человеческий капитал прежде всего представлен *опытом* адвоката, в том числе местом его работы до адвокатуры и тем, занимал ли адвокат руководящую должность внутри профессионального сообщества.

Социальный капитал — это совокупность связей адвоката. Мы предполагаем, что о его связях могут говорить такие параметры, как членство в профессиональных ассоциациях, посещение мероприятий адвокатской палаты, общение с бывшими однокурсниками (которые могут работать в других ведомствах правоохранительной системы). В данном случае речь идет именно о «горизонтальных» связях, поскольку «вертикальные» взаимодействия являются частью той скрытой характеристики, которую мы намереваемся измерить, — степени независимости адвоката от правоохранительной системы.

Символический капитал имеет важное значение для любого адвоката, однако измерить его посредством формализованного опроса представляется сложной задачей. Мы считаем символический капитал следствием экономического, человеческого и социального капитала, которым обладает тот или иной адвокат (Schinkel, Noordegraaf, 2011).

Совокупность различных форм капитала составляет то, что мы применительно к российскому контексту называем ресурсами противостояния. Именно они определяют степень независимости адвоката от системы. Следуя логике теории полей Бурдьё, мы предполагаем, что востребованные адвокаты, поддерживающие связи со своими коллегами и имеющие большой опыт (обладающие соответственно экономическим, социальным и человеческим капиталом), оказываются более независимыми от правоохранительной системы. Иными словами, у таких адвокатов доля дел, которые суд рассматривает в особом порядке, будет ниже.

Итоговая теоретическая модель представлена на рисунке. Серыми стрелками обозначены связи, которые предполагаются в классическом подходе (только характеристики дела и подзащитного оказывают влияние), пунктирными стрелками обозначены связи, которые, на наш взгляд, имеют место в реальности, черные стрелки отражают дополнительные причинно-следственные связи внутри модели.

Важную проблему в построенной модели составляют так называемые «дела по назначению» — случаи обязательного участия адвоката в процессе, когда адвокат допущен в процесс в качестве защитника в соответствии со ст. 51 УПК РФ. Если подозреваемый, обвиняемый или его законные представители не пригласили защитника самостоятельно, то участие в деле адвоката (если оно обязательно) должен обеспечить дознаватель, следователь или суд. Часто это происходит в тех случаях, когда подзащитный не может самостоятельно оплатить услуги адвоката¹⁰. Фактически именно через переменную о делах по назначению мы можем что-то узнать о характеристиках подзащитных, с которыми работают адвокаты (в частности, что они с большой вероятностью не относятся к категории обеспеченных). Тот факт, что

¹⁰ Важно указать, что так происходит не всегда. В России фактически каждый человек, независимо от его статуса, может воспользоваться услугами государственного защитника. Однако достаточно состоятельные люди, а также сами правоохранители (если они попали под следствие) всегда стараются сами нанять адвоката.

Связь ресурсов противостояния и доли дел, рассматриваемых в особом порядке

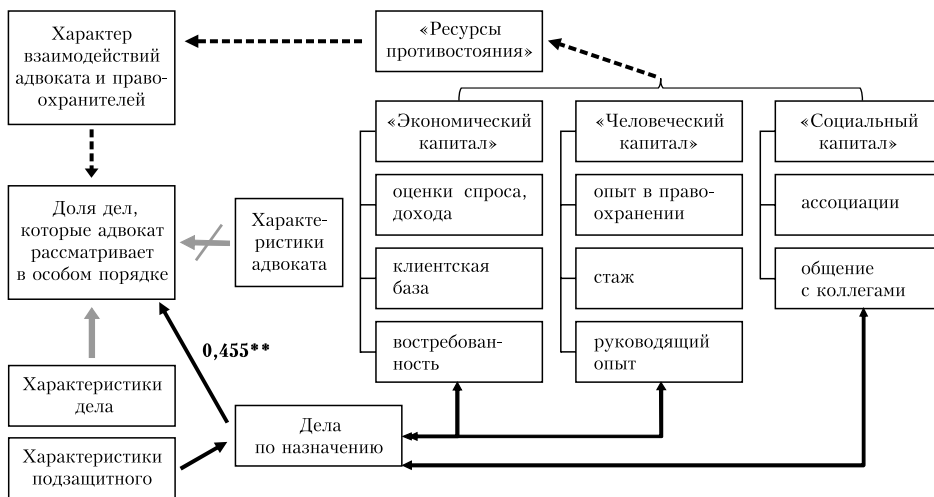


Рис.

неплатежеспособность означает значительно более частое рассмотрение дел в особом порядке, весьма любопытен и не с лучшей стороны характеризует российскую судебную систему. Фактически речь идет о *неравном отношении суда к подзащитным с различным социально-экономическим статусом* (Волков, 2014). В рамках данного исследования мы не будем подробно останавливаться на делах по назначению, но включим эту переменную в модель в качестве контрольной¹¹.

Результаты исследования: факторы независимости адвоката внутри правоохранительной системы

Мы попытались проверить модель, предложенную на рисунке, с использованием ординальной регрессии. Для этого сначала мы независимо проверили влияние экономического, человеческого и социального капитала (модели 1–3) на долю дел, которые адвокат ведет в особом порядке, также включив в модель базовые контрольные переменные (пол и опыт работы). Далее мы рассмотрели совокупное влияние всех трех типов капитала (модель 4) на зависимую переменную, чтобы убедиться, что наличие одного типа капитала не перекрывает остальные

¹¹ Отдельно следует пояснить, почему доля дел, которые адвокат ведет по назначению суда, не используется как зависимая переменная. Действительно, до определенной степени интенсивность работы адвоката с делами по назначению может характеризовать степень его зависимости от судов. Кроме того, как было отмечено выше, работа по назначению часто предполагает согласие на сделку со следствием. Однако по отношению к скрытой переменной, которую мы хотим измерить (характеру взаимодействия адвоката и правоохранителей), ведение дел, рассматриваемых судом в особом порядке, дает нам сравнительно больше информации. Особый порядок явно указывает на последствия, к которым приводит слабая или сильная позиция того или иного адвоката, тогда как доля дел по назначению говорит лишь о том, что позиция адвоката потенциально может быть «слабой», не позволяя понять, так ли это на самом деле и как это сказывается на результатах его дел.

переменные. Наконец, мы добавили в модель контрольную переменную — «доля дел по назначению», которая заведомо имеет очень большую корреляцию как с зависимой переменной, так и со многими переменными, связанными с ресурсами противостояния. Добавление этой переменной достаточно спорно, поскольку адвокаты, ведущие большое число дел по назначению, составляют группу не обладающих большим социальным, экономическим и человеческим капиталом (ресурсами противостояния). Однако для нас важно, что ресурсы противостояния все равно будут оказывать влияние на долю дел, рассматриваемых в особом порядке, даже если мы учтем факт работы адвоката в делах по назначению. Результаты нашего анализа представлены в таблице 3.

Поскольку мы интерпретируем долю дел, рассматриваемых судом в особом порядке, как сравнительно более высокую степень зависимости адвоката от правоохранителей, значимые отрицательные коэффициенты при переменных в регрессии следует интерпретировать как увеличение степени независимости адвоката от правоохранителей.

Из моделей 1–3 мы можем сделать вывод, что все три типа ресурсов противостояния значимы. Самое сильное влияние имеют факторы наличия спроса и востребованности адвоката (экономический капитал). Адвокаты, которые считают, что спрос на юридические услуги в последние годы вырос, а также те, кто набирает 3 балла по шкале востребованности и имеет много гражданских дел, существенно реже ведут дела, рассматриваемые судом в особом порядке. Таким образом, можно сделать важный вывод: *чем более востребован адвокат, тем успешнее он может противостоять правоохранительной системе.*

Факторы наличия у адвоката большого социального и человеческого капитала имеют хотя и меньшее, но значимое влияние. Так, адвокаты, которые чаще общаются со своими коллегами и входят в профессиональные ассоциации, реже ведут дела в особом порядке. Кроме того, по результатам анализа можно сделать вывод, что независимость адвоката увеличивается, если у него есть предыдущий опыт работы в правоохранительной системе или руководящий опыт работы в адвокатском образовании или адвокатской палате. Адвокатский стаж, который мы используем во всех моделях в качестве контрольной переменной, также можно интерпретировать как человеческий капитал. Иными словами, общая закономерность состоит в том, что более опытные адвокаты оказываются также более независимыми (в нашей интерпретации — они ведут меньше дел, рассматриваемых судом в особом порядке).

Все описанные выше закономерности сохраняются и в модели 4, то есть различные типы ресурсов противостояния накладываются друг на друга. Ситуация несколько меняется, если добавить в модель переменную «доля дел по назначению», которая снижает значимость многих переменных и делает незначимыми специализацию и социальный капитал адвоката. Дело в том, что адвокаты, работающие преимущественно по назначению, оказываются относительно менее социально активной группой: по данным нашего исследования, они реже общаются со своими коллегами, не входят в профессиональные ассоциации, не поддерживают контактов с однокурсниками и т. д., то есть у данной группы адвокатов существенно меньше ресурсов противостояния. Однако даже

Регрессионные модели с зависимой переменной — доля дел, которые адвокат ведет в особом порядке (5 категорий)

	Модель 1		Модель 2		Модель 3		Модель 4		Модель 5	
	коэф-фициент	ст. ошибка	коэф-фициент	ст. ошибка	коэф-фициент	ст. ошибка	коэф-фициент	ст. ошибка	коэф-фициент	ст. ошибка
Адвокатский опыт (лет)	-0,025	(0,004)***	-0,021	(0,004)***	-0,014	(0,005)***	-0,016	(0,005)***	-0,012	(0,005)**
Пол (0 — мужской, 1 — женский)	-0,598	(0,077)***	-0,609	(0,075)***	-0,468	(0,08)***	-0,45	(0,081)***	-0,364	(0,082)***
Успешность (0 баллов)	1,161	(0,141)***					1,078	(0,144)***	0,335	(0,151)***
Успешность (1 балл)	0,665	(0,114)***					0,61	(0,117)***	0,216	(0,12)*
Успешность (2 балла)	0,412	(0,111)***					0,413	(0,114)***	0,269	(0,115)**
Спрос на услуги растет	-0,03	(0,101)					0,023	0,103	-0,019	(0,104)
Спрос на услуги не изменился	-0,196	(0,087)**					-0,209	(0,089)**	-0,208	(0,09)**
Сильная специализация на гражданских делах (более 60% дел)	-0,888	(0,102)***					-0,932	(0,106)***	-0,191	(0,114)*
Умеренная специализация на гражданских делах (от 36 до 60% дел)	-0,393	(0,091)***					-0,443	(0,093)***	-0,037	(0,098)
Часто посещает профессиональные мероприятия			-0,172	(0,08)**			-0,113	0,083	-0,057	(0,084)
Входит в профессиональные ассоциации			-0,349	(0,104)***			-0,219	(0,101)**	-0,051	(0,110)
Общается с бывшими однокурсниками			-0,138	(0,092)			-0,028	(0,097)	0,081	(0,098)
Пришел в адвокатуру сразу после вуза					-0,121	(0,111)	-0,100	(0,113)	-0,170	(0,114)
Работал до адвокатуры в следствии и/или прокуратуре					-0,388	(0,092)***	-0,479	(0,094)***	-0,405	(0,095)***
Работал до адвокатуры в коммерческой компании или на гос. службе			-0,078	(0,092)			0,083	(0,094)	0,067	(0,095)
Руководящий опыт работы			-0,580	(0,098)***			-0,374	(0,102)***	-0,299	(0,103)***
Получал очное юридическое образование			0,064	(0,076)			0,032	(0,079)	-0,005	(0,08)
Доля дел, которые адвокат ведет по назначению									0,029	(0,002)***
Псевдо R ²	0,127		0,049		0,064		0,147		0,257	

Примечание. *** Значимо на уровне 0,01; ** значимо на уровне 0,05; * значимо на уровне 0,1.

при включении в модель информации о ведении дел по назначению факторы, связанные с экономическим и человеческим капиталом адвоката, сохраняют высокие коэффициенты. Это очень важное наблюдение, которое показывает, что ресурсы противостояния, несмотря на их косвенную связь с делами по назначению, имеют самостоятельное влияние на степень независимости адвоката.

Обсуждение результатов и выводы

Эмпирические данные, полученные в ходе исследования, полностью подтверждают наше предположение о том, что в российской практике особый порядок рассмотрения уголовных дел сильно связан с персональными характеристиками адвоката. Это обстоятельство заставляет нас подвергнуть сомнению «рационалистическую» концепцию особого порядка рассмотрения уголовных дел, согласно которой сделки с правосудием предопределяются исключительно тактикой адвоката и конкретными обстоятельствами дела. Напротив, мы утверждаем, что слишком частые сделки с правосудием — следствие зависимого положения адвоката. Впрочем, нужно уточнить, что две предложенные модели не обязательно вступают в противоречие. Речь идет лишь о необходимости расширить традиционную модель, рассматривающую сделки с правосудием как рациональный выбор, включив в нее факторы, связанные с ресурсами и статусом отдельного адвоката, а также с давлением на него со стороны правоохранителей.

Что может сделать российских адвокатов более независимыми? Для ответа на этот вопрос мы рассмотрели ситуацию на микроуровне. Мы показали, что независимость адвоката тем выше, чем большими ресурсами противостояния он обладает. Проводя анализ в рамках теории полей (Бурдьё), мы выделили три основных типа этих ресурсов: экономический, человеческий и социальный капитал. Экономический капитал крайне важен, поскольку позволяет адвокату не зависеть от дел по назначению, оплату которых фактически контролируют правоохранители. Кроме того, наличие спроса на адвокатов со стороны граждан и бизнеса создает дополнительные стимулы для борьбы. Довольный клиент может привести адвокату своих знакомых или прийти снова, — именно такую схему составления клиентской базы используют наиболее независимые и успешные адвокаты. Спрос на услуги, по всей видимости, выступает необходимым, но недостаточным условием независимости. Правоохранители институционально занимают более сильную позицию. Противопоставить им адвокат может свой опыт и свои связи. Не случайно адвокаты, которые ранее сами работали в правоохранительных органах, реже предлагают клиентам сделку с правосудием. Также на такие сделки реже соглашаются клиенты адвокатов, занимающих руководящие позиции внутри сообщества. По всей видимости, правоохранителям труднее давить на адвоката, который находится в тесной коммуникации со своими коллегами и другими представителями юридического сообщества. В то же время адвокаты, которые почти во всех делах рекомендуют своим клиентам соглашаться

на особый порядок судебного разбирательства, зачастую изолированы и оторваны от профессионального сообщества.

Членство в профессиональных ассоциациях также способствует независимости адвоката и дает его клиентам возможность не идти на сделку с правосудием. Тот факт, что члены адвокатских ассоциаций обладают большей независимостью, чем их коллеги, подчеркивает важность развития профессионального сообщества.

Данный анализ, безусловно, упрощен. Реальные адвокатские практики значительно разнообразнее и подвержены влиянию множества различных факторов, некоторые из них не могут быть зафиксированы количественным опросом. В отдельных случаях адвокаты рекомендуют клиентам особый порядок как часть тактики противостояния. Кроме того, далеко не всегда между ними и стороной обвинения возникает открытое противостояние, иногда им выгоднее сотрудничать. Но даже здесь ресурсы противостояния отдельного адвоката могут быть важны, ведь они дают ему возможность выбирать свою позицию (противостоять, сотрудничать, сохранять нейтралитет и т. д.), чего может не быть у адвоката, не имеющего таких ресурсов. Ресурсы противостояния позволяют адвокату компенсировать институциональную слабость его позиции, добиться, чтобы правоохранители начали рассматривать его как равноправного участника процесса. Таким образом, наше исследование дает описание общих закономерностей, которые в дальнейшем могут быть проверены на качественных данных.

Общий практический вывод из проведенного анализа состоит в том, что существует несколько способов укрепления адвокатской независимости. Во-первых, спрос со стороны граждан и бизнеса на юридические услуги может стать положительным внешним фактором укрепления адвокатской независимости. Однако мы понимаем, что здесь до некоторой степени имеет место проблема «порочного круга»: пока адвокатское сообщество не докажет свою независимость, на его услуги не будет предъявляться спрос, а без устойчивого спроса многие адвокаты потеряют ресурсы для противостояния правоохранительной системе. Во-вторых, в нашем исследовании показана важность человеческого капитала. Опыт адвоката имеет значение, а значит, развитие профессиональных стандартов, курсы повышения квалификации и прочие подобные мероприятия могут сыграть положительную роль в обеспечении независимости адвокатов. Даже в условиях «обвинительного уклона» в правосудии для клиента всегда можно что-то сделать, но адвокат должен знать, как этого добиться. В этом отношении юридическое образование в современном варианте оказывается малоэффективным (в нашей модели оно не значимо), поскольку оно предлагает «знание о том, что», а не «знание того, как». Последнее, по всей видимости, приобретает только с опытом работы.

В-третьих, не последнюю роль играет социальный капитал адвоката. В значительной мере он, конечно, связан с востребованностью адвоката и его опытом работы, однако в нашей модели он имеет и самостоятельное значение. Включение в регрессию переменной «доля дел по назначению», снижающее влияние социального капитала, показывает, что в других версиях модели он был значим именно за счет группы

изолированных адвокатов, ведущих дела по назначению. Можно предположить, что интеграция адвокатов, ведущих дела по назначению, в профессиональное сообщество могла бы снизить их зависимость от правоохранительной системы, которая фактически становится для многих из них работодателем (Ходжаева, Рабовски, 2015).

Наше исследование демонстрирует, что даже один в поле — воин, что опытные, востребованные и включенные в сообщество адвокаты эффективнее противостоят правоохранительной системе. Остается надеяться, что в дальнейшем в России совместными усилиями профессионального сообщества, организаций гражданского сектора, бизнеса и других заинтересованных групп удастся создать условия для упрочения независимости адвокатского сообщества. На макроуровне речь идет о необходимости усилить спрос на юридические услуги со стороны бизнеса, развивать систему высшего юридического образования с упором на предоставление «знаний о том, как», а также направить внутренние усилия юридического сообщества на развитие профессиональных ассоциаций и интеграцию изолированных частей сообщества. Таким образом, обеспечение адвокатской независимости определяется не только состоянием закона, но и социально-экономическими факторами, описанными в настоящей статье.

Список литературы

- Волков В. (ред.) (2012). Как судьи принимают решения: эмпирические исследования права М.: Статут. [Volkov V. (ed.) (2012). *How judges make decisions: Empirical legal studies*. Moscow: Statut. (In Russian).]
- Волков В. (2014). Влияние социального статуса подсудимого на решение суда // Журнал социологии и социальной антропологии. Т. 17. № 4. С. 62–85. [Volkov V. (2014). The impact of the social status of the defendant on the court's decision. *Zhurnal Sotsiologii i Sotsialnoy Antropologii*, Vol. 17, No. 4, pp. 62–85. (In Russian).]
- Жданова Я. (2014). Сравнительная характеристика особых порядков судебного разбирательства в уголовном процессе РФ // Вестник Удмуртского университета. № 1. С. 148–151. [Zhdanova Ya. (2014). Comparative characteristics of the special judicial proceedings in criminal trial of Russia. *Vestnik Udmurtskogo Universiteta*. No. 1, pp. 148–151. (In Russian).]
- Казун А., Ходжаева Е., Яковлев А. (2015). Адвокатское сообщество России. Доклад на XVI Апрельской международной научной конференции по проблемам развития экономики и общества, Москва, 7–10 апр. [Kazun A., Khodzhaeva E., Yakovlev A. (2015). Attorney community in Russia. Talk on the XVI April International Academic Conference on Economic and Social Development, Moscow, April 7–10 (In Russian).]
- Казун А., Яковлев А. (2014) Российские адвокаты: становление профессионального сообщества в несовершенной институциональной среде // Общественные науки и современность. № 6. С. 39–56. [Kazun A., Yakovlev A. (2014). Russian lawyers: the emergence of the professional community in the imperfect institutional environment. *Obshchestvennye Nauki i Sovremennost*, No. 6, pp. 39–56. (In Russian).]
- Казун А., Яковлев А. (2015) Адвокатское сообщество и качество правоприменения в России // Экономическая политика. Т. 10. № 5 [в печати]. [Kazun A., Yakovlev A. (2015). Attorney communities and the quality of law enforcement in Russia. *Ekonomicheskaya Politika*, Vol. 10, No. 5 [forthcoming]. (In Russian).]
- Казун А. (2015). Рейдерство в регионах России: индикаторы и факторы // Мир России. 2015. Т. 24, № 3. С. 33–60. [Kazun A. (2015). Raiding in Russian regions: the indicators and factors. *Mir Rossii*, Vol. 24, No. 3, pp. 33–60. (In Russian).]

- Короткова П. (2013). К вопросу о независимости адвокатской деятельности // Адвокатская практика. № 6. С. 8–11. [Korotkova P. (2013). On the question of the independence of advocacy. *Advokatskaya Praktika*, No. 6, pp. 8–11. (In Russian).]
- Моисеева Е. (2014). Рабочие группы в судах Санкт-Петербурга // Журнал социологии и социальной антропологии. 2014. Т. XVII, № 4. С. 86–100. [Moiseeva E. (2014). Working Group in the courts of St. Petersburg. *Zhurnal Sotsiologii i Sotsialnoy Antropologii*, 2014, Vol. XVII, No 4, pp. 86–100. (In Russian).]
- Панеях Э., Титаев К., Волков В., Примаков Д. (2010). Обвинительный уклон в уголовном процессе: фактор прокурора. СПб.: ИПП ЕУСПб. [Panyakh E., Titaev K., Volkov V., Primakov D. (2010). *Accusatory bias in the criminal process: Prosecutor factor*. St. Petersburg: Institute of the Rule of Law at European University at St. Petersburg. (In Russian).]
- Панеях Э. (2012). Практическая логика принятия судебных решений: дискреция под давлением и компромиссы за счет подсудимого // Как судьи принимают решения: эмпирические исследования права / Под ред. В. Волкова. М.: Статут. С. 107–127. [Panyakh E. (2012). The practical logic of judicial decisions: discretion under pressure and compromise at the expense of the defendant. In: V. Volkov (ed.). *How judges make decisions: Empirical legal studies*. Moscow: Statut, pp. 107–127. (In Russian).]
- Титаев К., Поздняков М. (2012). Порядок особый — приговор обычный: практика применения особого порядка судебного разбирательства (гл. 40 УПК РФ) в российских судах. СПб.: ИПП ЕУ СПб. [Titaev K., Pozdnyakov M. (2012). *Procedure court hearings is special — the verdict is usual: the practice of the special procedure court hearings*. St. Petersburg: Institute of the Rule of Law at European University at St. Petersburg. (In Russian).]
- Титаев К. (2014). Предварительное заключение в российской уголовной юстиции: социологический анализ вероятности предварительного заключения и его влияния на решение суда // Экономическая социология. Т. 15, № 3. С. 88–118. [Titaev K. (2014). Pre-trial detention in the Russian criminal justice: Sociological analysis of the probability of pre-trial detention and its influence on court decision. *Ekonomicheskaya Sotsiologiya*, Vol. 15, No. 3, pp. 88–118. (In Russian).]
- Трошев А. (2012). Как судьи арестовывают и оправдывают: советское наследие в уголовном судопроизводстве // Как судьи принимают решения: эмпирические исследования права / Под ред. В. Волкова. М.: Статут. С. 18–53. [Troshev A. (2012). How judges arrest and justify: the Soviet heritage in the criminal trial. In: V. Volkov (ed.). *How judges make decisions: Empirical legal studies*. Moscow: Statut, pp. 18–53. (In Russian).]
- Ходжаева Е., Рабовски Ю. (2015). Стратегии и тактики адвокатов в условиях обвинительного уклона в России // Социология власти. 2015. Т. 27. № 2. С. 135–167. [Khodzhaeva E., Rabovski Yu. Strategies and tactics of attorneys under accusatory bias in Russia. *Sotsiologiya Vlasti*. 2015, Vol. 27, No. 2, pp. 135–167. (In Russian).]
- Abbott A. (1988). *The system of professions: An essay on the division of expert labor*. Chicago: University of Chicago Press.
- Adelstein R., Miceli T. J. (2001). Toward a comparative economics of plea bargaining. *European Journal of Law and Economics*, Vol. 11, No. 1, pp. 47–67.
- Baker S., Mezzetti C. (2001). Prosecutorial resources, plea bargaining, and the decision to go to trial. *Journal of Law, Economics, & Organization*, Vol. 17, No. 1, pp. 149–167.
- Barkow R. (2006). Separation of powers and the criminal law. *Stanford Law Review*, Vol. 58, No. 4, pp. 989–1054.
- Bibas S. (2004). Plea bargaining outside the shadow of trial. *Harvard Law Review*, Vol. 117, No. 8, pp. 2463–2547.
- Bibas S. (2011). Regulating the plea-bargaining market: From caveat emptor to consumer protection. *California Law Review*, Vol. 99, No. 4, pp. 1117–1161.
- Bourdieu P. (1977). *Outline of a theory of practice*. 1st ed. Cambridge; N. Y.: Cambridge University Press.

- Freidson E. (2001). *Professionalism, the third logic: On the practice of knowledge*. Chicago: University of Chicago Press.
- Kutateladze B., Andiloro N., Johnson D. (2014). Opening Pandora's box: How does defendant race influence plea bargaining? *Justice Quarterly*. Published online: 15 May. DOI: 10.1080/07418825.2014.915340.
- Mrowczynski R. (2012). Self-regulation of legal professions in state socialism: Poland and Russia compared. *Legal History*, No. 20, pp. 170–188.
- Paneyakh E. (2014). Faking performance together: systems of performance evaluation in Russian enforcement agencies and production of bias and privilege. *Post-Soviet Affairs*, Vol. 30, No. 2-3, pp. 115–136.
- Parsons T. (1939). The professions and social structure. *Social Forces*, Vol. 17, No. 4, pp. 457–467.
- Rochlitz M. (2014). Corporate raiding and the role of the state in Russia. *Post-Soviet Affairs*, Vol. 30, No. 2-3, pp. 89–114.
- Schinkel W., Noordegraaf M. (2011). Professionalism as symbolic capital: Materials for a Bourdieusian theory of professionalism. *Comparative Sociology*, Vol. 10, No. 1, pp. 67–96.
- Semukhina O., Reynolds K. (2009). Plea bargaining implementation and acceptance in modern Russia: A disconnect between the legal institutions and the citizens. *International Criminal Justice Review*, Vol. 19, No. 4, pp. 400–432.
- Solomon P. (2012). Plea bargaining Russian style. *Demokratizatsiya*, Vol. 20, No. 3, pp. 282–299.
- Stuntz W. (2004). Plea bargaining and criminal law's disappearing shadow. *Harvard Law Review*, Vol. 117, No. 8, pp. 2548–2569.
- Yakovlev A., Sobolev A., Kazun A. (2014). Means of production versus means of coercion: Can Russian business limit the violence of a predatory state? *Post-Soviet Affairs*, Vol. 30, No. 2-3, pp. 171–194.
-

**Strengthening the Independence
of the Attorneys' Community in Russia:
The Demand of the Population and Business,
Human Capital, and Professional Associations**

Anton Kazun

Author affiliation: Institute for Industrial and Market Studies,
National Research University Higher School of Economics (Moscow, Russia).
Email: kazun.anton@gmail.com

The article analyzes social and economic factors that provide Russian attorneys an opportunity to compensate the institutional weakness of their profession, to protect the independency and effectively defend the interests of the clients. As an indicator of dependent position of attorney we use the proportion of cases with plea bargaining. Using the data of representative nationwide survey of 3317 attorneys in Russia we conclude that the independence of attorney is associated with 'resources for confrontation': previous experience, client's demand for legal services, communication with colleagues and membership in professional associations.

Keywords: independence of attorneys, community of attorneys, law enforcement system, professional associations, social capital, human capital, civil society.

JEL: D71, K42, L84.

Б. Корнейчук

Роль иностранного участия в советской индустриализации: институциональный аспект

Иностранное участие в индустриализации СССР рассматривается с точки зрения его влияния на формирование институтов советского общества. Показано, что интеллектуальный вклад иностранных специалистов сыграл важнейшую роль при строительстве основных промышленных объектов. Иностранные предприниматели и специалисты испытывали сложности в работе из-за влияния недружелюбной институциональной среды, тем не менее их успешная деятельность наглядно демонстрировала преимущества капитализма и создавала условия для проникновения его ценностей в сознание трудящихся. Под воздействием репрессий и пропаганды процессу институционального развития общества был придан изоляционистский характер, который выражался в настороженности к западным странам и вере в способность решить любые экономические проблемы своими силами.

Ключевые слова: СССР, индустриализация, международные отношения, концессии, изоляционизм.

JEL: N64, N74, O14, P21.

Индустриализация СССР в 1920–1930-е годы рассматривалась в советский период как одно из главных достижений социалистического строя и неоспоримое доказательство его преимущества перед капитализмом. Она внесла важный вклад в создание производственного потенциала страны, но не менее значимой оказалась ее роль в становлении институтов советского общества. Итоги индустриализации стали предметом гордости советских граждан, источником их веры в способность страны своими силами, без внешней помощи решить самые сложные научные и технические проблемы. Возведенные заводы и электростанции свидетельствовали не только о богатстве природных ресурсов страны, но и о силе интеллекта, творческих способностях и высоком профессионализме советских трудящихся. Сегодня, в условиях становления общества знаний, интерпретация результатов индустриализации как выдающегося интеллектуального продукта со-

Корнейчук Борис Васильевич (bkorneychuk@hse.ru), д. э. н., проф. департамента экономики Санкт-Петербургского филиала НИУ ВШЭ (Санкт-Петербург).

ветского общества часто становится важным аргументом сторонников сохранения старой, директивно-плановой «колеи развития», которые предлагают вновь использовать некоторые проверенные методы советской индустриализации.

Интеллектуальный фактор действительно внес важный вклад в успех индустриализации, однако он фактически не исследовался отечественными экономистами отдельно от других факторов. Мы видим главную причину этого в том, что именно он *в наименьшей степени был советским*, отечественным, поскольку значительный объем квалифицированной работы выполняли *приглашенные иностранные специалисты*. Автор известной сказки «Три толстяка» писатель Ю. Олеша изумился, прочитав в газете, что Магнитстрой будет строить американская фирма, а вся полнота власти передана американскому главному инженеру. «Как же так, а? — пишет он в дневнике, — капиталистический человек возводит социалистическую постройку... Ах, товарищи потомки — на хитрости строился социализм: был экспорт, было поступление валюты. За валюту покупался капиталистический инженер, который строил социалистические машины... Буржуа строит завод для общества, где буржуа не будет» (Олеша, 1999. С. 45–46).

Главная цель нашей статьи — объективно оценить как вклад иностранных инженеров, рабочих, управленцев и предпринимателей в индустриализацию страны, так и степень соответствия тезиса о проведении ее полностью «своими силами» фактическому значению иностранного участия при строительстве и вводе в эксплуатацию промышленных объектов. Коренная постсоветская переоценка западного участия в индустриализации, предпринятая в работах Б. М. Шпотова, С. В. Журавлева, И. М. Супоницкой, С. С. Хромова и других, в силу своей масштабности не получила целостного историко-экономического воплощения, и данная тема содержит множество неисследованных аспектов. В стремлении преодолеть укоренившуюся однобокую трактовку проблемы мы делаем акцент на анализе и осмыслении именно тех фактов, которые замалчивались или искажались советской идеологией. Мы покажем, что успешная работа тысяч иностранных специалистов на стройках индустриализации стала причиной принятия некоторых ценностей западной индустриальной культуры, а подавление начавшегося процесса диффузии институтов породило их особенности, которые проявляются до настоящего времени.

Предыстория индустриализации: фиаско «красных менеджеров»

Одна из первых программ советского правительства по привлечению иностранцев к восстановлению хозяйства стартовала в начале апреля 1922 г., когда политбюро выделило на реализацию мер «промышленной помощи» сумму в 10 млрд руб., сравнимую с затратами на помощь голодающим (McMeekin, 2003. P. 128). Деньги были перечислены «Межрабпому» — международной «надпартийной» организации, учрежденной для создания «тысяч каналов» революционной

пропаганды (Мюнценберг, 1924. С. 28). Политбюро представляло дело так, что передает госсобственность не капиталистам-эксплуататорам, а пролетариям, помогающим строить социализм, но на самом деле пропагандистские цели кампании превалировали над экономическими. Так, концессию по механизации сельского хозяйства в деревне Тойкино на Урале выиграл американский коммунист Х. Вэй, но ее истинная цель, по мнению С. Макмикина, была политической: большевики стремились создать показательный колхоз и тем самым продемонстрировать укрепление советской власти в регионе, испытывавшем голод и охваченном протестами. Из-за управленческой безграмотности Вэя предприятие потерпело крах, а швейцарский коммунист Шаффнер, нанятый для создания колхоза «Пинаево» около Челябинска, не построил коровники для сотен закупленных швейцарских коров и обрек их на вымирание в зимние холода. Аудитор фонда заключил, что этот колхоз не может быть прибыльным, пока управляется человеком, который мало смыслит в бизнесе, а администратор Межрабпома по России признал, что в целом план помощи селу провалился из-за того, что никто в российских организациях фонда ничего не понимал в механизированном сельском хозяйстве. В рамках промышленной помощи Межрабпому был передан ряд предприятий и денежные средства, которые использовались неэффективно: зарплата персонала московского бюро превышала половину всех затрат. Лучшей концессией фонда была Московская обувная фабрика, для которой закупили немецкое оборудование, однако и она несла убытки с первого дня. Денежные вливания не смогли компенсировать непрофессионализм «красных менеджеров», и к концу 1923 г. продажи фабрики упали до нуля, а в целом российский «бизнес» Межрабпома уже не имел других источников дохода, кроме кредитов Советского банка (McMeekin, 2003. P. 128—164). Стало ясно, что восстановить производство в стране невозможно без участия «классово чуждых» капиталистов.

«Импорт мозгов» как фактор индустриализации

Вклад иностранной помощи в индустриализацию экономисты обычно оценивают объемом импорта оборудования, но при этом не учитывается «импорт мозгов». Вместе с тем масштабы непосредственного участия иностранных специалистов в строительстве и запуске важнейших объектов были весьма значительными: в сентябре 1932 г. в стране находились 37,5 тыс. иностранных специалистов, рабочих и членов их семей (Касьяненко, 1972. С. 186). Как показывают факты, без масштабной иностранной интеллектуальной помощи индустриализация вряд ли состоялась бы. В беседе с американским послом А. Гарриманом Сталин признал, что около $\frac{2}{3}$ всех крупных промышленных предприятий СССР были построены с помощью или при техническом содействии США (Супоницкая, 2013). Важную роль «импорта мозгов» в индустриализации демонстрирует деятельность в СССР американской компании А. Кана, сотрудничество с которой привело к формированию материальной базы советской промышлен-

ности и созданию отечественной школы индустриального зодчества. Стоимость объектов, которые спроектировала компания в стране, составила 2 млрд долл. (в нынешних ценах 200–250 млрд долл., что составляет более половины золотовалютных резервов России на момент написания статьи). Компания курировала работу более 3 тыс. советских проектировщиков и строительство более 500 объектов, причем ее роль в их создании нельзя оценить лишь как «участие» или «помощь». Так, советские специалисты не смогли сами спроектировать Сталинградский тракторный завод. После заключения договора с фирмой Кана основные строительные работы завершились менее чем через год, причем завод доставили из США по частям и смонтировали при участии и под руководством 570 американцев и 50 немцев. Вклад специалистов фирмы Кана в развитие страны был столь значителен, что его официальное признание поставило бы под сомнение тезис о проведении индустриализации «своими силами». Поэтому целенаправленное преуменьшение, а затем и замалчивание роли фирмы в создании отечественной строительной индустрии началось уже во второй половине 1930-х годов. Характерно, что имя Кана не упоминается ни в Большой советской энциклопедии, ни в современных энциклопедических словарях.

Основной объем иностранной технической помощи был реализован в тяжелой промышленности. В мае 1933 г. коллегия Наркомтяжпрома признала, что иностранные рабочие и инженеры оказали «существенную помощь» в строительстве, пуске и освоении новых производств: Магнитстрой, Кузнецкстрой, ХТЗ, СТЗ, ГАЗ, автозавод им. Сталина, Электрокомбинат, Электроаппарат, Челябинский ферросплавный завод, Электросталь, Красноуральский медеплавильный комбинат и др. Отмечена существенная роль иностранных специалистов в обучении персонала и осуждена практика, когда роль иностранных кадров недооценивают или стремятся освободиться от них, например, на предприятиях Востоксоюзстрой, Союзстандартжилстрой, Металлостройпроект, Союзтранстехпром. В справке наркомата говорится, что к концу того же года «при активном участии значительного количества» ценных иностранных специалистов и рабочих были пущены Крамшанкомбинат, Уралмашзавод и Запорожсталь. Затраты валюты на иностранные кадры с избытком себя оправдывают и позволяют сберечь значительные суммы из-за улучшения методов работы и повышения производительности труда (ИРИ РАН, 1999. С. 246–249, 267–268).

Автомобильная отрасль была создана с нуля при решающем участии специалистов «Форда», чья продукция в 1931 г. составляла 80% автомобильного парка страны. «Фордами» в своих основных чертах были первые два поколения моделей «ГАЗ», в том числе известные «эмки». К 1933 г. почти все американские специалисты уехали в США, и в отрасли возникли серьезные технические и организационные трудности: на ГАЗе вместо плановых 1200 грузовиков в день «своими силами» удавалось выпускать не более 35 штук. Эти трудности, возникшие после опрометчивого «развода» СССР и компании «Форд», по мнению посла США, нанесли советскому автомобилестроению большой урон.

При строительстве Днепрогэса были реализованы принципиально важные предложения консультанта, а впоследствии фактически руководителя стройки Х. Купера: построить плотину дугообразной формы, использовать бетон вместо бутового камня, изменить расположение генераторного зала, увеличить количество шлюзов.

Для строительства Магнитогорского металлургического комбината была привлечена американская фирма «Артур Макки», а большинство строительных конструкций поставлялось из Германии. В разгар работ по возведению первых домен на стройке работали 250 американцев и значительное число немцев (Шпотов, 2014. С. 197, 201, 251–262).

Советская система против чуждых институтов

Бюрократические барьеры и искусственные сложности в работе иностранцев целенаправленно создавались на различных уровнях управления. На первом этапе индустриализации сложилась абсурдная ситуация: концессионеров приглашали, чтобы с ними бороться. В 1923 г. председатель ГПУ Ф. Дзержинский поручил своему заместителю вести постоянный надзор за деятельностью концессионеров, а также составить план содействия им в пределах договора, «без чего наше наблюдение на практике может превратиться в борьбу с концессиями» (ИРИ РАН, 1999. С. 202). Впоследствии концессионеры сталкивались с активным вмешательством органов ГПУ в свою деятельность и не получали какого-либо содействия. Такую ситуацию они воспринимали именно как борьбу с концессиями. В 1926 г. «Форд» отказался от концессии из-за всевластия профсоюзов, жесткого госрегулирования и опасений потерять завод без компенсации и досрочно. В апреле 1928 г. инженер компании У. Гарриман уведомил консульство США, что компания собирается уйти из России, поскольку советские служащие могут отказаться выполнять контракт в любой момент (Шпотов, 2014. С. 75, 80). Американский инженер З. Уиткин, участвовавший в строительстве более сотни советских военных сооружений, описывал свой опыт в России как борьбу с бюрократией и пришел к выводу, что она препятствует освобождению творческой силы русского народа и направлена по своей природе на уничтожение индивида (Супоницкая, 2013).

Десять лет коммунистической пропаганды, подкрепленной политическими репрессиями, сформировали у большинства советских трудящихся отрицательное отношение ко всему капиталистическому, которое они проявляли на стройках индустриализации в недоверии и агрессии по отношению к приглашенным иностранцам, нетерпимости к дифференциации в оплате труда. В числе главных причин срыва запуска Сталинградского тракторного завода советская пресса называла пренебрежение услугами иностранных специалистов, а мастер-американец сетовал, что почти все время его соотечественники тратят на то, чтобы доказать русским, что надо учиться у американцев. «Если американец ищет деталь — русский не поможет. Если американец сделает ошибку — русский нарочно раздует... Сделаешь

замечание — огрызаются» (цит. по: Шпотов, 2014. С. 211). «Известия» писали, что трудящиеся Нижегородского автозавода почти поголовно учат американцев, как строить, и упорно препятствуют им применять свои методы: «Каждое, даже пустяковое предложение американцев подвергается жестокой критике; дискуссии продолжаются по отдельным пунктам от 2 дней до 2 месяцев... Ругать американцев становится хорошим тоном» (цит. по: Шпотов, 2014. С. 235). Из-за систематического отказа советских строителей подчиняться специалистам компании «Остин» один из руководителей главка предложил отдавать под суд за игнорирование американской помощи, но даже после этого советская сторона продолжала саботировать американскую программу борьбы с потерями при строительстве завода. Итогом стал огромный перерасход ресурсов, а бой кирпича при доставке достиг 60% при норме 7%. По мнению сотрудника компании Кана, многие трудности его американских коллег были обусловлены «злой критикой в их адрес, в которой политические доводы довлеют над профессиональными» (Шпотов, 2014. С. 289).

Обстановка враждебности по отношению к концессиям целенаправленно создавалась на многих предприятиях профсоюзными и партийными организациями. В отчете Главконцесскома (ГКК) за 1928 г. указано, что фабрично-заводские комитеты выдвигали лозунг «Комиссионер — частник, работай поменьше и похуже». Отсутствие правовой защиты и поддержки со стороны местной власти порождали неуверенность концессионеров в защите своих нематериальных прав перед профсоюзами. На концессии Гарримана ударивший инженера рабочий был уволен только после долгой волокиты и привлечения ГКК. На концессии «Раабе» пожарного, уволенного за пьянство и сон во время дежурства, биржа многократно направляла на работу в ту же концессию, причем других кандидатов специально не присылали, и предприятие длительное время оставалось без охраны. Авторы отчета видят главную причину такого положения в позиции центральной власти.

Трудовые конфликты на концессионных предприятиях отражали глубокие институциональные различия двух типов хозяйства: если в госсекторе главным фактором продуктивности был энтузиазм рабочих, то у концессионеров — высокий доход. Само существование эффективных концессий, которые в сложных условиях получали прибыль и платили рабочим высокую зарплату, создавало угрозу для советской власти, ослабляя энтузиазм рабочих и лишая тем самым хозяйство главного и чрезвычайно дешевого экономического ресурса. В терминах идеологии концессии «развращали» рабочих и препятствовали их «коммунистическому воспитанию». Для советского периода была типична позиция В. Касьяненко, который обосновывал негативное отношение правительства к концессиям в том числе тем, что оно не могло мириться с ущербом, который наносили концессионеры политическому воспитанию рабочих, а также с нарушением их экономических, культурных и бытовых интересов. Поэтому партийные органы возглавляли стачечную борьбу на концессионных предприятиях (Касьяненко, 1972. С. 180). На самом деле положение концессионных рабочих было привилегированным: при заниженных нормах выработки зарплата рабочего

первого разряда была в среднем на 80% больше, чем на госпредприятиях. Так, в русско-американской компании «Рагаз» профсоюзы добились зарплаты на 85% выше при норме выработки в 2–3 раза ниже, чем на аналогичных государственных заводах (Загоруйко, 2005. С. 369–370; Севостьянов, 1996. С. 352). Неудивительно, что относительно высокая зарплата концессионных рабочих вызывала нарекания партийных органов. Например, на шведском заводе SKF инструктор ЦК нашел, что она разлагает рабочих и является подкупом, поэтому следует передавать авансы в кассу взаимопомощи. Другие интересы рабочих также не были ущемлены. Компания Гарримана обеспечила рудокопов импортными сапогами, прорезиненными шляпами, накидками и английскими солдатскими ботинками, но после закрытия концессии советские управляющие понизили зарплату на 20%, отобрали у рабочих и продали импортную одежду и обувь, а деньги присвоили себе (Шпотов, 2014. С. 44, 76).

Методы повышения выработки на основе трудового энтузиазма нашли наиболее полное выражение в стахановском движении, которое в советский период стало символом эффективности, но в экономическом плане представляло собой лишь абсолютизацию экстенсивных факторов производства, препятствующую техническому прогрессу. Характерно, что негативное влияние стахановских методов на развитие производства отмечал даже американец Д. Скотт, который после пяти лет работы на Магнитке остался в целом сторонником советской системы. Приводя многочисленные примеры высокой производительности стахановцев, он делает вывод о «весьма сомнительной» пользе движения для технического развития и пишет о случае с немецкими двигателями, которые по требованию стахановцев работали при силе электрического тока на 10 ампер выше допустимой и из-за этого перегорали каждые две недели (Скотт, 1991. С. 174).

Советские хозяйственники становятся проводниками капитализма

Методы капиталистического хозяйствования на практике демонстрировали свое преимущество по сравнению с директивными методами и находили все больше сторонников среди советских специалистов и руководителей разного уровня. Постановление Политбюро ВКП(б) в августе 1928 г. признало привлечение иностранных специалистов «абсолютно недостаточным», а год спустя председатель ВСНХ В. В. Куйбышев требовал «отказаться от нашего чванства, которое предполагает, „что мы сами с усами“, что мы сами можем без иностранной технической помощи, без лучших иностранных образцов мудрить и сами открывать Америку» (ИРИ РАН, 1999. С. 18, 233). Руководитель Азнефти А. П. Серебровский, которого называли «советским Рокфеллером», построил систему управления по образцу крупной нефтяной американской компании, наделив заводы хозяйственной самостоятельностью. Жилищный вопрос он решил с помощью типичных для США стандартных коттеджей, причем из Америки привезли невиданные в те

времена газовые кухонные плиты, стиральные машины, пылесосы. Серебровский открыто называл американцев лучшими в мире организаторами промышленности и торговли, — это могло стать главной причиной его ареста и расстрела в 1938 г. (Шпотов, 2014. С. 144–155). Начальник Автотреста М. Л. Сорокин считал, что знания и большой опыт американцев можно с успехом использовать, если «мы их примем не в штыки, а ласково». Он призывал усвоить американский дух и перенять «стройную» американскую систему, и тогда проблемы дисциплины и выполнения планов будут решены. Один из руководителей Всесоюзного автотракторного объединения П. Я. Макаровский характеризовал американские методы проектирования и строительства как самые эффективные и подчеркивал, что помощь компании «Остин» при строительстве Нижегородского автозавода была не только существенной, но и решающей. Он предлагал давать иностранным специалистам функции прорабов с правом привлекать их на Западе, чтобы те руководили советскими рабочими и обучали их. Председатель Амторга П. А. Богданов призывал овладеть американской производственно-технической культурой для ускорения индустриализации и видел проблему в скептическом отношении к американскому практическому опыту. Залогом успеха он считал отслеживание мировых технических достижений, а для этого предложил ввести во всех вузах обязательное изучение английского языка. В 1937 г. он был арестован, а через два года расстрелян (Шпотов, 2014. С. 245, 299–304). На западные методы организации производства обращал внимание и нарком А. И. Микоян, подчеркивая, что советская мясная промышленность строится по образцу американской (Супоницкая, 2013).

Профилактика капиталистического «перерождения»

Проникновение капиталистического духа в сознание советских трудящихся, попавших под интеллектуальное и профессиональное влияние иностранных специалистов, создавало условия для нежелательного сравнения двух социально-экономических систем, угрожая основам социалистического строя. Поэтому советская власть систематически проводила профилактику капиталистического «перерождения» институтов, причем жесткими методами. Примером служат «Шахтинское дело» и дело «Промпартии», которые были сфабрикованы в разгар индустриализации. По мнению С. А. Кислицына, одной из главных задач Шахтинского дела было лишить враждебные советскому режиму эмигрантские организации источников информации о реальном положении в СССР (Кислицын, 1993. С. 7). Однако советские технические специалисты представляли угрозу для власти не столько как трансляторы информации, сколько как мыслящие субъекты, способные оценить эффективность иностранных специалистов и технологий и в итоге объективно сравнить две системы хозяйства. Опасный для советской власти процесс трансформации институтов решено было уничтожить под лозунгом обострения классово-борьбы. Не случайно именно в мае 1928 г., когда начался Шахтинский процесс, в аппара-

те ВСНХ был подготовлен отчет, в котором признавалась опасность капиталистического «перерождения» концессионных рабочих и необходимость учитывать влияние их сравнительно хороших бытовых условий на политические настроения в «парадоксальной обстановке частно-капиталистической концессии». Компетентным органам предписывалось собирать через профсоюзные органы сведения о «тревожных настроениях» на местах, являющихся результатом «неуловимых ни для закона, ни для колдоговора методов и приемов концессионеров» (Хромов, 2006. С. 359). В рамках Шахтинского процесса ученых, инженеров и рабочих обвиняли в получении денег от иностранных капиталистов за шпионаж, вредительство и попытки вызвать голод. При этом арестовали ряд инженеров и техников германской корпорации АЕГ, занимавшихся доставкой в страну турбин для советских угледобывающих предприятий, что сорвало переговоры с Германией по торговому сотрудничеству. На XV съезде партии Сталин подчеркнул международный аспект Шахтинского дела, которое, по его словам, знаменует собой «серьезное выступление международного капитала и его агентов в нашей стране против Советской власти. Это есть экономическая интервенция в наши внутренние дела» (Сталин, 1949. С. 63). С тех пор голословная привязка враждебных действий эмигрантских организаций и иностранных разведок к выявленным фактам бесхозяйственности, представленным как вредительство специалистов, стала излюбленным приемом карательных органов вплоть до конца 1930-х годов. В 1930 г. Сталин лично руководил делом «Промпартии», стремясь доказать центральную роль империалистов в организации вредительства. В записке Менжинскому он требовал добиться признаний арестованных в связях с европейскими правительствами с целью подготовки интервенции против СССР и «разработать вопрос о сроках интервенции» (Есиневиц, 2004. С. 31–33). Следуя данной установке, советская пропаганда называла истинным хозяином «Промпартии» международную буржуазию, которая готовила нападение на страну, а «ее агенты поджигали и взрывали наши заводы, ломали машины, заливали шахты» (Харитонов, 1930. С. 33). Обвинения в связях с международным империализмом составляли основу политических репрессий 1937 г. На процессе «антисоветского троцкистского центра» слово «агент» встречается в обвинительном заключении не менее семи раз, а А. Я. Вышинский провозгласил сторонников Троцкого бандой преступников, агентурой иностранной разведки и штурмовым батальоном фашизма. «Это растение иностранного происхождения, и на советской земле не расти ему, не цвести ему» (Процесс..., 1937. С. 184). Шахтинское дело и дело Промпартии стали первыми в череде процессов с надуманными обвинениями против действовавших в стране иностранных компаний: в деле о вредительстве на электростанциях фирму «Метрополитен виккерс» обвиняли в помощи организаторам аварий турбин, а фирму «Лена-Гольдфигельд» — в шпионской деятельности (Кислицын, 1993. С. 7, 34, 55, 98). Необоснованным арестам и вызовам на допросы в ярославское ОГПУ неоднократно подвергались советские служащие шведской концессии АСЕА. Компания Гарримана потребовала включить в решение суда о ликвидации концессии обяза-

тельство советской стороны не подвергать репрессиям бывших служащих фирмы из граждан СССР «за связь с американцами». Ответчик согласился, но многие из них были арестованы и получили длительные сроки тюремного заключения (Шпотов, 2014. С. 43, 77).

Несмотря на репрессии, уважение к «американской деловитости» стало значимым элементом индустриальной культуры довоенного советского общества, выступив важным фактором технического развития и становления норм рациональности и ответственности в производственной сфере. Вместе с тем искусственное отделение дозволенной исполнительской деятельности от запрещенной коммерческой деятельности существенно ограничило мотивы и творческие возможности работников, став тормозом для инновационного развития.

Внешний эффект индустриализации: потеря репутации

Взаимодействие институтов капитализма и советского социализма в ходе индустриализации оказало влияние не только на советское общество, но и на развитые страны, что выразилось в изменении общественного мнения о советской власти и коммунистической идеологии. Субъектами внешнего влияния выступали как крупные бизнесмены, вложившие деньги в советскую экономику, так и вернувшиеся на родину инженеры и рабочие. Поскольку условием ведения бизнеса в СССР было лояльное отношение к советской власти, крупные собственники обычно позитивно оценивали советскую действительность. Фактический руководитель Днепростроя Х. Купер неоднократно выступал в американской прессе с призывом к Америке признать Советский Союз, а в 1932 г. Сталин распорядился «обязательно приласкать» Купера, и через неделю тот был награжден орденом Трудового Красного Знамени. Г. Форд не замечал негативные стороны советского строя и считал, что американский бизнес должен помогать любому народу, который захочет своим трудом стать экономически самостоятельным. А. Кан также считал, что «русский народ, независимо от формы власти, заслуживает помощи, так как веками страдал под игом царизма» (Шпотов, 2014. С. 259–260, 280). В качестве благодарности капиталисты получали подарки от советской власти: А.Хаммер — картины известных художников, управляющий компании Форда Ч. Соренсен — серебряную шкатулку Екатерины II (Супоницкая, 2013).

Мнение большинства рядовых иностранцев было принципиально иным, и именно оно создавало на Западе образ СССР. Руководитель службы сбыта концессии Гарримана охарактеризовал советский строй как «соединение коррумпированности, некомпетентности и самой варварской жестокости, какое когда-либо видел мир». Представитель концерна Херста считал, что коммунистические идеалы полностью отброшены в советском обществе, а стремление власть имущих направлено лишь на упрочение своего материального положения. Инженер Л. Бишоп отмечал, что американец никогда бы не согласился «похоронить себя заживо» в советской системе и смириться с ролью песчинки

в океане. Принятый в ВКП(б) американский инженер Э. Смит сдал партбилет и покинул СССР по причине принципиального несогласия с советской системой. Он нашел здесь все, против чего коммунисты и рабочие выступают в США, причем гораздо в худшем виде, и был возмущен тем, что бороться с этим злом в «республике рабочих» не позволено (Шпотов, 2014. С. 77, 293–294, 297). Немецкий архитектор Р. Волтерс писал о массовом возвращении из Сибири разочарованных иностранных рабочих: «Иной такой немецкий пролетарий-коммунист с развернутым знаменем являлся в рай для трудящихся — и теперь он знал, где находится ад» (Волтерс, 2010. С. 164). В приказе Наркомтяжпрома от 23 мая 1933 г. отмечается резкое повышение текучести среди иностранных работников и отъезд их на родину, что, кроме хозяйственного ущерба, наносит «значительный политический вред». За 1932 г. из отрасли выбыло 978 «инорботников», а за первый квартал 1933 г. — свыше 700. Требование наркома обеспечить вводимые в строй предприятия (Краммашкомбинат, ЧТЗ, Уралмашзавод, Уралвагонстрой) иностранными работниками и назначать лучших из них на управленческие должности уже не могло изменить ситуацию (ИРИ РАН, 1999. С. 247–250).

Многие немецкие рабочие, в том числе и коммунисты, сделали в середине 1930-х годов выбор, очевидным образом компрометирующий советский строй: как только в гитлеровской Германии появились рабочие места, они предпочли покинуть СССР, несмотря на возможный арест на родине за членство в компартии. Разочарование в советском социализме немецкие реэмигранты по возвращении принесли в германскую рабочую среду, что, по мнению С. Журавлева, могло способствовать психологическому повороту германского пролетариата к самой мысли о принятии национал-социализма. И действительно, реэмигранты, считавшиеся ранее политически неблагонадежными, после «перевоспитания» в СССР обычно проявляли лояльность к нацистскому режиму (Журавлев, 2000. С. 284–292). В целом к середине 1930-х годов международная репутация СССР была существенно подорвана из-за негативных оценок вернувшихся с советскихстроек иностранцев, массового голода 1932–1933 гг., череды сфабрикованных уголовных процессов против оппозиции. Ситуацию усугублял введенный в 1930 г. таможенный запрет на ввоз в США советских товаров, которые выпускались с участием политзаключенных. В этих условиях решением Сталина от 25 августа 1931 г. были резко сокращены экономические связи с США, что стало «контрсанкциями» в ответ на таможенный запрет. Имеется чисто экономическое объяснение этого решения как реакции на повышение американцами таможенных пошлин на 40–50% (Касьяненко, 1989. С. 37). Так или иначе, ставка была сделана на экономическое сотрудничество с Германией: к концу 1933 г. действовало 170 договоров о технической помощи в сфере тяжелого машиностроения, из них с Германией — 73 (43%) (ИРИ РАН, 1999. С. 253). Расширение экономических связей с нацистами еще больше ухудшало репутацию страны, и для решения проблемы была кардинально изменена политика Коминтерна: если раньше она была направлена против европейских социал-демократов, то с 1935 г. главным врагом

был провозглашен фашизм. Руководителем новой пропагандистской кампании стал бывший руководитель Межрабпома В. Мюнценберг, который на деньги Коминтерна организовал газеты, издательства, театры и кинокомпании, ставшие культурными проводниками политики антигитлеровского «народного фронта», а привлечение к руководству известных людей придавало ему вид надпартийной организации. Один из лидеров фронта писатель Г. Манн на пике репрессий в 1937 г. заявлял, что в СССР «удалось, наконец, прочно построить общество, основанное на справедливости», он восклицал: «Как было бы хорошо, если бы у нас скоро началась такая же жизнь, как в СССР» (Манн, 1986. С. 60, 83).

О проведении индустриализации «своими силами»

Факты опровергают тезис о том, что в результате индустриализации страна добилась полной технико-экономической независимости от капиталистического мира, и «нет такой машины, производство которой встретило бы затруднения в СССР» (Мишустин, 1938. С. 139). Так, в феврале 1940 г. был подписан бартерный договор с нацистской Германией на сумму 600 млн рейхсмарок, по которому советское правительство соглашалось поставлять зерно, нефть, хлопок, фосфаты, хромовую и железную руду в обмен на германскую промышленную продукцию, причем Сталин лично снял эмбарго на экспорт некоторых стратегических товаров. Г. Геринг при личной встрече жаловался В. Молотову на чрезмерные объемы, в которых Советский Союз запрашивал техническую помощь. Поскольку в предвоенный период страна не имела возможности строить крупные военные корабли, в 1936 г. в фашистской Италии в обмен на стратегическое сырье обучали советских судостроителей, хотя в это время представители СССР в Лиге Наций требовали суровых санкций для Италии в связи с оккупацией Эфиопии (Хильгер, Мейер, 2008. С. 338, 383–393). Другой пример — попытки производить отечественный высокооктановый бензин. В 1937 г. из Нью-Йорка было отправлено необходимое оборудование, но оно пролежало в Грозном до конца 1939 г., поскольку для его установки требовалось участие американских специалистов, от услуг которых Сталин отказался. В итоге во время войны производство высокооктанового горючего на $\frac{2}{3}$ зависело от американских поставок по ленд-лизу, а авиаторы разбавляли отечественный бензин американским. Эксперты из Академии наук СССР, учитывая состояние отечественной индустриальной базы, предлагали не производить высокооктановый бензин, а покупать его в США (Шпотов, 2014. С. 170).

Советские авторы традиционно преуменьшали масштабы участия иностранных специалистов в индустриализации и говорили о «самом ограниченном допуске представителей иностранных фирм на территорию СССР» (Мишустин, 1938. С. 9). На самом деле в период первой пятилетки число нанятых немецких инженеров и техников было столь велико, что, по мнению немецкого дипломата, помогло ослабить безработицу в Германии, а немецкому посольству даже пришлось ор-

ганизовать школу для детей «гастарбайтеров» (Хильгер, Мейер, 2008. С. 293). Официальная оценка индустриализации в постсоветский период фактически не изменилась. В работе эпохи «застоя» Касьяненко объясняет отказ от концессий в СССР их низкой эффективностью и многочисленными фактами нарушений концессионерами советских законов и условий договора, но не упоминает проводимую свыше политику «выдавливания» концессий, создания условий для сокращения их прибылей, досрочного прекращения договоров. Автор не упоминает американскую компанию Кана и называет иностранную техническую помощь «консультацией», в то время как иностранцы часто выполняли более важные функции руководителей и управляющих. Признавая положительную роль участия зарубежных специалистов в решении *некоторых* производственно-технологических проблем советской индустрии, он заключает, что «за редким исключением, советские инженеры, конструкторы и архитекторы могли бы самостоятельно решать многие проблемы, в решении которых принимали участие иностранцы» (Касьяненко, 1972. С. 190). В период «перестройки» тот же автор называет беспрецедентно масштабное сотрудничество с фирмой Кана «небольшим, но плодотворным шагом» в направлении обмена американских «достижений самой совершенной техники» на советские «огромные духовные ценности». По его мнению, в результате такого обмена под влиянием советских специалистов «утилитарные заводские постройки» фирмы Кана приобрели «весомое общественно-культурное звучание» (Касьяненко, 1987. С. 119).

* * *

Интеллектуальный вклад иностранных специалистов в построение промышленной базы СССР был весьма значителен, однако он преуменьшался и даже игнорировался в советский период. Причину этого мы видим в том, что масштабное и эффективное участие иностранцев в возведении объектов индустриализации не только обеспечивало большой экономический результат, но и оказывало нежелательное для советских лидеров влияние на неокрепшие институты социалистического общества. Трудящиеся убеждались на своем опыте в преимуществе западных технологий и методов управления, и в итоге они могли прийти к самостоятельному выводу о большей эффективности социально-экономической системы капитализма по сравнению со сталинским социализмом. Для предотвращения возможной диффузии институтов и с целью углубить социалистическую «колею развития» государство применяло жесткие репрессивные меры. Они не только на десятилетия исключили возможность «капиталистического перерождения» институтов, но и задали всему вектору институционального развития советского общества изоляционистский характер, который проявляется и в наше время как убежденность во враждебном отношении Запада к нашей стране и в ее способности самостоятельно, без внешнеэкономического сотрудничества успешно решить свои экономические и социальные проблемы.

Список литературы / References

- Волтерс Р. (2010). Специалист в Сибири. Новосибирск: Свиньян и сыновья. [Wolters R. (2010). *Specialist in Siberia*. Novosibirsk: Svinyn i Synovya. (In Russian).]
- Есиневич А. А. (2004). Мнимые вредители. «Шахтинское дело». «Дело Промпартии». СПб.: СПГУТД. [Esinevich A. A. (2004). *Imaginary saboteurs. "Shakhtinsk trial". "Promparty trial"*. St.Petersburg: SPGUTD. (In Russian).]
- Журавлев С. В. (2000). «Маленькие люди» и «Большая история». Иностранцы московского Электростроительного завода в советском обществе 1920-х — 1930-х гг. М.: РОССПЭН. [Zhuravlev S. V. (2000). *"Ordinary people" and "Great history". Foreigners of Moscow Electric factory in Soviet society in 1920–1930*. Moscow: ROSSPEN. (In Russian).]
- Загорюлько М. М. (ред.) (2005). Иностранные концессии в СССР (1920–1930 гг.). Т. 2. М.: Современная экономика и право. [Zagorulko M. M. (ed.). (2005). *Foreign concessions in the USSR (1920–1930)*. Vol. 2. Moscow: Sovremennaya Ekonomika i Pravo. (In Russian).]
- ИРИ РАН (1999). Индустриализация Советского Союза. Новые документы. Новые факты. Новые подходы. Ч. 2. М.: Институт истории России РАН. [IRH RAS. (1999). *Industrialization of the Soviet Union. New documents. New facts. New approaches. Part 2*. Moscow: Institute of Russian History, RAS. (In Russian).]
- Касьяненко В. И. (1972). Завоевание экономической независимости СССР (1917–1940 гг.). М.: Политиздат. [Kasyanenko V. I. (1972). *Conquest of economic independence of the USSR (1917–1940)*. Moscow: Politizdat. (In Russian).]
- Касьяненко В. И. (1987). Использование американского опыта в период становления советского промышленного зодчества (сотрудничество с фирмой Альберта Кана) // Взаимодействие культур СССР и США, XVIII–XX вв. / Под ред. О. Э. Тугановой М.: Наука. С. 111–120. [Kasyanenko V. I. (1987). Employment of American experience during the formation of Soviet industrial architecture (co-operation with Albert Kahn company). In: O. E. Tuganova (ed.). *Culture interaction between the USSR and the USA. XVIII–XX centuries*. Moscow: Nauka, pp. 111–120. (In Russian).]
- Касьяненко В. И. (1989). Страна Советов и США: опыт и уроки сотрудничества в 20-х — начале 30-х годов. М.: Знание. [Kasyanenko V. I. (1989). *The Soviet Union and the USA: Experience and lessons of co-operation in 1920s — early 1930s*. Moscow: Znaniye. (In Russian).]
- Кислицын С. А. (1993). Шахтинское дело. Начало сталинских репрессий против научно-технической интеллигенции в СССР. Ростов-на-Дону: Логос. [Kislitsyn S. A. (1993). *Shakhtinsk trial. The beginning of Stalin's repressions of scientists and engineers in the USSR*. Rostov-on-Don: Logos. (In Russian).]
- Манн Г. (1986). В защиту культуры. М.: Радуга. [Mann H. (1986). *In defence of culture*. Moscow: Raduga. (In Russian).]
- Мишустин Д. Д. (1938). Внешняя торговля и индустриализация СССР. М.: Международная книга. [Mishustin D. D. (1938). *Foreign trade and industrialization of the USSR*. Moscow: Mezhdunarodnaya Kniga. (In Russian).]
- Мюнценберг В. (1924). Германская социал-демократия и международная рабочая помощь. М.: Мосполиграф. [Münzenberg W. (1924). *German social democracy and international help for workers*. Moscow: Mospoligraf. (In Russian).]
- Олеша Ю. (1999). Книга прощания. М.: Вагриус. [Olesha Y. (1999). *Book of parting*. Moscow: Vagrius. (In Russian).]
- Процесс антисоветского троцкистского центра (1937). М.: Юридическое издательство. [Anti-Soviet Trotskist centre trial (1937). Moscow: Yuridicheskoye Izdatelstvo. (In Russian).]
- Севостьянов Г. Н. (ред.) (1996). Россия и США: торгово-экономические отношения. М.: Наука. [Sevostyanov G. N. (ed.). (1996). *Russia and USA: Trade and economic relations*. Moscow: Nauka. (In Russian).]

- Скотт Д. (1991). За Уралом. Американский рабочий в русском городе стали. М.: Изд-во МГУ; Свердловск: Изд-во УрГУ. [Scott J. (1991). *Behind the Urals. An American worker in Russia's city of steel*. Moscow: MSU Publ.; Sverdlovsk: Ural Univ. Publ. (In Russian).]
- Сталин И. В. (1949). О работах апрельского объединенного пленума ЦК и ЦКК: Доклад на собрании актива московской организации ВКП(б) 13 апреля 1928 г. // Сочинения. Т. 11. М.: ОГИЗ; Государственное издательство политической литературы. [Stalin I. V. (1949). The work of the April Joint Plenum of the Central Committee and Central Control Commission (April 13, 1928). In: *Works. Vol. 11*. Moscow: OGIZ; Gosudarstvennoe Izdatelstvo Politicheskoy Literatury.]
- Супоницкая И. М. (2013). Американизация советской России в 1920–1930-е гг. // Вопросы истории. № 9. С. 46–59. [Suponitskaya I. M. (2013). Americanization of Soviet Russia in 1920–1930s. *Voprosy Istorii*, No. 9, pp. 46–59. (In Russian).]
- Харитонов Н. (1930). Промпартия — агент империализма. М.: Гос. военное изд-во. [Kharitonov N. (1930). *Industrial Party — agent of imperialism*. Moscow: Gosvoenizdat. (In Russian).]
- Хильгер Г., Мейер А. (2008). Россия и Германия. Союзники или враги? М.: Центрполиграф. [Hilger G., Meyer A. G. (2008). *Russia and Germany. Allies or enemies?* Moscow: Tsentrpoligraf. (In Russian).]
- Хромов С. С. (2006). Иностранные концессии в СССР. Исторический очерк. Документы. Ч. 1. М.: ИРИ РАН. [Khromov S. S. (2006). *Foreign concessions in the USSR. A historical essay. Documents. Part 1*. Moscow: Institute of Russian History, RAS. (In Russian).]
- Шпотов В. М. (2014). Американский бизнес и Советский Союз в 1920–1930-е годы: Лабиринты экономического сотрудничества. М.: Либроком. [Shpotov V. M. (2014). *American business and the Soviet Union in 1920–1930: Labyrinths of economic cooperation*. Moscow: Librokom. (In Russian).]
- Меекин С. (2003). *The red millionaire: A political biography of Willi Münzenberg, Moscow's secret propaganda tsar in the West, 1917–1940*. New Haven, CT: Yale University Press.
-

The Role of Foreign Participation in Soviet Industrialization: An Institutional View

Boris Korneychuk

Author affiliation: National Research University Higher School of Economics (St. Petersburg, Russia). Email: bkorneychuk@hse.ru.

The foreign participation in USSR industrialization is considered to be a factor of institutional development of Soviet society. The paper considers the intellectual contribution of foreign specialists in the creation of important industrial projects. Foreign businessmen and specialists had considerable difficulties in their activity under influence of hostile institutional environment. Nevertheless, their professional success demonstrated the advantages of capitalism and conduced to dangerous spread of capitalist values into working class consciousness. Using repressions and propaganda, communist leaders institutionalized isolationism, i.e. watchful attitude to Western countries and belief in ability to solve any economic problem relying upon internal resources.

Keywords: USSR, industrialization, international relations, concessions, isolationism.

JEL: N64, N74, O14, P21.

ДИСКУССИОННЫЙ КЛУБ

В предлагаемых вниманию читателей материалах продолжается полемика вокруг текущей политики Банка России. И хотя в основном позиции сторон ясны, представляется, что дискуссии о деталях — в частности, о прозрачности денежно-кредитной политики, об оптимальном уровне ключевой ставки и в целом о стратегии инфляционного таргетирования — чрезвычайно полезны. В текущих тяжелых макроэкономических условиях конструктивная критика и открытое обсуждение всех аспектов деятельности Банка России становятся особенно важны. Кроме того, предложения и рекомендации, разрабатываемые экспертным сообществом, так или иначе затрагивают оценку состояния российской экономики в целом и потому представляют интерес не только для сотрудников или консультантов Банка России или Минфина, но и для более обширного сообщества экономистов и всех, кого интересует текущая макроэкономическая ситуация.

С. Глазьев

О таргетировании инфляции

В статье рассматриваются фундаментальные вопросы денежно-кредитной политики в контексте реализованного Банком России перехода к таргетированию инфляции. Показано, что результатом действий монетарных властей стал рост инфляции, потеря управляемости финансовым рынком, падение инвестиционной и деловой активности, утрата контроля над основными макроэкономическими показателями. Выявлено, что под «таргетированием инфляции» в действительности понимается сведение инструментария денежной политики к манипулированию ключевой ставкой. Доказывается, что в условиях свободного трансграничного движения капитала такой подход не обеспечивает достижение целевых параметров по инфляции вследствие закритичной зависимости денежного рынка от иностранных спекулянтов. Обоснована необходимость системного подхода к денежно-кредитной политике с использованием комплекса управляющих параметров, соответствующего сложности денежного обращения.

Ключевые слова: денежно-кредитная политика, таргетирование инфляции, валютный рынок, финансовый рынок, экономический рост.

JEL: E52, E58, E59.

Глазьев Сергей Юрьевич (rgm_glazyev@gov.ru), академик РАН, Советник Президента РФ по вопросам региональной экономической интеграции (Москва).

В 2014 г. руководство Банка России заявило о переходе к режиму таргетирования инфляции. В результате вместо снижения с 6,5% до заявленного уровня — 5% — она превысила 11%. Продолжение политики, при которой денежные власти не могут не только достичь целевых параметров основных макроэкономических показателей, но даже спрогнозировать направление их движения, в условиях санкционной войны и снижения цен на нефть становится угрозой суверенитету Российской Федерации.

Что значит таргетировать инфляцию?

В переводе с английского таргетирование — это целеполагание (target — цель, мишень). Другими словами, таргетирование инфляции означает, что центральный банк подчиняет свою политику единственной цели — снизить темпы инфляции. Под последней, судя по многочисленным разъяснениям Банка России, понимается индекс потребительских цен (ИПЦ). Таким образом, объявляя о переходе к политике таргетирования инфляции, Банк России имеет в виду, что денежная политика подчиняется достижению целевых показателей ИПЦ. В год, предшествовавший переходу к этой политике (2013), он составил 6,5%. На 2014 г. цель по инфляции была установлена на уровне 5%, а реально составила 11,4%. На 2015 г. она установлена на отметке 7,5%, но, по прогнозам, достигнет 15–16%. Как можно видеть, переход к таргетированию инфляции не помог достичь ее целевых параметров.

Отметим, что снижение инфляции всегда было главным приоритетом в деятельности Банка России, который устанавливал целевые параметры на планируемый год и трехлетнюю перспективу. Но в операциональной политике Банка России, наряду с целевыми ориентирами по инфляции, отслеживались также ориентиры по обменному курсу рубля и приросту денежных агрегатов — денежной базы и денежной массы. С развитием инструментов рефинансирования появился еще один управляющий параметр — ставка рефинансирования, которую ЦБ РФ в 2014 г. заменил ключевой ставкой. В чем отличие проводимой сегодня политики таргетирования инфляции от прежней денежной политики, в которой тоже ставили цель снизить инфляцию до определенного уровня?

Судя по Основным направлениям единой государственной денежно-кредитной политики (ОНЕГДКП) и выступлениям руководителей денежных властей, особенностями политики таргетирования инфляции выступают отказ от установления целевых ориентиров по обменному курсу национальной валюты и использование в качестве управляющего параметра ставки рефинансирования (теперь — ключевой ставки). Денежные власти заявляют, что таргетирование инфляции предполагает перевод курса рубля в свободное плавание. При этом ни в ОНЕГДКП, ни в выступлениях руководителей денежных властей, ни в статьях идеологов данной политики не было приведено ни одного убедительного доказательства этого тезиса (Юдаева, 2014; Набиуллина, 2015). Он принимался как не подлежащая обсуждению аксиома, хотя у любого системно мыслящего человека она вызвала бы сомнения.

На начальных курсах студентов, изучающих теорию управления, учат, что избирательная способность управляющей системы должна быть не ниже разнообразия объекта управления. Система денежного обращения весьма сложная, ее состояние постоянно меняется в зависимости от переменного сочетания большого числа внешних и внутренних факторов, определяющих спрос и предложение на денежном рынке, скорость обращения денег, деловую конъюнктуру и инвестиционную активность. Состав инструментов государственного регулирования должен соответствовать множеству этих факторов, чтобы решающим образом влиять на их сочетание. С точки зрения теории управления утверждение о том, что таргетирование инфляции предполагает отказ от контроля над фактором, который определяет динамику цен на большую часть потребительских товаров — обменным курсом, абсурдно. Здесь возникают закономерные вопросы: это то же самое, что пытаться обогреть комнату без стекол на окнах зимой, забывая, что температура в ней будет зависеть не от мощности отопительного оборудования, а от температуры и ветра за окном.

Столь странное отношение к реальности объясняется догматическим мышлением, основанным на вере в мифы. В данном случае миф заключается в том, что денежные власти представили самих себя в качестве простого механизма с одним манипулятором. Согласно мифу о таргетировании инфляции, если у вас нет ограничений на движение капитала, то курс национальной валюты должен находиться в свободном плавании, и для целей управления остается только один инструмент регулирования валютно-финансового рынка — ставка процента.

Исходя не только из положений теории управления, но и из обычного для любого хозяйственника здравого смысла ясно, что для контроля над инфляцией в условиях открытой экономики и ее сверхзависимости от импорта прежде всего нужно контролировать курс рубля. Но денежные власти, наоборот, от такого контроля отказались, как от множества других инструментов регулирования валютно-финансового рынка, в том числе наиболее действенных, связанных с использованием валютных ограничений. При этом для любого опытного спекулянта очевидно, что одной ставкой процента в условиях свободного движения денег по счету капитала курс рубля удержать невозможно, если вы только не эмитент мировой резервной (якорной) валюты.

Из этого следует, что при таких самоограничениях на применение общепринятых в мировой практике инструментов регулирования валютно-финансового рынка об управлении им говорить не приходится. Его состояние будет целиком определяться настроениями игроков и планами спекулянтов, а не намерениями денежных властей, сознательно допускающих хаос. Поэтому в дальнейшем слово «таргетирование» в качестве определения политики Банка России мы будем брать в кавычки, потому что на деле под ней денежные власти понимают не систему мер по достижению целевого уровня инфляции, а всего лишь сведение инструментов денежной политики к ключевой ставке процента, по которой коммерческим банкам предоставляются краткосрочные кредиты на поддержку ликвидности. Возникает вопрос: зачем при наличии большого числа инструментов управления денежным обращением ограничивать себя одним?

Смысл «таргетирования» инфляции

Рассмотрим логику денежных властей, избравших политику «таргетирования» инфляции. Если постулируется отказ от контроля над трансграничным движением денег по счету капитала, то в условиях свободного рыночного ценообразования для управления макроэкономическими параметрами у денежных властей имеются, наряду с контролем над обменным курсом рубля, инструменты денежной политики: учетная ставка и иные условия предоставления ликвидности, нормативы обязательного резервирования, достаточности капитала, формирования резервов по ссудам и ценным бумагам, а также возможность управлять объемами операций на открытом рынке с гособлигациями и валютными интервенциями, которые в совокупности образуют денежную базу. В научной литературе считается доказанной трилемма о том, что в отсутствие золотого стандарта невозможно одновременно иметь открытый рынок капитала, поддерживать фиксированный обменный курс национальной валюты и проводить автономную денежную политику. По-видимому, исходя из этой логики, денежные власти выбирают автономную денежную политику, предпочитая манипулировать ставкой процента и жертвуя управлением валютным курсом.

Указанная трилемма была сформулирована М. Обстфельдом с соавторами на основе эмпирического исследования денежной политики национальных банков в период между Первой и Второй мировыми войнами (Obstfeld et al., 2004). Однако с тех пор многое изменилось. Возник глобальный финансовый рынок с мировой резервной валютой (доллар), эмитируемой Федеральной резервной системой (ФРС) США в основном под обязательства американского правительства.

Поскольку объем этих обязательств растет в геометрической прогрессии и вышел далеко за пределы устойчивости американской налогово-бюджетной системы, указанную трилемму следует дополнить «леммой» о нарастающей эмиссии мирового капитала в форме необеспеченных обязательств США, стран ЕС, Японии и Швейцарии, вместе с которыми растет эмиссия доллара, евро, фунта, иены и франка. В период после глобального финансового кризиса 2008–2009 гг. масса этих валют на мировом финансовом рынке увеличилась в 3–5 раз (суммарный прирост денежной базы доллара, евро, фунта, иены и швейцарского франка в 2007–2014 гг. достиг 5,2 трлн долл.). Их среднегодовая эмиссия составляет в среднем 743 млрд долл., что в 3–4 раза превышает объем денежной базы РФ и сопоставимо с денежной массой российской экономики. Европейский Центробанк вынужден наращивать денежную эмиссию на 60 млрд евро в месяц еще не менее года, увеличивая денежный навес почти бесплатных кредитов, часть из которых, несмотря на санкции, подпитывает спекуляции и на российском рынке.

В отличие от межвоенного периода, для современного рынка капитала характерно нарастающее инфлирование (вздутие) за счет необеспеченной эмиссии мировых резервных валют. Из этого следует, что страны, которые имеют открытый финансовый рынок, неизбежно подвергаются давлению безграничной и нарастающей эмиссии указанных валют в форме мощных потоков спекулятивного капитала. Это

означает появление на мировом финансовом рынке сетевой монополии связанных с эмитентами мировых валют мегаспекулянтов, обладающей огромными возможностями манипулировать им, в том числе устанавливая контроль над открытыми для свободного движения капитала национальными сегментами мировой финансовой системы. В отличие от мирового рынка товаров, подчиняющегося законам конкуренции и регулируемого нормами ВТО, мировой финансовый рынок серьезно не регулируется, а нормы МВФ защищают такое дерегулирование в интересах финансовых спекулянтов (инвестиционных супербанков), пользующихся неограниченным кредитом со стороны центральных банков — эмитентов мировых резервных валют.

Из сказанного следует квадрилема: если национальный центральный банк не имеет возможности эмитировать мировую резервную валюту и держит открытым счет трансграничного движения капитала, то он не может контролировать ни обменный курс национальной валюты, ни процентные ставки на рынке. Владеющие доступом к эмиссии мировых резервных валют кредитно-финансовые организации могут в любой момент провести спекулятивную атаку на незащищенный национальный финансовый рынок, обрушив курс валюты, или предоставить заемщикам из этой страны любой объем кредита по приемлемой для них ставке процента. По отношению к России они это демонстрировали многократно.

Таким образом, чтобы управлять состоянием национальной валютно-денежной системы, необходимо контролировать трансграничное движение денег по капитальным операциям. В противном случае макроэкономическое положение, да и само развитие отечественной экономики, подчинены манипулированию из-за рубежа. При этом управление валютно-финансовым рынком в смысле снижения энтропии (хаотичности изменений) оказывается невозможным. Самоустранение государства от контроля над необходимым числом параметров функционирования валютно-финансового рынка делает его зависимым от неограниченного числа субъектов управления, включая как иностранных мегаспекулянтов, так и российских, к которым относятся квазигосударственные и олигархические офшорные бизнес-группы.

Из изложенного следует, что политически так называемое «таргетирование» инфляции означает передачу контроля над состоянием национальной валютно-финансовой системы внешним силам (прежде всего ФРС США, а также Банку Англии, ЕЦБ и Банку Японии), а экономически это делается в интересах финансовых спекулянтов. Если государство теряет контроль над курсом своей валюты, то оно передает возможность манипулировать им валютным спекулянтам. Если ЦБ при этом их еще и кредитует, а также на практике отдает им в управление валютную биржу, то спекулянты получают возможность разгонять волны повышения и понижения курса рубля любой амплитуды, и возникает эффект резонанса в форме «валютных качелей». Валютно-финансовый рынок входит в состояние турбулентности, происходят дезорганизация всей внешнеэкономической деятельности и расстройство воспроизводства зависимых от нее предприятий. Именно это и произошло в российской экономике в результате перехода к политике «таргетирования» инфляции.

Реальные последствия «таргетирования» инфляции

Негативные последствия перехода к политике таргетирования инфляции для воспроизводства экономики были очевидны из теоретических соображений задолго до ее практического воплощения. Еще три года назад в своем «Особом мнении» о проекте «Основных направлений единой государственной денежно-кредитной политики на 2013–2015 гг.» в отношении планировавшегося перехода к свободному плаванию курса рубля мы отмечали: «Таргетирование инфляции, заявляемое Банком России в качестве главной цели денежно-кредитной политики, не может быть обеспечено без контроля за трансграничным движением капитала, амплитуда колебаний которого может в нынешних условиях достигать величин, сопоставимых с объемом валютных резервов. Под влиянием этих колебаний изменения обменного курса рубля, который отпущен ЦБ в „свободное плавание“, могут оказаться достаточно значительными для подрыва макроэкономической стабильности. Аналогичным образом дестабилизирующий эффект может иметь и заявляемый Банком России переход к плавающей ставке рефинансирования».

И год назад, в своем «Особом мнении» о нынешней редакции ОНЕГДКП, когда западные страны уже вводили антироссийские санкции и становились очевидными риски обрушения курса рубля под воздействием усиления оттока капитала, мы вновь предупреждали: «В прямое нарушение конституционной цели деятельности ЦБ в ОНЕГДКП декларируется отказ от регулирования курса рубля, который будет складываться на основе стихийного соотношения спроса и предложения на валютном рынке. Дерегулирование последнего и отказ от контроля за трансграничным движением капитала в условиях высокой долларизации сбережений, офшоризации экономики и зависимости платежного баланса от экспорта минерального сырья влекут хаотизацию валютного рынка, переток капитала из реального сектора в спекулятивные сферы финансового рынка и делают в принципе невозможным обеспечение устойчивости рубля».

О справедливости этих предостережений наглядно свидетельствуют практические последствия перехода к политике «таргетирования» инфляции. Объявив об отказе от таргетирования обменного курса и скачкообразно повысив процентные ставки, ЦБ усилил дефицит денег и сделал валютные спекуляции самым привлекательным видом деятельности в экономике. Инвестиционная активность в реальном секторе экономики резко снизилась, высвобождающиеся из него капиталы устремились в спекулятивную «воронку».

По итогам 2014 г. лидером по извлечению прибыли стали валютные спекулянты, заработавшие на девальвации рубля, а затем продолжавшие наживаться на его ревальвации. В течение всего прошлого года прибыльность валютных спекуляций против рубля составляла десятки процентов годовых, а когда курс рубля был отпущен в свободное плавание, достигала в иные дни 100%. В то же время рентабельность обрабатывающей промышленности опустилась до 5–7%, существенно снизилась платежеспособность предприятий реального сектора. Условия их кредитования последовательно ухудшались по мере повышения Банком России ключе-

вой ставки. После ее повышения до 17% кредит для большинства предприятий реального сектора стал недоступен, и оставшаяся в экономике ликвидность устремилась на валютный рынок. Последующее обрушение рынка стало закономерным результатом как манипулирования им, так и проводимой денежными властями политики.

В 2015 г. политика стимулирования валютных спекуляций продолжилась. Чтобы снизить спрос на валюту на бирже, Банк России запустил механизм рефинансирования в иностранной валюте по операциям валютного РЕПО. Тем самым он создал новый канал обогащения спекулянтов, теперь уже на повышении курса рубля. Беря валютные кредиты по 2%, банки конвертируют их в рубли, покупая ОФЗ с доходностью более 10%, а затем продают их и снова конвертируют в валюту по уже повысившемуся курсу рубля. С учетом его роста на $\frac{1}{3}$ нетрудно подсчитать, что доходность этих валютно-финансовых спекуляций составляла 30–40%, что и в прошлом году в период плавного снижения курса рубля. Неудивительно, что деньги продолжали притекать на валютно-финансовый рынок, уходя из реального сектора.

Обрабатывающие производства не смогли воспользоваться повышением конкурентоспособности своей продукции вследствие девальвации рубля из-за сверхжесткой денежно-кредитной политики. Несмотря на все призывы руководства страны к широкому импортозамещению и использованию повышения ценовой конкурентоспособности отечественной продукции после девальвации рубля для расширения ее производства, в реальности этого сделать не удалось по причине отсутствия кредита. Более того, портфель рублевых кредитов, выданных реальному сектору, по итогам I квартала 2015 г. сократился на 410 млрд руб., а доля просроченной задолженности по рублевым кредитам реальному сектору по состоянию на 1 мая текущего года выросла по сравнению с началом 2014 г. более чем на 60% (на 27% с начала 2015 г.) и достигла почти 7% кредитного портфеля данного сегмента. В результате, не имея возможности привлечь кредиты для расширения производства, промышленные предприятия предпочли поднять цены, воспользовавшись повышением стоимости конкурирующего импорта, и снизить объем выпуска товаров. Тем самым они усилили тенденцию к повышению инфляции.

Когда курс рубля снизился вдвое и до 16% выросла инфляция, повысились ставки процента, издержки предприятий увеличились на 20–30% в зависимости от доли импортных комплектующих. После повышения курса рубля на $\frac{1}{3}$ их ценовая конкурентоспособность по отношению к импорту соответственно снизилась, вернувшись на уровень, с которого год назад начиналась девальвация рубля. С учетом роста внутренних цен потенциал девальвации оказался в основном исчерпанным. Только денег по сравнению с прошлым годом стало на $\frac{1}{4}$ меньше, а кредиты — вдвое дороже и менее доступны.

По существу, деятельность Банка России свелась к финансированию валютных спекуляций. Из 8 трлн руб., выданных Центробанком на рефинансирование коммерческих банков в прошлом году, $\frac{3}{4}$ оказалось на валютном рынке. Аналогичная ситуация складывается с валютными кредитами, объем которых превысил 30 млрд долл. При этом попытки ЦБ повлиять на финансовый рынок, повышая процентные

ставки, успеха не имели, да и не могли иметь, потому что доходность спекуляций на «раскачивании» валютного рынка многократно превышает ключевую ставку. К тому же манипулирующие рынком спекулянты почти не рискуют, поскольку легко просчитывают политику денежных властей. Они легко расшатали в прошлом году валютный коридор, заранее зная алгоритм действий Банка России, а в этом году без риска для себя конвертируют кредиты по валютным РЕПО в ОФЗ.

Из-за такой политики главным генератором деловой активности в российской экономике стала Московская биржа. Объем торгов на ней составил в прошлом году около 4 трлн долл., что в два раза превышает ВВП страны и в 10 раз — ее внешнеторговый оборот. Спровоцированная политикой Банка России спекулятивная «воронка» абсорбирует все больше ликвидности из банков и реального сектора. Экономика страны оказалась подчинена интересам валютно-финансовых спекулянтов, наживающихся на ее дестабилизации за счет потерь других хозяйствующих субъектов, граждан и государства.

После обвального падения курса рубля вследствие решения о переходе к его свободному плаванию руководители денежных властей начали ссылаться на указание «не палить зря» резервы. Действительно, политика Банка России по борьбе с инфляцией путем повышения процентных ставок привела к переходу российских заемщиков на внешние источники кредита, общая величина которых намного превысила объем валютных резервов. Однако из установки «не палить зря» резервы не вытекает отказ от валютных интервенций вообще. Смысл накопления валютных резервов заключается в обеспечении стабильности базовых условий внешнеэкономической деятельности, прежде всего обменного курса национальной валюты.

Если курс рубля действительно нужно было девальвировать, исходя из объективных факторов торгового баланса — падение цен на нефть и другие товары сырьевого экспорта, западные санкции и отток капитала, то делать это надо было одновременно со стабилизацией курса на новом уровне, не давая тем самым подняться спекулятивной волне. Например, курс можно было бы понизить в 1,5 раза и зафиксировать на месяц, чтобы дать торговле время адаптироваться к новым условиям, и одновременно предоставить кредиты производственным предприятиям для наращивания импортозамещения. Тогда не возникла бы спекулятивная волна и стало бы расти производство благодаря повышению ценовой конкурентоспособности.

Что и как должны таргетировать денежные власти

Устойчивость национальной валюты подразумевает не только поддержание стабильного номинального обменного курса рубля по отношению к другим валютам. Она включает еще две составляющие: во-первых, устойчивость покупательной способности доходов и сбережений россиян, номинированных в национальной валюте; во-вторых, создание за счет управления валютным курсом максимально благоприятных макроэкономических условий для устойчивого развития национальной эконо-

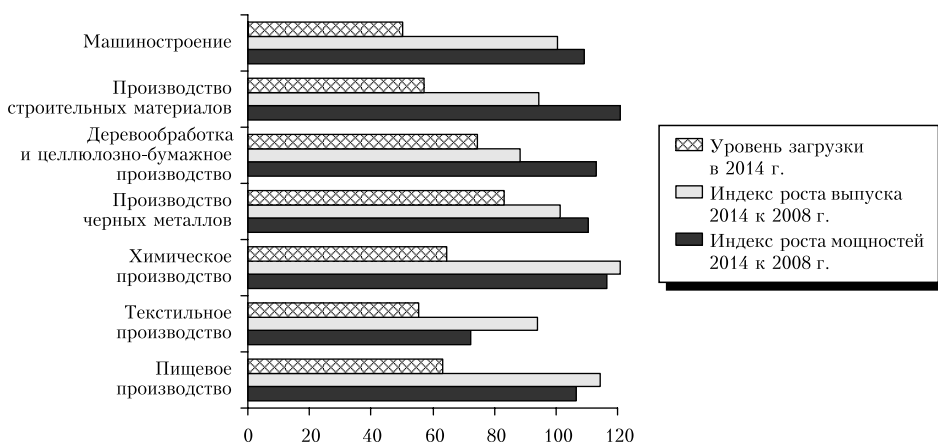
мики, финансовой системы, инвестиций и в конечном счете повышения благосостояния граждан как главной цели экономической политики.

Действующие в настоящее время ОНЕГДКП не предусматривают ни защиты, ни обеспечения устойчивости рубля и в первом (нет инфляции), и во втором (стабильность курса) смыслах. Следование заложенным в них принципам уже привело к провалу как в защите покупательной способности доходов и сбережений граждан, так и в обеспечении благоприятных для роста макроэкономических условий.

Год назад в своем «Особом мнении» о ОНЕГДКП на текущий год мы отмечали, что «ОНЕГДКП не предусматривают никаких мер по необходимому для воспроизводства экономики расширению денежного предложения, замещению замороженных вследствие санкций внешних источников финансирования внутренним кредитом. Их реализация усугубит сжатие денежной массы, что повлечет спазматическое сокращение кредита, цепочки дефолтов и резкий делеверидж. Без принятия адекватных упреждающих мер со стороны ЦБ РФ денежная масса в 2015 г. рискует сократиться на 15–25%, что вызовет паралич всей финансовой системы, неплатежи и дефолты по примеру 1996–1998 гг., обрушение инвестиционно-банковской системы, глубочайший инвестиционный кризис, спад производства и рост безработицы».

Эти подкрепленные прогнозными расчетами предупреждения во многом сбылись, но денежные власти продолжают прежний курс на поддержание завышенных процентных ставок и свободное плавание рубля. В первом случае они исходят из навеянного МВФ мифа о «перегретости» российской экономики, в реальности работающей не более чем на $\frac{2}{3}$ своих потенциальных возможностей. В обоснование этого приводились аргументы о якобы достигнутом равновесном уровне безработицы, которые совершенно не отражали положение на рынке труда. Вопреки данным опросов предприятий и официальной статистики, свидетельствовавшим о значительной скрытой безработице и недогруженности производственных мощностей на 40%, аналитики Банка России считали, что

Загрузка промышленных мощностей в 2014 г. (в %)



Источник: Институт народнохозяйственного прогнозирования РАН.

Рис.

нарастить выпуск можно не более чем на 1,5%, и делали вывод об инфляционной опасности смягчения денежной политики (см. рисунок)¹.

Еще менее понятна убежденность руководителей денежных властей в том, что они могут справиться с инфляцией и колебаниями курса рубля, манипулируя процентными ставками. За годы рыночных реформ опубликовано множество исследований, результаты которых свидетельствуют об отсутствии статистически значимой зависимости между динамикой процентных ставок и денежной массы, с одной стороны, и уровнем инфляции — с другой. При этом хорошо прослеживается жесткая зависимость между первыми двумя показателями и динамикой производства и инвестиций. Всегда и везде сокращение денежной массы и повышение ставки процента сопровождаются падением производства и инвестиций. Особенно наглядно это видно в российской экономике.

Повышение процентных ставок для снижения инфляции и укрепления национальной валюты — стандартная рекомендация МВФ. Она основана на математических моделях рыночного равновесия, которые не соответствуют экономической реальности, но иллюстрируют очень простые и внешне убедительные суждения. Денежные власти уверены: повышение процентных ставок усиливает привлекательность банковских вкладов, что ограничивает спрос и приводит к снижению цен, а также связывает свободные деньги и сокращает их предложение на валютном рынке, способствуя укреплению национальной валюты. Однако эта аргументация не учитывает того, что повышение процентных ставок ведет к росту издержек у заемщиков, который они переносят на себестоимость продукции, в результате растут цены и девальвируется национальная валюта. Сокращение спроса также может приводить к падению производства и увеличению издержек под влиянием эффекта отдачи от масштаба выпуска; как следствие, цены могут не снижаться, а повышаться. И наоборот: снижение процентных ставок и увеличение предложения денег могут трансформироваться в расширение производства и инвестиций и соответственно — в снижение цен и издержек.

Реальная экономика отличается от моделей равновесия так же, как живой организм от муляжа. Денежные власти не учитывают очевидное — нелинейность и неравновесность процессов экономической динамики, а в нашем случае — пагубную роль демонетизации экономики. В условиях низкой монетизации российской экономики расширение денежного предложения до сих пор сопровождалось не повышением, а снижением инфляции вследствие абсорбирования денег недокредитованным реальным сектором. Если Банк России не изменит механизм рефинансирования коммерческих банков и они продолжат использовать получаемые кредитные ресурсы на финансирование валютных спекуляций, то увеличение кредита вызовет новую волну валютных спекуляций и очередное снижение курса рубля с последующим разгоном инфляционной волны. Точно можно прогнозировать, что продолжение начавшейся в 2014 г. демонетизации экономики усугубит спад производства и инвестиций.

¹ Особое мнение члена Национального финансового совета С. Ю. Глазьева по проекту решения НФС «Об Основных направлениях единой государственной денежно-кредитной политики на 2015–2017 гг.».

Выход из стагфляционной ловушки заключается в переходе к многоканальной системе рефинансирования коммерческих банков под спрос на кредиты со стороны производственных предприятий, предусматривающий контроль за целевым использованием предоставляемых кредитных ресурсов. При этом ставки рефинансирования по разным каналам должны соответствовать уровню рентабельности соответствующих секторов экономики и свойственных им рисков. Так, рефинансирование коммерческих банков под кредиты предприятиям военно-промышленного комплекса и на проектное финансирование под контролем правительства может осуществляться по нулевой ставке, на цели импортозамещения — по ставке 2%, на жилищное строительство — 3% и т. д. На цели поддержания ликвидности рефинансирование может предоставляться коммерческим банкам, как и сейчас, по ключевой ставке с условием, что они не будут использовать эти кредиты для спекуляций против рубля.

Главное в описанной схеме — обеспечить возвратность и целевое использование предоставляемых кредитов на расширение производства товаров и услуг, которые свяжут увеличивающийся с ростом денежного предложения спрос соответствующим приростом предложения товарной массы. Для этого у ЦБ есть необходимые инструменты и возможности контроля, как и для блокирования атак иностранных спекулянтов — начиная от валютных ограничений по счету капитала и заканчивая введением налога на валютно-финансовые спекуляции. Нужно только научиться их применять, как делают все успешно развивающиеся экономики мира.

* * *

По нашему мнению, причиной втягивания российской экономики в стагфляционную ловушку стала ошибочная политика денежных властей. Остается вопрос: могут ли они ее исправить? Ответ только один — да, если они не будут исходить в своей политике из стандартных рекомендаций международных организаций, прежде всего МВФ. Последние работают в интересах не российской экономики, а международного, преимущественно американского, капитала. Ему от России требуются не рост производства, а благоприятные условия для извлечения сверхприбылей, которые легче всего получить путем спекулятивных атак с целью дестабилизировать национальный финансовый рынок.

В руководящей роли МВФ можно убедиться, ознакомившись с Заявлением миссии МВФ в Москве от 1 октября 2014 г., адресованным российским денежным властям². В нем, в частности, были даны следующие рекомендации: «Центральному банку России имеет смысл продолжить курс на ужесточение ДКП и поднять процентные ставки с целью снижения инфляции и продолжения своего движения в сторону таргетирования инфляции, достижимого в рамках полностью гибкого курсообразования»; «для снижения инфляции потребуется ужесточение денежно-кредитной политики. Банк России в последние месяцы принял надлежащие меры, повысив процентные ставки по

² IMF. Russian Federation: Concluding Statement for the September 2014 Staff Visit. <http://www.imf.org/external/np/ms/2014/100114.htm>.

своим операциям и возобновив переход к большей гибкости обменного курса. Однако темпы базовой инфляции ускорились, вследствие чего для стабилизации и сдерживания инфляционных ожиданий потребуются дальнейшее ужесточение денежно-кредитной политики. Повышение процентных ставок также поможет ограничить отток капитала».

МВФ влияет на политику Банка России не только посредством периодических указаний, но и помогая внедрять соответствующие методики: экономико-математические модели, формальные представления о взаимозависимостях макроэкономических параметров. Указанные модели и методики, несмотря на их наукообразие, не отражают состояние реальной экономики, дают ошибочные оценки перспектив ее роста и развития, а их использование лишает Россию возможности проводить суверенную денежно-кредитную политику.

Список литературы / References

- Набиуллина Э. С. (2015). Нет цели по конкретным значениям курса рубля // РБК. 28 июня. [Nabiullina E. S. (2015). There is no goal on specific values of the ruble exchange rate. *RBK*, June 28. (In Russian).]
- Юдаева К. (2014). О возможностях, целях и механизмах денежно-кредитной политики в текущей ситуации // Вопросы экономики. № 9. С. 4–12. [Yudaeva K. (2014). On the opportunities, targets and mechanisms of monetary policy under the current conditions. *Voprosy Ekonomiki*, No. 9, pp. 4–12. (In Russian).]
- Obstfeld M., Shambaugh J. C., Taylor A. M. (2004). Monetary sovereignty, exchange rates, and capital controls: The trilemma in the interwar period. *IMF Staff Papers*, Vol. 51, Special Issue, pp. 75–108.

On Inflation Targeting

Sergey Glazyev

Author affiliation: Russian Academy of Sciences (Moscow, Russia);
advisor to the President of the Russian Federation. Email: prm_glazyev@gov.ru.

The article discusses the fundamental issues of monetary policy in the context of implemented by the Bank of Russia transition to inflation targeting. It is shown that the result of the actions of the monetary authorities was the growth of inflation, worsening management of the financial market, falling investment and business activity, loss of control over the main macroeconomic indicators. It is revealed that “inflation targeting” actually refers to limiting the tools of monetary policy to manipulations by the key rate. It is proved that in conditions of free international movement of capital this approach does not achieve the inflation target due to supercritical dependence of the money market on foreign speculators. The necessity of a systematic approach to monetary policy with a set of control parameters corresponding to the complexity of monetary circulation is underlined.

Keywords: monetary policy, inflation targeting, monetary market, financial market, economic growth.

JEL: E52, E58, E59.

*А. Апокин, Д. Галимов, И. Голощапова,
В. Сальников, О. Солнцеv*

Денежно-кредитная политика: работа над ошибками*

В статье на основании анализа публичных заявлений Банка России обсуждаются основы нового подхода к проведению денежно-кредитной политики в 2015 г. и даются рекомендации для монетарной политики по смягчению последствий кредитного шока для банков и предприятий. В качестве иллюстрации рекомендаций по чрезмерно жесткой монетарной политике, вызвавшей кредитный шок в российской экономике, рассматривается статья авторов из Банка России (Бадасен и др., 2015) и доклады Банка о денежно-кредитной политике второй половины 2013 – 2014 гг.

Ключевые слова: монетарная политика, загрузка мощностей, инфляционное таргетирование, кредитный шок.

JEL: E52, E58, E65.

Шоковое повышение ключевой ставки Банка России в первой половине декабря (с 9,5 до 17% годовых) за последние полгода было в значительной мере отыграно назад (с 31.07.2015 ставка понижена до 11,0%). При этом публичные заявления руководства Банка позволяют предположить, что снижение ключевой ставки в первой половине 2015 г. отражает пересмотр ряда принципов реализации денежно-кредитной политики (ДКП). Это можно расценивать как косвенное

Апокин Александр Юрьевич (aapokin@forecast.ru), к. э. н., руководитель группы исследований мировой экономики Центра макроэкономического анализа и краткосрочного прогнозирования (ЦМАКП) (Москва); *Галимов Дмитрий Ирекович*, ведущий эксперт ЦМАКП; *Голощапова Ирина Олеговна*, эксперт ЦМАКП; *Сальников Владимир Алексеевич*, к. э. н., руководитель направления анализа реального сектора ЦМАКП; *Солнцеv Олег Геннадиевич*, к. э. н., руководитель направления анализа денежно-кредитной политики и банковской системы ЦМАКП.

* Исследование осуществлено в рамках Программы фундаментальных исследований НИУ ВШЭ в 2015 г. Авторы выражают признательность своим коллегам, оказавшим поддержку данному исследованию: И. Б. Ипатовой, разработавшей модель и построившей оценки разрыва выпуска России; А. Н. Могилат, разработавшей скоринговую модель банкротств предприятий и построившей прогнозные оценки вероятности этих банкротств; М. Е. Мамонову и А. В. Дешко за предоставленные результаты исследования факторов формирования процентных ставок по банковским кредитам, проведенного по методологии, разработанной И. Голощаповой.

признание регулятором неэффективности (или даже ошибочности) процентной политики, проводившейся в конце 2014 г.

Изменение позиции Банка России особенно хорошо заметно при сопоставлении пресс-релизов решений по ключевой ставке, интервью руководства¹ и научных статей с обоснованием позиции Банка России, подготовленных его руководством и сотрудниками вплоть до первого квартала 2015 г. В левом столбце таблицы отражен подход к реализации ДКП, которым Банк России руководствовался до первого квартала 2015 г., в правом — современный подход².

Таким образом, можно выделить следующие положения нового подхода к проведению денежно-кредитной политики, реализуемого Банком России начиная примерно с первого квартала 2015 г.

1. Снижение ключевой ставки допустимо даже в случае, когда нет тенденции к снижению уровня инфляции и инфляционных ожиданий, если такая тенденция может проявиться в не очень отдаленном будущем (в течение ближайших кварталов).

2. Установление отрицательной реальной (с поправкой на инфляцию) ключевой ставки не всегда противоречит концепции инфляционного таргетирования.

3. Денежно-кредитная политика в краткосрочной перспективе может внести вклад в поддержку экономического роста не только за счет ограничения инфляции и волатильности цен, но и путем повышения доступности кредита.

4. Завышенный уровень ставок по кредитам может угрожать платежеспособности предприятий и, как следствие, качеству кредитного портфеля и стабильности банковской системы.

К действиям, косвенно подтверждающим изменение подхода, можно отнести и продление в мае мер по поддержанию финансовой устойчивости банков до октября³, которые предполагалось свернуть до июля.

Новая логика практической реализации денежно-кредитной политики будет способствовать восстановлению ее последовательности, которая в 2014 г. была нарушена по крайней мере по трем направлениям.

Первое. В 2014 г. Банк России, с одной стороны, последовательно констатировал наличие отрицательного разрыва выпуска при ухудшающейся экономической динамике (Банк России, 2014а)⁴, а с другой — проводил резкое ужесточение денежно-кредитной политики. Аналогичную оценку сохраняют и авторы из Банка России (Бадасен и др., 2015). Если мы предполагаем, что центральные банки принима-

¹ Интервью первого заместителя Председателя Банка России Д. В. Тулина информационному агентству «Рейтер» 5 марта 2015 г. http://www.cbr.ru/press/print.aspx?file=press_centre/Tulin_Reuters_05032015.htm&pid=press_itm.

² Сотрудники Банка России П. Бадасен и А. Хазанова, а также сотрудник НИУ ВШЭ А. Исаков в своей статье (Бадасен и др., 2015) иллюстрируют позицию Банка России по принятию решений в области денежно-кредитной политики в 2014 г. С учетом обычного для академических журналов периода публикации (несколько месяцев), мы решили включить ее в левый столбец.

³ Банк России. Об антикризисных мерах в сфере банковского регулирования. 2015. 15 мая. http://www.cbr.ru/press/PR.aspx?file=15052015_104527if2015-05-15T10_43_19.htm.

⁴ По нашей оценке (Апокин и др., 2014), в 2014 г. наблюдался заметный отрицательный разрыв выпуска (около 3,5%), который существенно расширился и в 2015 г. (составив около 6,5%), поэтому последовательность в данном аспекте особенно важна.

Сопоставление позиции Банка России, его руководства и авторов из Банка России (Бадасен и др., 2015)

Вопрос	Вплоть до I квартала 2015 г.	Начиная с I квартала 2015 г.
<p>Как экономическая ситуация влияет на инфляцию?</p>	<p>«Поведение инфляции больше соотносится положению на рынке труда, чем динамике ВВП: при наличии каких-либо шоков инфляция начинает расти, а замедление выпуска не оказывает на нее заметного действия» (Юдаева, 2014. С. 4). «Замедление экономического роста пока не оказывает выраженного сдерживающего влияния на темпы роста потребительских цен, поскольку в значительной степени обусловлено причинами структурного характера. Загрузка факторов производства — рабочей силы и конкурентоспособных производственных мощностей — находится на высоком уровне». «При формировании устойчивой тенденции к снижению инфляции и инфляционных ожиданий Банк России будет готов начать смягчение денежно-кредитной политики»^а.</p>	<p>«...инфляционное давление будет сдерживаться снижением экономической активности». «В декабре 2014 года темп прироста потребительских цен за месяц составил 2,6% на фоне значительного ослабления рубля, роста инфляционных ожиданий и повышенного потребительского спроса на непродовольственные товары ...Прозошедшее ослабление рубля продолжит оказывать влияние на цены товаров и услуг. В связи с этим возможно увеличение годовой инфляции в ближайших месяцах»^б. «Слабый внутренний спрос будет способствовать продолжению снижения годовой инфляции в 2015—2017 годах ... Основными источниками инфляционных рисков являются произошедшее ухудшение внешнеэкономической конъюнктуры, сохранение инфляционных ожиданий на повышенном уровне»^в.</p>
<p>Необходимо ли поддерживать положительную реальную ставку?</p>	<p>«Если воспользоваться общепринятым правилом Фишера, можно прийти к выводу, что при предположенном [в: Апокин и др., 2014] уровне номинальной ставки реальная ставка была бы отрицательной в четвертом квартале 2014. Это означало бы, что Банк России проводит слишком мягкую ДКП в условиях растущих ожиданий и фактической инфляции. С одной стороны, подобный подход к проведению ДКП, с другой стороны, противоречит концепции инфляционного таргетирования. С другой — высокие значения инфляции и ее волатильность будут подрывать экономический рост, увеличивая неопределенность относительно будущего состояния экономики и создавая дополнительные трансакционные издержки» (Бадасен и др., 2015. С. 136).</p>	<p>«Это заблуждение, когда люди считают, что ключевая ставка Ценробанка, который занимается таргетированием инфляции и живет в этой парадигме, должна быть обязательно выше текущих темпов инфляции. Это совершенно необязательно». «Про пик инфляции ... Не хотелось бы приносить магическую цифру 20, но даже если это случится, ничто страшного не произойдет». «Вообще просьба выбрать одну из одинаково желанных целей зачастую ставит человека в тупик. Обычно люди, конечно же, хотят всех целей достичь одновременно, и отказываются найти компромисс хотя бы здоровыми и богатыми, а не бедными и большими. Человек отказывается выбирать между «бедным, но здоровым» и «богатым, но большим» (интервью Д. В. Тулина). «Совет директоров Банка России 31 июля 2015 г. принял решение снизить ключевую ставку с 11,50% до 11,00% годовых, учитывая, что баланс рисков по-прежнему смещен в сторону существенного охлаждения экономики, несмотря на некоторое увеличение инфляционных рисков ... По оценкам Банка России, по состоянию на 27 июля годовой темп прироста потребительских цен составил 15,8% после 15,3% в июне»^д.</p>

О к о н ч а н и е т а б л и ц ы

Вопрос	Вплоть до I квартала 2015 г.	Начиная с I квартала 2015 г.
<p>Как ставка влияет на экономическую активность на микро- и макроуровне?</p>	<p>«В условиях низкой безработицы и высокой загрузки рабочей силы, есть ее дефицита, а также недостаточно благоприятной бизнес-климата снижение ставок вряд ли окажет значимый стимулирующий эффект на инвестиции в реальную экономику. Даже если он и будет, то весьма краткосрочный, а в среднесрочной перспективе темпы роста останутся низкими». (Юдаева, 2014. С. 11).</p> <p>«Повышение процентной ставки обособывается в ДоДКП и в прес-релизах целым рядом взаимосвязанных факторов: в первую очередь ростом инфляции и инфляционных ожиданий, а также угрозами для финансовой стабильности в связи с резкими колебаниями валютного курса. Перечисленные факторы являются негативными для экономической динамики, поскольку увеличивают неопределенность относительно будущей экономической конъюнктуры и способствуют увеличению разного рода трансакционных издержек. Именно в соответствующей реакции на перечисленные выше шоки и состоит основной вклад ДКП в стабилизацию ситуации в экономике» (Бадасен и др., 2015. С. 137).</p> <p>«...уже традиционным для критики Банка России стал аргумент „сверх-трансмиссии“ ...Согласно этой теории, в ответ на повышение ключевой ставки происходит мгновенное замедление деловой активности и рост ставок по средне- и долгосрочному кредитованию. Эту позицию разделяют и авторы статьи Алюкин и др., 2014 ...Приведенные экспертами данные по просроченным кредитам нефинансовым предприятиям не только не подтверждают, но и опровергают критику в адрес Банка России: более высокие темпы роста задолженности наблюдались в 2012 г., когда ставка оставалась стабильной, а в 2013 г. при повышении ставки снижались темпы роста рассматриваемого показателя» (Бадасен и др. 2015. С. 137).</p>	<p>«Совет директоров Банка России 13 марта 2015 г. принял решение снизить ключевую ставку с 15,00% до 14,00% годовых, учитывая, что баланс рисков по-прежнему смещен в сторону более значительного охлаждения экономики. Принятое решение будет способствовать снижению данных рисков, при этом не создавая дополнительной угрозы усиления инфляционного давления»^а.</p> <p>«Под влиянием ранее принятых Банком России решений о снижении ключевой ставки происходит некоторая коррекция вниз кредитных ставок. Однако их уровень остается высоким, что, наряду с ужесточением требований к качеству заемщиков и обеспечению притока к замедлению роста кредитования ...Сокращение инвестиций в основную капитал продолжится, что будет обусловлено ...ужесточением условий кредитования, ограниченными возможностями замещения внешних источников финансирования внутренними»^б.</p> <p>«Мы проводили исследования, сколько предприятий, в каких секторах экономики способны пережить эту ставку. Выяснилось, что зафиксировано чистый убыток в первом квартале 2015 г. очень многие компании, потому что у них операционные доходы меньше, чем необходимо на расходы по выплате процентов, общий уровень рентабельности низкий. А учитывая, что ухудшится качество банковских заемщиков, ...может возникнуть угроза системного банковского кризиса» (интервью Д. В. Тулина).</p>

^а О ключевой ставке Банка России. 2014. 11 дек. http://www.cbr.ru/press/PR.aspx?file=11122014_133014dkp2014-12-11T13_08_33.htm.

^б О ключевой ставке Банка России. 2015. 29 янв. http://www.cbr.ru/press/PR.aspx?file=30012015_133122dkp2015-01-30T13_15_49.htm.

^в О ключевой ставке Банка России. 2015. 13 марта. http://www.cbr.ru/press/PR.aspx?file=13032015_133031dkp2015-03-13T13_20_49.htm.

^г О ключевой ставке Банка России. 2015. 30 апр. http://www.cbr.ru/press/PR.aspx?file=30042015_133103dkp2015-04-30T13_05_21.htm.

^д О ключевой ставке Банка России. 2015. 31 июля. http://www.cbr.ru/press/PR.aspx?file=31072015_133033keygate2015-07-31T13_03_35.htm.

ют решения, основываясь на собственных прогнозах экономического развития (Orphanides, 2003), как указывают авторы из Банка России, то непоследовательность ДКП налицо.

Второе. Масштаб и скорость роста ключевой ставки Банка России в 2014 г. не соответствовали закономерностям его поведения в период 2009–2013 гг., и во многом именно поэтому стали большей неожиданностью для рынка, чем сам факт ужесточения монетарной политики. Результаты эконометрического моделирования, приведенного в нашей предыдущей статье (Апокин и др., 2014), свидетельствуют о значительном превышении ключевой ставки Банка России в 2014 г. по сравнению с историческими ожиданиями рынка. Спешная ликвидация последствий резкого повышения ставки в декабре 2014 г. позволяет предположить, что Банк России отказался от данной меры как от неэффективной.

Третье. Банк России при резком ужесточении политики действовал вразрез с международным опытом реализации режима инфляционного таргетирования в развивающейся экономике в условиях резкого усиления инфляционного давления.

По результатам исследования Банка международных расчетов, в случае шока предложения (рост уровня цен, снижение выпуска) режим строгого инфляционного таргетирования (когда уровень инфляции выступает единственным целевым параметром монетарной политики) всегда приводит к чрезмерному ужесточению ДКП, обусловленному желанием снизить рост цен (Gambacorta, Signoretti, 2013). Волатильность цен в результате такой политики снижается меньше, чем растет волатильность выпуска. При этом негативное влияние на выпуск оказывается тем сильнее, чем выше уровень долговой нагрузки частного сектора⁵.

Наблюдаемая в 2015 г. реакция Банка России на отрицательный разрыв выпуска, пусть и ограниченная, представляется попыткой адаптировать политику инфляционного таргетирования к российским реалиям.

Денежно-кредитная политика до 2015 г.: последствия для экономики

Сигналы замедления экономической динамики России стали поступать уже в начале 2014 г., если не ранее. На этом фоне опасения Банка России относительно пагубности поддерживающей денежной политики, способной привести к разогреву инфляции без каких-либо позитивных эффектов для выпуска, выглядели необоснованными.

Согласно опубликованным в тот период (неуточненным) данным Росстата, в I кв. 2014 г. темп прироста ВВП составил 0,9% к соответствующему кварталу предыдущего года (против 1,3% в 2013 г. и 2,0% в IV кв. 2013 г.). В III кв. 2014 г. индекс снизился до 0,7%, в IV кв. — до 0,4%.

⁵ Помимо этой статьи, рассмотренной в нашей работе (Апокин и др., 2014), следует обратить внимание на: Habermeier et al., 2009. Согласно результатам этого исследования, только 4 (Бразилия, Румыния, Сербия, Южная Африка) из 20 развивающихся стран ответили относительно агрессивным ужесточением ДКП на существенное повышение инфляционного давления в период кризиса 2008 г. В большинстве случаев ключевая ставка денежно-кредитной политики была повышена умеренно, в ряде стран оставлена без изменений или смягчена с целью поддержать экономический рост (Индонезия, Израиль, Филиппины, Румыния).

Согласно публикуемым Росстатом оценкам деловой активности организаций, уровень загрузки мощностей перестал расти еще в начале 2013 г., стабилизировавшись на уровне 65%. Во второй половине 2013 г. произошло даже некоторое снижение уровня загрузки, правда незначительное (до 63—64% в разные месяцы). С июня 2014 г. оформился тренд на слабое, но неуклонное снижение, при этом минимум был достигнут в августе (60%). С этого момента и по настоящее время уровень загрузки колеблется в диапазоне 60—62%.

Тем не менее, судя по положениям «Доклада о денежно-кредитной политике» (декабрь 2014 г.), вплоть до конца 2014 г. Банк России продолжал оценивать уровень загрузки мощностей как относительно высокий (Банк России, 2014а; 2014б). Судя по публикациям сотрудников Банка России (см. Бадасен и др., 2015), эта позиция обосновывается данными «Российского экономического барометра» (РЭБ)⁶. Такая постановка подразумевает, что авторы используют показатель РЭБ «Загрузка производственных мощностей» в качестве аналога коэффициента использования мощностей (КИМ). Это представляет очень серьезной методологической ошибкой. В отличие от КИМ⁷, значение опросного показателя РЭБ характеризует текущую загрузку мощностей по отношению к «нормальному» уровню⁸. Иными словами, КИМ, равный 85%, свидетельствует о крайне высоком уровне загрузки (с учетом останова на текущие ремонты и т.п.), а показатель РЭБ, равный 85%, говорит о том, что в среднем на опрошенных предприятиях загрузка мощностей находится ниже «нормального» (в понимании предприятий) уровня на 15%. Это принципиально разные выводы⁹.

Судя по Докладам о денежно-кредитной политике, в Банке России не рассматривались другие источники оценок об использовании производственных мощностей, кроме РЭБ, включая официальные. В то же время Росстат предоставляет два источника данных такого рода: форму 1-Натура БМ, а также результаты ежемесячного обследования деловой активности организаций промышленности¹⁰. По расчетам ЦМАКП, основанным на данных формы 1-Натура БМ, КИМ в промышленности

⁶ «Согласно данным РЭБ, загрузка производственных мощностей в 2014 г. приблизилась к 85%, превысив докризисный уровень» (Бадасен и др., 2015. С. 130).

⁷ Под КИМ (упрощенно) понимается отношение количества фактически произведенной продукции к максимальному возможному объему производства.

⁸ Пояснения к таблицам РЭБ «Группировка промышленных предприятий по загрузке производственных мощностей и уровню банковской задолженности» (см., например: РЭБ, 2013. С. 12).

⁹ Следует отметить, что рассматриваемый показатель РЭБ рассчитывается без учета размеров предприятий, что приводит к искажению представления о реальной ситуации в промышленности. Также следует учитывать, что отраслевая структура выборки опрашиваемых предприятий РЭБ меняется со временем. См. раздел «Описание опросов РЭБ и пояснения к статистическим рядам» пункт «С. Метод агрегирования данных» (РЭБ, 2013. С. 15).

¹⁰ К нерегулярным источникам данных о загрузке мощностей следует отнести результаты опросов предприятий, проводимых С. В. Цухло, согласно которым загрузка мощностей в последние годы не превышала 70%. Причем согласно результатам этих опросов в начале 2013 г., только 4% предприятий в российской промышленности оценивали свои мощности как недостаточные в связи с ожидаемыми изменениями спроса. «В конце 2014 г. лишь 20% промышленных предприятий столкнулись с недостатком мощностей в краткосрочной перспективе. И это значение показателя является посткризисным максимумом. То есть даже в условиях максимальной нехватки мощностей с начала 2009 г. масштабы этого явления значительно уступают дефициту других ресурсов» (Мау и др., 2015. С. 225).

в 2014 г. оценивается в 61–63%. Безусловно, эта оценка не претендует на абсолютную точность. Однако она, во-первых, обоснованна и верифицируема, поскольку опирается на балансы производственных мощностей по важнейшим видам продукции, а во-вторых, данная оценка находит подтверждение и в других источниках. Согласно опросным обследованиям деловой активности Росстата, загрузка мощностей в среднем за 2014 г. составляла порядка 64%. Если учесть, что действительно означает «загрузка мощностей» РЭБ, то можно говорить о согласованности и с данным показателем¹¹.

При этом динамика уровня безработицы, традиционно запаздывающего индикатора экономической динамики, уже к декабрю позволяла сделать вывод об отсутствии перегрева на рынке труда: в октябре был зафиксирован четвертый подряд месяц медленного роста как уровня безработицы, так и количества безработных (все с устранением сезонности).

В теории близкий к «естественному» *уровень безработицы*, как и утверждают авторы из Банка России, служит сигналом о близости к границе производственных возможностей. Однако мы еще раз обращаем внимание на то, что динамику среднего уровня безработицы в экономике России при слабой пространственной связности рынка труда сложно интерпретировать как изменение дистанции до границы производственных возможностей. Скорее она свидетельствует о необходимости увеличивать мобильность трудовых ресурсов, а также расширять возможности предприятий по повышению производительности труда¹². Но и используя статистику уровня безработицы таким образом, необходимо учитывать, что тренд предложения рабочей силы направлен вниз, и даже в отсутствие внешнего шока «естественный» уровень безработицы оказался бы ниже фактического уже в 2015 г. Более того, оценки «естественного» уровня безработицы НИУ ВШЭ в 5–6%, по словам Бадасен и соавторов, могут считаться оценкой сверху.

Таким образом, все источники данных о загрузке производственных мощностей и динамике производительности труда *уже в 2014 г. указывали на то, что говорить о близости экономики к границе производственных возможностей не следует*. Тем не менее в декабрьском Докладе о денежно-кредитной политике Банк России зафиксировал, что «низкий уровень безработицы и высокий уровень экономической активности населения являются индикаторами дефицита на рынке труда. Дефицит на рынке труда в совокупности с сохранением загрузки производственных мощностей на относительно высоком уровне подтверждают наличие лишь небольшого отрицательного разрыва выпуска» (Банк России, 2014b. С. 44).

¹¹ Если принять как «нормальный» уровень загрузки мощностей 85%, то опросный показатель РЭБ (77,6%), умноженный на эту величину, дает значение 66%, что очень близко как к представленной оценке ЦМАКП, так и к опросным данным Росстата.

¹² Показательно, что в пищевых производствах, получивших импульс к развитию вследствие санкций, выпуск в 2014 г. быстро рос при слабом повышении численности работников, а в ряде секторов и при абсолютном снижении(!). Это свидетельствует о том, что потенциал повышения производительности труда настолько велик, что говорить о трудовых ресурсах как ограничивающем факторе следует с большой осторожностью, учитывая структурные особенности. Так, по итогам 2014 г. выпуск в «Переработке и консервировании картофеля, фруктов и овощей» увеличился на 6,7% при снижении численности работников на 3,3%, в «Производстве молочных продуктов» — на 2,9 и 0,7% соответственно, в «Производстве растительных и животных масел и жиров» выпуск возрос на 14,4% при увеличении численности лишь на 2,2%(!), в «Производстве готовых кормов для животных» — на 8,2% при росте численности лишь на 0,8%. Этот список можно продолжить.

Игнорирование упомянутых сигналов Банком России создало предпосылки для последовательного ужесточения ДКП в течение 2014 г. — повышения ключевой ставки с 5,5% годовых на начало года до 10,5% к середине декабря и 17% — к концу года. В результате средневзвешенная ставка по рублевым кредитам предприятиям сроком до года (без учета Сбербанка) возросла более чем вдвое — с 9,1% в начале 2014 г. до 19,9% годовых в начале 2015 г.

Имеющиеся данные позволяют оценить последствия этого шага для реального сектора с точки зрения риска банкротств, неплатежеспособности и сокращения объемов производства. Повышение ставок привело к значительному росту отношения процентных платежей к прибыли в реальном секторе. По предприятиям обрабатывающей промышленности, привлекающим банковские кредиты и займы, соотношение процентных платежей к прибыли от продаж возросло с 36% в 2013 г. (фактические данные) до 39% в 2014 г. и ожидается на уровне не менее 50% в 2015 г. (по оценке ЦМАКП). В ряде отраслей (машиностроение, сельское хозяйство) это соотношение еще выше¹³.

Отрасли, в наибольшей степени зависящие от привлечения банковских кредитов и займов (целлюлозно-бумажное производство и деревообработка, химическое производство, металлургия, добыча нетопливных полезных ископаемых), из-за роста стоимости обслуживания долга понесли значительные потери в собственном капитале, превысившие 5% от величины активов (рис. 1).

Для оценки обусловленного повышением ставок роста риска корпоративных банкротств мы использовали скоринговую модель ЦМАКП¹⁴. Результатом расчетов стали оценки величины группы риска в отраслях реального сектора¹⁵, выборка включает более 30 тыс. крупных, средних и малых предприятий промышленности и сельского хозяйства.

Согласно полученным оценкам, произошедшее повышение кредитных ставок, при прочих равных условиях, обусловило расширение численности группы риска в 1,5 раза: с 20% предприятий в 2014 г. до 30% в 2015 г. Еще более впечатляющим выглядит рост этой группы с учетом масштабов компаний: доля выручки предприятий, оказавшихся в группе риска, возрастает в 2,6 раза — с 12 до 30%. Доля кредитов и займов, приходящихся на предприятия группы риска, растет с 33%

¹³ ЦМАКП оценивает отношение процентных платежей к прибыли только по тем предприятиям, которые имеют банковские кредиты и займы (Апокин и др., 2014). Критика, представленная в статье П. Бадасен и др. (2015), не учитывает этого, что ведет к некорректным выводам об отсутствии роста нагрузки на прибыль предприятий-должников в 2014 г.

¹⁴ В основе расчетов лежит эконометрическая модель вероятности банкротства в реальном секторе, в числе факторов которой как показатели бухгалтерской отчетности компаний (чистая рентабельность активов, отношение чистой кредиторской задолженности к активам, оборачиваемость активов), так и отраслевые переменные (рентабельность активов). Подробнее о методике см.: Сальников и др., 2012. Результаты дальнейшего развития подхода были представлены на XIV и XVI Апрельских Международных конференциях по проблемам развития экономики и общества НИУ ВШЭ (2013 и 2015 гг.)

¹⁵ В рамках расчета для целей настоящей работы под группой риска понимаются компании с вероятностью банкротства выше такого порогового уровня, при котором достигается минимум взвешенной суммы ошибок первого и второго рода при соотношении последних как 1:4. Выбор этой пропорции обеспечил вероятность корректного определения банкротства на уровне более 50% и пятикратное повышение частоты банкротства в группе риска по сравнению с исходной выборкой.

**Зависимость отраслей экономики от привлечения банковских кредитов
и изменение их обеспеченности собственным капиталом,
01.06.2014—01.06.2015 (в %)**



Примечание. Площадь круга пропорциональна объему выпуска отраслей. Под обеспеченностью собственным капиталом отрасли понимается отношение совокупного собственного капитала к совокупным активам.

Источник: расчеты ЦМАКП по данным Росстата.

Рис. 1

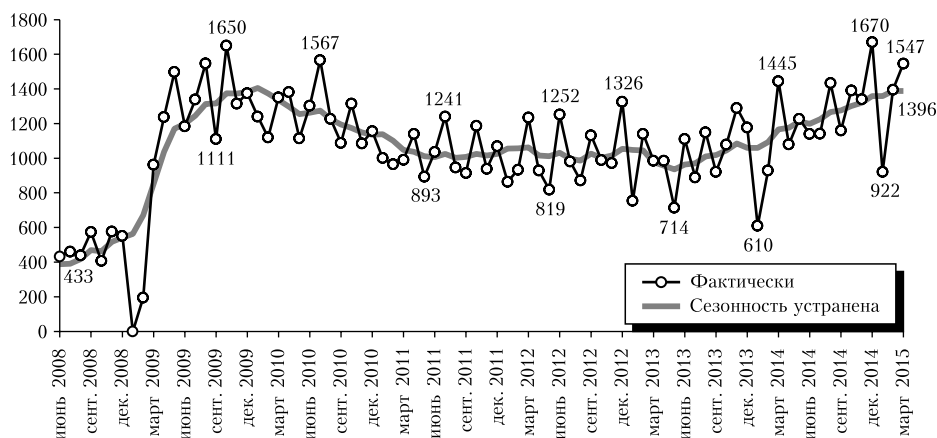
в 2014 г. до 68% в 2015 г.(!), в том числе в обрабатывающей промышленности — с 40 до 60%. Закономерно, что интенсивность корпоративных банкротств в этих условиях существенно возросла (рис. 2). В I кв. 2015 г. их число превысило уровень соответствующего периода предыдущего года на 30%¹⁶.

Болезненным оказался последний год и для рынка труда: уровень безработицы увеличился с 5,1% экономически активного населения во II кв. 2014 г. до 5,7% в апреле—мае 2015 г. (сезонность устранена), при этом 0,4% роста пришлось на январь—май 2015 г.

Изменение уровня ставок в экономике не только привело к росту нагрузки процентных платежей на доходы предприятий, но и обусловило общее сжатие предложения кредита — даже по более высоким ставкам. Это было вызвано проблемой «отрицательного отбора» заемщиков: банки стали опасаться неплатежей по кредитам со стороны предприятий, готовых привлечь столь дорогие заимствования. В результате начиная с декабря 2014 г. (после шокового повышения

¹⁶ Рост числа банкротств отражал не только кризисную ситуацию конца 2014 г. — начала 2015 г., но и общее ухудшение условий хозяйствования в течение 2014 г. Лаг между моментом открытия процедуры банкротства по решению арбитражного суда и моментом публикации соответствующего сообщения должен составлять не более 10 дней. Однако, как показал наш анализ, для многих юридических лиц эта пауза может доходить до месяца и более. Кроме того, действуют и другие факторы. В этом контексте показательно, что пик числа «банкротств прошлого кризиса» пришелся на самый конец 2009 г. — начало 2010 г.

Количество публикаций о банкротствах
(по первому упоминанию юридического лица)

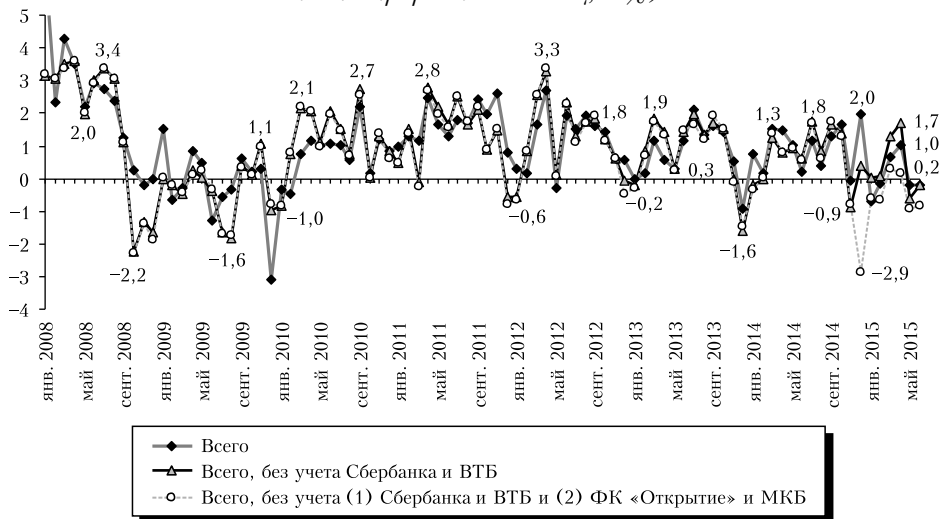


Источник: оценка ЦМАКП по данным решений арбитражных судов.

Рис. 2

ключевой ставки Банка России до 17% годовых) портфель корпоративных кредитов, выданных российскими банками, начал уменьшаться (рис. 3)¹⁷.

Кредиты предприятиям (с исключением валютной переоценки, темпы прироста за месяц, в %)



Источник: расчеты ЦМАКП по данным оборотных ведомостей кредитных организаций.

Рис. 3

¹⁷ Начиная с декабря 2014 г. для получения адекватных оценок динамики корпоративного кредитного портфеля российских банков необходимо очищать этот портфель от квазикредитных сделок, связанных с фондированием покупок облигаций «Роснефти» аффилированными с банком компаниями. В частности, значительный объем таких операций осуществили ФК «Открытие» и Московский кредитный банк (МКБ).

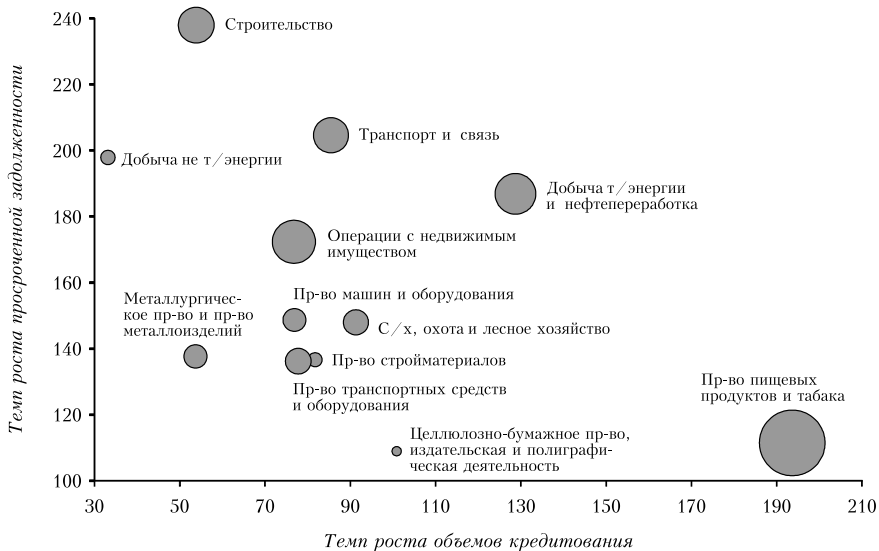
Поскольку долг российских компаний преимущественно краткосрочный (Донец, Пономаренко, 2015), возможность погашать ранее привлеченные займы сильно зависит от возможности привлекать новые заимствования¹⁸. В этих условиях внезапное ужесточение доступа к кредиту ведет к быстрому росту неплатежей по накопленному долгу.

Закономерно, что в течение 2014 г. годовые темпы прироста объема просроченной задолженности предприятий по банковским кредитам достигли 26%, а к середине 2015 г. — 46% (для сравнения: в 2013 г. — 0). При этом среди отраслей с наиболее быстрым ростом объема просроченной задолженности (около 50% за год или выше) преобладали отрасли, столкнувшиеся с наиболее сильными ограничениями на привлечение новых кредитов на внутреннем рынке — строительство, добыча нетопливных полезных ископаемых, транспорт и связь, сельское хозяйство (рис. 4).

Замедление кредитования затронуло ряд отраслей, которые рассматриваются как высокоприоритетные для импортозамещения (ЦМТ, 2015). Речь идет о производстве транспортных средств, машин и оборудования, деревообработке.

Есть основания полагать, что рост стоимости обслуживания кредита и ухудшение доступа к нему стали существенным фактором умень-

Доступ предприятий к банковским кредитам и просроченный долг по отраслям экономики
(I п/г 2015 г. к аналогичному периоду 2014 г., в %)



Примечание. Площадь круга пропорциональна объему выданных кредитов в I п/г 2015 г.
Источник: расчеты ЦМАКП по данным Росстата, Банка России.

Рис. 4

¹⁸ По нашим оценкам, объем годовых платежей по погашению основной части внутреннего долга в 2014 г. примерно вдвое превысил валовую прибыль компаний, по погашению основной части внешнего долга — составил около четверти валовой прибыли.

**Долговая нагрузка на прибыль предприятий
и темпы роста объемов выпуска (в %)**



Примечание. Площадь круга пропорциональна объему выпуска.
Источник: расчеты ЦМАКП по данным Росстата.

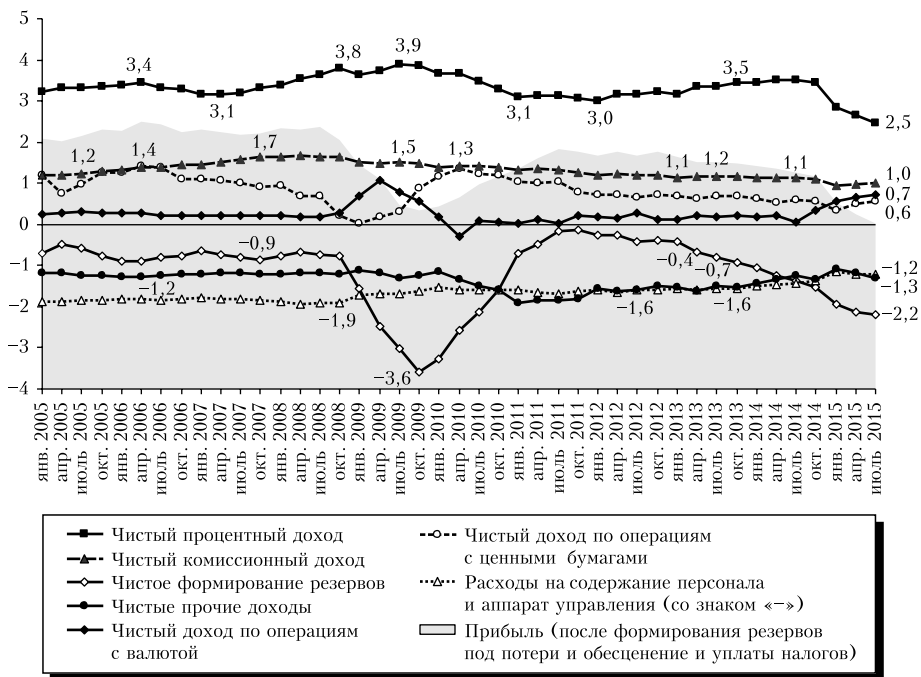
Рис. 5

шения производства в отраслях, наиболее сильно пострадавших от экономической рецессии (строительство, производство строительных материалов, производство машин и оборудования, рис. 5).

Поскольку из-за проблемы негативного отбора банки не могли в полной мере переложить на плечи заемщиков удорожание привлекаемых ресурсов, повышение ключевой ставки Банка России привело к резкому падению процентной маржи. Этим современная ситуация существенно отличается от кризиса 2008—2009 гг. (рис. 6). Одновременно быстрое падение качества кредитного портфеля вынудило банки резко нарастить расходы на формирование резервов под потери по кредитам. Это фактически обнулило прибыль банковского сектора и привело к его рекордной декапитализации. Среднее отношение собственного капитала банков к активам, взвешенным с учетом риска, упало до исторически минимальных за весь период наблюдений уровней — 12—13%. Судя по растущему числу резонансных потерь платежеспособности ведущими кредитными организациями, увеличивается группа «зомби-банков» с отрицательным фактическим собственным капиталом.

Процесс ухудшения качества кредитного портфеля банков приобретает автономный характер, делающий его труднообратимым. Падение качества долга ведет к увеличению премии за риск в процентных ставках по выдаваемым банками кредитам (рис. 7). А это, в свою очередь, препятствует снижению кредитных ставок — даже несмотря на начавшееся смягчение процентной политики ЦБ РФ.

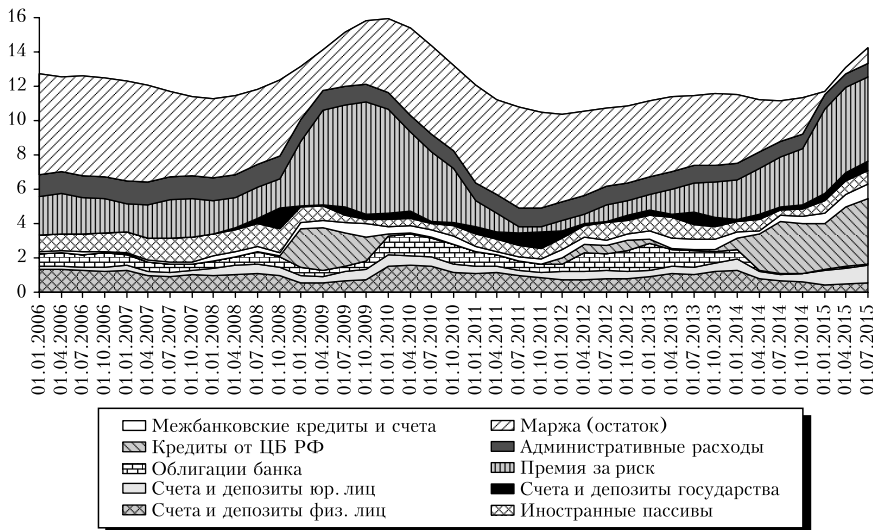
Прибыль банков и ее компоненты
(в % к совокупным активам, за скользящий год)



Источник: расчеты ЦМАКП по данным Банка России.

Рис. 6

Средние ставки по кредитам предприятиям и факторы их формирования — стоимость привлеченных средств, премия за риск, административные расходы, процентная маржа
(% годовых, за скользящий год)



Источник: расчеты А. В. Дешко и М. Е. Мамонова (ЦМАКП) по данным Банка России.

Рис. 7

Необходимой мерой в этих условиях представляется длительное сохранение смягченных пруденциальных требований, установленных Банком России в декабре.

Денежно-кредитная политика: как избежать повторения ошибок

За апрель-август 2015 г. курс рубля к бивалютной корзине ослаб на 30% на фоне снижения цены на нефть сорта Urals с 65 до 48 долл./барр. В IV кв. ожидается пик выплат по внешней задолженности, что окажет существенное давление на валютный рынок. Эти обстоятельства создадут риск очередного ускорения инфляции. Следовательно, Банк России вновь столкнется с искушением ужесточить процентную политику, допустив риск углубления экономической рецессии и финансового кризиса. Мы полагаем, что такие действия стали бы повторением ошибок, допущенных Банком в 2014 г.

Главное, что требуется для предотвращения повторения ошибок, — *обеспечить прозрачность принципов* проводимой ДКП и реальную ответственность за их соблюдение. Для этого, во-первых, целесообразно перейти к публикации численных параметров применяемой формулы правила ДКП или основанных на этом правиле среднесрочных сценарных прогнозов движения ключевой ставки Банка России.

Вопрос о необходимости следовать правилу ДКП в рамках режима инфляционного таргетирования неоднократно становился предметом научных исследований. Помимо классической работы (Taylor, 1993), на которую ссылаются Бадасен и соавторы (2015), на целесообразность следования такому формально заданному правилу указывается в более поздних исследованиях (Ferrero, Secchi, 2009; Holmsen et al., 2008; Вудфорд, 2014). В соответствии с ними, ограничения, накладываемые центральным банком на себя в результате обнародования правила, не слишком стесняют свободу его действий в нестандартных ситуациях. При этом обнародование численных параметров формулы правила ДКП (редко практикуется крупными центробанками) можно заменить регулярной публикацией центробанком *ожидаемой траектории ключевых ставок* (распространенная практика).

Бадасен и соавторы отмечают, что им «не встречались опубликованные научные работы, в которых сделан вывод о наличии значимого негативного влияния изменений процентной ставки на агрегированный выпуск в России» (Бадасен и др., 2015. С. 137). Хотелось бы, в числе прочих, обратить внимание на работу Г. Хейл и А. Филиппова (Hale, Philippon, 2015), где авторы показывают, что переход к режиму жесткого (не учитывающего текущую динамику выпуска) инфляционного таргетирования в развивающихся странах оказывает негативное влияние на устойчивость экономического роста, в отличие от развитых стран.

Во-вторых, с учетом усиления кризиса на кредитном рынке и в банковском секторе, запущенного декабрьским решением о повышении ключевой ставки Банка России, целесообразно предпринять ряд

других шагов, позволяющих купировать дальнейшее разрастание кризисных процессов:

— учесть в формуле денежно-кредитной политики фактор финансовой стабильности (возможно, включив в нее интегрированный индекс устойчивости банковского сектора);

— поддержать рефинансирование Банком России наиболее качественных из проблемных активов на балансах банков под кредитные гарантии правительства (аналогично программам TARP и TALF, реализованным ФРС и правительством США в 2008–2009 гг.);

— принять меры по обеспечению предприятий доступными займами для пополнения оборотного капитала, например, на основе схем вексельного кредитования — включения векселей наиболее надежных крупных банков в Ломбардный список Банка России (Солнцев, 2009).

Список литературы / References

- Апокин А., Белоусов Д., Голощапова И., Ипатов А., Солнцев О. (2014). О фундаментальных недостатках современной денежно-кредитной политики // Вопросы экономики. № 12. С. 81–100. [Apokin A., Belousov D., Goloshchapova I., Ipatov A., Solntsev O. (2014). On the fundamental deficiencies of current monetary policy. *Voprosy Ekonomiki*. No. 12, pp. 81–100. (In Russian).]
- Бадасен П., Исаков А., Хазанов А. (2015). Современная денежно-кредитная политика: обоснованная критика или типичные заблуждения экспертного сообщества? // Вопросы экономики. № 6. С. 123–147. [Badasen P., Isakov A., Khazanov A. (2015). Modern monetary policy: Relevant criticism or misunderstanding in the expert community? *Voprosy ekonomiki*, No. 6, pp. 123–147. (In Russian).]
- Банк России (2014а). Доклад о денежно-кредитной политике. № 1. Февраль. [Bank of Russia (2014a). *Monetary Policy Report*, No. 1, February. (In Russian).]
- Банк России (2014б). Доклад о денежно-кредитной политике. № 4. Декабрь. [Bank of Russia (2014b). *Monetary Policy Report*, No. 4, December. (In Russian).]
- Вудфорд (2014). Таргетирование инфляции: совершенствовать, а не списывать в утиль // Вопросы экономики. 2014. № 10. С. 44–55. [Woodford M. (2014). Inflation targeting: Fix it, don't scrap it. *Voprosy Ekonomiki*, No. 10, pp. 44–55. (In Russian).]
- Донец С., Пономаренко А. (2015). Индикаторы долговой нагрузки // Банк России. Серия докладов об экономических исследованиях. № 5. Июнь. [Donetz S., Ponomarenko A. (2015). Debt level indicators. Bank of Russia. In: Bank of Russia. *A series of reports on economic research*, No. 5, June. (In Russian).]
- Мау В. и др. (2015). Российская экономика в 2014 году. Тенденции и перспективы. (Вып. 36). М.: Изд-во Ин-та Гайдара. [Mau V. et al. (2015). *Russian economy in 2014. Trends and perspectives (Issue 36)*. Moscow: IET Publ. (In Russian).]
- РЭБ (2013). Российский экономический барометр. № 2. М.: ИМЭМО РАН. [REB (2013). *Russian Economic Barometer*, No 2. Moscow: IMEMO RAS. (In Russian).]
- Сальников В. А., Могилат А. Н., Маслов И. Ю. (2012). Стресс-тестирование компаний реального сектора для России: первый подход (методологические аспекты) // Журнал Новой экономической ассоциации. № 4. С. 46–70. [Salnikov V. A., Mogilat A. N., Maslov I. Yu. (2012). Stress testing for Russian real sector: First approach. *Zhurnal Novoy Ekonomicheskoy Assotsiatsii*, No. 4, pp. 46–70. (In Russian).]
- Солнцев О. Г. (2009). Векселя в кредит // SmartMoney. № 12. 6 апр. [Solntsev O. G. Credit in bills. *SmartMoney*, No. 12. April 6. (In Russian).]

- ЦМТ (2015). Вызовы конкурентоспособности в условиях членства России в ВТО. М: Центр международной торговли. [CMT (2015). *Challenges to competitiveness for Russia membership in WTO*. Moscow: World Trade Center. (In Russian).]
- Юдаева К. (2014). О возможностях, целях и механизмах денежно-кредитной политики в текущей ситуации // Вопросы экономики. № 9. С. 4–12. [Yudaeva K. (2014). On the opportunities, targets and mechanisms of monetary policy under the current conditions. *Voprosy Ekonomiki*, No. 9, pp. 4–12. (In Russian).]
- Ferrero G., Secchi A. (2009). The Announcement of Monetary Policy Intentions. *Bank of Italy Working Paper*, No. 720.
- Gambacorta L., Signoretti F. M. (2013). Should monetary policy lean against the wind? An analysis based on a DSGE model with banking. *BIS Working Papers*, No. 418.
- Habermeier K., Ötoker-Robe I., Jacome L., Giustiniani A., Ishi K., Vávra D., Vazquez T. (2009). Inflation Pressures and Monetary Policy Options in Emerging and Developing Countries: A Cross Regional Perspective. *IMF Working Paper*, No. 09/01.
- Hale G., Philippov A. (2015). Is Transition to Inflation Targeting Good for Growth? *FRBSF Economic Letter*, May 4.
- Holmsen A., Qvigstad J. F., Røisland Ø., Solberg-Johansen K. (2008). Communicating Monetary Policy Intentions: The Case of Norges Bank. *Norges Bank Working Paper*, No. 20.
- Orphanides A. (2003). Historical Monetary Policy Analysis and the Taylor Rule. *Journal of Monetary Economics*, Vol. 50, No. 5, pp. 983–1022.
- Taylor J. B. (1993). Discretion versus Policy Rules in Practice. *Carnegie-Rochester Conference Series on Public Policy*, Vol. 39, No. 1, pp. 195–214.
-

Russian Monetary Policy: Work on the Bugs

Alexander Apokin*, Dmitry Galimov, Irina Goloshchapova,
Vladimir Salnikov, Oleg Solntsev

Authors affiliation: Center for Macroeconomic Analysis and Short-Term Forecasting (Moscow, Russia). *Corresponding author, email: aapokin@forecast.ru.

This paper reviews the consequences of monetary policy tightening by the Bank of Russia in 2014 for Russian economy in general, banking system and the real sector. Based on official statements, the new implied monetary policy principles for 2015 are outlined. The paper also proposes several policy measures to overcome the credit shock caused in part by over-tightening of monetary policy in 2014. It relies on Bank of Russia Monetary Policy reports and the article of Bank of Russia experts (Badasen et al., 2015) to illustrate the approach to economic analysis that led to a monetary policy-induced credit shock.

Keywords: monetary policy, capacity utilization, inflation targeting, credit shock.

JEL: E52, E58, E65.

ЗАМЕТКИ И ПИСЬМА

А. Ахмедуев

Теневая экономика: системный ресурс и фактор торможения социально- экономического развития

В статье рассматриваются негативные последствия и позитивная роль теневой экономики для регионов России. На реальных материалах по Республике Дагестан продемонстрированы масштаб теневой экономики, а также возможность ее легализации в отдельных сегментах. Показано, что последняя представляет собой, с одной стороны, социальный стабилизатор, сферу выживания значительной части населения, а с другой — мощный фактор торможения развития общества. Поэтому государственная политика должна найти способы легализации теневой экономики, использования ее ресурсов на благо общества.

Ключевые слова: теневая экономика, сущность теневой экономики, структура теневой экономики, легализация теневой экономики.

JEL: A13, H26, J23, O17.

Сущность теневой экономики

Теневая экономика — это скрытые от официального учета и налогообложения производство товаров и услуг, заработная плата, денежный оборот и сделки во всех разрешенных законом видах экономической деятельности (Ахмедуев, Ильяшенко, 2013). Очевидно, что основу теневой экономики составляют стихийные рыночные экономические отношения. В этой сфере не действует ни государственное, ни корпоративное, ни иное регулирование — только рынок.

В теневой экономике и средства производства и, следовательно, результат (продукт) — частная/личная собственность предпринимателя-теневика. Хотя возможна определенная кооперация между легальным и теневым секторами, но отношения между ними носят нелегальный характер. Теневой бизнес лишен всех форм государственной поддержки. Не могут теневики получать государственные заказы (хотя в рамках теневой кооперации с легальными хозяйствующими субъектами они принимают ограниченное участие в их выполнении), а также привлекать официальные кредиты. Эта деятельность, используемая собственность, производимая продукция, а также социальные

Ахмедуев Абас Шатиевич (Achmeduev@mail.ru), д. э. н., главный научный сотрудник Института социально-экономических исследований Дагестанского научного центра РАН (Махачкала).

и иные трудовые права занятых здесь работников не защищены государством, конституционными и другими законодательными нормами.

Структура теневой экономики

При классификации теневой экономики в основном используют два признака: 1) соблюдение действующих правовых норм; 2) сокрытие экономической деятельности и ее результата от статистического учета и налогообложения. Большинство исследователей считают, что теневая экономика состоит из трех крупных блоков:

а) скрытая — законодательно разрешенная, но официально не учитываемая (полностью или частично) деятельность в рамках формализованных структур и процедур с целью уклонения от уплаты налогов и других обязательных платежей;

б) неформальная — законодательно разрешенная, но не учитываемая деятельность неформальных структур или деятельность вне формализованных процедур или отношений;

в) нелегальная — законодательно запрещенная или не имеющая необходимого специального разрешения (формальная и неформальная) деятельность (криминальная и иная противоправная), сознательно укрываемая от государства.

В литературе встречается утверждение, что такая структура теневой экономики соответствует методике, рекомендованной ООН (Корчагин, 2010). Однако, по нашему мнению, предлагаемая структура и используемые в теории и на практике дефиниции далеко не бесспорны.

Прежде всего уточним, что не вся не учитываемая государственной статистикой экономическая деятельность укрывается от налогообложения. Значительную долю теневой экономики составляет законодательно разрешенная экономическая деятельность, результаты которой не подлежат налогообложению: производство в личных подсобных хозяйствах, садовых и дачных участках; домашнее производство для собственного потребления; строительство и ремонт зданий собственными силами; транспортные услуги в своем хозяйстве и т. д. Если учесть, что в ряде регионов России (например, в Дагестане) до 80% сельхозпродукции производится в личных подсобных хозяйствах, значительная часть продовольствия заготавливается в домашних условиях, на дачах и садовых участках, а большая часть жилых домов, особенно в сельской местности, строится собственными силами, то ясно, что эта не облагаемая налогом деятельность превалирует в неформальной теневой экономике.

На наш взгляд, неправомерно включать в структуру теневой экономики блок нелегальной (криминальной и иной противоправной) деятельности (Евростат рекомендует учитывать при расчетах ВВП некоторые ее виды). В этот блок обычно включают коррупцию, воровство, хищения, грабежи, контрабанду, наркобизнес, мошенничество, вымогательство, рэкет, откаты, рейдерство, сутенерство, проституцию и т. д. Но все эти и другие криминальные действия преступны и не могут относиться к экономической деятельности, даже теневой.

По нашему мнению, реальная теневая экономика состоит из двух блоков: скрытой и неформальной экономики. Такое разграничение важно и потому, что государственная политика должна быть ориентирована на легализацию теневой экономики и полную ликвидацию криминальной деятельности.

Теневая экономика: внутренний ресурс экономического развития

Теневая экономика в рыночных условиях не только выживает, но и в ряде стран и в отдельные периоды процветает. Во-первых, она вовлечена в воспроизводственный процесс и участвует в создании совокупного общественного продукта — ВВП (ВРП).

Во-вторых, в теневой экономике создаются общественно полезные продукты, товары и услуги, пользующиеся спросом.

В-третьих, в процессе производства товаров и услуг теневая экономика формирует спрос на факторы производства, используя свои доходы для закупки товаров и услуг в легальном секторе. Таким образом, многие легальные хозяйствующие субъекты нередко, особенно в условиях кризиса, выживают благодаря неформальной кооперации с теневыми производителями.

В-четвертых, теневая экономика играет позитивную роль в поддержании занятости населения, следовательно, в материальном обеспечении и выживании части населения страны и ее регионов (Найденов, Кривенко, 2013).

По данным экспертов, в теневой экономике России занято 13,5 млн человек, по информации Росстата — примерно 13,0 млн, или 17–18% экономически активного населения (Пономаренко, 2011). «Согласно оценкам на основе данных ОНПЗ, за 1999–2012 гг. удельный вес неформальных работников среди всех занятых увеличился примерно в 1,5 раза — с 12,4 до 19,0%» (Гимпельсон, Капелюшников, 2013). По оценке вице-премьера России О. Голодец, в теневом секторе российской экономики заняты 20 млн человек¹, или свыше 26,0% трудоспособного населения России. Если учесть, что каждый занятый в теневой экономике содержит членов семьи, то при коэффициенте семейности 3 за счет теневой экономики выживают от 39 млн до 60 млн граждан России.

В-пятых, занятость в теневом секторе и доходы от теневой деятельности выступают своего рода социальным амортизатором, смягчая имущественную дифференциацию и сглаживая социальные противоречия, ослабляя социальную и общественно-политическую напряженность в обществе (Платонов, 2009).

Теневая экономика: фактор торможения развития экономики и нравственной деградации общества

Граждане и хозяйственные структуры, занятые в теневой экономике и живущие за счет доходов от теневой деятельности, образуют своего рода социальный клан, функционирующий вне правового поля. Его интересы в конечном счете противоречат интересам всего общества.

Во-первых, теневая экономика искажает общую картину социально-экономического положения страны или региона, а по ряду отраслей и сфер делает невозможной реальную оценку динамики, структурных сдвигов и перспектив развития экономики. Оценки теневой составляющей в экономике России различаются во много раз (от 15–20 до 46%), то есть достоверной информации о теневом секторе, следовательно, и о всей экономике нет.

Во-вторых, из-за таких искажений резко осложняется задача обоснованного прогнозирования, определения долгосрочной стратегии и государственной политики социально-экономического развития страны и регионов (Альпидовская, 2008).

¹ <http://pressria.ru/pressclub/20130725/601934993.html>.

В-третьих, теневая экономика деформирует рынок и снижает эффективность рыночного регулирования экономики (Найденов, Кривенко, 2013). Субъекты теневой экономической деятельности, уклоняясь от уплаты налогов, получают за счет этого дополнительную прибыль и объективно выигрывают в конкуренции с легальными субъектами рынка.

В-четвертых, теневая экономика не участвует в формировании доходов государственного бюджета страны, бюджетов регионов и муниципальных образований, а также внебюджетных фондов (Барсукова, 2012).

В-пятых, распространение и углубление теневых деловых отношений, расширение масштабов теневой экономики приводят к эрозии нравственных ценностей и морально-этической деградации отдельных слоев общества (Пескова, 2013).

В-шестых, теневой сектор экономики служит базой криминализации общества.

Хотя в теневой экономике производятся незапрещенные законом виды товаров и услуг, сама теневая деятельность без государственной регистрации, как и уклонение от уплаты налогов, противозаконна. Это означает, что граждане, занятые в этой сфере (15–20 млн человек), ведут криминальный образ жизни. Кроме того, теневая экономика находится вне правовой защиты и поэтому выступает объектом регулярных насильственных действий, вымогательства со стороны преступных элементов, вынужденно финансирует организованную преступность, терроризм и т. д. Субъекты теневой экономики нередко сами формируют и содержат незаконные вооруженные структуры для обеспечения собственной безопасности.

Теневая экономика порождает коррупцию во всех органах власти, активно используя в своих интересах их полномочия и услуги (Клейнер, 2011). В свою очередь, коррумпированная власть кровно заинтересована в сохранении и развитии не защищенной законом теневой экономики как надежного источника криминальных доходов. «В обществе, пораженном системной коррупцией, коррупция является главным фактором сохранения и роста теневого сектора экономики. Треугольник „коррумпированное чиновничество — теневой бизнес — организованная преступность“ живет и действует по своим собственным законам, по которым коррупция становится нормой, а не исключением» (Сулакшин и др., 2008. С. 92–93).

Масштабы коррупции и обогащения «слуг народа» поражают воображение. «В течение нескольких последних лет совокупный годовой доход коррупционеров, получаемый от граждан, составляет примерно 2 млрд долларов США, а от предпринимателей — примерно 300 млрд» (Римский, 2011. С. 9–10). «Можно утверждать, что коррупция — главный и динамично растущий сектор российской экономики. ...Полученная в 2005 г. оценка снизу годового дохода в сфере деловой коррупции более чем в два раза превысила суммарный доход от экспорта сырой нефти, нефтепродуктов и газа» (Левин, Сатаров, 2012).

Неизбежным результатом распространения теневой экономики стало резкое ухудшение предпринимательского климата и инвестиционной привлекательности России и ее регионов. Это существенно ограничивает инвестиционную активность как российских, так и зарубежных инвесторов, стимулирует бегство капитала из страны. Во всем мире «прослеживается довольно четкая зависимость: чем выше уровень коррупции, тем хуже условия ведения бизнеса» (Белянова, Николаенко, 2013).

Сказанное в определенной мере противоречит отмеченным выше позитивным функциям теневой экономики. «Однако бесспорным представляется

то, что негативные последствия теневой экономики преобладают и в совокупности представляют реальную угрозу устойчивому социально-экономическому и духовному развитию, общественно-политической стабильности российского общества» (Ахмедуев, 2014. С. 34).

Особую остроту для России проблема легализации теневой экономики и расширения за счет этого налогооблагаемой базы приобретает в связи с резким сокращением доходов федерального бюджета (в 2015 г. — на 2,5 трлн руб.). В результате финансовое положение экономически отсталых дотационных субъектов РФ ухудшается. Например, в 2015 г. доходы консолидированного бюджета Республики Дагестан сократятся на 8,7%, а трансферты из федерального бюджета — на 10,5% по сравнению с 2014 г. При этом дефицит бюджета республики составит 1,9 млрд руб. Но при всей остроте проблемы серьезные меры по легализации теневой экономики не принимают ни на федеральном, ни на региональном уровне.

Теневая экономика — явление общемировое. Но, по оценке независимых экспертов, масштабы теневой деятельности и доля теневой экономики в объеме ВВП по странам различаются многократно. Например, доля теневой экономики в Азербайджане (59,3%) в 7,3 раза выше, чем в Швейцарии (8,1%).

Теневая экономика существует и в развитых странах. Многие эксперты, исходя из мирового опыта, считают неизбежной и допустимой долю теневой экономики в размере 10% ВВП. Такая доля наблюдается лишь в трех странах (Швейцария, США, Австрия). Очень высокая доля теневой экономики (свыше 40% ВВП) в пяти странах (Азербайджан, Таиланд, Украина, Бразилия, Россия).

Состояние и оценка потенциала теневой экономики в Республике Дагестан

По оценке экспертов, в Дагестане теневая экономика превышает 40% ВВП. Ее удельный вес существенно варьирует как по сферам экономики, так и по видам деятельности (отраслям). Разброс доли неформальной экономической деятельности в зависимости от отрасли составляет от 20 до 80%. Отдельные отрасли (сельское хозяйство, строительство, торговля, транспорт и др.) функционируют преимущественно в теневом режиме. Это косвенно подтверждается тем, что налоговые доходы в республике составляют 5,6% ВВП (2013 г.), в то время как в СКФО — 10, а по Российской Федерации — 35%.

Серьезной проблемой для Дагестана выступают регистрация и учет для целей налогообложения предпринимателей и предпринимательских структур, функционирующих в теневом режиме. Особенно это касается малого и среднего предпринимательства. По состоянию на конец 2013 г. в республике всего зарегистрировано 589 малых и 7192 микропредприятий. На 10 тыс. человек населения в России приходится 144 и в СКФО — 55 малых предприятий, а в Дагестане — 26, или соответственно в 5,5 и 2,1 раза меньше. Значит, как минимум $\frac{2}{3}$ малых предприятий республики не зарегистрированы и функционируют в теневом режиме. Отсутствует точный учет индивидуальных предпринимателей и крестьянских фермерских хозяйств.

Основная сфера теневой экономики Дагестана — сокрытие доходов легально функционирующих крупных и средних предприятий. Например, сумма налогов в процентах к ВВП составляла в строительстве 1,9, сельском хозяйстве — 0,6, отрасли «гостиницы и рестораны» — 1,2, на транспорте и связи — 6,5.

Широко распространено сокрытие реальной прибыли организаций от налогообложения путем искажения учета и отчетности, ведения «двойной» бухгалтерии: с 2010 г. поступления в консолидированный бюджет Дагестана по налогу на прибыль ежегодно снижаются. По итогам 2013 г. прибыль предприятий и организаций составляла всего 2488 млн руб., а 30,7% из них закончили год с убытками в размере 8938 млн руб. В итоге сальдированный финансовый результат экономики республики составил –6450 млн руб. (табл. 1).

Т а б л и ц а 1

Финансовые результаты предприятий и организаций Республики Дагестан по видам экономической деятельности, 2013 г. (млн руб.)

Отрасль	Сумма прибыли	Сумма убытка	Сальдированный финансовый результат (прибыль минус убыток)	Удельный вес убыточных организаций, %
Всего	2488	8938	–6450	30,7
Сельское и лесное хозяйство	98	33	+65	26,2
Добыча полезных ископаемых	428	15	+413	25,0
Обрабатывающие производства	1476	629	+847	22,9
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	14	4865	–4851	72,0
Строительство	128	244	–116	24,1

Источник: Регионы России. Социально-экономические показатели. 2014: Стат. сб. / Росстат. М., 2014. С. 788, 798, 810, 814.

Об искажении финансовых результатов деятельности свидетельствует и низкая рентабельность проданных товаров (продукции, работ и услуг) в целом по экономике республики в 2013 г. — 0,1%, а рентабельность активов вообще отрицательная (–3,3%). Во многих отраслях годами производят убыточную продукцию (работы, услуги). При таких результатах должно происходить массовое банкротство предприятий, но в республике этого практически не наблюдается. Ясно, что они выживают только за счет теневых доходов.

Одна из серьезных проблем легализации теневой экономики — учет и налогообложение недвижимости, земельных участков, транспортных средств и т. д. Многие функционирующие объекты недвижимости длительное время не принимаются в эксплуатацию. Нередко собственники недвижимого имущества затягивают их регистрацию, чтобы уйти от налогообложения. В республике 517 тыс. принятых на учет объектов капитального строительства, из них более половины не облагаются налогами. Кроме того, еще 108 тыс. объектов не передано в органы кадастрового учета. Не завершены инвентаризация и рыночная оценка жилого и нежилого фонда.

В Дагестане более 816 тыс. земельных участков, из которых поставлены на учет 250 тыс., а по 566 тыс. отсутствует информация о собственнике или пользователе для целей налогообложения. Только в 2014 г. выявлены и внесены в государственный кадастр недвижимости ранее не учтенные 70,4 тыс. земельных участков и 113,2 тыс. объектов капитального строительства, из них поставлены на налоговый учет 41,4 тыс. земельных участков и 22,9 тыс. объектов недвижимости.

Острые проблемы для Дагестана — достоверный учет занятых в экономике и налогообложение заработной платы. Во-первых, около половины занятых

(один из самых высоких в стране показателей) находятся в так называемом нерегистрируемом секторе, то есть работают без официального оформления своих отношений с работодателем. Их численность в республике оценивается только раз в год при составлении баланса трудовых ресурсов, соответствующие доходы полностью находятся «в тени» и не облагаются налогами.

Во-вторых, широко практикуется сокрытие доходов наемных работников. Так, частные предприятия показывают в отчетах зарплату в 2–4 раза ниже, чем унитарные предприятия соответствующих отраслей. Подобные схемы применяют не только в сфере малого и среднего предпринимательства, но и на крупных предприятиях.

Размер налога на доходы физических лиц на одного занятого в экономике Дагестана в 3,7 раза ниже, чем в среднем по России. При этом среднемесячная номинальная заработная плата в республике (16,8 тыс. руб. в 2013 г.) только в 1,8 раза ниже, чем в среднем по стране (29,7 тыс. руб.).

Расчеты показывают, что при повышении налоговых поступлений до среднего уровня в СКФО 10% ВРП уже к 2018 г. Республика Дагестан может достичь бюджетной самообеспеченности и отказаться от дотаций из федерального бюджета. Если прогнозируемый объем ВРП будет достигнут, то при налоговой нагрузке 10% собственные доходы республиканского бюджета должны составить в 2015 г. 56,9 млрд руб., в 2016 г. — 64,5 млрд и в 2017 г. — 73,8 млрд руб. (табл. 2). Это позволит за счет снижения размера ежегодных трансфертов сэкономить за три года средства федерального бюджета в размере 117,1 млрд руб. Такова цена успешной легализации теневой экономики только в Дагестане.

Т а б л и ц а 2

Бюджет Республики Дагестан на 2015–2017 гг. (млрд руб.)

Показатель	2015	2016	2017
ВРП	569,0	545,3	737,9
Доходы, всего	82,1	80,3	81,2
из них:			
собственные доходы	25,1	26,5	26,5
в % к ВРП	4,0	4,1	3,6
трансферты из федерального бюджета	57,0	53,8	54,7
При налоговой нагрузке 10% ВРП:			
собственные доходы	56,9	64,5	73,8
трансферты из федерального бюджета	25,2	15,8	7,4
экономия средств федерального бюджета	31,8	38,0	47,3

Источники: Министерство финансов Республики Дагестан; расчеты автора.

* * *

Теневая экономика и ее легализация составляют не только резерв расширения налогооблагаемой базы. Это, с одной стороны, сфера выживания значительной части населения, а с другой — мощный фактор торможения социально-экономического развития, общественно-политической нестабильности, нравственной деградации общества. Необходимо на научной основе разработать и реализовать кардинальные меры в этой области, определить долгосрочные цели и этапы легализации теневой экономики, принять федеральную и региональные государственные целевые программы. Только тогда удастся найти адекватный ответ на самый опасный, по нашему мнению, вызов современности — широкое распространение теневой экономики в России и ее регионах.

Список литературы / References

- Альпидовская М. Л. (2008). Экономические основы теневой экономики и коррупции бюрократического аппарата // Менеджмент в России и за рубежом. № 1. С. 136–140. [Alpidovskaya M. L. (2008). Economic fundamentals of shadow economy and bureaucracy corruption. *Menedzement v Rossii i za Rubezhom*, No. 1, pp. 136–140. (In Russian).]
- Ахмедуев А. Ш. (2014). Теневая экономика: современные проблемы и механизм легализации. Махачкала: ИСЭИ ДНЦ РАН. [Akhmeduyev A. Sh. (2014). *Shadow economy: Modern problems and mechanism of legalization*. Makhachkala: ISES DSC RAS. (In Russian).]
- Ахмедуев А. Ш., Ильяшенко С. В. (2013). Теневая экономика Дагестана: проблемы и пути легализации // Региональные проблемы преобразования экономики. № 1. С. 78–83. [Akhmeduyev A. Sh., Ilyashenko S. V. (2013). Shadow economy of Dagestan: Problems and ways of legalization. *Regionalnye Problemy Preobrazovaniya Ekonomiki*, No. 1, pp. 78–83. (In Russian).]
- Барсукова С. Ю. (2012). Теневая экономика: специфика фаз в условиях раздатка // Вопросы экономики. № 12. С. 133–145. [Barsukova S. Yu. (2012). The shadow economy in the framework of “razdatok”. *Voprosy Ekonomiki*, No. 12, pp. 133–145. (In Russian).]
- Белянова Е., Николаенко С. (2013). Воздействие коррупции на развитие бизнеса: эмпирическая оценка // Вопросы экономики. № 9. С. 91–105. [Belyanova E., Nikolayenko S. (2013). Impact of corruption on business development: Empirical estimates. *Voprosy Ekonomiki*, No. 9, pp. 91–105. (In Russian).]
- Гимпельсон В., Капелюшников Р. (2013). Жить «в тени» или умереть «на свету»: неформальность на российском рынке труда // Вопросы экономики. № 11. С. 65–88. [Gimpelson V., Kapeliushnikov R. (2013). To live in the shadow or to die in the light: Informality in the Russian labor market. *Voprosy Ekonomiki*, No. 11, pp. 65–88. (In Russian).]
- Клейнер В. (2011). Антикоррупционная стратегия бизнеса в России // Вопросы экономики. № 4. С. 32–46. [Kleiner V. (2011). Anti-corruption strategy of business in Russia. *Voprosy Ekonomiki*, No. 4, pp. 32–46. (In Russian).]
- Корчагин Ю. (2010). Теневая и неформальная экономика в России и ЦЧР: [электронный ресурс]. URL: <http://www.lerc.ru/?art=26&page=7&part=articles>. [Korchagin Yu. (2010). *Shadow and informal economy in Russia and the Central Black Earth region* [WWW page]. (In Russian).]
- Левин М. И., Сатаров Г.А. (2012). Коррупция в России: классификация и динамика // Вопросы экономики. № 10. С. 4–29. [Levin M. I., Satarov G. A. (2012). Corruption in Russia: Classification and dynamics. *Voprosy Ekonomiki*, No. 10, pp. 4–29. (In Russian).]
- Найденев А. С., Кривенко И. А. (2013). Теневая экономика в условиях экономического кризиса: диагностика состояния и прогнозирование последствий // Экономика региона. № 1. С. 46–52. [Naidyonov A. S., Krivenko I. A. (2013). Shadow economy in the conditions of an economic crisis: Diagnostics of the state and forecasting of consequences. *Ekonomika Regiona*, No. 1, pp. 46–52. (In Russian).]
- Пескова Д. (2013). Теоретические подходы к исследованию и оценке теневой экономики // Экономика и управление: научно-технический журнал. № 2. С. 49–53. [Peskova D. (2013). Theoretical approaches to research and assessment of shadow economy. *Ekonomika i Upravlenie: Nauchno-tekhnicheskii Zhurnal*, No. 2, pp. 49–53. (In Russian).]
- Пономаренко А. (2011). Теневой бизнес в цифрах // Forbes: [электронный ресурс]. 13 апр. URL: <http://www.forbes.ru/ekonomika-column/vlast/65945-tenevoibiznes-v-tsifrah>. [Ponomarenko A. (2011). Shadow business in figures. *Forbes*. April 13. (In Russian).]
- Платонов Д. В. (2009). Теневая экономика и трудовые отношения в условиях кризиса. М.: МГУ им. М. В. Ломоносова. [Platonov D. V. (2009). *Shadow economy and*

the labor relations under the conditions of crisis. Moscow: Lomonosov Moscow State University. (In Russian.)]

Римский В. Л. (2011). Возможности противодействия коррупции в системе государственного и муниципального управления России // Коррупционное и квалификационное «поражение» государственного управления в России. Материалы научного семинара. Вып. 8. М.: Научный эксперт. С. 5–26. [Rimsky V. L. (2011). Possibilities of counteraction of corruption in the system of public and municipal administration of Russia. In: *Corruption and qualification "defeat" of public administration in Russia. Proceedings of a scientific seminar*. Iss. 8. Moscow: Nauchnyi Ekspert, pp. 5–26. (In Russian).]

Сулакшин С. С., Максимов С. В., Ахмедзянова И. Р. и др. (2008). Государственная политика противодействия коррупции и теневой экономике в России: в 2-х т. Т. 1. М.: Научный эксперт. [Sulakshin S. S., Maximov S. V., Akhmedzyanova I. R. etc. (2008). *State policy of counteraction of corruption and shadow economy in Russia*. In 2 vols. Vol. 1. Moscow: Nauchnyi Ekspert. (In Russian).]

Shadow Economy in Russia: System Resource and a Factor of Braking Social and Economic Development

Abas Akhmeduyev

Author affiliation: Institute of Social and Economic Studies,
Dagestan Scientific Center, RAS (Makhachkala, Russia).
Email: Achmeduev@mail.ru.

The article considers current problems of shadow economy, reveals its positive role and negative consequences for Russia and its regions. It is shown that shadow economy represents, on the one hand, a social stabilizer, the sphere of survival of a considerable part of the population, and on the other — a powerful factor of braking development of the society. Therefore the state policy has to be focused on active legalization of shadow economy.

Keywords: shadow economy, essence of shadow economy, structure of shadow economy, legalization of shadow economy.

JEL: A13, H26, J23, O17.

Технический редактор, компьютерная верстка — Т. Скрыпник
Корректор — Л. Пущаева

Учредители: НП «Редакция журнала „Вопросы экономики“»; Институт экономики РАН.
Издатель: НП «Редакция журнала „Вопросы экономики“». Журнал зарегистрирован в Госкомитете РФ по печати, рег. № 018423 от 15.01.1999. **Адрес издателя и редакции:** 119606, Москва, просп. Вернадского, д. 84. **Тел./факс:** (499) 956-01-43. **E-mail:** mail@vopreco.ru

Индекс журнала: в каталоге агентства «Роспечать» — 70157; в каталоге «Почта России» — 10788; в Объединенном каталоге — 40747. Цена свободная.

Подписано в печать 31.08.2015. Формат 70 × 108^{1/16}. Бумага офсетная. Печать офсетная. Усл. печ. л. 14,00. Уч.-изд. л. 12,4. Тираж 1800 экз.

Отпечатано в АО «Красная Звезда». Адрес: 123007, Москва, Хорошевское шоссе, д. 38. Тел.: (495) 941-34-72, (495) 941-28-62. www.redstarph.ru. Заказ № 2913-2015.

Перепечатка материалов из журнала «Вопросы экономики» только по согласованию с редакцией. Редакция не имеет возможности вступать с читателями в переписку, рецензировать и возвращать не заказанные ею материалы. © НП «Вопросы экономики», 2015.
