

ВопросыTM ЭКОНОМИКИ

www.vopreco.ru

В НОМЕРЕ :

**Потенциальный рост как отражение перспектив
российской экономики**

**О неоднородности эффектов господдержки
сельского хозяйства**

Экономическое неравенство — вселенское зло?

4

2 0 1 9

ВСЕРОССИЙСКОЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ИЗДАНИЕ

Вопросы ЭКОНОМИКИTM

ОРДЕНА ТРУДОВОГО КРАСНОГО ЗНАМЕНИ
ЕЖЕМЕСЯЧНЫЙ ЖУРНАЛ
ВЫХОДИТ С 1929 г.

апрель 4 2019

Редакционная коллегия

О. И. Ананьин, Р. С. Гринберг, Н. И. Иванова, А. Я. Котковский (заместитель главного редактора, врио главного редактора), **Я. И. Кузьминов, В. А. Мау, А. Д. Некипелов, Р. М. Нуреев, Г. Х. Попов, С. Н. Попов** (ответственный секретарь), **Вад. В. Радаев, А. Я. Рубинштейн, Д. Е. Сорокин, Е. Г. Ясин**

Международный совет журнала

Х. Канамори (Япония), **Гж. Колодко** (Польша), **Л. Конг** (Китай), **Л. Чаба** (Венгрия), **М. Элман** (Нидерланды), **М. Эмерсон** (Великобритания)

МОСКВА

МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИЕ ИССЛЕДОВАНИЯ

Н. В. Орлова, Н. А. Лаврова — Потенциальный рост как отражение перспектив российской экономики	5
А. Н. Дерюгин, И. А. Соколов — Перспективы использования в России «модельного бюджета» при распределении выравнивающих дотаций	21

ЭКОНОМИКА АГРАРНОГО СЕКТОРА

В. Я. Узун, Н. И. Шагайда — Оценка влияния институциональных и структурных изменений на развитие аграрного сектора России.....	39
Н. М. Светлов, Р. Г. Янбых, Д. А. Логинова — О неоднородности эффектов господдержки сельского хозяйства.....	59
Б. А. Хейфец, В. Ю. Чернова — Потенциал экспортоориентированного импортозамещения в агропромышленном комплексе ЕАЭС	74

ДИСКУССИОННЫЙ КЛУБ

От редакции	90
Р. И. Капелюшников — Экономическое неравенство — вселенское зло?	91
К. О. Телин — Дивергенция в головах: почему черт неравенства действительно страшен	107

В. Д. Газман — Преодоление стереотипов, связанных с возобновляемой энергетикой.....	124
--	-----

НАУЧНЫЕ СООБЩЕНИЯ

А. М. Киюцевская — Финтех: современные тенденции и вызовы для денежно-кредитной политики	137
В. К. Фальцман — Россия без собственной нефти?	152



CONTENTS

MACROECONOMIC STUDIES

N. V. Orlova, N. A. Lavrova — Potential output as a reflection of Russian economy perspectives	5
A. N. Deryugin, I. A. Sokolov — Prospects for the use of the “model budget” in the distribution of equalization grants in Russia.....	21

ECONOMICS OF AGRICULTURE

V. Ya. Uzun, N. I. Shagaida — Evaluation of the impact of institutional and structural changes on the development of the Russian agricultural sector	39
N. M. Svetlov, R. G. Yanbykh, D. A. Loginova — On the diversity of the effects of the state support for agriculture	59
B. A. Kheyfets, V. Yu. Chernova — The export-oriented import substitution potential in the agro-industrial complex of the EAEU	74

DEBATING-SOCIETY

Editorial	90
R. I. Kapeliushnikov — Is economic inequality a universal evil?	91
K. O. Telin — Divergence in mind: Why inequality devil is as black as he is painted	107

V. D. Gazman — Overcoming stereotypes of renewable energy.....	124
---	-----

RESEARCH NOTES

A. M. Kiyutsevskaia — Fintech: Current trends and challenges for monetary policy	137
V. K. Faltsman — What if Russia runs out of own oil resources?	152

МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИЕ ИССЛЕДОВАНИЯ

Н. В. Орлова, Н. А. Лаврова

Потенциальный рост как отражение перспектив российской экономики

В статье анализируется динамика основных факторов, определяющих потенциальный рост российской экономики: капитала, труда и совокупной факторной производительности. В рамках анализа потенциального выпуска проводится его расчет как с помощью модели производственной функции, так и с использованием модели равновесной процентной ставки, а также на базе закона Оукена. Результаты расчетов свидетельствуют о замедлении потенциального роста российской экономики до 0,7–1,3%, что ниже консенсус-оценок на уровне 1,5%. Это расхождение отчасти можно объяснить негативным эффектом от введенных в отношении России санкций: согласно расчетам, из-за них потенциальный рост российской экономики потерял около 0,3 п. п.

Ключевые слова: производственная функция, потенциальный рост, закон Оукена, санкции.

JEL: E6, E01, G20.

Методы и подходы к оценке роста потенциального выпуска

В последние годы низкие темпы экономического роста в России стали предметом особого внимания: период кризиса 2009 г. сменился стагнацией к 2014 г., которая под давлением внутренних и внешних факторов переросла в кризис, и только начиная с 2016 г. экономика перешла к скромному росту 0,3%, несколько ускорившемуся, по последним оценкам Росстата, до 2,3% в 2018 г. В такой ситуации возникает много вопросов: связана ли подобная динамика роста со структурными или циклическими факторами, какая монетарная и фискальная политика будет наиболее адекватной в сложившейся ситуации и др.?

Орлова Наталья Владимировна (norlova@alfabank.ru), PhD, главный экономист, руководитель Центра макроэкономического анализа Альфа-Банка (Москва);
Лаврова Наталья Андреевна (nlavrova@alfabank.ru), к. э. н, старший аналитик Центра макроэкономического анализа Альфа-Банка (Москва).

Ответить на подобные вопросы можно с помощью анализа структурного (потенциального) роста, под которым, согласно определению ЕЦБ, понимается устойчивый уровень реального ВВП (в долго- и среднесрочной перспективе), который может быть достигнут экономикой при таком использовании факторов производства, которое не создает инфляционного или финансового давления (ЕСВ, 2014).

Для российской экономики оценка потенциального роста — относительно новая задача, решение которой осложняется статистическими проблемами: высокой волатильностью динамики ВВП и короткими временными рядами. Тем не менее в последнее время появляется все больше новых подходов и методик анализа структурных показателей, разрабатываемых как международными организациями, так и академическими и государственными институтами. Наиболее простые методы оценки представлены одномерной фильтрацией, например Ходрика—Прескотта (Hodrick, Prescott, 1997), полосовым фильтром (band-pass) (Baxter, King, 1999), декомпозицией Бевериджа—Нельсона (Beveridge, Nelson, 1981) и др. Однако, учитывая их исключительно технический характер, практически не объясняющий реальных экономических процессов, наиболее популярными остаются методы многомерной фильтрации: многомерные фильтры Ходрика—Прескотта и Калмана. Именно с их помощью МВФ (IMF, 2018b) и ЦБ РФ (Банк России, 2017) оценивают рост потенциального выпуска для России, который, согласно их последним расчетам, составляет около 1,5%. При этом заметим, что ни МВФ, ни ЦБ РФ не ограничиваются одним подходом к анализу потенциального выпуска: учитывая высокую неопределенность оценки структурного ВВП, они дополнительно используют и адаптируют различные методы калибровки (Синяков и др., 2015; Roitman, 2014).

На базе многомерных фильтров также строит свои расчеты ИЭП имени Гайдара, оценивая в 2017 г. потенциальный рост российской экономики в интервале 1,5–1,8% (Дробышевский и др., 2018). Расчеты Всемирного банка проводятся в рамках производственной функции, и, согласно недавно представленным прогнозам, потенциальный рост в России к 2023 г. составит 1,3% по сравнению с 1,7% в 2017 г. (WBG, 2018). Детальный расчет, предполагающий применение как многомерных, так и одномерных фильтров (для сглаживания отдельных компонент), представлен ОЭСР (OECD, 2018). При расчете потенциального выпуска они используют фильтрацию входящих показателей с последующим агрегированием в рамках производственной функции. При этом для оценки структурного уровня безработицы используется многофакторная фильтрация Калмана, а для других параметров — уровень участия в рынке труда и производительность труда — применяется фильтр Ходрика—Прескотта. В результате, согласно данным ОЭСР, потенциальный рост российской экономики составил 0,5%, что на фоне текущих оценок (табл. 1) является наиболее пессимистичным. В целом, несмотря на разнообразие применяемых методик, консенсус относительно величины потенциального роста находится в интервале 0,5–2% при фактическом среднегодовом темпе прироста российской экономики в 2008–2018 гг. на уровне 1,4%.

Наши оценки от 2015 г. (Орлова, Егиев, 2015) оказались на уровне нижней границы оценок потенциального роста — 0,5–1%. Эти расчеты

Оценки потенциального роста ВВП России

Организация	Оценка роста потенциального выпуска, %	Дата публикации
Альфа-Банк	0,5–1,0	декабрь 2015
Всемирный банк	1,3–1,7	декабрь 2018
Институт Гайдара	1,5–1,8	2018
МВФ	1,5	сентябрь 2018
ОЭСР	0,5	май 2018
ЦБ РФ	1,5	2017

Источники: ЦБ РФ; Всемирный банк; МВФ; ОЭСР; Институт Гайдара.

были выполнены с применением многомерного фильтра Калмана, при этом учитывали основные компоненты производственной функции. Однако поскольку оценки были проведены в период кризиса и соответственно могли оказаться неустойчивыми, мы решили более детально проанализировать ключевые структурные компоненты роста в условиях новой реальности, дополнив расчеты новыми методиками и подходами.

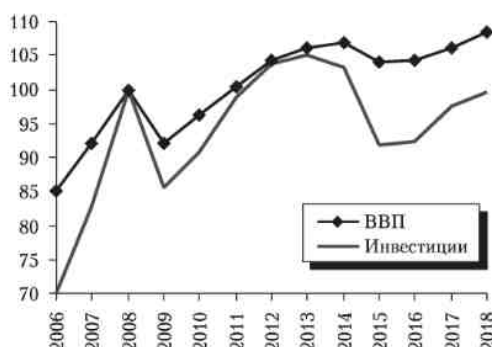
Ключевые факторы замедления фактического экономического роста

Наше исследование логически продолжает предыдущее (Орлова, Егиев, 2015), в котором анализировались различные факторы, определяющие динамику роста российской экономики. Следуя аналогичному принципу, мы проанализируем ее развитие за последнее десятилетие в рамках основных факторов производства — труда, капитала и производительности.

Низкий уровень инвестиций в ВВП остается болевой точкой российской экономики. Для большинства развивающихся стран характерна высокая доля инвестиций в ВВП (в Индонезии и Ю. Корее она достигла 30–31% ВВП), но в России по итогам 2018 г., согласно предварительным данным Росстата, этот показатель составляет 23% ВВП по сравнению с 21,9% в 2015 г. В целом за 2008–2018 гг. инвестиции в основной капитал показали отрицательную динамику, сократившись на 0,3% (рис. 1).

Дополнительной проблемой для экономики стало изменение структуры инвестиций. В последние годы она сместилась в пользу строительного сектора, доля которого выросла с 42% в 2013 г. до 44% в 2017 г., при этом доля инвестиций в машины и оборудование, напротив, снизилась с 39 до 34% (рис. 2). Сокращение инвестиций в оборудование несет серьезные риски, прежде всего связанные с изменением качества капитала и с уровнем его производительности. Например, в последнее время считается, что эффективность экономики все в большей степени определяется инвестициями в нематериальные активы — в продукты интеллектуальной собственности (Voskoboynikov, 2017). По этому показателю Россия значительно отстает от развитых стран: если в странах — членах ОЭСР на финансирование этих нематериальных

Индексы ВВП и инвестиций
(2008 г. = 100)



Источник: Росстат.

Рис. 1

Структура инвестиций в России
(в % от всех инвестиций)



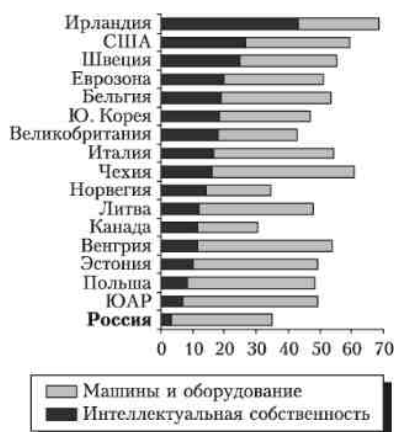
Источник: Росстат.

Рис. 2

активов в среднем направляется 10% всех инвестиций, то в России — не больше 3% (рис. 3).

Из-за низкого уровня обновления основных фондов и недостаточного инвестирования в объекты интеллектуальной собственности и оборудование в России наблюдается сравнительно невысокий показатель накопленного капитала, который в 2000–2014 гг. в среднем составлял 220% ВВП (для сравнения: в США он достигает 310% ВВП). Если рассматривать динамику капитала в расчете на душу населения, то становится очевидным, что Россия не только отстает от стран-лидеров, но и не демонстрирует признаков догоняющего развития, которое в 1990-е годы было характерно для других стран с формирующимся рынком (рис. 4).

Инвестиции в оборудование и интеллектуальную собственность по странам, 2017 г.
(в % от всех инвестиций)



Источник: ОЭСР.

Рис. 3

ВВП и совокупный капитал на душу населения по странам
(тыс. долл. США, постоянные цены 2011 г.)

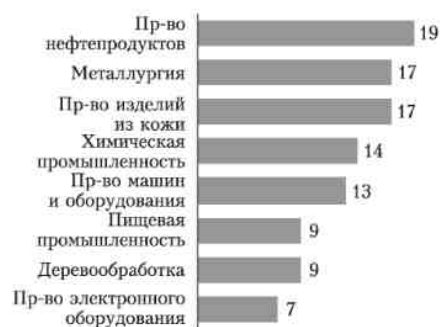


Источник: Penn World Table.

Рис. 4

Изношенность основных средств остается серьезной проблемой для России: их средний возраст варьирует от 7 лет в производстве электронного оборудования до 19 лет в производстве нефтепродуктов и по всем видам деятельности в среднем составляет 15 лет (рис. 5). В силу ограниченности и изношенности основного капитала экономика вынуждена в большей степени полагаться на увеличение загрузки имеющихся мощностей. В результате за последние пять лет этот показатель находился вблизи своего исторического максимума (80%). По данным последнего опроса Российского экономического барометра (РЭБ), текущее значение загрузки составляет 77%, или 96% от максимального уровня (рис. 6), что говорит об ограничениях роста, связанных с капиталом.

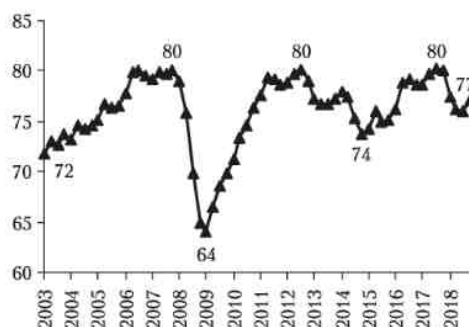
Средний возраст мощностей по видам экономической деятельности (лет)



Источник: ЦСР.

Рис. 5

Коэффициент использования мощностей в России
(в %, сезонно скорректированный)



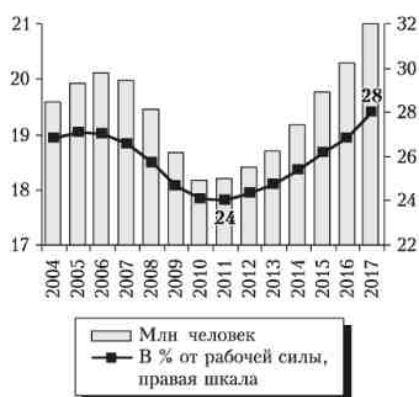
Источник: РЭБ.

Рис. 6

Ограниченность трудовых ресурсов стала проявляться с 2013 г. Рынок труда находится под негативным влиянием прежде всего слабой демографии: за последние 10 лет численность населения России (без учета Крыма) увеличивалась не более чем на 0,12% и по итогам 2018 г. составила около 145 млн человек. При этом численность населения в возрасте 16–65 лет сократилась со 103 млн человек в 2010 г. до 98 млн в 2017 г.; значительно выросла доля населения старше 65 лет по отношению к рабочей силе — с 24% в 2010 г. до 28% в 2017 г. (рис. 7). Подобные демографические ограничения негативно сказались на рынке труда, который под давлением сокращающейся численности трудоспособного населения стал более жестким: даже в условиях экономического спада уровень безработицы продолжал снижаться (рис. 8). Все эти факторы ведут к ослаблению конкуренции на рынке труда, и, как следствие, темпы роста экономики замедляются.

Помимо неблагоприятной демографии, ограничения роста связаны с особенностями модели российского рынка труда, характеризующегося значительной неформальной занятостью и высокой концентрацией работников в бюджетном секторе. Государственный сектор по-прежнему аккумулирует значительные трудовые ресурсы: по дан-

Население старше 65 лет



Источник: Росстат.

Рис. 7

Рабочая сила и уровень безработицы



Источник: Росстат.

Рис. 8

ным МВФ, доля занятых в госсекторе относительно всей занятости достигает 31%, что, согласно международным стандартам, достаточно высокое значение, приблизительно соответствующее уровню Скандинавских стран (IMF, 2018a). Учитывая структуру российской экономики, можно ожидать, что текущая численность занятых в бюджетном секторе в ближайшей перспективе останется достаточно устойчивой. Что касается неформального сектора, то за последние пять лет он продолжал расширяться, и в настоящее время, согласно оценкам Росстата, на его долю приходится 20–21% общей занятости. Оценки МВФ менее оптимистичны и насчитывают около 38% занятых в теневой экономике (IMF, 2018a). Серьезные риски связаны с тем, что если раньше неформальный сектор составляли исключительно уязвимые группы работников — наименее образованное и молодое население, то сейчас, согласно данным Росстата, неформальная занятость активно охватывает более старшие группы населения, образованных и квалифицированных специалистов: по сравнению с 2010 г. доля людей с высшим образованием, занятых в неформальном секторе, по итогам 2017 г. выросла с 14,5 до 18,1%.

Помимо количественных ограничений на рынке труда, обостряется проблема качества трудовых ресурсов. Несмотря на лидирующие позиции России по количеству выпускников инженерных и строительных специальностей (рис. 9), а также статус страны с высокообразованным населением, уровень удовлетворенности работодателей профессиональными компетенциями своих сотрудников остается низким. Согласно данным опроса менеджеров, отсутствие практических навыков занимает шестую позицию в рейтинге проблем, с которыми сталкиваются российские компании (рис. 10) (WEF, 2018). При такой же доле населения с высшим образованием в Канаде уровень удовлетворенности работодателей профессиональными навыками работников почти в два раза выше.

В результате количественные и качественные факторы создают дефицит на рынке труда, только частично компенсируемый более ак-

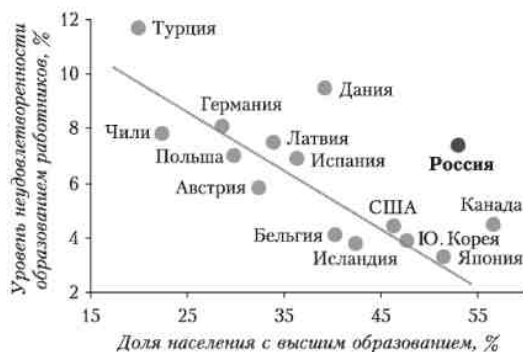
**10 самых передовых стран
по количеству выпускников
технических и строительных
вузов (тыс. человек)**



Источники: ВЭФ; ЮНЕСКО.

Рис. 9

**Среднее и высшее образование
(% населения в возрасте 25–64 лет)
и уровень удовлетворенности
работодателей навыками сотрудников**



Источники: ООН; ВЭФ.

Рис. 10

тивной вовлеченностью населения в профессиональную деятельность. Подобная ситуация ведет к нестабильности экономического роста и создает ограничения для повышения производительности.

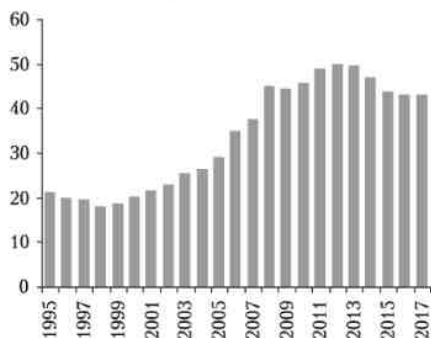
Производительность выступает третьим фактором, определяющим динамику экономического роста. Однако, в отличие от труда и капитала, ее вклад в рост негативный, что отражает ухудшения в экономике, связанные со слабостью инновационных факторов. До 2009 г. повышение производительности объясняло рост экономики на 7–8% в год: за это время ее уровень вырос с 20% от производительности США в 2000 г. до 49% в 2013 г., но затем начал снижаться, по итогам 2017 г. составив 43% (рис. 11). Однако слабая динамика производительности в последние годы отражает ряд институциональных ограничений, сдерживающих ее рост в пределах 1,0–1,5%.

Низкая производительность в России, как и в ряде других развивающихся стран, сочетается с большой продолжительностью рабочего дня в расчете на одного сотрудника: в 2017 г. россияне работали на 10% дольше, чем работники в США. Избыточная интенсивность использования труда определяется рядом факторов, в частности слабой инновационной активностью. По итогам 2016 г. только 8% российских компаний были вовлечены в инновационную деятельность, а в странах ЕС — 50–60% (рис. 12). Кроме того, развитие информационных технологий также достаточно скромное: в ряде развивающихся стран вклад этого сектора в ВВП составляет 8–13%, а в России — всего 5%.

**Потенциальный рост экономики:
производственная функция**

Слабая динамика основных производственных факторов требует новой оценки темпа потенциального роста российского ВВП. С этой

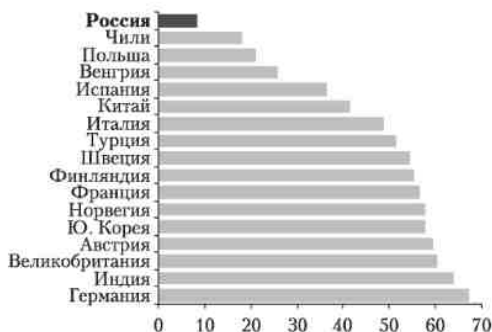
**Производительность труда:
Россия к уровню США**
(в %, США = 100%)



Источник: ОЭСР.

Рис. 11

**Доля инновационных
предприятий (в % от числа
всех предприятий)**



Источник: ВЭФ.

Рис. 12

целью мы провели расчет структурного роста с использованием модели производственной функции, традиционно считающейся наиболее детальной и комплексной. Здесь потенциальный выпуск представлен в следующем виде:

$$Y = (U_L L E_L)^{\alpha} (U_K K E_K)^{\alpha-1} = L^{\alpha} K^{\alpha-1} TFP, \quad (1)$$

где: ВВП (Y) в формальном виде выражается как комбинация производственных факторов — труда (L) и капитала (K), скорректированных на уровень использования факторов (U_L, U_K) и уровень их эффективности (E_L, E_K); TFP отражает совокупную эффективность использования факторов, то есть выступает многофакторной производительностью.

Для расчета потенциального выпуска в рамках этого подхода мы использовали методику, разработанную в исследовании: Benes et al., 2010. Принцип расчета основан на оценке разрыва выпуска и отклонений уровня безработицы и загрузки производственных мощностей от их естественных (равновесных) уровней. Эти оценки проводятся с использованием многофакторного фильтра Калмана. Основная структура расчета представлена несколькими блоками, которые отражают взаимодействие ключевых параметров, определяющих динамику показателей, а также рассчитывают отклонение фактических значений показателей от их равновесного уровня. Наибольший интерес для нас представляет блок уравнений, закладывающих экономические принципы взаимного влияния параметров.

1. Соотношение разрыва выпуска (отклонение потенциального выпуска от фактического) и инфляции — увеличение разрыва выпуска свидетельствует о перегреве экономики, что ведет к ускорению инфляции:

$$\pi_t = \pi_{t-1} + \beta_1 y_t + \beta_2 (y_t - y_{t-1}) + \varepsilon^{\pi}, \quad (2)$$

где: π_t — базовая инфляция; π_{t-1} — инфляционные ожидания; y_t — разрыв выпуска; ε^{π} — нерегулярная компонента.

2. Закон Оукена, связывающий разрыв выпуска с уровнем безработицы:

$$u_t = \varphi_1 u_{t-1} + \varphi_2 y_t + \varepsilon^u, \quad (3)$$

где: u_t — уровень безработицы; ε^u — нерегулярная компонента.

3. Соотношение загрузки производственных мощностей и потенциального выпуска:

$$c_t = \alpha_1 c_{t-1} + \alpha_2 y_t + \varepsilon^c, \quad (4)$$

где: c_t — загрузка производственных мощностей; ε^c — нерегулярная компонента.

Блок уравнений, определяющих динамику ключевых структурных параметров, строится для структурной инфляционно-нейтральной безработицы (NAIRU), равновесного уровня загрузки мощностей (NAIRCU) и агрегированного показателя — потенциального выпуска. Этот набор уравнений определяет динамику равновесных параметров, для каждого из них в качестве предпосылки принят некоторый тренд, считающийся относительно устойчивым.

В качестве замыкающего элемента в системе уравнений учитывается зависимость между выпуском и монетарной политикой, которая задается через уравнение разрыва выпуска и инфляции:

$$y_t = \delta_1 y_{t-1} - \delta_2 (\pi_{t-1} - \pi_{t-1}^t) + \varepsilon^y, \quad (5)$$

где: π_{t-1}^t — устойчивый долгосрочный уровень инфляции (в наших расчетах использовался сглаженный уровень ИПЦ); ε^y — нерегулярная компонента. Отрицательный знак перед π_{t-1}^t говорит о том, что при инфляционном росте, превышающем таргетируемый уровень и связанном с избыточным потреблением, центральный банк будет проводить более жесткую монетарную политику, тем самым сокращая разрыв выпуска.

Несмотря на условное деление модели на блоки, показатели потенциального выпуска, NAIRU и NAIRCU рассчитываются одновременно, и в результате мы получаем как равновесные показатели, так и их отклонения от фактического уровня. Чтобы обеспечить устойчивость наших оценок, а также контролировать степень отклонения показателей от устойчивого уровня — «steady-state», мы калибровали значения стандартных отклонений. Основной принцип при этом был следующий: чем выше значение стандартного отклонения, тем большая волатильность анализируемого показателя от своего устойчивого уровня допускается. В качестве основы калибровки мы использовали оценки МВФ (Benes et al., 2010), а также учитывали специфику российской экономики. Заложенные в модель предпосылки и полученные в ходе анализа апостериорные значения представлены в таблице 2.

Согласно результатам наших расчетов, разрыв по уровню безработицы был умеренно положительным, а разрыв по загрузке мощностей вносил небольшой отрицательный вклад (рис. 13). В итоге разрыв выпуска составил около $-0,1\%$; при таких отклонениях показателей от их фактических уровней потенциальный рост экономики по итогам 2017 г. соответствовал $0,7\%$.

Принцип максимального правдоподобия

Параметр модели	Априорные значения		Апостериорные значения
	мода	дисперсия	мода
G – рост (steady-state)	2,50	0,30	2,50
β_1	0,20	0,30	0,23
β_2	0,40	0,30	0,41
φ_1	0,80	0,15	0,79
φ_2	0,30	0,15	0,23
α_1	0,01	0,60	0,01
α_2	1,30	1,50	1,08
δ_1	0,80	0,15	0,80
δ_2	5,00	3,00	4,96
ε^x	0,80	0,30	0,85
ε^u	1,10	0,30	1,12
ε^r	1,10	0,30	1,14

Источник: расчеты авторов.

Анализируя рост потенциального выпуска по факторам, можно сказать, что наибольшую роль в поддержании равновесного роста обеспечивает фактор капитала, составляя около 0,5 п. п. в 2017 г., однако его вклад значительно снизился по сравнению со средним уровнем около 1 п. п. в 2003–2015 гг. Вклад фактора труда на фоне ухудшения демографической ситуации также сократился с 0,5 п. п. в докризисный период до 0,2 п. п. по итогам 2017 г. (рис. 14). Но в большей степени стагнацию потенциального роста можно объяснить полным исчерпанием третьего фактора – многофакторной производительности. Именно с ней связывали ускорение потенциального выпуска в начале 2000-х годов: она объясняла около 50% динамики равновесного ВВП. При этом рост самой производительности был обусловлен фактором догоняющего развития российской экономики.

Разрыв по уровню безработицы и нагрузке производственных мощностей (в % от равновесного уровня)



Источник: МВФ.

Рис. 13

Вклад факторов в потенциальный рост (в %)



Источник: Минфин РФ.

Рис. 14

Однако после кризиса 2008–2009 гг. роль производительности как аккумулирующего фактора роста потенциального выпуска стала снижаться, развитие экономики перешло в состояние «новой реальности», догоняющий фактор во многом оказался полностью исчерпанным. В 2017 г. вклад производительности в динамику потенциального выпуска приблизился к нулю, и дальнейшие перспективы ее роста в текущих санкционных условиях, при ограниченном доступе к современным технологиям остаются неопределенными, тем самым сужая возможности для роста потенциального выпуска.

Дополнительные оценки потенциального роста: монетарный подход и закон Оукена

Результаты нашей оценки роста потенциального выпуска с помощью производственной функции не превысили 0,7%, что оказалось существенно ниже консенсус-прогноза. Поэтому для уточнения расчетов мы дополнительно использовали альтернативные подходы: оценку выпуска через равновесную процентную ставку и закон Оукена.

Метод оценки выпуска через равновесную процентную ставку (монетарный подход) основан на включении в расчеты компонент равновесия финансовой системы. Следуя этому методу, разрыв выпуска оценивается через «параллельный» расчет разрыва выпуска и отклонения реальной процентной ставки от равновесного уровня. Данный метод оценки представлен в работах: Laubach, Williams, 2003; Holston et al., 2017, и исходит из прямой корреляции между потенциальным выпуском и равновесной процентной ставкой. Заметим, что равновесной, или нейтральной ставкой считается уровень реальной процентной ставки, при котором выпуск равен потенциальному ВВП, то есть инфляция находится на таргетируемом устойчивом уровне. В подобной формулировке равновесная ставка выступает своеобразным ориентиром при выработке монетарной политики. Поскольку равновесная ставка определяется через потенциальный выпуск и находится с ним в неразрывной связи, эти параметры рассчитываются совместно. Именно на этой прямой взаимосвязи и строятся наши оценки потенциального выпуска.

Модель также опирается на многофакторную фильтрацию Калмана, основанную на трех базовых уравнениях (signal equations).

1. Уравнение *IS*, отражающее связь между разрывом выпуска и отклонением реальных процентных ставок от нейтрального уровня. Взаимодействие показателей в уравнении следующее: если в экономике наблюдается перегрев, то есть фактический ВВП превышает потенциальный, то вероятно, что реальная процентная ставка ниже равновесной. Соответственно для устранения перегрева экономики монетарные власти должны повысить реальную ставку:

$$y_t = A_1 y_{t-1} - A_2 (r_{t-1} - r_t^n) + \varepsilon_t^y, \quad (6)$$

где: y_t — разрыв выпуска; r_t — реальная процентная ставка; r_t^n — равновесный уровень процентной ставки; ε_t^y — нерегулярная компонента. В качестве процентной ставки мы использовали ставку по

10-летним государственным облигациям, скорректированную на ожидания по инфляции. (Использование ставки по долгосрочным ценным бумагам позволяет решить сразу несколько задач: во-первых, лучше проанализировать реальную ситуацию в монетарной сфере; во-вторых, отразить изменения в долгосрочных ожиданиях.)

2. Кривая Филлипса, показывающая зависимость уровня инфляции от инфляционных ожиданий и разрыва выпуска:

$$\pi_t = B_1\pi_{t-1} + B_2y_{t-1} + B_3e_t + B_4p_t + \varepsilon^\pi, \quad (7)$$

где: π_t — уровень инфляции; π_{t-1} — инфляционные ожидания; e_t — реальный обменный курс; p_t — цена на нефть Urals; ε^π — нерегулярная компонента.

3. Соотношение нейтральной процентной ставки и тренда по потенциальному росту:

$$r_t^n = Cg_t + z_t, \quad (8)$$

где: r_t^n — равновесная процентная ставка; g_t — устойчивый рост; z_t включает все оставшееся (идиосинкратическое) влияние на равновесную ставку, например особенности сберегательного поведения населения. Компонента g_t также участвует и в определении потенциального выпуска, то есть она задает устойчивый тренд, который формирует общую динамику потенциального роста и равновесной процентной ставки.

Взаимодействие показателей в модели следующее: снижение потенциального выпуска, как правило, сопровождается структурным сокращением спроса на инвестиции, как результат — снижением равновесной ставки. Другими словами, между потенциальным выпуском и равновесной ставкой, при прочих равных условиях, существует прямая зависимость. Однако, учитывая сильную зависимость России от нефтяных доходов, некоторые исследователи (Ribakova et al., 2018) видоизменяют стандартную модель равновесной ставки, исключая цену на нефть из уравнения кривой Филлипса и включая ее в уравнение *IS*. Они объясняют это тем, что изменение цены на нефть для российской экономики выступает фактором не инфляции, а дохода. В нашей модели использовалась стандартная форма модели в: Laubach, Williams, 2003, то есть цена на нефть рассматривалась как инфляционный фактор.

Дополнительно в модель вводятся уравнения, определяющие состояние ключевых ненаблюдаемых параметров (state equations). Технически монетарная модель строится на тех же принципах, что и расчет с помощью производственной функции. Оценка потенциального роста через равновесную процентную ставку составляет 1,1–1,3%, что превышает результат, полученный с помощью производственной функции. Это можно объяснить тем, что данная методика не учитывает демографических ограничений, а сосредоточена главным образом на взаимосвязи потенциального выпуска и равновесной процентной ставки.

Соответственно, чтобы отдельно проанализировать влияние фактора труда, в качестве третьего подхода для оценки потенциального выпуска мы использовали модель, основанную на законе Оукена, который отражает соотношение потенциального роста и ситуации на рынке труда. Модель наиболее простая в реализации и не включает монетарные параметры. Расчеты исходят из обратной зависимости между ростом ВВП и уровнем безработицы. В связи с этим отметим

недостатки применения данного подхода к странам с формирующимся рынком, прежде всего неустойчивость соотношения уровня безработицы и роста ВВП. В случае России использование данного метода также вызывает вопросы, что связано с жесткостью российского рынка труда. Тем не менее привлекательность закона Оукена обусловлена простотой и прозрачностью оценки потенциального выпуска, рассчитываемого как соотношение разрыва выпуска (фактическое отклонение ВВП от потенциального уровня) и разрыва по безработице:

$$y_t^* = y_t(1 + \mu(u_t - u_t^*)), \quad (9)$$

где: y_t — фактический ВВП; y_t^* — потенциальный ВВП; u_t — уровень безработицы; u_t^* — равновесный уровень безработицы (NAIRU); μ — коэффициент Оукена.

Традиционно закон Оукена оценивает соотношение безработицы и роста ВВП (коэффициент Оукена) примерно на уровне 0,33 (Okun, 1962), что предполагает рост безработицы на 1% при снижении ВВП на 3%. Применительно к российской экономике, согласно расчетам МВФ (Roitman, 2014), действие закона Оукена несколько слабее, а соответствующий коэффициент в три раза ниже и составляет 0,11. Таким образом, учитывая, что коэффициент Оукена оценивается в диапазоне от 0,11 до 0,33, рост потенциального выпуска, по нашим расчетам, находится в интервале от 0,95 до 1,2%. Данная оценка, основанная исключительно на состоянии рынка труда и росте ВВП, приблизительная и скорее служит некоторым ориентиром для потенциального роста.

В целом наши оценки потенциального выпуска в РФ находятся в интервале от 0,7 до 1,3%. При этом отметим, что, несмотря на различие применяемых методик, они показывают достаточно устойчивый результат, тем самым подтверждая, что текущий потенциальный рост российской экономики несколько ниже консенсусных оценок.

Консервативность наших оценок роста потенциального выпуска выглядит обоснованной, поскольку текущие процессы, влияющие на экономику России, могут оказаться не циклическими (временными), а структурными ограничениями — речь идет о воздействии санкций. Учитывая их значительное влияние, проявляющееся, в частности, в ограничении доступа к финансовым рынкам и инновационным технологиям, мы попытались оценить их прямое воздействие на структурный рост экономики.

Чтобы определить масштаб потерь потенциального выпуска, мы использовали модель SVAR (структурной векторной авторегрессии) для оценки влияния санкций на экономический рост (Christiano et al., 1998). Основная предпосылка: санкционный шок прямо выражается в снижении долговой нагрузки корпоративного сектора. Для оценки этого шока в чистом виде мы использовали разложение Холецкого, позволяющее отделить эффект санкций от других шоков. При этом порядок расположения переменных в модели становится ключевым. Модель условно делится на две части: в первый блок включаются показатели, на которые шоковая переменная не может влиять в текущем периоде (изменения этих параметров произойдут только в следующем), во второй входят индикаторы, на которые шок оказывает влияние уже

в текущем периоде. По сути, переменные выстраиваются в порядке убывания уровня их экзогенности. В нашей модели порядок имеет вид:

$$Y_t = \begin{bmatrix} oil \\ l_{debt} \\ l_{gdp} \\ cpi \\ nir \end{bmatrix}, \quad (10)$$

где: *oil* — цена на нефть Urals; *l_{debt}* — долг корпоративного сектора; *l_{gdp}* — темп роста ВВП; *cpi* — индекс инфляции; *nir* — номинальная процентная ставка.

Согласно полученным результатам, эффект санкций в среднем составляет 0,3 п. п. роста потенциального выпуска в год, при этом накопленные потери потенциального роста ко второму полугодю 2018 г. составили около 1,2%. Аналогичные расчеты, но применительно к фактическому росту ВВП, оценивают совокупные потери на уровне 2,4 п. п. на конец 2017 г. (Gurvich, Prilepskiy, 2015). По оценкам МВФ, эффект санкций и контрсанкций составил около 1–1,5 п. п. к концу 2015 г. (IMF, 2015). Можно сделать вывод о значительном негативном влиянии санкций как на фактический, так и на структурный экономический рост.

Оценка потенциального выпуска: особенности подхода

Разнообразие применяемых подходов к оценке потенциального выпуска во многом объясняется ненаблюдаемостью этого индикатора и необходимостью поиска наиболее оптимального метода оценки, который во многом осложняется неустойчивой динамикой фактического роста, траектория которого меняется под влиянием глобальных факторов. Если в докризисный период определение потенциального выпуска для многих стран казалось достаточно тривиальной задачей и для этой цели использовались одномерные фильтры, то с 2008 г. подход к его оценке резко изменился. Методика расчета роста потенциального выпуска стала вызывать сомнения, ее значительно усложнили.

Причиной таких изменений стал кризис 2008–2009 гг., заставивший многие международные организации пересмотреть текущие и прогнозные оценки структурного ВВП: темпы его роста для экономик стран ОЭСР в 2010 г. замедлились до 1,5% по сравнению с 2% в 2008 г. (OECD, 2018). Динамика потенциального роста стран с формирующимся рынком подверглась еще большим корректировкам: всего за два года (2008–2010 гг.) оценки потенциального роста в Китае снизились с 10,3 до 9,8%, в Индии — с 8,2 до 7,6%, в России — с 4,5 до 2,5%. Это было вызвано как изначально более быстрым фактическим ростом в них по сравнению с высокоразвитыми странами, так и большей неопределенностью, характерной для стран с формирующимся рынком. В целом относительно неустойчивые оценки потенциального выпуска и их частый пересмотр для стран с переходной экономикой обусловлены действием ряда факторов.

Высокая волатильность динамики фактического ВВП. Для России она составляет около 4,5%, для Турции — 4,6% (за период 1997–2017 гг.), то есть более чем в два раза превышает уровень США и Великобритании. Значительная изменчивость динамики ВВП объясняется проводимыми реформами и, собственно, самим процессом трансформации экономики. Кроме того, многие страны с формирующимся рынком зависят от экспорта сырьевых товаров, что делает их более чувствительными к изменению цен на ключевые ресурсы и, следовательно, осложняет анализ структурного роста.

Короткие временные ряды и изменения в статистическом учете. Высокоразвитые страны оценивают потенциальный рост экономики, используя данные о динамике ВВП начиная с 1950-х годов, но такие страны, как Россия, фактически строят свои оценки на данных 2000-х годов. Относительно частый пересмотр подходов к статистическому учету дополнительно осложняет анализ роста потенциального выпуска.

Все это негативно отражается на стабильности оценок потенциального роста и вносит некоторую неопределенность. Тем не менее, несмотря на эти ограничения, потенциальный рост остается одним из ключевых показателей при формировании грамотной социально-экономической политики, выступая своеобразным «каркасом» для среднесрочного прогнозирования и ориентиром при выработке денежно-кредитной политики.

Список литературы / References

- Банк России (2017). Доклад о денежно-кредитной политике № 4. Москва. [Bank of Russia (2017). *Monetary policy report No. 4*. Moscow. (In Russian).]
- Дробышевский С. М., Идрисов Г. И., Каукин А. С., Павлов П. Н., Синельников-Мурылев С. Г. (2018). Декомпозиция темпов роста российской экономики в 2007–2017 гг. и прогноз на 2018–2020 гг. // Вопросы экономики. № 9. С. 5–31. [Drobyshevsky S. M., Idrisov G. I., Kaukin A. S., Pavlov P. N., Sinelnikov-Murylev S. G. (2018). Decomposition of Russian GDP growth rates in 2007–2017 and forecast for 2018–2020. *Voprosy Ekonomiki*, No. 9, pp. 5–31. (In Russian).] <https://doi.org/10.32609/0042-8736-2018-9-5-31>
- Орлова Н., Егивев С. (2015). Структурные факторы замедления роста российской экономики // Вопросы экономики. № 12. С. 69–84. [Orlova N., Egiev S. (2015). Structural factors of Russian economic slowdown. *Voprosy Ekonomiki*, No. 12, pp. 69–84. (In Russian).] <https://doi.org/10.32609/0042-8736-2015-12-69-84>
- Синяков А., Ройтман А., Селезнев С. (2015). Динамика потенциального ВВП России после нефтяного шока: роль сильного изменения относительных цен и структурных жесткостей // Серия докладов об экономических исследованиях Банка России. № 6. С. 1–53. [Sinyakov A., Roitman A., Seleznev S. (2015). The dynamics of potential Russia's GDP after the oil shock: The role of the strong changes of relative prices and structural rigidities. *Bank of Russia Working Paper Series*, No. 6, pp. 1–53. (In Russian).]
- Baxter M., King R. (1999). Measuring business cycles: Approximate band-pass filters for economic time series. *Review of Economics and Statistics*, Vol. 81, No. 4, pp. 573–593.
- Benes J., Clinton K., Garcia-Saltos R., Johnson M., Laxton D., Manchev P., Matheson T. (2010). Estimating potential output with a multivariate filter. *IMF Working Paper*, No. WP/10/285.
- Beveridge S., Nelson C. (1981). A new approach to decomposition of economic time series into permanent and transitory components with particular attention to measurement of the 'business cycle'. *Journal of Monetary Economics*, Vol. 7, No. 2, pp. 151–174.

- Christiano L., Eichenbaum M., Evans C. (1998). Monetary policy shocks: What have we learned and to what end? *NBER Working Paper*, No. 6400.
- ECB (2014). Potential output from a euro area perspective. *Occasional paper series*, No. 156.
- Gurvich E., Prilepskiy I. (2015). The impact of financial sanctions on the Russian economy. *Russian Journal of Economics*, Vol. 1, No. 4, pp. 359–385. <https://doi.org/10.1016/j.ruje.2016.02.002>
- Hodrick R., Prescott E. (1997). Post-war U.S. business cycles: An empirical investigation. *Journal of Money, Credit and Banking*, Vol. 29, No. 1, pp. 1–16.
- Holston K., Laubach T., Williams J. (2017). Measuring the natural rate of interest: International trends and determinants. *Journal of International Economics*, Vol. 108, pp. 59–75.
- IMF (2015). Russian Federation: 2015 Article IV consultation. *IMF Country Report*, No. 15/211.
- IMF (2018a). Russian Federation. Selected issues. *IMF Country Report*, No. 18/276.
- IMF (2018b). Russian Federation. 2018 Article IV consultation. *IMF Country Report*, No. 18/275.
- Laubach T., Williams J. (2003). Measuring the natural rate of interest. *Review of Economics and Statistics*, Vol. 85, No. 4, pp. 1063–1070.
- OECD (2018). *OECD economic outlook. Database Inventory*, Vol. 2018/2, Ed. 104. Paris.
- Okun A. (1962). Potential GNP, its measurement and significance. *Cowles Foundation Paper*, No. 190. Yale University.
- Roitman A. (2014). Russian Federation: Selected issues. *IMF Country Report*, No. 14/176.
- Ribakova E., Zhang J., Roy T. (2018). Russia neutral rate estimates: How high and how uncertain? *Deutsche Bank Markets Research*, No. 19/03/2018.
- Voskoboinikov I. (2017). Sources of long run economic growth in Russia before and after the global financial crisis. *Russian Journal of Economics*, Vol. 3, No. 4, pp. 348–365. <https://doi.org/10.1016/j.ruje.2017.12.003>
- WBG (2018). Russia's economy: Preserving stability; doubling growth; halving poverty — how? *Russia Economic Report*, No. 40, pp. 1–60.
- WEF (2018). *The global competitiveness report 2017–2018*. Geneva: World Economic Forum.
-

Potential output as a reflection of Russian economy perspectives

Nataliya V. Orlova*, Natalya A. Lavrova

Authors affiliation: Alfa Bank (Moscow, Russia).

*Corresponding author, email: norlova@alfabank.ru

The article considers key factors determining potential output growth in Russia: capital input, labor market and total factor productivity (TFP). Within the framework of potential output analysis, the structural growth is assessed via (1) production function, (2) natural interest rate approach and (3) Okun's law. The results of authors' models indicate the structural slowdown of Russian economic growth to 0.7–1.3% per year, which stays below consensus view of 1.5%. This deviation is partially explained by the effect of the sanctions against Russia: the results of authors' model suggest that the cost of sanctions totaled 0.3 pp of potential output growth per year.

Keywords: production function, potential output, Okun's law, sanctions.

JEL: E6, E01, G20.

А. Н. Дерюгин, И. А. Соколов

Перспективы использования в России «модельного бюджета» при распределении выравнивающих дотаций

В работе проанализировано влияние «модельного бюджета» на проблемы межбюджетных отношений в Российской Федерации: высокую долю расходных обязательств региональных и местных бюджетов, установленных на федеральном уровне, и высокую степень неравенства между регионами по уровням бюджетной обеспеченности и социально-экономического развития. Сделан вывод, что планируемое более широкое применение «модельного бюджета» не решит проблему нефинансируемых мандатов и приведет сначала к существенному снижению стимулов для региональных властей к развитию доходной базы территорий, а затем и к снижению темпов экономического роста в стране. В качестве альтернативного подхода к совершенствованию межбюджетных отношений рассматриваются корректировки формулы распределения выравнивающих дотаций, порядка определения их объема и расчета индекса бюджетных расходов. В решении проблемы нефинансируемых мандатов не менее важная роль отводится процедуре подготовки финансово-экономического обоснования при разработке законопроектов.

Ключевые слова: дотации, бюджет, развитие регионов.

JEL: H77.

При распределении дотаций на выравнивание бюджетной обеспеченности субъектов Российской Федерации (далее — выравнивающие дотации) с 2017 г. применяется коэффициент, равный отношению расходов, рассчитанных с учетом результатов инвентаризации расходных

Дерюгин Александр Николаевич (anderyugin@mail.ru), с. н. с. лаборатории исследований бюджетной политики Института прикладных экономических исследований (ИПЭИ) Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ (РАНХиГС), с. н. с. Центра межбюджетных отношений Научно-исследовательского финансового института Министерства финансов Российской Федерации (Москва); *Соколов Илья Александрович* (sokolov@ier.ru), к. э. н., завлабораторией исследований бюджетной политики ИПЭИ РАНХиГС; директор Института макроэкономических исследований Всероссийской академии внешней торговли Минэкономразвития России (Москва).

полномочий органов государственной власти субъектов Российской Федерации и органов местного самоуправления (по «модельному бюджету»), к фактическим расходам. «Модельный бюджет» существенно отличается от применявшегося до последнего времени подхода, поэтому необходимо проанализировать последствия его использования. Статья построена следующим образом: в первом разделе мы рассматриваем существующие проблемы бюджетного федерализма в России; во втором — «модельный бюджет» и анализируем, каким образом он может на них повлиять; в третьем — на примере «замещающего коэффициента» показываем, насколько важны технические моменты «модельного бюджета» и сколь решающую роль они могут играть; в четвертом — подводим итоги и предлагаем пути решения существующих проблем, не прибегая к кардинальным изменениям общей конструкции методики распределения выравнивающих дотаций.

Основные проблемы бюджетного федерализма в Российской Федерации

Мы выделяем две основные проблемы федеративных отношений.

1. Высокая доля расходных обязательств региональных и местных бюджетов, обусловленных решениями федерального уровня, при отсутствии источников их финансирования, что приводит к несбалансированности региональных бюджетов (Калашников и др., 2018; Швецов, 2017).

Финансово-экономическое обоснование к проекту федерального закона «Об основах охраны здоровья граждан в Российской Федерации»¹ не содержало оценок расходных обязательств бюджетов какого-либо уровня. При принятии менее масштабных изменений законодательства (например, при введении дополнительного полномочия органов власти субъектов по поддержке граждан и их объединений, участвующих в охране общественного порядка²) соответствующее финансово-экономическое обоснование отражается во фразе «реализация рассматриваемого законопроекта не потребует дополнительного финансирования из средств федерального бюджета».

2. Высокая степень неравенства между регионами по уровню бюджетной обеспеченности и социально-экономическому развитию, и, как следствие, высокая дифференциация по объему и качеству предоставляемых государственных и муниципальных услуг (например, см.: World Bank, 2018; Алпатова, Гимадиева, 2015; Шатырко, 2014; Силуанов, 2011; Силуанов и др., 2012). Этот тренд обусловлен сокращением реального объема финансовой помощи регионам из-за падения реальных доходов федерального бюджета (с 20,9–22,1% ВВП в 2005–2008 гг. до 15,6–18,8% ВВП в 2015–2018 гг.³).

¹ Федеральный закон от 21 ноября 2011 г. № 323-ФЗ «Об основах охраны здоровья граждан в Российской Федерации».

² Федеральный закон от 2 апреля 2014 г. № 70-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации по вопросам участия граждан в охране общественного порядка».

³ Здесь и далее в целях обеспечения сопоставимости значения ВВП, рассчитанные до 2011 г. по старой методологии, были скорректированы.

Рассмотрим их более подробно. Действительно, после принятия в 2003 г. основных федеральных законов, регулирующих полномочия субнациональных уровней власти⁴, количество вопросов, решение которых должно осуществляться за счет средств бюджетов субъектов Российской Федерации, к началу 2019 г. выросло с 41 до 115. Более того, федеральное законодательство предусматривает финансирование за счет средств региональных бюджетов решение еще 61 вопроса, не вытекающего из требований Федерального закона от 06.10.1999 № 184-ФЗ «Об общих принципах организации законодательных (представительных) и исполнительных органов государственной власти субъектов Российской Федерации» (далее — 184-ФЗ). Проблема увеличения числа решаемых за свой счет вопросов затронула и местное самоуправление: количество вопросов местного значения, например, городских округов, с 2003 г. по 2018 г. выросло с 27 до 45.

Помимо проблемы роста количества полномочий региональных и местных органов власти, существует также проблема расширения федеральных требований к их осуществлению, что в значительной степени определяет расходные обязательства региональных и местных бюджетов. Так, указанные выше вопросы, отраженные в 184-ФЗ, дополнительно регулируются 280 нормативными правовыми актами федерального уровня, включая 105 федеральных законов, 10 Указов Президента России, 141 нормативный правовой акт Правительства Российской Федерации, а также 24 акта федеральных органов исполнительной власти (Ерошкина, 2018). В итоге многие полномочия субфедерального уровня превратились в классический федеральный мандат с четко определенным объемом финансирования.

Пример такого мандата — обязательства субъектов Российской Федерации по уплате страховых взносов на обязательное медицинское страхование неработающего населения (Дерюгин, Соколов, 2018). Большинство других расходных обязательств не столь жестко регламентировано, что оставляет возможность их варьирования в определенных пределах. Однако описанные выше тенденции свидетельствуют о том, что эти пределы постепенно сужаются.

Конечно, рост количества полномочий регионов и муниципальных образований не предполагает пропорционального увеличения объема расходных обязательств соответствующих бюджетов, поскольку разные полномочия имеют различную (порой несопоставимую) стоимостную оценку. В то же время сам факт такого роста, а также конкретизация требований к осуществлению региональных и местных полномочий свидетельствуют об увеличении расходных обязательств соответствующих публично-правовых образований. Возникает вопрос: насколько эти возросшие расходные обязательства обеспечены финансовыми источниками?

Анализ основных новаций в области налогового и бюджетного (в части установления нормативов отчислений от налогов в регио-

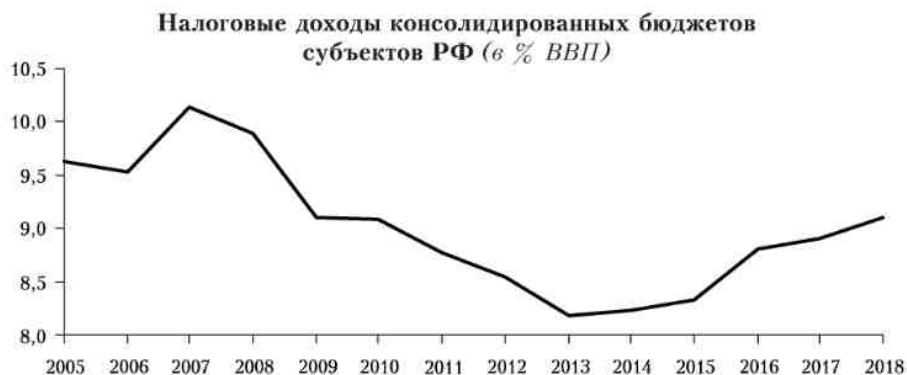
⁴ Федеральный закон от 6 октября 2003 № 131-ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» и Федеральный закон от 4 июля 2003 г. № 95-ФЗ «О внесении изменений и дополнений в Федеральный закон „Об общих принципах организации законодательных (представительных) и исполнительных органов государственной власти субъектов Российской Федерации“».

нальные и местные бюджеты) законодательства показывает, что они, напротив, были направлены на снижение доходов консолидированных бюджетов регионов. Так, к сокращению объема поступлений налога на прибыль в консолидированные бюджеты субъектов с 4,0–4,3% ВВП в 2005–2008 гг. до 2,5–3,0% ВВП в 2015–2018 гг. привели следующие шаги: изменение ставки налога на прибыль организаций, подлежащего зачислению в бюджеты субъектов — в настоящее время она ниже, чем в 2005–2016 гг. (2005–2008 гг. — 17,5%, 2009–2016 гг. — 18%, с 2017 по н. в. — 17%), увеличение размера амортизационной премии с 10 до 30% по отдельным видам основных средств, появление возможности полного списания убытков, а также создание консолидированных групп налогоплательщиков (с 2012 г.) (Лыкова, Букина, 2016; Алкаева, 2016; Штогрин, 2013) в сочетании со снижением мировых цен на углеводороды.

В 2010 г. было централизовано 5% налога на добычу полезных ископаемых в виде углеводородного сырья (за исключением газа горючего природного), что привело к сокращению реальных поступлений НДПИ за 2008–2010 гг. в региональные бюджеты с 0,23 до 0,06% ВВП. Поступления в региональные бюджеты акцизов, несмотря на большое количество законодательных новаций (индексация ставок акцизов, изменение нормативов отчислений в региональные бюджеты, а также механизмов перераспределения акцизов между регионами), практически не изменились, составив в 2005 и 2018 гг. соответственно 0,63 и 0,61% ВВП.

Динамика объема поступлений в консолидированные бюджеты регионов налога на имущество организаций оставалась в целом положительной (0,65 и 0,95% ВВП в 2005 и 2018 гг. соответственно). Этому в немалой степени способствовала частичная отмена федеральных налоговых льгот в отношении магистральных трубопроводов, линий энергопередачи, а также сооружений, являющихся неотъемлемой технологической частью соответствующих объектов.

В результате, как показано на рисунке 1, реальный объем налоговых доходов консолидированных бюджетов субъектов хотя и растет в последние годы, но все еще ниже уровня 2005–2008 гг.



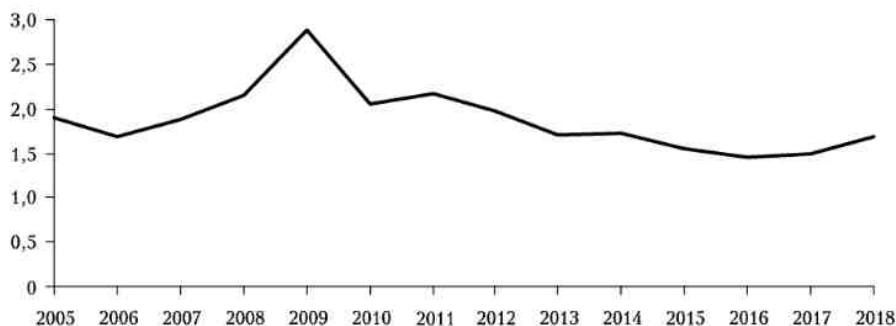
Источник: расчеты авторов по данным Федерального казначейства и Росстата.

Рис. 1

Отсутствует и дополнительная финансовая помощь регионам со стороны федерации: как следует из рисунка 2, в 2015–2018 гг. реальный объем межбюджетных трансфертов не превышал уровня, достигнутого в 2005–2008 гг. (1,5–1,7% ВВП).

Сравнение Российской Федерации с другими федерациями показывает, что в нашей стране неравенство между регионами в несколько раз выше, чем в других (табл. 1). И данный вывод не зависит от

**Межбюджетные трансферты (кроме субвенций)
региональным бюджетам из бюджетов
других уровней (в % ВВП)**



Примечание. Данные за 2005–2007 гг. скорректированы с целью исключить «отрицательные трансферты» из бюджетов Москвы и Ханты-Мансийского автономного округа — Югры в федеральный бюджет.

Источник: расчеты авторов по данным Федерального казначейства и Росстата.

Рис. 2

Т а б л и ц а 1

Дифференциация бюджетных доходов регионов до и после выравнивания

Страна	Показатель	Год	Коэффициент Джини		Отношение показателей самого богатого и самого бедного региона	
			до выравнивания	после выравнивания	до выравнивания	после выравнивания
Россия	Доходы на душу населения	2018 (оценка)	0,33	0,29	31,90	18,60
Россия	Бюджетная обеспеченность	2018 (оценка)	0,30	0,24	13,30	4,20
Австралия	Доходы на душу населения	2012	н. д.	н. д.	2,12	2,30
Австралия	Бюджетная обеспеченность	2012	0,07	0,00	7,50	1,00
Австрия	Бюджетная обеспеченность	2012	н. д.	0,05	н. д.	1,50
Германия	Доходы на душу населения	2012	0,06	0,02	1,70	1,10
Канада	Доходы на душу населения	2012	0,11	0,08	2,40	1,80
Швейцария	Доходы на душу населения	2012	0,17	0,11	4,30	2,60

Источники: по России расчеты авторов по данным Минфина России и Росстата; по остальным странам — данные из Blöchliger, 2014.

метода расчета — в расчете на душу населения или исходя из уровня бюджетной обеспеченности (возможности регионов предоставлять бюджетные услуги в расчете на одного жителя с учетом дифференциации уровня цен и других объективных факторов, влияющих на стоимость единицы услуги).

Что касается федерального регулирования решения вопросов субнациональных уровней публичной власти, то формально планом реализации основ государственной политики регионального развития Российской Федерации на период до 2025 г. предусмотрено внести в законодательство изменения, исключающие «положения, предопределяющие расходы региональных и местных бюджетов на осуществление расходных полномочий органов государственной власти субъектов Российской Федерации и органов местного самоуправления, в рамках реализации механизма, определенного исходя из предложений, предусмотренных пунктом 29 настоящего плана». Инвентаризация нормативных правовых актов, определяющих объем расходных обязательств субъектов в рамках реализации ими собственных полномочий, и подготовка предложений о сокращении соответствующего регулирования должны были завершиться в июне 2017 г.⁵ Впрочем, анализ поправок в статью 26.3 184-ФЗ за период с 1 июля 2017 г. по начало 2019 г. показывает, что все они касались расширения перечня полномочий и дополнения содержания уже существующих полномочий органов госвласти субъектов. Таким образом, каких-либо значимых шагов по сокращению регулирования не было сделано.

Необходимость решить другую проблему — регионального неравенства — отмечена в президентском указе об основах государственной политики регионального развития Российской Федерации на период до 2025 г.⁶ В нем говорится о необходимости сократить различия социально-экономического развития регионов, а также качества жизни граждан.

«Модельный бюджет»: палочка-выручалочка?

Но можно ли решить описанные проблемы в рамках «модельного бюджета»? Ответ на этот вопрос зависит от того, как именно будет рассчитываться «модельный бюджет» и как с его помощью будет определяться объем выравнивающих дотаций. В основе «модельного бюджета» лежит коэффициент, равный отношению расходов, рассчитанных с учетом результатов инвентаризации расходных полномочий органов государственной власти субъектов, к фактическим расходам. Для регионов с низким значением этого коэффициента расчетный размер выравнивающей дотации оказался меньше рассчитанного по

⁵ Распоряжение Правительства РФ от 5 июня 2017 г. № 1166-р «О плане мероприятий по реализации Основ государственной политики регионального развития Российской Федерации на период до 2025 года».

⁶ Указ Президента РФ от 16 января 2017 г. № 13 «Об утверждении Основ государственной политики регионального развития Российской Федерации на период до 2025 года».

традиционной формуле, применявшейся до 2016 г.⁷ В настоящее время указанный коэффициент применяется при распределении 30% общего объема выравнивающих дотаций. В соответствии с положениями государственной программы № 36 «Развитие федеративных отношений и создание условий для эффективного и ответственного управления региональными и муниципальными финансами»⁸ в качестве приоритета государственной политики в сфере управления региональными и муниципальными финансами заявлен переход к распределению выравнивающих дотаций в полном объеме исходя из «результатов инвентаризации расходных полномочий органов государственной власти субъектов Российской Федерации и органов местного самоуправления». Если это произойдет, то влияние «модельного бюджета» на распределения выравнивающих дотаций станет еще более заметным.

До 1 октября 2018 г. каждый субъект, получающий выравнивающие дотации, должен был утвердить план мероприятий по росту своего доходного потенциала и (или) оптимизации расходов регионального бюджета, чтобы с 2020 г. либо сократить расходы до уровня, определенного в рамках «модельного бюджета», либо отказаться от получения выравнивающих дотаций⁹. Учитывая, что в 2018 г. из 85 субъектов выравнивающие дотации получали 73, многим из них предстоит постепенно привести расходы к уровню «модельного бюджета».

Для оценки влияния «модельного бюджета» следует обратить внимание на две базовые формулы — расчета выравнивающих дотаций и расчета расходных обязательств. Формула расчета дотаций может быть «распределительной» (распределение экзогенно определенного общего объема дотаций между субъектами Федерации) и «определяющей» (общий объем выравнивающих дотаций изначально неизвестен и получается суммированием дотаций, рассчитанных для каждого региона). В свою очередь, размер расходных обязательств регионов и муниципальных образований может определяться либо исходя из уровня фактических расходов в отчетном году («ретроспективный» подход), либо по нормативам, рассчитанным согласно требованиям федерального законодательства с учетом цен на ресурсы, потребляемые в процессе работы общественного сектора экономики («нормативный» подход).

Использование «модельного бюджета», скорее всего, позволит сократить фискальное неравенство. Действительно, в настоящее время в формуле распределения выравнивающих дотаций «модельный бюджет» используется для расчета отношения объема расходов консолидированного бюджета субъекта, рассчитанных по «модельному

⁷ В традиционной методике распределения выравнивающих дотаций, в отличие от действующей, не учитывались параметры расходов «модельного бюджета», а также не ограничены темпы роста указанных дотаций.

⁸ Постановление Правительства РФ от 18 мая 2016 г. № 445 (ред. от 30.03.2018) «Об утверждении государственной программы Российской Федерации „Развитие федеративных отношений и создание условий для эффективного и ответственного управления региональными и муниципальными финансами“».

⁹ Постановление Правительства РФ от 30 декабря 2017 г. № 1701 «О соглашениях, которые предусматривают меры по социально-экономическому развитию и оздоровлению государственных финансов субъектов Российской Федерации».

бюджету» в условиях отчетного финансового года, к соответствующим фактическим расходам. Далее этот коэффициент¹⁰ умножается на объем средств, необходимый для доведения уровня бюджетной обеспеченности региона до среднего по всем регионам¹¹. Пропорционально полученной сумме распределяется 30% выравнивающих дотаций. Так как расчетный объем расходных обязательств регионов определяется без учета уровня бюджетной обеспеченности, в более обеспеченных регионах соответствующий коэффициент, при прочих равных, будет ниже, чем в менее обеспеченных. Данный вывод подтверждает отрицательный коэффициент корреляции между отношением расчетных расходов к фактическим и уровнем бюджетной обеспеченности регионов, равный $-0,33$ (при расчете распределения выравнивающих дотаций на 2019 г.). Таким образом, выравнивающий эффект при использовании «модельного бюджета», при прочих равных, выше, чем без него.

Вариант распределения полного объема выравнивающих дотаций исходя из параметров «модельного бюджета» предполагает применение метода прямого счета. В этом случае размер дотации конкретному региону (в случае применения «распределительного» подхода) либо размер бюджетного дефицита (пропорционально которому будет определяться размер выравнивающей дотации в случае применения «определяющего» подхода) будет рассчитываться как разность между расчетным объемом расходов консолидированного бюджета субъекта и оценкой его доходного потенциала. Нетрудно показать, что в последнем случае степень сокращения дифференциации уровня бюджетной обеспеченности регионов будет достаточно высокой. Применение «модельного бюджета» при распределении выравнивающих дотаций позволит заметно сгладить существующие бюджетные диспропорции между регионами.

В отношении нефинансируемых мандатов довольно сложно корректно оценить последствия применения «модельного бюджета». Дело в том, что для учета нефинансируемых мандатов в рамках «модельного бюджета» нужна методика, базирующаяся на «нормативном» подходе, которая позволит оценить стоимость исполнения того или иного полномочия вне зависимости от того, сколько на него фактически расходуется в настоящее время. В противном случае ситуация не будет отличаться от текущей, когда при введении нового или увеличении действующего расходного обязательства и отсутствии дополнительного финансирования регионы, оставаясь в рамках исходных бюджетных ограничений, перераспределяют расходы, финансируя новые или увеличенные действующие полномочия за счет сокращения других расходов. В итоге, основываясь на средних расходных обязательствах, мы неизменно будем получать тот же общий объем бюджетных расходов консолидированных бюджетов регионов вне зависимости от того, какой объем полномочий им был дополнительно передан.

Действующая методика оценки параметров «модельного бюджета» работает именно таким образом, основываясь на средних значе-

¹⁰ Если значение коэффициента больше 1, то оно полагается равным 1.

¹¹ Средний уровень бюджетной обеспеченности равен 1 и используется в качестве второго критерия выравнивания.

ниях объема расходов консолидированных бюджетов субъектов на осуществление того или иного полномочия без учета 5 максимальных и 10 минимальных значений в отчетном финансовом году¹². Таким образом, действующий «ретроспективный» подход к оценке параметров «модельного бюджета» не позволит решить проблему финансового обеспечения федеральных мандатов.

Для корректного учета стоимости мандатов необходимо применять «определятельный» подход при расчете размеров выравнивающих дотаций, поскольку «распределительный» метод не гарантирует регионам финансовых ресурсов, необходимых для исполнения закрепленных за ними полномочий. Только одновременное применение «нормативного» подхода к определению размеров расходных обязательств регионов и «определятельного» к расчету размеров выравнивающих дотаций в принципе способно решить проблему нефинансируемых федеральных мандатов. И если с последним нет особых методологических проблем, то неизбежно возникает вопрос, можно ли разработать методику оценки расходных обязательств (как действующих, так и вновь принимаемых) регионов и муниципальных образований, которая не была бы привязана к их фактическим расходам и при этом учитывала бы все требования федерального законодательства? Ответ на этот вопрос отрицательный по следующей причине: практически ни один вопрос, относящийся к компетенции органов государственной власти субъектов и органов местного самоуправления муниципальных образований, не отрегулирован на федеральном уровне полностью. Соответственно, у региональных и местных властей всегда существует окно возможностей для установления собственных правил и требований при решении того или иного вопроса, влияющих на итоговый объем расходных обязательств соответствующих бюджетов.

В качестве примера можно привести делегируемые субъектам отдельные полномочия Федерации, финансовое обеспечение которых осуществляется за счет единой субвенции. Известно, что порядок определения их общего объема в соответствии с требованиями федерального закона № 184-ФЗ должен быть установлен соответствующим федеральным законом. Будучи полномочиями Российской Федерации, передаваемые полномочия должны быть полностью отрегулированы федеральными законами и принятыми в их исполнение нормативными правовыми актами федеральных органов исполнительной власти. Теоретически объем соответствующих субвенций должен рассчитываться методом прямого счета исходя из натуральных показателей, вытекающих из планируемых объемов государственных услуг или регламентов выполнения тех или иных функций.

В большинстве случаев размер субвенции конкретному региону определяется либо исходя из распределения между регионами проиндексированного объема соответствующей субвенции в предыдущем финансовом году, либо индивидуально, исходя из индексации фактических региональных расходов (или части расходов) на эти цели

¹² Постановление Правительства РФ от 22.11.2004 № 670 «О распределении дотаций на выравнивание бюджетной обеспеченности субъектов Российской Федерации».

в предыдущем году. Иными словами, даже если полномочие полностью отрегулировано на федеральном уровне, оценка расходов производится исходя из расходов предыдущего года вне зависимости от того, был ли этот объем достаточным для удовлетворения всех утвержденных требований и регламентов. Можно ли ожидать разработки методик оценки расходных обязательств регионов и муниципальных образований по полномочиям, требования к которым не так жестко отрегулированы федеральным законодательством и не основаны на индексации расходов предыдущих лет? Очевидно нет.

Российские регионы очень различаются по географическим и климатическим характеристикам, структуре и объему экономики, системе расселения и культурным традициям проживающих на их территориях народов. Это приводит к высокой дифференциации не только фактически сложившегося физического объема и качества государственных и муниципальных услуг, но и соответствующих потребностей населения. И попытка унифицировать приведет к неэффективности услуг общественного сектора, поскольку по объему и качеству они не будут соответствовать запросам жителей конкретной территории (Oates, 1972). Таким образом, «модельный бюджет», имея достаточный потенциал для решения проблемы фискального неравенства регионов, оказывается неэффективным в решении нефинансируемых федеральных мандатов.

Коэффициент замещения: дьявол кроется в деталях

Использование «определяющего» метода расчета выравнивающих дотаций в рамках «модельного бюджета» может привести к существенному сокращению стимулов развивать доходную базу в большинстве регионов и, как следствие, к снижению темпов и качества экономического роста.

Порядок распределения трансфертов, основанный на компенсации дефицита региональных бюджетов и аналогичный «модельному бюджету», успешно применяется в Казахстане¹³. Но Казахстан — унитарное государство, в котором до недавнего времени не было даже местного самоуправления, а все публично-правовые образования, имеющие собственный бюджет, управлялись соответствующими органами государственной власти. Поэтому унификация требований к порядку финансового обеспечения и предоставления государственных услуг по всей стране там представляется естественной. Для Российской Федерации такая унификация будет неэффективной не только потому, что региональные и местные органы власти самостоятельны в исполнении собственных полномочий, но и в силу значительных различий между регионами, о которых говорилось выше.

Для оценки стимулов развивать доходную базу рассмотрим коэффициент замещения — отношение сокращения размера выравнивающей дотации (вследствие увеличения налогового потенциала консолидированного бюджета субъекта) к величине этого увеличения. Данный

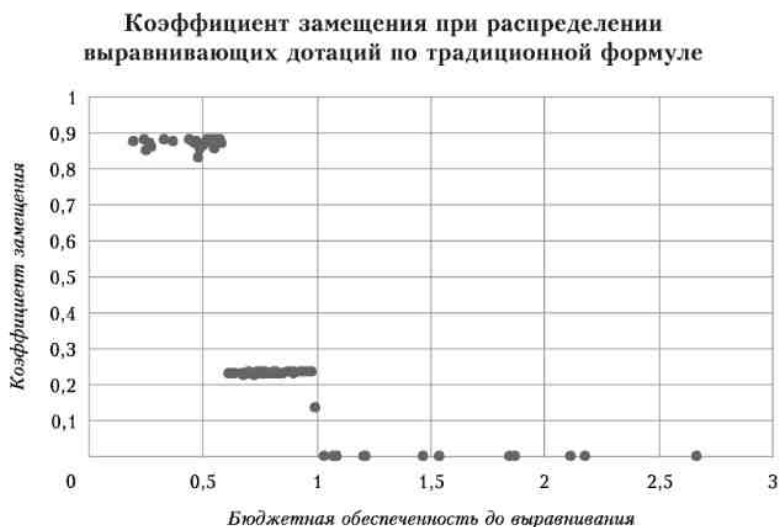
¹³ Приказ Министра национальной экономики Республики Казахстан от 11 декабря 2014 г. № 139 «Об утверждении методики расчетов трансфертов общего характера».

коэффициент показывает, какая часть прироста налоговых доходов будет замещена последующим сокращением размера выравнивающей дотации. Низкое значение данного коэффициента будет означать наличие значительных стимулов для экономического развития региона.

Сравним результаты расчета коэффициента замещения для традиционного варианта формулы выравнивания и «определяющей» формулы с использованием «модельного бюджета». Расчеты на 2018 г. показывают, что в рамках традиционной методики рост доходного потенциала на 1 руб. приведет к сокращению выравнивающей дотации примерно на 0,87 руб. для регионов с уровнем бюджетной обеспеченности ниже 0,6 (32 региона в 2018 г.) и на 0,23 руб. для регионов с уровнем бюджетной обеспеченности от 0,6 до 1 (таких регионов 41). Для регионов-доноров (12 регионов) коэффициент замещения равен нулю, что означает сохранение всех дополнительно собранных налоговых доходов (рис. 3).

В рамках традиционной методики выравнивания бюджетной обеспеченности для большинства субъектов сохраняется достаточно стимулов для развития экономики. В то же время для регионов с уровнем бюджетной обеспеченности ниже 0,6 таких стимулов значительно меньше.

При переходе к варианту распределения выравнивающих дотаций исключительно по «модельному бюджету» (в рамках «определяющего» метода) сокращение дотации окажется примерно равным росту доходного потенциала (1 руб.), то есть коэффициент замещения для всех получателей выравнивающих дотаций (более 50) будет равен 1. Это означает отсутствие для них каких-либо стимулов к развитию, а для оставшихся регионов-доноров (которые в этих условиях не будут получать выравнивающих дотаций) коэффициент замещения будет равен 0. Крайняя поляризация регионов по экономическим стимулам



Источник: расчеты авторов по данным Федерального казначейства и Росстата.

Рис. 3

будет усиливать дифференциацию их развития и, как следствие, дифференциацию по бюджетной обеспеченности. В результате вместо преодоления разрыва в уровне регионального развития переход на «модельный бюджет» может привести к его усилению в сочетании с замедлением экономического роста. Еще одним фактором замедления станет необходимость дополнительной централизации налоговых доходов регионов с целью их перераспределения в пользу «бедных», что негативно отразится на стимулах развивать налоговую базу по «централизуемым» налогам.

Оговорим некоторые условности приведенных выше расчетов. Учитывая существенные изменения методики распределения выравнивающих дотаций в последние годы, которые затронули порядок оценки индекса бюджетных расходов и индекса налогового потенциала, уровень резервирования нераспределенной части выравнивающей дотации на плановый период, а также выделение компоненты, учитывающей расходы, рассчитанные по «модельному бюджету», необходимо уточнить условия проведения оценок.

1. Расчет осуществляется по данным, использованным для расчета выравнивающих дотаций на 2018 г. При этом в рамках традиционной формулы выравнивания не учитываются утвержденное на 2018 г. распределение дотаций, параметры «модельного бюджета» (отношение модельных расходов консолидированного бюджета региона на 2016 г. к фактическим), а также ограничения по росту размера дотации к предыдущему году.

2. Считается, что рост налоговых доходов бюджета региона вызван исключительно ростом его доходной базы, что приводит к повышению оценки его налогового потенциала на соответствующую величину (в отличие от погашения налогоплательщиком недоимки за прошлые годы, которое не влияет на оценку доходного потенциала региона на будущие периоды).

3. Не учитываются инфляция, изменение расходных обязательств, а также изменения налогового и бюджетного законодательства, затрагивающие бюджетные доходы. Изменение размера дотации конкретному субъекту РФ определяется как отклик на изменение оценки его доходного потенциала на соответствующий финансовый год.

Эти условия необходимы для упрощения решаемой задачи. Действительно, рост налоговых доходов консолидированного бюджета региона в конкретном финансовом году приводит к изменению дотации не ранее чем на следующий год, поскольку оценка налогового потенциала на очередной год осуществляется по данным за два отчетных финансовых года или за два отчетных финансовых года и половину текущего финансового года (выбор метода зависит от конкретного налога). Таким образом, рост доходной базы в текущем финансовом году может повлиять на оценку налогового потенциала и, как следствие, на размер выравнивающей дотации в очередном (для части налогов), а также в первом и втором годах планового периода (для всех налогов). Но поскольку другие параметры распределения выравнивающих дотаций не изменяются, можно считать, что снижение этих дотаций за три года при условии усреднения оценки доходного потенциала за три

года для конкретного региона эквивалентно снижению дотации за один год при условии оценки доходного потенциала по данным за один год.

Предполагается, что доходный потенциал конкретного региона (соответствующих баз налогообложения) увеличивается равномерно по всем налогам. Иными словами, считается, что пропорционально растут все показатели региона, исходя из которых рассчитывается налоговый потенциал. В действующей методике оценки доходного потенциала заложены ограничения: темпы роста базовых показателей оценки налогового потенциала региона по налогу на прибыль организаций и НДФЛ ограничены среднероссийскими значениями. Поэтому реальный коэффициент замещения будет ниже, чем рассчитанный в рамках сформулированных предположений. Соответственно оценка фискальных стимулов будет ниже фактически заложенной в рамках действующей методики (Дерюгин, 2016).

Как было указано выше, рассчитанная оценка стимулов для традиционной методики и «модельного бюджета» занижена. Во-первых, из-за наличия ограничения роста показателя, отражающего доходный потенциал по налогу на прибыль организаций и НДФЛ, и, во-вторых, вследствие распределения дотаций на три года при наличии требования не снижать утвержденный ранее объем.

Проблема возможного снижения темпов экономического роста при переходе к «модельному бюджету» в полном объеме имеет качественный аспект. Так, дополнительное перераспределение ресурсов в регионы с низким уровнем ВВП из регионов, где этот ресурс генерирует больший объем ВВП, негативно отразится не только на темпах экономического роста, но и на эффективности российской экономики.

Вместо заключения: развитие действующей модели выравнивания и концепции «модельного бюджета»

Решить проблемы нефинансируемых мандатов и высокой дифференциации бюджетной обеспеченности регионов можно в рамках традиционной модели выравнивания. Для этого предлагаются следующие меры.

Зафиксировать общий объем выравнивающих дотаций в процентах к НДС. Его дальнейшую корректировку осуществлять с учетом законодательных изменений в разграничение полномочий и доходных источников региональных и местных бюджетов.

За период 2005–2016 гг. средний уровень выравнивающих дотаций составил 0,7% ВВП, что в 2018 г. соответствовало 722 млрд руб. При этом необходимо отметить, что в 2018 г. этот объем должен был превышать средний уровень на 150 млрд руб. (часть централизованного 1 п. п. налога на прибыль организаций, на которую увеличивается общий объем выравнивающих дотаций). С учетом этого размер выравнивающих дотаций в 2018 г. должен был составить 872 млрд руб., а в законе о федеральном бюджете на 2018 г. было утверждено 645,1 млрд руб.

Фиксация общего объема выравнивающих дотаций, например, на уровне 13% (средний уровень за период 2007–2016 гг. при базовой

налоговой ставке 18%) от общего объема НДС (без учета перераспределения 1 п. п. налога на прибыль организаций) при условии сохранения действующего в настоящее время требования не снижать общий номинальный объем выравнивающих дотаций по сравнению с предыдущим финансовым годом позволила бы избежать такого сокращения. Привязка к НДС (его аналогу) или другим доходам федерального бюджета при определении общего объема выравнивающих дотаций (или части этого объема) применяется в Австралии (налог на товары и услуги), Германии (НДС) и Бразилии (налоги на промышленную продукцию и на прибыль) (Галухин и др., 2016). В 1994–1999 гг. она применялась и в Российской Федерации (табл. 2).

Т а б л и ц а 2

**Параметры фонда финансовой поддержки субъектов
Российской Федерации в 1994–1999 гг.**

Год	Норматив, %	Вид доходов
1994	22	Доля НДС, поступающая в федеральный бюджет (кроме НДС на импортные товары, драгоценные металлы и драгоценные камни, сдаваемые в Государственный фонд драгоценных металлов и драгоценных камней РФ и отпускаемые из него)
1995	27	НДС на товары (работы, услуги), производимые на территории РФ, за счет его доли, поступающей в федеральный бюджет (за исключением НДС на драгоценные металлы и драгоценные камни, отпускаемые из Государственного фонда драгоценных металлов и драгоценных камней РФ)
1996	15	Общий размер налоговых доходов, поступающих в федеральный бюджет, за исключением подоходного налога с физических лиц и ввозных таможенных пошлин
1997	15	Налоговые доходы, поступающие в федеральный бюджет, за исключением доходов от ввозных таможенных пошлин
1998	22	Общий размер налоговых доходов, поступающих в федеральный бюджет, за исключением доходов от таможенных пошлин, таможенных сборов и иных таможенных платежей, а также доходов целевых бюджетных фондов
1999	27	Общий объем налоговых доходов, поступающих в федеральный бюджет, за исключением доходов, контроль за поступлением которых осуществляет Государственный таможенный комитет РФ

Источник: составлено авторами на основании федеральных законов о федеральном бюджете на соответствующие финансовые годы.

Из таблицы 2 видно, что на всем протяжении периода, когда общий объем выравнивающих трансфертов в России был привязан к доходам федерального бюджета, постоянно менялись норматив и вид доходов, к которому он применялся. Объяснение достаточно очевидное: в этот период была высокая инфляция, системы разграничений полномочий и налоговое и бюджетное законодательства были изменчивы, потому зафиксировать размер выравнивающего фонда можно было только на год. В результате с 2000 г. от такого подхода отказались, объем фонда стал устанавливаться в абсолютной величине. В настоящее время доходы и расходы региональных бюджетов более стабильны, и привязка выравнивающих дотаций к реальному показателю позволила бы, помимо гарантии не снижать реальный объем, обеспечить его необходимую устойчивость и предсказуемость.

Снизить второй критерий в формуле распределения выравнивающих дотаций с 1 до 0,90 или 0,85. Второй критерий в формуле распределения выравнивающих дотаций используется, во-первых, для определения перечня не получающих выравнивающие дотации субъектов (уровень бюджетной обеспеченности которых выше второго критерия), а также для расчета объема средств (пропорционально которому распределяется часть выравнивающих дотаций), необходимых для доведения текущего уровня бюджетной обеспеченности субъекта до этого критерия. В соответствии с действующей формулой выравнивания уменьшение второго критерия приводит к увеличению числа не получающих выравнивающих дотаций субъектов, а также к росту объема выравнивающих дотаций наименее обеспеченным субъектам.

При расчете распределения выравнивающих дотаций на 2018 г. по традиционной формуле без учета «модельного бюджета» снижение второго критерия выравнивания с 1,00 до 0,90 и 0,85 привело бы к росту минимального уровня бюджетной обеспеченности регионов с 0,65 до соответственно 0,67 и 0,69 (максимально возможный уровень наименее обеспеченного региона при существующем объеме выравнивающих дотаций — 0,74). В случае увеличения объема выравнивающих дотаций до 872 млрд руб. это привело бы к повышению уровня бюджетной обеспеченности самого бедного региона примерно с 0,71 (при втором критерии, равном 1,00) до 0,74 и 0,77 соответственно. Этот уровень несколько ниже, чем в Индии (80% от среднего уровня)¹⁴ или Швейцарии (85%) (Dafflon, Perritaz, 2002), и существенно ниже, чем в Австралии или Германии (см. табл. 1), но заметно выше существующего сегодня в России (0,65). Этот промежуточный между традиционной методикой выравнивания и «модельным бюджетом» вариант позволит сократить дифференциацию регионов по уровню бюджетной обеспеченности и частично сохранить стимулы для развития доходной базы.

Обязательная финансовая оценка законодательства. Установить требование не принимать федеральные законы и иные нормативные правовые акты, предусматривающие чистое увеличение расходных обязательств или сокращение доходов региональных или местных бюджетов, без финансовой оценки и внесения изменений в бюджетное законодательство Российской Федерации или предусматривать компенсацию.

Подготовка расчетов и оценок изменения сбалансированности консолидированных бюджетов субъектов Российской Федерации — сложная задача, эквивалентная расчету «модельного бюджета» «нормативным» методом. Разница только в том, что в «модельном бюджете» дается финансовая оценка всех полномочий регионов и муниципальных образований, а в финансово-экономическом обосновании к законопроекту — только оценка изменений. Поэтому для подготовки финансово-экономического обоснования «модельный бюджет» может оказаться полезным: вне зависимости от того, рассчитывается он «нормативным» или «ретроспективным» методом, он содержит наиболее детализированную информацию о фактической стоимости

¹⁴ <http://www.fincomindia.nic.in>

и потребителей государственных и муниципальных услуг, о факторах, влияющих на размер этой стоимости в расчете на одного жителя или потребителя соответствующей услуги, а также об объеме расходов на исполнение тех или иных полномочий в разрезе субъектов. Использование указанной информации и применяемых в «модельном бюджете» методологий расчета стоимости отдельных полномочий позволит оперативно рассчитать финансовые последствия для регионов в результате обмена полномочиями между регионами и федерацией (что происходит на практике довольно часто ввиду незавершенности процесса разграничения полномочий между уровнями публичной власти в Российской Федерации).

В методике распределения выравнивающих дотаций перейти к расчету индекса бюджетных расходов, основанному на принципах оценки расходных обязательств консолидированных бюджетов субъектов, применяемых в «модельном бюджете».

Действующий порядок расчета индекса бюджетных расходов не учитывает большого количества объективных факторов, влияющих на расходы регионов (расходы, рассчитанные по «модельному бюджету», определяются корректнее, поскольку имеет место более глубокое структурирование бюджетных расходов регионов), а также применение более соответствующих действительности показателей потребителей бюджетных услуг (или показателей физических объемов) и факторов, влияющих на удельный объем соответствующих расходов. Индекс бюджетных расходов — величина относительная, поэтому не имеет значения, рассчитывается «модельный бюджет» «нормативным» или «ретроспективным» методом.

Другим вариантом применения «модельного бюджета» могло бы стать информационно-аналитическое. Результаты расчета расходов консолидированных бюджетов субъектов в рамках «модельного бюджета» позволяют регионам сопоставить объем и структуру расходов своих бюджетов с показателями других регионов в более детализированном и понятном виде, чем это возможно на основании официальных отчетов об исполнении бюджетов, поскольку в последних выделяются только отраслевые направления расходов, а не конкретные вопросы и полномочия, как в используемом «модельным бюджетом» реестре расходных обязательств. Сравнивая объем и структуру своих фактических расходов с объемом и структурой расходов своего «модельного бюджета» и анализируя их различия, можно сделать вывод о том, насколько бюджетная политика региона отличается от политики других, насколько корректно регион отражает свои расходы в бюджетной отчетности, а также в реестре расходных обязательств, какова относительная эффективность его расходов, а также каковы направления оптимизации. Такой анализ невозможно провести, лишь сравнивая собственные фактические расходы с расходами других регионов, поскольку они не очищены от влияния объективных факторов, отражающих особенности региона. В то же время «модельный бюджет» изначально строится исходя из среднего уровня бюджетных расходов регионов с учетом объективных факторов, а не фактических бюджетных расходов.

Список литературы / References

- Аджаева В. А. (2016). Анализ поступлений налога на прибыль организаций от консолидированных групп налогоплательщиков за 2012–2015 гг. // Вестник университета [Государственный университет управления]. № 5. С. 119–125. [Alkaeva V. A. (2016). The analysis of profit tax from consolidated groups of taxpayers for 2012–2015 years. *Vestnik Universiteta* [State University of Management], No. 5, pp. 119–225. (In Russian).]
- Алпатова Э. С., Гимадиева Л. Р. (2015). Регулирование межбюджетных отношений в России в современных условиях: проблемы и противоречия // Региональная экономика: теория и практика. № 45. С. 17–26. [Alpatova E. S., Gimadieva L. R. (2015). Regulation of intergovernmental fiscal relations in Russia in modern conditions: problems and contradictions. *Regionalnaya Ekonomika: Teoria i Praktika*, No. 45, pp. 17–26. (In Russian).]
- Галухин А. В. (2016). Отечественный и зарубежный опыт повышения финансовой устойчивости доходной базы территориальных бюджетов // Известия ВУЗов. Серия «Экономика, финансы и управление производством». № 1 (27). С. 3–9. [Galukhin A. V. (2016). Domestic and foreign experience improving the financial sustainability of the revenue base of the territorial budgets. *Izvestiya VUZov. Series "Ekonomika, Finansy i Upravlenie Proizvodstvom"*, No. 1 (27), pp. 3–9. (In Russian).]
- Дерюгин А. Н. (2016). Выравнивание регионов: сохраняются ли стимулы к развитию? // Экономическая политика. Т. 11, № 6. С. 170–191. [Deryugin A. N. (2016). Regional equalization: are there incentives to development? *Ekonomicheskaya Politika*, Vol. 11, No. 6, pp. 170–191. (In Russian).]
- Дерюгин А. Н., Соколов И. А. (2018). Бюджетный маневр и централизация страховых взносов за неработающее население: варианты реализации и влияние на сбалансированность региональных бюджетов // Экономическое развитие России. Т. 25, № 1. С. 58–70. [Deryugin A. N., Sokolov I. A. (2018). Budget maneuver and centralization of insurance contributions for non-working people: implementation scenarios and the effect on the equilibrium of regional budgets. *Ekonomicheskoe Razvitie Rossii*, Vol. 25, No. 1, pp. 58–70. (In Russian).]
- Ерошкина Л. А. (2018). Межбюджетные отношения: новые задачи и новые подходы (Интервью с директором Департамента межбюджетных отношений Минфина России Л. А. Ерошкиной). Межбюджетные отношения: новые задачи и новые подходы // Финансы. № 7. С. 3–10. [Eroshkina L. A. (2018). Intergovernmental relations: New tasks and new approaches. *Finansy*, No. 7, pp. 3–10. (In Russian).]
- Калашников С. А., Гревцова Т. В., Саломатина М. Н. (2018). Проблемы межбюджетных отношений в России в контексте исторического развития // Вопросы экономики и права. № 115. С. 13–16. [Kalashnikov S. A., Grevtsova T. V., Salomatina M. N. (2018). Problems of interbudgetary relations in Russia in the context of historical development. *Voprosy Ekonomiki i Prava*, No. 115, pp. 13–16. (In Russian).]
- Лыкова Л. Н., Букина И. С. (2016). Формирование бюджетно-налоговой политики России в условиях внешних шоков // Вестник Института экономики РАН. № 6. С. 52–65. [Lykova L. N., Bukina I. S. (2016). The formation of Russian fiscal policy in the conditions of external shocks. *Vestnik Instituta Ekonomiki RAN*, No. 6, pp. 52–65. (In Russian).]
- Силуанов А. Г. (2011). Анализ возможностей совершенствования механизма «отрицательного трансферта» в России // Экономическая политика. № 3. С. 70–80. [Siluanov A. G. (2011). Analysis of opportunities to improve the mechanism of "negative transfer" in Russia. *Ekonomicheskaya Politika*, No. 3, pp. 70–80. (In Russian).]
- Силуанов А. Г., Назаров В. С., Мамедов А. А., Зарубин А. В., Алаев А. А. (2012). Проблемы межбюджетных отношений в России. М.: Изд-во Института Гайдара. [Siluanov A. G., Nazarov V. S., Mamedov A. A., Zarubin A. V., Alaev A. A. (2012). *Issues of interbudgetary relations in Russia*. Moscow: Gaidar Institute for Economic Policy. (In Russian).]

- Шатырко А.В. (2014). Модернизация финансового инструментария для сокращения регионального неравенства // Финансовая аналитика: проблемы и решения. № 1 (187). С. 41–46. [Shatyрко A. V. (2014). Modernizing financial instruments to reduce regional inequality. *Finansovaya Analitika: Problemy i Resheniya*, No. 1 (187), pp. 41–46. (In Russian).]
- Швецов Ю. Г. (2017). Тупик российского бюджетного федерализма // Финансы и кредит. Т. 23. Вып. 19. С. 1094–1107. [Shvetsov Yu. G. (2017). A deadlock of Russian fiscal federalism. *Finansy i Kredit*, Vol. 23, No. 19, pp. 1094–1107. (In Russian).]
- Штогрин С. И. (2013). Отчет о результатах контрольного мероприятия «Проверка эффективности предоставления и применения налоговых льгот и преференций в части администрирования налога на прибыль организаций» // Бюллетень Счетной палаты Российской Федерации. № 9. С. 116–135. [Shtogrin S. I. (2013). Report on the results of control activity “Review of the effectiveness of the provision and application of tax benefits and preferences in regard to the administration of corporate income tax”. *Byulleten Schetnoy Palaty Rossiyskoy Federatsii*, No. 9, pp. 116–335. (In Russian).]
- Blöchliger H. (2014). *Fiscal equalisation — a cross-country perspective*. Paper prepared for the conference on “Fiscal Equalisation”, Berlin, 26–27 June.
- Dafflon B., Perritaz S. (2002). *Federal-cantonal equalisation in Switzerland: An overview of the present system and reform in progress*. BENEFRI Centre for Studies in Public Sector Economics, University of Fribourg.
- Oates W. E. (1972). *Fiscal federalism*. New York: Harcourt Brace Jovanovich.
- World Bank (2018). *Rolling back Russia's spatial disparities: Re-assembling the Soviet Jigsaw under a market economy*. Washington, DC.
-

Prospects for the use of the “model budget” in the distribution of equalization grants in Russia

Alexander N. Deryugin^{1,2}, Ilya A. Sokolov^{1,3,*}

Authors affiliation: ¹ Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration (Moscow, Russia); ² Financial Research Institute of the Ministry of Finance of the Russian Federation (Moscow, Russia);

³ Russian Foreign Trade Academy of the Ministry for Economic Development of the Russian Federation (Moscow, Russia).

* Corresponding author, email: sokolov@iep.ru

The paper analyzes the impact of the “model budget” on the problems of intergovernmental relations in the Russian Federation: a high proportion of expenditure obligations of regional and local budgets and a high degree of interregional inequality in fiscal capacity and socio-economic development. It was concluded that the planned broader use of the “model budget” will not solve the problem of unfunded mandates and will lead first to a significant reduction in incentives for regional authorities to develop the territorial revenue base, and then to economic slowdown in the country. As an alternative approach to improving intergovernmental relations, options are being considered for adjusting the parameters of the equalization transfers distribution formula, the procedure for determining their total volume and calculating the budget expenditure index. In solving the problem of unfunded mandates, an equally important role is given to the procedure for preparing a financial and economic rationale for draft laws.

Keywords: grants, budget, regional development.

JEL: H77.

ЭКОНОМИКА АГРАРНОГО СЕКТОРА

В. Я. Узун, Н. И. Шагайда

Оценка влияния институциональных и структурных изменений на развитие аграрного сектора России

В статье проанализированы важнейшие институциональные и структурные изменения в сельском хозяйстве России с 2006 по 2016 г. Как показали результаты исследования, политика сокращения участия государства в сельхозорганизациях, концентрация собственности и управления у меньшего числа лиц, увеличение доли сельхозорганизаций и фермеров в производстве сельхозпродукции, а также поддержка государством агрохолдингов и агропромышленной интеграции сыграли положительную роль в развитии производства. Сделана попытка численно оценить структурные сдвиги в землепользовании и земельной собственности сельскохозяйственных организаций. Выявлено, что структурные изменения, которые обеспечили рост производства, имели и негативные последствия: расширение деятельности агрохолдингов привело не только к снижению сельскохозяйственной занятости, но и к ускоренному сокращению численности сельского населения; ухудшаются условия конкуренции для сельхозпроизводителей, которые не вошли в состав агрохолдингов; в организациях растут выручка и доходы (в том числе за счет государственных субсидий), но добавленная стоимость перераспределяется главным образом в пользу собственников и управляющих, но не работников.

Ключевые слова: аграрная структура, агрохолдинги, семейные хозяйства, интеграция, концентрация капитала, аграрная политика, сельское хозяйство.

JEL: Q12, Q13, Q15, Q18.

Приватизация 1990-х годов и ее продолжение в XXI веке

В России вопрос о том, какая форма организации сельхозпроизводства эффективнее, в течение многих десятилетий оставался в центре вни-

Узун Василий Якимович (vuzun@mail.ru), д. э. н., проф., гл. н. с. Центра агропродовольственной политики Института прикладных экономических исследований (ИПЭИ) Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ (РАНХиГС, Москва); *Шагайда Наталья Ивановна* (shagaida@ranepa.ru), д. э. н., директор Центра агропродовольственной политики ИПЭИ РАНХиГС (Москва).

мания научной общественности и СМИ. Дискуссия о том, кто накормит Россию — помещики, крестьяне или нарождающийся класс сельских капиталистов, велась до Октябрьской революции 1917 г. В годы советской власти обсуждался вопрос о роли и эффективности государственных хозяйств, колхозов и личных подсобных хозяйств (ЛПХ) в социалистическом сельском хозяйстве. Большинство ученых склонялись к выводу о приоритетности госхозов, их более высокой эффективности по сравнению с колхозами и предрекали постепенное отмирание ЛПХ. Были и несогласные с этой точкой зрения: В. Венжер (1979) обосновывал преимущества колхозов по сравнению с совхозами, а Г. Шмелев (1971) считал, что хозяйства населения играют важную роль в продовольственном снабжении страны, обеспечении занятости и доходов сельских жителей.

В ходе аграрной реформы 1990-х годов и в пореформенный период преобладала идея многоукладности форм хозяйствования, включая государственные хозяйства, производственные кооперативы, хозяйственные общества (АО, ООО), семейные крестьянские (фермерские) хозяйства (КФХ и ИП) и другие хозяйства населения. Однако многие ученые, признавая многоукладность, все же отдавали предпочтение тем или иным формам хозяйствования. Некоторые специалисты настаивали на сохранении государственных сельскохозяйственных организаций и государственной собственности на землю. (Эта идея была реализована уже в нынешнем веке при восстановлении сельского хозяйства Чеченской Республики, где сельскохозяйственные организации являются преимущественно государственными.) А. Шутьков и Г. Широкалова считали сельскохозяйственные производственные кооперативы (СПК) главной формой организации постсоциалистического сельского хозяйства (Шутьков, Широкалова, 2004; Шутьков, 2005). Они обосновывали эту идею ссылками на соборность россиян, их исторический опыт, указывая на большую роль сельских общин в распоряжении землей и ведении сельского хозяйства в дореволюционной России, на привычку к колхозной жизни в советские годы. По мнению Шутькова, акционерные общества неприемлемы для российского сельского хозяйства. В. Башмачников (2009), исходя из мирового опыта, доказывал приоритетность семейных КФХ как формы организации сельского хозяйства.

Многие ученые считали, что особый порядок проведения приватизации земли и реорганизации сельскохозяйственных предприятий в России в начале 1990-х годов приведет к разрушению крупных хозяйств. Но никто из участников дискуссий не предвидел резкого увеличения роли ЛПХ в пореформенный период, а также трансформации основной части колхозов и совхозов, считавшихся, по мировым меркам, очень крупными хозяйствами, не в семейные фермерские хозяйства, а в мегакапиталистические агрохолдинги и агропромышленные компании, площадь, активы и численность занятых в которых многократно превышают показатели колхозов и совхозов.

«Гиганты» и «карлики» оказались главными производителями сельскохозяйственной продукции в России. Такая аграрная структура не встречается в других странах. Но, по мнению Е. Серовой (Serova, 2018), агрохолдинги, подобные российским (концентрирующие землю и имущество в своей собственности, производящие сельскохозяйст-

венную продукцию с использованием наемных работников), имеют аналоги в мире. С. Барсукова (2016), как и многие зарубежные экономисты-аграрники, придерживается иной точки зрения.

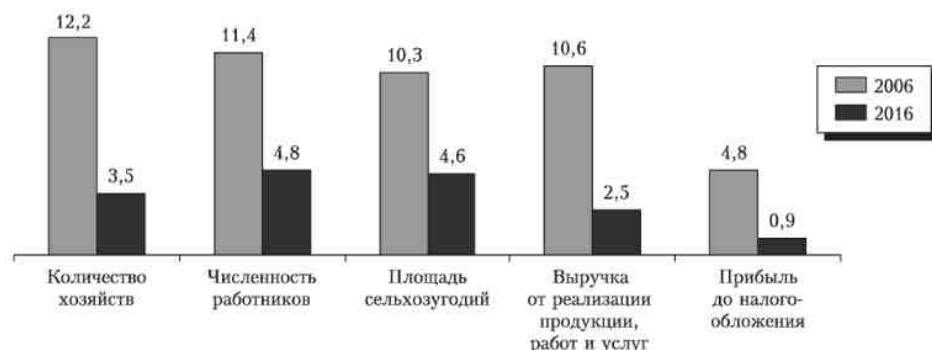
Дискуссия о типах аграрных структур, их рисках для устойчивости сельского хозяйства и сельских территорий идет не только среди российских ученых, но и за рубежом. Особенно активно она ведется в рамках ИАМО¹, который сформировал школу исследователей по вопросам сельского хозяйства и сельских территорий в странах с переходной экономикой.

Сокращение участия государства в сельскохозяйственных организациях (разгосударствление)

Массовая приватизация 1990-х годов коренным образом изменила соотношение частных, государственных и муниципальных предприятий в сельском хозяйстве. Вместе с тем процесс сокращения государственного сектора еще не завершен, а на некоторых территориях он остается главным (Чеченская Республика). С 2006 по 2016 г. доля госсектора в общем числе сельхозорганизаций (СХО) в целом по стране снизилась с 12,2 до 3,5%, в выручке — с 10,6 до 2,5%, в прибыли — с 4,8 до 0,9% (рис. 1). За десять лет число государственных и муниципальных предприятий сократилось на 1,4 тыс.

Государственные предприятия менее эффективны, чем частные. Так, в них почти в 2 раза ниже производительность труда и выручка в расчете на 1 га сельхозугодий, в 2,8 раза ниже прибыль в расчете на 1 тыс. руб.

Удельный вес сельхозорганизаций с государственным участием*
в показателях СХО России (в %)



* МУПы и ГУПы, а также другие организационно-правовые формы организаций, самым крупным учредителем которых выступают государственные учреждения (по кодам ОКФС).

Источник: база данных сельхозорганизаций Минсельхоза РФ, классификация по кодам общероссийского классификатора форм собственности.

Рис. 1

¹The Leibniz Institute of Agricultural Development in Transition Economies (IAMO). <https://www.iamo.de>

Т а б л и ц а 1

**Оценка эффекта снижения участия государства
и муниципалитетов в СХО**

Показатель	СХО в гос- собственности		СХО в частной собственности		Итого	
	2006	2016	2006	2016	2006	2016
Количество хозяйств	2054	688	14 802	18 904	16 856	19 592
Численность работников, тыс. человек	246,3	61,1	1919	1221	2165	1282
Площадь сельхозугодий, тыс. га	8822	3845	77 194	79 443	86 016	83 289
Выручка от реализации продук- ции, работ и услуг, млрд руб.	57,1	62,9	479	2485	536	2548
Прибыль до налогообложения, млрд руб.	2,4	3,2	47,0	353,3	49,4	356
Дотации из бюджетов всех уровней, млрд руб.	н. д.	9	н. д.	163,6	н. д.	172,6
Выручка на 1 занятого, тыс. руб.	231,7	1028,7	249,8	2035,8	247,7	1987,8
Прибыль на 1000 руб. выручки, руб.	41,2	50,4	98,1	142,1	92,1	139,9
Дотации на 1000 руб. выручки, руб.	н. д.	143,1	н. д.	65,8	н. д.	67,7

Источник: база данных сельхозорганизаций Минсельхоза РФ.

выручки. Дотации в расчете на 1 тыс. руб. выручки, наоборот, более чем в 2 раза больше, чем в частных хозяйствах (2016 г.) (табл. 1).

Если бы государственное участие в СХО сохранилось в 2016 г. на уровне 2006 г., то суммарная выручка по всем сельхозорганизациям в 2016 г. была бы на 3,3%, а прибыль — на 5,6% меньше. Государству пришлось бы увеличить дотации на 0,7%, чтобы обеспечить производство и реализацию их продукции².

**Концентрация собственности и управления
в сельхозорганизациях (деколлективизация)**

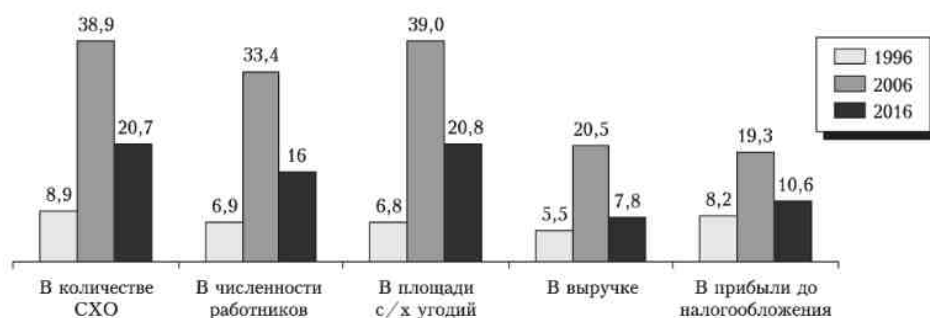
Созданные в процессе реформы 1990-х годов частные сельскохозяйственные организации были, по сути, коллективными хозяйствами. Дело в том, что а) среди СХО преобладали производственные кооперативы (коллективные хозяйства, колхозы) — в конце 1990-х — начале 2000-х годов на их долю приходилось более 60% всех СХО; б) даже в СХО других организационно-правовых форм сосособственниками были, как правило, сотни участников, наделенные земельными долями и имущественными паями при реорганизации колхозов

² Здесь и ниже условный эффект рассчитывался по трем показателям: выручка от реализации сельскохозяйственной продукции, прибыль СХО до налогообложения и сумма дотаций. Расчетная численность занятых в СПК и остальных СХО в 2016 г. вычислялась в предположении, что пропорции распределения занятых в 2016 г. между частными и иными организациями оставались такими же, как в 2006 г. Выручка по частным и остальным СХО определялась как произведение расчетной численности на выручку в расчете на одного занятого. Расчетная прибыль определялась как произведение фактической прибыли в 2016 г. в расчете на рубль товарной продукции на расчетную выручку. Аналогично определялись расчетные дотации. Далее эта методика используется для оценки структурного сдвига между СПК и другими организациями, а также между организациями, входящими в агрохолдинги, и самостоятельными хозяйствами.

и совхозов, то есть они тоже были коллективными хозяйствами. В последующие годы шел процесс перераспределения прав собственности и связанных с ними прав управления в сельхозорганизациях.

Снижение роли сельскохозяйственных производственных кооперативов. За 2006–2016 гг. их доля в количестве хозяйств, площади сельхозугодий, численности работников и прибыли СХО сократилась примерно в 2 раза. Еще больше снизилась их доля в выручке (рис. 2).

Удельный вес СПК в показателях СХО (в %)



Источник: база данных сельхозорганизаций Минсельхоза РФ.

Рис. 2

В 1990 г. на долю колхозов приходилась примерно половина валовой продукции сельского хозяйства. В первые годы реформ был сделан акцент на создании товариществ и обществ: роль производственных кооперативов (колхозов, артелей) резко упала. Впоследствии были приняты новые законы, которые стимулировали преобразование товариществ и обществ в СПК. Так, вступили в силу нормы а) об ограничении числа членов товариществ и обществ³; б) об ограничении изъятия имущества по долгам производственных сельхозкооперативов⁴; в) об обеспечении каждому члену СПК работы в нем и равных прав при принятии решений.

СПК вновь стали главной формой организации в сельском хозяйстве России. Однако то, что стимулировало их рост, довольно быстро превратилось в тормоз развития. Так, они практически лишились доступа к кредитам и другим заемным средствам. Ограничение прав не работающих в кооперативах членов привело к потере интереса к ним со стороны потенциальных крупных участников, а размытость ответственности их членов за принятые решения — со стороны потенциальных инвесторов. Из-за права члена СПК на работу в кооперативе возникло избыточное число работников в них. Показатели деятельности кооперативов стали ухудшаться, их число резко сократилось (табл. 2).

Если бы в 2016 г. доля СПК в численности занятых сохранилась на уровне 2006 г., то выручка сельхозорганизаций в России была

³ ФЗ «Об акционерных обществах» (от 26.12.1995 № 208-ФЗ), ФЗ «Об обществах с ограниченной ответственностью» (от 08.02.1998 № 14-ФЗ) и последующие редакции.

⁴ ФЗ «О сельскохозяйственной кооперации» (от 08.12.1995 № 193-ФЗ) и последующие редакции.

Оценка эффекта сокращения числа СПК

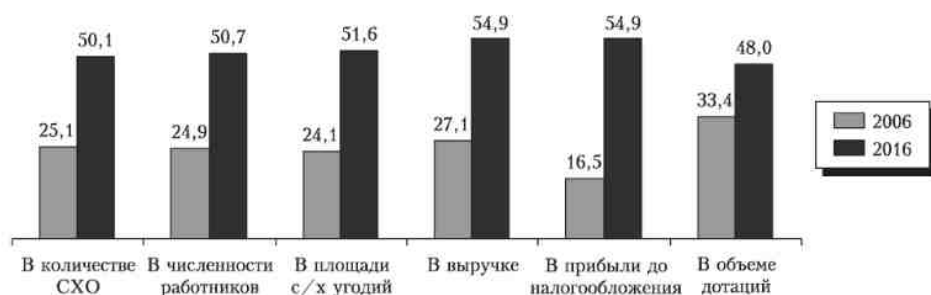
Показатель	СПК		Остальные СХО		Итого	
	2006	2016	2006	2016	2006	2016
Количество хозяйств	6555	4051	10 301	15 541	16 856	19 592
Численность работников, тыс.	723	205	1442	1077	2165	1282
Площадь сельхозугодий, тыс. га	33 540	17 343	52 476	65 946	86 016	83 289
Выручка от реализации продукции, работ и услуг, млрд руб.	110	199	426	2349	536	2548
Прибыль до налогообложения, млрд руб.	9,5	37,8	39,8	319	49,4	356
Дотации из бюджетов всех уровней, млрд руб.	н. д.	16,5	н. д.	156,1	н. д.	172,6
Выручка на 1 занятого, тыс. руб.	152,5	973,7	295,5	2180	247,7	1988
Прибыль на 1000 руб. выручки, руб.	86,6	189,8	93,5	135,7	92,1	139,9
Дотации на 1000 руб. выручки, руб.	н. д.	82,8	н. д.	66,5	н. д.	67,7

Источник: база данных сельхозорганизаций Минсельхоза РФ.

бы на 10,6% меньше, чем по факту, а прибыль — на 7% меньше. Государственные дотации снизились бы на 8,3%⁵.

Сокращение числа собственников в сельскохозяйственных организациях. После реформы 1990-х годов в среднем каждое хозяйство имело около 500 собственников. Впоследствии шел процесс концентрации капитала и управления в руках отдельных лиц (рис. 3). Хозяйства с количеством учредителей более 100 человек стали редкостью: к 2016 г. их осталось 1,5%. Росло количество СХО, имеющих единственного учредителя: в 2016 г. их было около половины. Еще 30% СХО в 2016 г. имели 2–5 учредителей. Примерно в той же пропорции перераспределились и остальные ресурсные и результативные показатели. Подчеркнем, что хозяйства с одним учредителем или с группой учредителей 2–5 человек, судя по данным о кредиторской задолженности, пользуются большим доверием кредиторов.

Удельный вес СХО с одним учредителем в показателях сельхозорганизаций (в %)



Источник: база данных сельхозорганизаций Минсельхоза РФ.

Рис. 3

⁵ Методика расчета приведена в сноске 2.

Перераспределение производства и занятых между основными типами сельхозпроизводителей

За 2006–2016 гг. произошли резкие изменения в структуре сельскохозяйственного производства: доля хозяйств населения в стоимости валовой продукции сельского хозяйства сократилась с 48,1 до 35,4%; доля СХО выросла с 44,9 до 52,5%, а доля КФХ и ИП — с 7,1 до 12,1%. Эти изменения были экономически оправданы ростом производительности труда: в 2016 г. в СХО и КФХ она была почти в 4 раза выше, чем в хозяйствах населения (табл. 3).

Однако происходившие изменения имели и негативный эффект. Из сельского хозяйства за десять лет были высвобождены 1,7 млн сельских жителей. Подавляющее большинство из них не нашли работу на селе, переместились в хозяйства населения и продолжали заниматься производством продукции сельского хозяйства, пополнили ряды безработных или уехали из села в целях поиска временной или постоянной работы. Наиболее медленно занятость сокращалась в хозяйствах населения, но 20% охваченных Всероссийской сельскохозяйственной переписью 2016 г. хозяйств не вели сельскохозяйственную деятельность вообще, 32% их сельскохозяйственных угодий не использовалось. Более 90% хозяйств населения не имеют свиней, овец и коз, 88% — крупного рогатого скота.

В 2006 г. производительность в этом секторе была ниже, чем в СХО и КФХ. В соответствии с экономической логикой занятость в этом секторе (2006 г. — 55% от занятых в сельском хозяйстве) к 2016 г. должна

Т а б л и ц а 3

Структура производства и производительность труда по категориям хозяйств

Показатель	2006		2016	
	всего	в % к итогу	всего	в % к итогу
<i>Валовая продукция сельского хозяйства в фактических ценах, млрд руб.</i>				
Хозяйства всех категорий	1571	100,0	5506	100,0
сельскохозяйственные организации	705	44,9	2890	52,5
хозяйства населения	755	48,1	1951	35,4
КФХ и ИП	111	7,1	664	12,1
<i>Среднегодовая численность занятых в сельском хозяйстве, тыс. человек</i>				
Хозяйства всех категорий	6926	100,0	5150	100,0
сельскохозяйственные организации	2614	37,7	1323	25,7
хозяйства населения	3807	55,0	3526	68,5
КФХ и ИП	506	7,3	301	5,8
<i>Валовая продукция сельского хозяйства в текущих ценах на 1 занятого, тыс. руб.</i>				
Хозяйства всех категорий	227	100,0	1069	100,0
сельскохозяйственные организации	270	118,9	2185	204,4
хозяйства населения	198	87,4	553	51,7
КФХ и ИП	220	97,0	2208	206,5

Источники: Росстат; среднегодовая численность занятых: по СХО и КФХ — данные Всероссийских сельскохозяйственных переписей 2006 и 2016 гг., по хозяйствам населения — расчет авторов (разность между общей численностью занятых в сельском хозяйстве, охоте и лесном хозяйстве и суммой числа занятых в организациях этих отраслей и в КФХ).

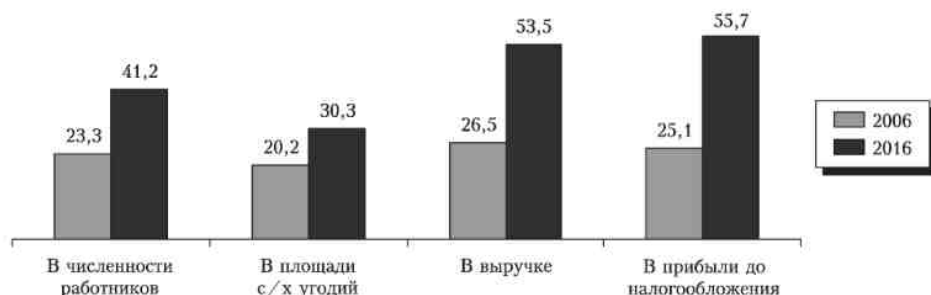
была сократиться. Однако ее доля выросла до 69%, каждый занятый в этом секторе, несмотря на менее производительный труд, производил продукции более чем на 0,5 млн руб. Рост занятости в хозяйствах населения вместо СХО или КФХ привел к недобору валовой продукции: по нашим расчетам, — на 1,1 трлн руб., или на 20,7% (Шагайда, Узун, 2019). Единственным плюсом такого перераспределения стало сокращение государственных субсидий, так как ЛПХ получали на рубль валовой продукции значительно меньше дотаций, чем хозяйства других форм.

Развитие агрохолдингов: трансформация колхозно-совхозного сельского хозяйства России в мегакапиталистическое

За десять лет (с 2006 по 2016 г.) доля работников в СХО, входящих в агрохолдинги (АХ)⁶, выросла почти в 2 раза, площадь сельхозугодий — в 1,5 раза. В 2016 г. на них приходилось уже более половины выручки и прибыли СХО России⁷ (рис. 4).

Рост доли АХ в численности работников, площади сельхозугодий, выручке и прибыли наблюдается при относительной стабильности числа сельхозорганизаций, входящих в агрохолдинги: за десять лет оно уменьшилось с 3491 до 3361 хозяйства. При всей условности средних показателей в расчете на одно хозяйство видно, что они стремительно росли: при относительной стабильности численности работников (+8,4% к уровню 2006 г.) площадь сельхозугодий усредненного предприятия увеличилась на 50%, а выпуск товарной продукции вырос в 10 раз. За это время численность работников усредненного независимого СХО сократилась в 2,8 раза, площадь сельхозугодий уменьшилась в 1,4 раза, а выручка в текущих ценах выросла только в 2,5 раза. При

Удельный вес агрохолдингов в показателях СХО (в %)



Источник: база данных сельхозорганизаций Минсельхоза РФ.

Рис. 4

⁶ Под агрохолдингом здесь понимается система компаний, в которой головная компания имеет не менее двух дочерних организаций: две сельскохозяйственные или сельскохозяйственную и перерабатывающую сельхозпродукцию.

⁷ Методики выявления перечня и состава агрохолдингов России в 2006 и 2016 гг. приведены в: Узун и др., 2009; РАНХиГС, 2018.

Т а б л и ц а 4

Средние характеристики СХО

Показатель	СХО в составе АХ		Независимые СХО	
	2006	2016	2006	2016
Приходится на одно хозяйство:				
работников, человек	144,7	156,9	124,2	46,5
товарной продукции, млн руб.	40,8	405,3	29,5	73,0
площади сельхозугодий, тыс. га	5,0	7,5	5,1	3,6
прибыли до налогообложения, млн руб.		51,4		11,3
дотаций, млн руб.		25,8		5,3

Источник: база данных сельхозорганизаций Минсельхоза РФ.

Т а б л и ц а 5

Оценка эффекта повышения роли агрохолдингов

Показатель	СХО в составе АХ		Независимые СХО		Итого	
	2006	2016	2006	2016	2006	2016
Количество СХО	3491	3366	13 365	16 226	16 856	19 592
Численность работников, тыс. человек	505	528	1660	754	2165	1282
Площадь сельхозугодий, тыс. га	17 378	25 195	68 638	58 093	86 016	83 288
Выручка от реализации продукции, работ и услуг, млрд руб.	142,4	1364,3	394	1183,9	536,4	2548,2
Прибыль до налогообложения, млрд руб.	н. д.	173,1	н. д.	183,4	н. д.	356,5
Дотации из бюджетов всех уровней, млрд руб.	н. д.	86,8	н. д.	85,8	н. д.	172,6
Товарная продукция (ТП) на 1 занятого, тыс. руб.	281,9	2583,9	237,3	1570,4	247,7	1987,8
Прибыль на 1000 руб. ТП, руб.		126,9		154,9		139,9
Дотации на 1000 руб. ТП, руб.		63,6		72,4		67,9

Источник: база данных сельхозорганизаций Минсельхоза РФ.

этом СХО в составе АХ почти в пять раз больше получила прибыли и субсидий (табл. 4). Повышение роли агрохолдинговых формирований положительно повлияло на объем реализации (табл. 5).

Используя методику оценки этого структурного сдвига (см. сноску 2), можно сказать, что без него в 2016 г. объем реализации сократился бы на 9,1% относительно фактического уровня, прибыль до налогообложения — на 5,4%. При этом государство уменьшило бы объем дотаций на 6,7%⁸.

Развитие агрохолдингов имело отрицательные экономические и социальные последствия.

Снижение рентабельности. Несмотря на рост объемов производства продукции, рентабельность в агрохолдинговых хозяйствах в среднем ниже, чем в самостоятельных. Так, рентабельность (прибыль до налогообложения к выручке) в 2016 г. составила 12,7% против 15,5%

⁸ Этот результат отличается от расчетов, приведенных в: Шагайда, Узун, 2019, из-за уточненной выборки СХО, входящих в состав АХ.

Рентабельность, 2016 г. (в %)

Вид СХО	EBITDA / выручка	EBITDA – субсидии / выручка	Прибыль до налогообло- жения / выручка	Прибыль до налого- обложения без субсидий / выручка
СХО, входящие в состав АХ	26,4	20,0	12,7	6,3
СХО, не входящие в состав АХ	28,5	21,2	15,5	8,2

Источник: расчет по базе данных сельхозорганизаций Минсельхоза РФ.

в хозяйствах, которые не входили в АХ. Если из прибыли до налогообложения вычесть субсидии, то в агрохолдинговых СХО этот показатель снизится до 6,3%, а в независимых — до 8,2%. Аналогичные различия возникают при расчете рентабельности по EBITDA⁹ (табл. 6).

Ограничения дальнейшего развития и создание неконкурентной среды. Доступ к государственным субсидиям стимулирует привлечение инвестиций (как правило, заемных) и повышает заинтересованность бизнеса включаться в сельскохозяйственную деятельность для реализации крупномасштабных проектов. Однако, как показывают результаты исследований (Petrick, Götz, 2019; World Bank, 2017), поддержка множества небольших компаний дает больший эффект, чем отдельных крупных проектов. Кроме того, агрохолдинговые компании (21% общего числа СХО) быстро развиваются, но получают значительные субсидии (см. табл. 4), лишая остальных возможности привлекать субсидированные кредиты или компенсировать часть издержек при строительстве новых объектов, что ухудшает условия конкуренции.

Продажа продовольствия населению по ценам выше мировых. Доля АХ в производстве сахарной свеклы, свинины и мяса птицы превышает 60%, и эти продукты внутри страны стоят дороже, чем на внешнем рынке. По данным ОЭСР¹⁰, в 2016 г. коэффициенты поддержки производителей¹¹ по указанным продуктам составили 1,477, 1,170 и 1,136. По зерновым и масличным (большая доля в производстве которых приходится на независимые сельскохозяйственные организации и фермеров) внутренние цены были значительно ниже мировых, и коэффициенты составляли 0,92–0,97. Неконкурентная продукция АХ практически вся шла на внутренний рынок. В условиях введенных ограничений на рынке с 2014 г. (антисанкции) российский потребитель переплачивал за эти продукты в магазинах, что ухудшило экономический доступ к продовольствию на фоне падения доходов населения, а значит, и продовольственную безопасность страны.

Негативное влияние на сельское развитие. В привлечении АХ заинтересованы, как правило, региональные власти. Однако при росте показателей производства ухудшаются показатели занятости и чис-

⁹ Прибыль до налогообложения + амортизация + проценты уплаченные — проценты полученные.

¹⁰ <https://data.oecd.org/agrpolity/producer-protection.htm>

¹¹ NPC, определяются через сопоставление доходов на пороге фермы у российских производителей и ближайших потенциальных экспортеров.

Т а б л и ц а 7

**Влияние агрохолдингов на численность
сельского населения и его занятость**

Группировка субъектов РФ по доле АХ в валовой продукции (ВП) сельского хозяйства	Доля АХ в ВП сельского хозяйства, %				
	до 10	10–25	25–50	более 50	итого
Количество субъектов РФ	27	24	21	8	80
Доля АХ в ВП сельского хозяйства по всем категориям хозяйств, %	5,4	16,9	34,2	60,9	26,9
Сельское население, тыс. человек:					
2006 г.	9589,5	12 766,4	13 679,6	2613,2	38 648,7
2016 г.	10 319,9	11 910,0	13 194,0	2312,4	37 736,3
2016 г. в % к 2006 г.	107,6	93,3	96,4	88,5	97,6
Численность занятых в сельском хозяйстве, тыс. человек:					
2006 г.	1571,6	2420,6	2500,6	624,9	7117,7
2016 г.	1417,6	1792,5	1870,1	390,3	5470,5
2016 г. в % к 2006 г.	90,2	74,1	74,8	62,5	76,9

Источники: база данных сельхозорганизаций Минсельхоза РФ; Росстат.

ленности сельского населения. Из данных таблицы 7 видно, что чем больше доля сельхозорганизаций, входящих в состав АХ, тем быстрее снижается сельскохозяйственная занятость. Дело в том, что многие холдинги получают крупные государственные субсидии, позволяющие создавать современные производства с меньшим числом работников. Кроме того, чем выше доля СХО, входящих в состав АХ, тем быстрее сокращается сельское население в регионе.

Развитие агропромышленных предприятий

Мы сгруппировали СХО по удельному весу выручки от реализации переработанной продукции в общей выручке сельскохозяйственных организаций (табл. 8).

Агропромышленная интеграция наиболее развита в животноводческих хозяйствах. На долю продукции животноводства приходилось 92% всей выручки от реализации переработанной продукции. Агропромышленные организации, вошедшие в последнюю группу (>50%), — это крупные компании, по стоимости реализованной продукции превосходящие средние СХО в 7 раз. Созданию агропромышленных компаний способствует законодательство РФ: переработка выращенной в сельхозорганизации продукции позволяет ей оставаться юридически сельхозпроизводителем¹², что предполагает особый режим налогообложения. Так, ставка налога на прибыль составляет 0¹³. Если бы производство и первичная переработка были разделены, то предприятие-переработчик платило бы налог на прибыль на общих основаниях (20%).

¹² Налоговый кодекс РФ, ст. 346.2, п. 2.

¹³ Налоговый кодекс РФ, ст. 284, п. 1.3.

**Группировка СХО по доле переработанной продукции
в общей выручке, 2016 г.**

Показатель	Всего по всем СХО	В том числе по группам по доле выручки за счет переработанной сельхозпродукции, %				
		нет пере- работки	<=10	10–30	30–50	>50
Количество СХО	19 281*	13 031	4327	883	322	718
в % к итогу	100	67,6	22,4	4,6	1,7	3,7
Доля переработанной продукции в выручке, %	24,6	0,0	1,9	17,5	38,7	84,6
Удельный вес, %:						
в численности занятых	100	32,1	39,2	7,4	2,8	18,6
в площади сельхозугодий	100	48,1	39,5	6,1	2,4	3,9
Выручка от реализации, млрд руб.	2548	930	746	140	69	664
в % к итогу	100	36,5	29,3	5,5	2,7	26,1
Выручка от реализации переработанной продукции, млрд руб.	627	0	14	25	27	562
в % к итогу	100	0,0	2,3	3,9	4,2	89,5
Доля животноводческой продукции в общей выручке от реализации переработанной продукции, %	92	0	71	56	50	96

* В группировку не включены СХО, не имевшие выручки.

Источник: база данных сельхозорганизаций Минсельхоза РФ.

Эффект интеграции производства и переработки сельхозпродукции в СХО. Агропромышленная интеграция способствовала росту сельского хозяйства в анализируемый период, хотя ее влияние было относительно невелико (прирост выручки на 2,8%). Этот процесс привел к росту поступлений от реализации продукции с большей добавленной стоимостью. В результате объем субсидий на рубль реализованной продукции снизился, а их эффективность повысилась.

Российская мясная и молочная продукция неконкурентна по цене на внешних рынках и потребляется внутри страны. Соответственно рентабельность такого производства зависит от платежеспособного спроса населения. Его падение с 2014 г. должно было отразиться на рентабельности агропромышленных предприятий, в первую очередь производящих животноводческую продукцию. Эту гипотезу подтверждают и фактические данные. Так, уровень рентабельности агропромышленных организаций в 2006 г. был выше, чем остальных СХО (соответственно 11,4 и 9,8%). В 2016 г. ситуация стала прямо противоположной: уровень рентабельности в агропромышленных организациях составил 8,2%, а в остальных хозяйствах вырос до 20,9%. На рентабельность в других СХО, в которых выручка формировалась за счет значительной доли растениеводческой продукции, повлияли массированный экспорт 2014–2016 гг. и рост внутреннего спроса на самые дешевые продукты. Таким образом, падение доходов агропромышленных предприятий в 2016 г. могло быть вызвано не интеграционными процессами, а снижением спроса на более дорогую — животноводческую — продукцию.

Перераспределение и концентрация земли

Два важных структурных сдвига в секторе СХО связаны с быстрым увеличением площади земель в собственности одних компаний при одновременном обезземеливании других. Как отмечалось выше, в ходе земельной реформы сельхозугодия колхозов и совхозов были переданы работникам и пенсионерам хозяйств в долевую собственность, каждый получил долю в праве на них. На момент приватизации юридические лица не могли получить землю в собственность. Собственная земля у сельхозорганизаций, как правило, появилась путем либо привлечения земельных долей в уставные капиталы, либо покупки земельных долей и выделения участков в собственность организаций (Шагайда, 2010).

За прошедшие после реформы 25 лет СХО приобрели 17,9 млн га сельхозугодий. Доля земли в собственности СХО выросла за эти годы с нуля до 21,4% всех используемых ими сельхозугодий. Российская специфика заключается не только и не столько в доле собственной земли у организаций, сколько в ее распределении между ними (табл. 9). Процесс увеличения доли собственной земли идет в стране очень избирательно: в большинстве СХО он еще не начинался, а в части хозяйств уже завершился. С увеличением доли земли в собственности наблюдается рост, хотя и неустойчивый, уровня рентабельности.

Еще одна важная особенность — появление больших площадей сельхозугодий в собственности относительно малого числа хозяйств (табл. 10). В группу крупнейших собственников вошли лишь 20 СХО (0,1%), но они владеют 2,4 млн га земли (13,6%). Средняя площадь на одно СХО составляет более 120 тыс. га. С увеличением площади земли в собственности четко прослеживается тенденция к росту доли неиспользуемых земель. Обсуждение политиками и СМИ вопроса о скупке и захвате земель впрок и с надеждой в будущем выгодно продать их часть, видимо, не лишено оснований.

Требуется дальнейшего изучения вывод о том, что уровень рентабельности СХО растет с увеличением площади земли в собственности.

Т а б л и ц а 9

Группировка СХО по доле сельхозугодий в их собственности, 2016 г.

Показатель	Итого по СХО	В том числе по группам СХО по доле собственных сельхозугодий, %					
		≤ 0*	0–10	10–30	30–50	50–90	> 90
Количество хозяйств	19 592	12 207	1667	1610	1061	1268	1779
Площадь сельхозугодий, всего, тыс. га	83 289	37 951	11 099	11 375	7258	9601	6006
в том числе в собственности	17 859	0	453	2239	2862	6351	5954
Доля сельхозугодий в собственности, %	21,4	0	4,1	19,7	39,4	66,2	99,1
Доля в выручке, %	100	46,4	9,6	10,6	10,3	13,3	9,7
Доля в прибыли до налогообложения, %	100	33,1	11,3	15,3	11,9	22,0	6,3
Уровень рентабельности, %	16,3	11,1	19,9	25,3	19,1	30,0	10,0

* Без земли в собственности, включая хозяйства, у которых нет сельхозугодий.

Источник: база данных сельхозорганизаций Минсельхоза РФ.

Т а б л и ц а 10

Группировка СХО по площади сельхозугодий в собственности, 2016 г.

Показатель	Итого	В том числе по группам по площади сельхозугодий в собственности, га					
		без земли в собственности*	до 100	100 – 1000	1000 – 10 000	10 000 – 50 000	более 50 000
Количество СХО	19 592	12 207	1351	2770	2956	288	20
в % к итогу	100	62,3	6,9	14,1	15,1	1,5	0,1
Площадь земли в собственности, тыс. га	17 859	0	57	1227	9043	5095	2437
в % к итогу	100	0	0,3	6,9	50,6	28,5	13,6
Площадь земли в собственности одной СХО, га	912	0	42	443	3059	17 693	121 828
Доля неиспользуемых сельхозугодий, %	3,8	3,8	2,7	2,3	3,2	5,0	8,6
Уровень рентабельности, %	16,3	11,1	16,9	17,1	20,6	23,6	32,8

* Включая хозяйства, у которых нет сельхозугодий.

Источник: база данных сельхозорганизаций Минсельхоза РФ.

Возможно, это связано не с тем, на каком праве организация использует землю, а с тем, что покупкой земли занимаются богатые организации, которые имеют возможность инвестировать в современные технологии и оборудование для эффективного производства.

Параллельно с формированием крупных землевладений одной частью хозяйств идет процесс обезземеливания другой — и значительной — части хозяйств. В 2016 г. 2266 СХО не имели сельскохозяйственных угодий (табл. 11). В основном эти хозяйства специализируются на производстве продукции животноводства. На их долю приходилось 42% всей товарной продукции подотрасли (в отдельных субъектах РФ — 85–90%). В число безземельных СХО входят крупнейшие

Т а б л и ц а 11

Группировка СХО по наличию сельхозугодий, 2016 г.

Показатель	Всего СХО	В том числе	
		не имеющие сельхозугодий	имеющие сельхозугодья
Количество СХО	19 592	2266	17 326
в % к итогу	100	11,6	88,4
Выручка от реализации продукции, работ и услуг, млрд руб.	2548	686	1862
в % к итогу	100	26,9	73,1
из них, выручка от реализации:			
продукции растениеводства	998	40	958
в % к итогу	100	4,0	96,0
продукции животноводства	1421	616	806
в % к итогу	100	43,3	56,7
Прибыль, млрд руб.	356	48	309
Прибыль на 100 руб. выручки, руб.	14,0	7,0	16,6
Выручка на 1 хозяйство, млн руб.	130,1	302,7	107,5

Источник: база данных сельхозорганизаций Минсельхоза РФ.

свинокомплексы и птицефабрики. Наблюдавшаяся в 1990-е годы тенденция к увеличению площади землепользований крупных животноводческих комплексов с целью самообеспечения кормами впоследствии сменилась на противоположную: отказаться от идеи самообеспечения и содержать животных за счет покупных кормов.

Для самих хозяйств без земли такой подход обернулся потерей прибыли в расчете на рубль выручки. В холдингах, в состав которых входит большинство безземельных СХО, произошло разделение труда между растениеводческими (с землей) и животноводческими (без земли) организациями. Причины такого разделения требуют дальнейшего изучения. Как показывает опыт передачи активов при прекращении деятельности АХ (Узун и др., 2012), выделение организаций, за которыми закреплена только земля, облегчает сделки с активом. В качестве гипотезы можно предположить, что в агрохолдинговых структурах распределение ресурсов и транзакции между организациями определяются прибыльностью не отдельной компании, а всей системы или облегчением сделок с разными видами активов.

Изменение структуры распределения добавленной стоимости

Для оценки изменений в структуре распределения добавленной стоимости (ДС) мы использовали методику, основанную на оценке доходов собственников, управляющих, работников и государства как получателя налогов и прочих платежей и распределителя субсидий. Доходы собственников СХО за год складываются из суммы прироста чистых активов хозяйства по сравнению с предыдущим годом и полученных дивидендов. Из этой суммы необходимо вычесть расходы предпринимателя, которые состоят из вкладов в уставный капитал СХО в текущем году и выплаченных налогов на дивиденды. Для резидентов они составляют 13%. Эта ставка использовалась в расчетах, так как в базе данных отсутствует показатель налога на дивиденды¹⁴. В отчетах СХО нет показателя «предпринимательский доход». Вместо него в расчетах использовались данные об оплате труда руководителей хозяйств и специалистов, которые осуществляют менеджерские функции. Очень часто менеджерами выступают сами собственники. Работники получают заработную плату и социальные выплаты. Доходы государства составляют выплаченные СХО налоги и сборы за вычетом возвратов, отчисления во внебюджетные фонды, взносы по страхованию травматизма. Расходы государства — это субсидии из бюджетов всех уровней. Сумма доходов всех участников производства составляет ДС, созданную в СХО¹⁵.

¹⁴ Могут возникнуть неточности в связи с тем, что ставка для нерезидентов — 15%. Кроме того, юридические лица освобождены от уплаты налога на дивиденды, если их вклад в уставный капитал равен или превышает 50%. Этот дополнительный доход будет отражен в приросте чистых активов.

¹⁵ Рассчитанная таким образом ДС отличается, хотя и незначительно, от валовой добавленной стоимости нефинансовых коммерческих организаций сельского хозяйства, приводимой в статистических ежегодниках Росстата.

Как видно из данных таблицы 12, добавленная стоимость СХО в 2006 г. составила 81 млрд руб. При этом в 30 субъектах РФ СХО не создавали ДС. Основные убытки (90,8 млрд руб.) несло государство: практически во всех субъектах РФ его расходы на СХО превышали

Т а б л и ц а 12

Доходы собственников СХО, управляющих, работников и государства

Показатель	2006	2016	2016 к 2006
<i>Доходы собственников СХО</i>			
Количество СХО, тыс.	25,2	19,5	0,77
Доходы собственников, всего, млрд руб.	68,4	355,3	5,2
в том числе прирост чистых активов	51,5	363,7	7,1
дивиденды и иные платежи собственникам (за вычетом 13% НДФЛ)	22,6	48,9	2,2
прирост уставного капитала (вычет из доходов)	15,4	57,3	3,7
Доходы собственников в расчете на одно лицо, тыс. руб.	2708	18 138	6,7
<i>Доходы руководителей и специалистов</i>			
Численность руководителей и специалистов, тыс. человек	330,1	221,8	0,67
в том числе:			
руководители	111,3	67,4	0,61
специалисты	218,9	154,4	0,70
Оплата труда (включая социальные выплаты и за вычетом 13% НДФЛ), млрд руб.	20,6	68,0	3,3
в том числе:	9,2	28,4	3,1
руководители			
специалисты	11,4	39,3	3,4
Оплата одного предпринимателя в год (без НДФЛ), тыс. руб.	62,3	306,3	4,9
в том числе:			
руководители	82,3	424,6	5,2
специалисты	52,2	254,7	4,9
<i>Доходы работников</i>			
Численность работников, тыс. человек	1993,3	1058,5	0,53
Оплата труда (включая социальные выплаты и за вычетом 13% НДФЛ), всего, млрд руб.	82,8	227,6	2,7
на одного работника, тыс. руб.	41,6	215,0	5,2
Доходы государства			
Всего доходов, млрд руб.	-90,8	110,9	
в том числе:			
уплачено налогов и сборов (за вычетом возвратов)	48,6	173,7	3,6
страховые взносы в государственные внебюджетные фонды	17,8	104,4	5,9
взносы на страхование по травматизму		5,3	
дотации и компенсации из бюджетов всех уровней (вычет из доходов)	157,2	172,4	1,1
<i>Суммарные доходы участников (валовая добавленная стоимость)</i>			
Добавленная стоимость, всего, млрд руб.	81,0	761,8	9,4
Доля в совокупном доходе, %:			
собственники	84,5	46,6	
управляющие	25,4	8,9	
работники	102,2	29,9	
государство	-112,1	14,6	

Источник: Сводный годовой отчет сельхозорганизаций.

доходы. Выделяемые СХО субсидии не возвращались в бюджет в виде налогов и иных платежей. В то же время доходы собственников СХО были значительными (68,4 млрд руб.). В 10 субъектах они получили убыток от своих вкладов в СХО. Руководителям, специалистам и работникам было выплачено 103,4 млрд руб. в виде заработной платы.

В 2016 г. картина изменилась. ДС возросла в 9,4 раза по сравнению с 2006 г. Незначительные отрицательные совокупные доходы наблюдались только в 5 субъектах РФ. СХО не только окупали выделяемые для их развития субсидии, но и приносили бюджету более 110,9 млрд руб. чистого дохода в год. На долю государства приходилось 14,6% совокупного дохода СХО. Если в 2006 г. СХО всех субъектов РФ приносили убытки государству, то в 2016 г. таких осталось лишь 25. В большинстве из них дотации СХО незначительно превышали уплаченные налоги и сборы. Но, например, СХО Брянской области получили из бюджета 10,3 млрд руб., а заплатили в него лишь 1,3 млрд. По 1 млрд руб. убытков государство получило в Калининградской области и Республике Саха (Якутия).

Уже в 2006 г. доходы собственников в совокупных доходах собственников и работников, включая руководителей и специалистов, составляли около 40%. В 2016 г. ситуация резко изменилась: они в 1,2 раза превысили доходы всех занятых в СХО. Средний доход собственников одного хозяйства составил более 18 млн руб. Учитывая приведенные выше данные о числе вкладчиков СХО, в большинстве случаев (более 50% СХО) этот доход получает одно лицо, в 30% хозяйств — 2–5 собственников при средней зарплате работников 215 тыс. руб. в год.

Эффект распределения добавленной собственности в пользу собственников. Для оценки использована группировка СХО по показателю «отношение прироста чистых активов СХО к сумме оплаты труда всего персонала»¹⁶. Главный вывод, который следует из приведенных данных: благодаря росту эффективности собственник может

Т а б л и ц а 13

**Соотношение дохода собственника (прирост чистых активов)
и заработной платы работников СХО, 2016 г.**

Группа по соотношению	Кол-во СХО*	Среднее соотношение в группе, раз	Уровень рентабельности СХО, %	Оплата труда, тыс. руб. в год на одного работника	Численность занятых, тыс. человек	Дотации, тыс. руб. в год на одного занятого
< 0	2730	-1,7	-7,9	175,6	248,3	130
0–0,5	3458	0,2	7,1	193,0	367,5	89
0,5–1,0	1870	0,7	17,0	207,4	210,9	105
1,0–1,5	1167	1,2	22,3	218,6	138,6	131
1,5–2,0	755	1,7	31,6	223,9	62,4	134
2,0–5,0	1901	3,1	38,2	228,7	145,8	207
> 5,0	1397	10,7	57,3	197,9	60,7	341
Итого	13 278	0,9	16,1	200,9	1234,1	133

* В группировку не включены СХО с численностью работников меньше 5 человек.

Источник: база данных сельхозорганизаций Минсельхоза РФ.

¹⁶ Корректнее использовать отношение доходов собственников к оплате труда наемного персонала, но в базе данных по СХО нет показателей о дивидендах и приросте уставного капитала.

присвоить большую долю ДС (табл. 13). При этом не видно четкой зависимости между уровнем рентабельности хозяйства и оплатой труда его работников.

Заключение

На основе анализа динамики развития сельского хозяйства России и субъектов РФ с 2006 по 2016 г. установлено, что в отрасли произошли кардинальные структурные сдвиги. Отметим наиболее важные из них.

1. Государство и муниципалитеты фактически вышли из числа собственников, определяющих функционирование СХО. Исключение составляют единичные субъекты РФ, в которых государство продолжает оставаться собственником подавляющей части СХО, несмотря на их неэффективность по сравнению с частными организациями.

2. В аграрном секторе идет активное перераспределение прав собственности и управления: сокращается число организаций, предполагающих равное участие в управлении, а также стремительно уменьшается число участников организаций. Уже примерно 80% СХО имеют 1–5 собственников.

3. Агрохолдинги играют ведущую роль в производстве продукции СХО: на их долю приходится более 50% выручки и прибыли среди всех СХО. Однако их рентабельность ниже, чем по совокупности организаций, не входящих в их состав. Опыт государства по поддержке отдельных компаний показал, что она стимулирует их развитие. Однако для роста производства больший эффект имеет поддержка не отдельных крупномасштабных проектов, а многочисленных компаний с меньшими инвестициями. При лимите общего бюджета поддержки целесообразно ограничить сумму субсидий на одного получателя, в том числе на холдинг. Поддержка производителей отдельных отраслей требует оценки их возможностей производить конкурентоспособную продукцию и для внешнего рынка. В противном случае ее реализация ограничивается внутренним рынком, что нередко ведет к завышению цен и ухудшает продовольственную безопасность, так как снижается экономический доступ населения к продовольствию. Удалось численно подтвердить, что чем больше на территории региона доля сельхозорганизаций, которые входят в состав агрохолдингов, тем быстрее сокращается не только сельскохозяйственная занятость (что можно охарактеризовать положительно), но и численность сельского населения.

4. Активно развивается агропромышленная интеграция. В среднем по всем хозяйствам уже 24,6% выручки приходится на переработанную продукцию.

5. Наблюдается перераспределение земли между сельхозорганизациями и собственности на нее: растет число сельхозорганизаций без земли, а также формируются обширные земельные массивы, закрепленные за организациями, которые не ведут сельскохозяйственной деятельности. Действующая система институтов не готова к урегулиро-

ванию этих новых явлений: отсутствуют механизмы, ограничивающие концентрацию земли, уровень арендной платы и т. п.

6. Основная часть добавленной стоимости в отрасли, в том числе сформированной при помощи государственной поддержки сельского хозяйства, достается собственникам и управляющим, в меньшей мере — государству. Увеличение активов компаний, выпуска и добавленной стоимости не коррелирует с ростом доходов работников. Одной из главных целей государственной политики в РФ провозглашено снижение бедности, поэтому предоставление субсидий собственникам частных компаний можно увязать с их обязательствами повысить долю добавленной стоимости, которую получают работники.

Список литературы / References

- Барсукова С. Ю. (2016). Дилемма «фермеры—агрохолдинги» в контексте импортозамещения // *Общественные науки и современность*. № 5. С. 63–74. [Barsukova S. Yu. (2016). Dilemma “farmers—agroholdings” in the context of import substitution. *Obshchestvennye Nauki i Sovremennost*, No. 5, pp. 63–74. (In Russian).]
- Башмачников В. Ф. (2009). Возрождение фермерства в России. Казань: Идел-Пресс. [Bashmachnikov V. F. (2009). *The revival of farming in Russia*. Kazan: Idel-Press. (In Russian).]
- Венжер В. Г. (1979). Социально-экономические перспективы развития колхозного строя. М.: Наука. [Venzher V. G. (1979). *Social and economic prospects of kolkhoz structure*. Moscow: Nauka. (In Russian).]
- РАНХиГС (2018). НИР: Анализ структурных изменений в сельском хозяйстве России и субъектов Российской Федерации (на основе базы данных СХО и КФХ). М.: РАНХиГС. [RANEPa (2018). *Analysis of structural changes in agriculture of Russia and subjects of the Russian Federation (based on the database of agricultural enterprises and peasant farms)*. Moscow: RANEPa. (In Russian).]
- Узун В. Я., Гатаулина Е. А., Сарайкин В. А. и др. (2009). Тенденции развития и механизмы взаимодействия крупного и малого бизнеса в агропромышленном комплексе. М.: ЭРД. [Uzun V. Ya., Gataulina E. A., Saraikin V. A. et al. (2009). *Development trends and mechanisms of interaction of large and small business units in the agro-industrial complex*. Moscow: ERD. (In Russian).]
- Узун В. Я., Шагайда Н. И., Сарайкин В. А. (2012). Агрохолдинги в России и их роль в производстве зерна (Исследования по политике перехода сельского хозяйства № 2012-2). Будапешт: ФАО Региональное бюро по Европе и Центральной Азии. [Uzun V. Ya., Shagaida N. I., Saraikin V. A. (2012). *Agroholdings in Russia and their role in grain production. FAO Agricultural Conversion Policy Studies*, No. 2012-2. Budapest: FAO Regional Office for Europe and Central Asia. (In Russian).] <http://www.fao.org/3/CA1817RU/ca1817ru.pdf>
- Шагайда Н. (2010). Оборот сельскохозяйственных земель в России: трансформация институтов и практика. М.: Институт Гайдара. [Shagaida N. (2010). *The turnover of agricultural land in Russia: Transformation of institutions and practice*. Moscow: Gaidar Institute Publ. (In Russian).]
- Шагайда Н. И., Узун В. Я. (2019). Драйверы роста и структурных сдвигов в сельском хозяйстве России. М.: Дело. [Shagaida N. I., Uzun V. Ya. (2019). *Drivers of growth and structural changes in Russian agriculture*. Moscow: Delo. (In Russian).]
- Шмелев Г. И. (1971). Личное подсобное хозяйство и его связи с общественным производством. М.: Мысль. [Shmelev G. I. (1971). *Private family farm and its connection with public production*. Moscow: Mysl. (In Russian).]

- Шутков А. (2005). Будущее за коллективным и корпоративным агропроизводством // АПК: Экономика, управление. № 3. С. 29–32. [Shutkov A. (2005). The future is in favor of collective and corporate agro-production. *APK: Ekonomika, Upravlenie*, No. 3, pp. 29–32. (In Russian).]
- Шутков А. А., Широкалова Г. С. (2004). Формы хозяйствования в многоукладной сельскохозяйственной экономике // АПК: Экономика, управление. № 9. С. 54–61. [Shutkov A. A., Shirokalova G. S. (2004). Forms of management in a mixed agricultural economy. *APK: Ekonomika, Upravlenie*, No. 9, pp. 54–61. (In Russian).]
- Petrick M., Götz L. (2019). Herd growth, farm organization and subsidies in the dairy sector of Russia and Kazakhstan. *Journal of Agricultural Economics*, 15 January. <https://doi.org/10.1111/1477-9552.12318>
- Serova E. V. (2018). *Sustainability of agroholdings in Russia and not only*. Paper presented at the IAMO Forum 2018, Halle, Germany, 27–29 June.
- World Bank (2017). *Russia: Policies for agri-food sector competitiveness and investment*. Washington, DC: Agriculture Global Practice, The World Bank Group.
-

Evaluation of the impact of institutional and structural changes on the development of the Russian agricultural sector

Vasily Ya. Uzun, Nataliya I. Shagaida*

Authors affiliation: Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration (Moscow, Russia).

* Corresponding author, email: shagaida@ranepa.ru

The article analyzes the most important institutional and structural changes in the agriculture of Russia in 2006–2016. The research has shown that the policy of reducing state participation in agricultural enterprises, increasing the concentration of property and management in the hands of a smaller number of individuals, growing share of agricultural organizations and farmers in the production of agricultural products, as well as the state support of agricultural holdings have played a positive role in the development of production. Structural changes in land use and land ownership of agricultural organizations are taking place. An attempt has been made to evaluate these changes. As the research has revealed, structural changes that ensured the growth of production had some negative consequences: the expansion of the activities of agricultural holdings led not only to the reduction in agricultural employment, but also to the decline of the rural population; the owners and managers rather than workers have become the main beneficiaries of the growth of revenues and incomes in organizations and redistribution of value added.

Keywords: agrarian structure, agroholdings, family farms, integration, concentration of capital, agricultural policy, agriculture.

JEL: Q12, Q13, Q15, Q18.

Н. М. Светлов, Р. Г. Янбых, Д. А. Логинова

О неоднородности эффектов господдержки сельского хозяйства*

В статье на примере 14 регионов России, различных по природным, институциональным и технологическим условиям ведения сельского хозяйства, анализируется влияние государственной поддержки сельскохозяйственных организаций на выручку от продажи сельскохозяйственной продукции. Выявлены прямой и косвенные эффекты господдержки, обусловленные ее влиянием на факторы производства — труд и капитал. Используются производственные функции и статистические модели факторов производства, построенные отдельно для каждого региона, установлена неоднородность эффектов господдержки в исследуемых регионах. Положительные эффекты преобладают; отрицательные эффекты возникают в связи с сопровождающим получение господдержки сокращением трудовых ресурсов, а также с феноменом мягких бюджетных ограничений.

Ключевые слова: сельское хозяйство, субсидии, сельскохозяйственные организации, межрегиональные различия, аграрная политика.

JEL: Q18, H25.

Введение

Сельское хозяйство поддерживается во всем мире. Этому есть несколько причин, главные из которых — зависимость производства от погодных условий, неэластичность спроса на сельскохозяйствен-

Светлов Николай Михайлович (svetlov-nm@ranepa.ru), д. э. н., проф., в. н. с. Центра агропродовольственной политики Института прикладных экономических исследований (ИПЭИ) Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ (РАНХиГС) (Москва); *Янбых Рената Геннадьевна* (yanbykh@mail.ru), д. э. н., чл.-корр. РАН, завотделом аграрной политики Института аграрных исследований Национального исследовательского университета «Высшая школа экономики» (Москва); *Логинова Дарья Александровна* (loginova-da@ranepa.ru), н. с. Центра агропродовольственной политики ИПЭИ РАНХиГС (Москва).

* Исследование выполнено в соответствии с госзаданием по теме «Анализ структурных изменений в сельском хозяйстве России и субъектов Российской Федерации (на основе базы данных СХО и КФХ)» в Центре агропродовольственной политики ИПЭИ РАНХиГС.

ные продукты, низкая мобильность ресурсов, монополизм оптовиков и переработчиков. Все это снижает доходы фермеров в долгосрочной перспективе, делает сельскохозяйственный бизнес более рискованным по сравнению с другими отраслями.

Оценка эффективности господдержки в целом и ее отдельных мер представляет интерес не только для исследователей, но и для органов государственной власти. В ежегодных национальных докладах о реализации Государственной программы развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013–2020 годы¹ эффективность мероприятий государственной поддержки оценивается преимущественно на основе анализа данных о выполнении планов финансирования отдельных мероприятий и достижении целевых индикаторов. Влияние господдержки на рост аграрного сектора не всегда отделяется от влияния других факторов и не изучается в региональном разрезе.

Мы проверяем гипотезу о региональной неоднородности эффектов господдержки корпоративного сектора российского сельского хозяйства. Основания данной гипотезы следующие: с 2009 г. наблюдается рост производства сельскохозяйственной продукции при падении господдержки в сопоставимых ценах в целом по стране²; темпы роста не совпадают даже в регионах со сходными природно-климатическими условиями (Пензенская и Ульяновская области, республики Татарстан и Башкортостан); лучшие результаты наблюдаются в регионах, возглавляемых «сильными» губернаторами (Белгородская и Воронежская области), но есть примеры, когда при относительно низком уровне господдержки наблюдается высокий рост (Краснодарский край, Астраханская область). Л. Александрова (2016) выявила существенные различия между российскими регионами в механизмах дифференциации несвязанной поддержки. Все это обуславливает актуальность задачи сопоставить влияние господдержки на рост аграрного сектора в разных регионах.

При оценке неоднородности эффектов господдержки во внимание принимаются три обстоятельства. Во-первых, возможность как положительного, так и отрицательного общего эффекта господдержки в зависимости от региона. Во-вторых, вероятность межрегиональных различий в природе этого эффекта (там, где он наблюдается). В-третьих, невозможность сделать заключение об итоговом эффекте господдержки в ряде регионов, поскольку его составляющие могут иметь противоположную направленность.

Мы ограничиваемся исследованием одного эффекта господдержки: ее влияния на объем продаж сельскохозяйственной продукции. (Вопросы результативности господдержки в разрезе отраслей сельскохозяйственного производства не затрагиваются.) Изучается проявление этого эффекта только в краткосрочном периоде: мы принимаем во внимание влияние господдержки на выручку, которое проявляется по истечении двух лет. Господдержка сгруппирована по трем направлениям: возмещение части процентной ставки по долгосрочным кредитам (ВПК); возмещение

¹ Утверждена постановлением Правительства РФ от 14 июля 2012 г. № 717.

² За исключением 2013 г.

части процентной ставки по краткосрочным кредитам (ВПКК); остальная господдержка, поступающая на счета сельхозорганизаций.

Чувствительность используемой нами методики недостаточна для получения надежных количественных оценок выявленных эффектов. Методика позволяет рассчитать, сколько дополнительных рублей выручки принесет дополнительный рубль господдержки, но доверительный интервал подобных оценок слишком широк для практических целей. Даже знак эффекта удастся надежно определить не во всех случаях. Поэтому наш анализ направлен на получение выводов качественного характера: мы выясняем, можно ли на заданном уровне значимости установить направленность изучаемых эффектов в том или ином регионе, как часто это удается, а в тех случаях, когда это возможно, — какова эта направленность.

Степень изученности проблемы

На формирование подходов к анализу влияния субсидий на положение сельхозпроизводителей повлияли следующие работы: Tyers, Anderson, 1992; Anderson et al., 2014; Henning, 2008. В них субсидии рассматриваются как трансферт, увеличивающий благосостояние владельцев средств сельскохозяйственного производства за счет некоторого снижения благосостояния общества в целом. Т. Перссон и Дж. Табаллини (Persson, Taballini, 2000) объяснили связь между аграрной политикой и состоянием сельского хозяйства с политэкономической точки зрения и выявили различное влияние инструментов поддержки на распределение благ между конечными бенефициарами.

Н. Шагайда и В. Узун (2017) критикуют тезис о решающем влиянии господдержки на рост сельского хозяйства России. Узун (2015) отмечает чрезмерную усложненность процедур синхронизации решений о субсидировании сельского хозяйства, принимаемых на федеральном и региональном уровнях. Т. Нефедова (2013) проводила региональные сопоставления аграрной политики, Н. Зубаревич (2010) анализировала влияние институтов на региональное развитие. Узун и др. (2011) исследовали эффективность государственного регулирования сельского хозяйства, Р. Янбых (2017) — региональные особенности распределения сельскохозяйственных субсидий. Расчеты С. Сиптица и Е. Гатаулиной (2014) показывают, что сложившаяся в России система господдержки сельского хозяйства благоприятна для крупных корпоративных хозяйств и ставит в неравное положение семейный сектор. А. Дудник и др. (2017) проводят теоретический анализ эффективности господдержки сельского хозяйства, опираясь на значение совокупной факторной производительности (Total Factor Productivity, TFP), вычисляемое из производственной функции Кобба—Дугласа. Идейно этот подход родствен примененному в работе Р. Бокушевой и Л. Чехуры (Bokusheva, Čechura, 2017).

Во многих отечественных исследованиях используется упрощенный подход к анализу господдержки. Даже в исследованиях, которые опираются на эконометрическую методологию, не принимают во внимание корреляцию факторов производства с размером господдержки. Среди

таких исследований можно отметить работу В. Аничина и А. Елфимова (2014), где используются линейные однофакторные уравнения регрессии, связывающие различные экономические показатели с размером господдержки, и работу В. Печенкина (2010), где рассматривается бюджетная эффективность субсидий и предлагается индексный метод ее оценки, но отсутствует эмпирическое исследование. Выводы этих работ можно оспорить с позиций более надежных методических подходов.

Выбор регионов для исследования

Выбирая регионы для анализа, мы стремились достичь ряда взаимно противоречивых целей: максимально полно представить спектр межрегиональных различий в уровне и масштабах развития сельского хозяйства; включить в исследование регионы, относящиеся к числу крупнейших поставщиков сельхозпродукции; охватить регионы Сибири и Дальнего Востока; представить регионы, известные особенностями проводимой в них аграрной политики. Мы построили ранжированные ряды регионов России по выручке от продажи продукции сельского хозяйства и по площади пашни, чтобы обеспечить их представление из всех квартилей обоих рядов. Приняли, что первый квартиль (с наименьшими значениями показателей) каждого ряда должен быть представлен наименьшим количеством регионов, а четвертый — наибольшим. Основания для выбора регионов приведены в таблице 1.

Исследование охватывает по выручке от продажи сельскохозяйственной продукции 2 региона из первого квартиля, 4 из второго, 3 из третьего и 5 из четвертого; по площади пашни — 1 из первого, 6 из второго, 2 из третьего и 5 из четвертого. В азиатской части России расположены 3 региона; 5 регионов Нечерноземья; 2 региона Поволжья; 1 регион, часть районов которого расположена в субтропической климатической зоне; 4 региона имеют морские порты.

Методика исследования

Методика, разработанная нами для целей данного исследования, адаптирует подход М. Ризова (Rizov et al., 2013) применительно к задачам, сформулированным во введении, с учетом ограничений, обусловленных доступной нам информационной базой, и требования построить модели для разных регионов по единым принципам. Последнее обстоятельство имеет особое значение: из-за имеющихся природных, технологических и институциональных различий производственные функции сельхозорганизаций разных регионов могут содержать различные наборы переменных, что противоречит требованию единообразия. Поэтому, в отличие от вышеуказанной работы, мы обратились к методологии неполных статистических моделей, идентифицируемых по методу максимальной энтропии, в варианте, для которого Р. Миттельхаммер и др. (Mittelhammer et al., 2013) доказывают несмещенность оценок параметров.

Т а б л и ц а 1

**Характеристика регионов,
выбранных для эконометрического анализа, 2013 г.**

Субъект Федерации	Выручка от продажи с/х продукции		Площадь пашни		Специфика региона
	млрд руб.	ранг/квартиль	тыс. га	ранг/квартиль	
Республика Алтай	0,8	75/1	68	63/1	Отгонное животноводство
Белгородская обл.	153,3	1/4	1180	18/4	Курс на многоукладное сельское хозяйство (губернатор – Е. С. Савченко)
Воронежская обл.	48,5	6/4	2068	11/4	Губернатор – бывший министр сельского хозяйства (А. В. Гордеев)
Забайкальский край	1,5	71/1	318	42/2	Мало земель, пригодных для обработки; острая проблема эрозии; низкая плотность населения
Калининградская обл.	8,9	43/2	151	58/2	Анклава; порт; высокоразвитая мелиорация
Калужская обл.	10,2	40/3	287	47/2	Регион интенсивного промышленного развития
Краснодарский край	110,2	2/4	2352	2/4	Благоприятный климат; порт
Ленинградская обл.	42,7	7/4	184	56/2	Высокоэффективное молочное скотоводство; порт
Орловская обл.	20,6	21/3	1023	23/3	Проводился курс на создание контролируемых государством агрохолдингов (губернатор – Е. С. Строев)
Приморский край	7,6	46/2	260	49/2	Муссонный климат; неравномерная заселенность; порт
Псковская обл.	6,6	49/2	294	46/2	Высокий уровень концентрации с/х производства
Саратовская обл.	20,0	23/3	2362	9/4	Регион с плодородными почвами и риском засух
Смоленская обл.	4,4	54/2	364	39/3	В прошлом подвергалась острой критике за неэффективность власти
Республика Татарстан	54,7	4/4	2802	5/4	Выделяется среди соседних регионов по уровню развития сельского хозяйства

Источники: сводные данные Минсельхоза России по субъектам Федерации (все типы хозяйств); расчеты авторов.

Данный подход позволяет получать состоятельные, асимптотически эффективные и несмещенные оценки параметров модели, допускающей наличие статистически значимых ненаблюдаемых (латентных) переменных, если последние не коррелированы с наблюдаемыми переменными. Но из-за ненаблюдаемых переменных возникают препятствия для проверки нулевых гипотез о параметрах модели. Мы решаем указанную проблему, формулируя нулевые гипотезы не о самих параметрах, а о чувствительности зависимой переменной к их изменениям. Эти гипотезы проверяются двухвыборочным непараметрическим тестом Крамера на уровне значимости $\alpha = 0,05$.

Еще одна особенность методики связана с учетом косвенных эффектов господдержки через ее влияние на факторы производства. Для решения этой задачи наряду с производственной функцией мы вводим статистические модели факторов производства — труда и производственного капитала. Дальнейший анализ исходит из того, что косвенное влияние субсидии на выручку через фактор производства признается выявленным, если последний статистически значим в производственной функции, а субсидии значимы в модели фактора.

Использованные нами модели имеют следующую форму:

$$\begin{aligned} \frac{y_{ri}}{x_{0ri}} &= e^{a_{r0}} \cdot \frac{\prod_{j=1}^6 x_{jri}^{a_{rj}}}{\prod_{j=1}^6 x_{0ri}^{a_{rj}}} \cdot \varepsilon_{1ri}; & \frac{x_{1ri}}{x_{0ri}} &= e^{b_{r0}} \cdot \frac{\prod_{j=4}^7 x_{jri}^{b_{rj}}}{\prod_{j=4}^7 x_{0ri}^{b_{rj}}} \cdot \varepsilon_{2ri}; \\ \frac{x_{3ri}}{x_{0ri}} &= e^{c_{r0}} \cdot \frac{\prod_{j=4}^7 x_{jri}^{c_{rj}}}{\prod_{j=4}^7 x_{0ri}^{c_{rj}}} \cdot \varepsilon_{3ri}, & r \in R, i \in I_r. \end{aligned} \quad (1)$$

Первая модель представляет производственную функцию, связывающую выпуск (измеряемый выручкой от продажи сельскохозяйственной продукции) с факторами производства и субсидиями. Остальные две — модели факторов производства (соответственно труда и капитала), которыми располагают сельхозорганизации исследуемых регионов. Здесь R — множество исследуемых субъектов Федерации; I_r — множество сельхозорганизаций в субъекте r . Переменные: y_{ri} — выручка от реализации сельскохозяйственной продукции в 2015 г. (руб.); x_{0ri} — стоимость производственного капитала (сумма балансовой стоимости основных средств и итога II раздела бухгалтерского баланса — оборотные средства) на конец 2013 г. (руб.); x_{1ri} — среднегодовая численность работников, занятых в сельскохозяйственном производстве в 2014 г.; x_{2ri} — площадь сельскохозяйственных угодий по состоянию на 1 ноября 2014 г., га; x_{3ri} — стоимость производственного капитала на конец 2014 г. (руб.); x_{4ri} — ВПДК за 2013 г. (руб.); x_{5ri} — ВПКК за 2013 г. (руб.); x_{6ri} — общая сумма субсидий, полученных организацией i за 2013 г., за вычетом ВПДК и ВПКК (руб.); x_{7ri} — выручка от реализации сельскохозяйственной продукции в 2013 г. (руб.). Параметры: a_{0j} , b_{0j} , c_{0j} , a_{rj} , b_{rj} , c_{rj} . Остатки уравнений регрессии: ε_{1ri} , ε_{2ri} , ε_{3ri} . Для параметрической идентификации уравнения модели логарифмируются, что приводит к линейным уравнениям регрессии.

Исходные данные по сельхозорганизациям 14 субъектов Федерации, необходимые для параметрической идентификации указанных моделей, предоставлены Минсельхозом России. Это данные форм ежегодной статистической отчетности всех юридических лиц этих регионов, относящихся к категории сельхозтоваропроизводителей. Мы исключили из анализируемой совокупности данные хозяйств, для которых хотя бы один из нижеследующих показателей имеет нулевое значение: выручка от продажи сельхозпродукции в 2013 или 2015 г.; производственные

затраты в растениеводстве или животноводстве в 2013 г.; среднегодовая численность работников в 2014 г.; балансовая стоимость основных средств на конец 2013 или 2014 г.; оборотные активы на конец 2013 или 2014 г.; площадь сельхозугодий на 1 ноября 2014 г.

Характеристика корпоративного сектора сельского хозяйства исследуемых регионов

Поскольку переменные уравнений регрессии, на основании которых делаются выводы об эффектах господдержки, имеют определенную взаимосвязь во времени, мы сохраняем ее при расчете и анализе показателей, приводимых ниже. Обратимся к данным таблицы 2. Выручка от продаж сельскохозяйственной продукции дана за 2015 г. (стлб. 3). В столбцах 4–5 она относится к среднегодовой численности работников в 2014 г. и к стоимости основных средств на конец 2013 г. Производственный капитал для вычисления данных для столбцов 6–8 рассчитан как сумма стоимости основных средств и итога II раздела бухгалтерского баланса (оборотные средства) на конец 2013 г. Субсидии всех трех видов принимаются равными их суммарному поступлению в течение 2013 г.

В 2015 г. средняя выручка сельскохозяйственных организаций из выборки (СХО) составляла 231 млн руб., при этом в среднем на предприятии трудились 90 человек. В 2014 г. за предприятиями в среднем числилось 5018 га сельхозугодий.

Т а б л и ц а 2

Показатели выручки и господдержки сельхозорганизаций исследуемых регионов

Субъект Федерации	Число хозяйств в выборке	Выручка от продаж с/х продукции 2015 г.			Субсидии на 1 тыс. руб. производственного капитала, руб. 2013 г.		
		всего, млрд руб.	на 1 с/х работника 2014 г., тыс. руб.	на 100 руб. основных средств 2014 г., руб.	ВПКД	ВПКК	Другие
1	2	3	4	5	6	7	8
Республика Алтай	77	1,22	609,73	99,73	3,57	4,12	73,90
Белгородская обл.	67	22,33	1883,49	213,23	17,54	3,51	37,36
Воронежская обл.	187	44,74	1872,32	146,68	19,27	11,49	42,25
Забайкальский край	129	1,03	262,80	50,73	1,29	0,16	91,38
Калининградская обл.	27	6,06	3488,25	100,84	17,97	3,97	36,19
Калужская обл.	101	10,40	1605,77	70,36	13,41	0,83	21,74
Краснодарский край	191	112,33	2338,23	175,48	4,35	5,34	18,92
Ленинградская обл.	85	22,80	2038,53	111,49	13,12	3,47	67,66
Орловская обл.	68	16,02	1759,81	157,12	7,67	7,04	18,70
Приморский край	35	3,58	1347,64	78,27	12,27	1,61	85,63
Псковская обл.	100	12,17	2296,94	76,72	48,35	1,02	33,01
Саратовская обл.	151	15,81	1351,07	147,3	9,88	3,62	42,37
Смоленская обл.	148	3,82	723,21	69,62	18,46	0,91	77,93
Республика Татарстан	278	39,34	1133,01	118,58	13,88	18,80	58,24

Источники: данные сельхозорганизаций, предоставленные Минсельхозом России; выборка, сводка и последующие расчеты авторов.

Из представленных в выборке регионов наиболее сильный корпоративный сектор в сельском хозяйстве сложился в Белгородской, Воронежской, Ленинградской областях, а также в Краснодарском крае и Республике Татарстан. По показателям эффективности использования ресурсов — выручке от продаж на одного сельскохозяйственного работника и на 100 руб. основных средств — их опережают или к ним приближаются сельскохозяйственные организации Калининградской, Калужской, Орловской и Саратовской областей (см. табл. 2). Субсидии на 1 тыс. руб. производственного капитала распределены неравномерно: в Псковской области на компенсацию процентных платежей по долгосрочным кредитам выделяется 48,35 руб., а в Республике Алтай — менее 2 руб. В Краснодарском крае высокие показатели выручки достигаются при существенно меньших субсидиях, чем, например, в Белгородской и Воронежской областях.

Удельный вес сельскохозяйственных организаций, получающих средства на возмещение процентных ставок, также различается по регионам (табл. 3). Так, в Белгородской области субсидии на возмещение процентной ставки по долгосрочным кредитам получают 62,7% общего числа сельскохозяйственных организаций, а в Республике Алтай — только 22,1%. Почти везде преимущество в получении субсидий данного вида имеют сравнительно крупные предприятия: доля хозяйств, получающих эти субсидии, в выручке превышает их долю в численности хозяйств выборки. Исключением из правила стала Белгородская область.

Т а б л и ц а 3

**Распространенность господдержки в корпоративном секторе
сельского хозяйства исследуемых регионов (в %)**

Субъект Федерации	Число хозяйств в выборке	Суммарный размер полученных субсидий, млн руб.	Доля хозяйств, получающих указанные субсидии			
			всего		в выручке всех хозяйств выборки	
			ВПДК	ВПКК	ВПДК	ВПКК
Республика Алтай	77	171,7	22,08	25,97	57,20	61,53
Белгородская обл.	67	1416,3	62,69	55,22	63,27	53,78
Воронежская обл.	187	4793,1	54,55	56,15	79,36	85,85
Забайкальский край	129	366,2	13,18	10,08	39,96	16,60
Калининградская обл.	27	726,6	33,33	48,15	78,01	92,18
Калужская обл.	101	838,8	48,51	29,70	77,84	25,93
Краснодарский край	191	3872,7	50,79	50,26	74,18	70,96
Ленинградская обл.	85	2750,0	64,71	60,00	84,99	78,17
Орловская обл.	68	793,4	64,71	61,76	69,14	79,41
Приморский край	35	1045,8	45,71	51,43	54,64	60,08
Псковская обл.	100	1779,7	39,00	19,00	93,65	87,66
Саратовская обл.	151	1224,3	38,41	32,45	62,76	56,63
Смоленская обл.	148	867,4	45,95	21,62	79,29	55,12
Республика Татарстан	278	6421,6	39,93	41,37	73,60	76,63

Примечание. Субсидии иных видов, помимо компенсации процентов по кредитам, получают все хозяйства, включенные в выборку.

Источники: данные сельхозорганизаций, предоставленные Минсельхозом России; выборка, сводка и последующие расчеты авторов.

Результаты

Результаты параметрической идентификации 37 моделей представлены в таблицах 4–5. Из анализа исключены пять моделей, показавших статистически незначимую детерминацию зависимой переменной: модель труда для Республики Алтай, модели капитала для Республики Алтай, Белгородской, Калужской и Орловской областей. Соответствующие косвенные эффекты господдержки признаны не поддающимися выявлению.

Согласно данным таблицы 4, прямое положительное влияние господдержки на рост сельскохозяйственного производства наблюдается в 10 случаях — по 4 при предоставлении субсидий на возмещение процентной ставки по долгосрочным и краткосрочным кредитам и 2 при других видах субсидий. В двух случаях наблюдается не прямое влияние субсидий (ВПКК и других видов) через труд, но ни разу через капитал.

Т а б л и ц а 4

Количество статистически значимых эффектов господдержки, выявленных на материалах 14 регионов

Канал влияния	ВПКК	ВПКК	Другие виды	Всего
<i>Положительное влияние</i>				
Прямое	4	4	2	10
Через труд	–	1	1	2
Через капитал	–	–	–	–
Всего	4	5	3	12
<i>Отрицательное влияние</i>				
Прямое	–	1	–	1
Через труд	3	–	1	4
Через капитал	–	–	–	–
Всего	3	1	1	5

Источник: результаты моделирования.

Согласно данным таблицы 5, в 7 регионах из 14 присутствует положительный прямой эффект господдержки — это республики Алтай и Татарстан, Белгородская, Воронежская, Калининградская, Ленинградская и Псковская области. В Саратовской области наблюдается отрицательный прямой эффект. В Краснодарском крае, Калужской и Орловской областях, Приморском крае статистически значимый эффект отсутствует. В Смоленской области и Забайкальском крае статистически значимые эффекты присутствуют, но имеют противоположную направленность.

Компенсация платежей по долгосрочным кредитам оказывает положительное прямое влияние на рост производства сельхозпродукции в Республике Алтай, Ленинградской и Смоленской областях, Забайкальском крае. В двух последних субъектах Федерации, наряду с этим эффектом, наблюдается отрицательный эффект господдержки через влияние на численность работников, что объясняется снижением потребности в рабочей силе (замещением живого труда овеществленным) при технологической модернизации производства.

**Результативность господдержки сельхозорганизаций
исследуемых регионов**

Субъект Федерации	Вся поддержка	ВПДК	ВПКК	Другие виды
Республика Алтай*	+	П+	0	0
Белгородская обл.**	+	0	П+	0
Воронежская обл.	+	0	П+	0
Забайкальский край	?	П+, Т–	Т+	0
Калининградская обл.**	+	0	П+	0
Калужская обл.	0	0	0	0
Краснодарский край	0	0	0	0
Ленинградская обл.**	+	П+	0	0
Орловская обл.	0	0	0	0
Приморский край	0	0	0	0
Псковская обл.	+	0	П+	0
Саратовская обл.	–	Т–	0	Т–
Смоленская обл.	?	П+, Т–	П–	П+
Республика Татарстан	+	0	0	П+, Т+

Примечание. П+ (П–) – положительный (отрицательный) прямой эффект господдержки; Т+ (Т–) – положительный (отрицательный) эффект господдержки через влияние на численность работников; 0 – статистически значимый эффект отсутствует; ? – статистически значимые эффекты присутствуют, но имеют противоположную направленность.

* Исследован только прямой эффект господдержки.

** Не исследовано влияние господдержки на размер производственного капитала.

Источник: результаты моделирования.

Используемая нами методика недостаточно чувствительна, чтобы соизмерить два разнонаправленных эффекта и определить, какой из них доминирует. В Саратовской области отрицательный косвенный эффект господдержки данного вида через влияние на численность работников не сопровождается доказанным положительным прямым эффектом противоположного направления в пределах анализируемого периода – следовательно, общий эффект господдержки по данному каналу в этой области получил отрицательную оценку.

В Белгородской, Воронежской, Калининградской и Псковской областях, Забайкальском крае (через влияние на численность сезонных работников) увеличение оборотного капитала однозначно привело к росту производства продукции. Сложнее объяснить отрицательный прямой эффект компенсации платежей по краткосрочным кредитам в Смоленской области. На 32 сельскохозяйственные организации, которые в этой области получают краткосрочные кредиты, приходится больше половины всей выручки; область занимает второе место в выборке (после Псковской) по концентрации ВПКК в наиболее крупных сельскохозяйственных организациях. Таким образом, мы приходим к выводу, что в Смоленской области ВПКК доступно в хозяйствах, наименее нуждающихся в этом виде поддержки. Его предоставление определяется решениями банков, а не властей, и в данном случае вызывает негативный эффект, характерный для мягких бюджетных ограничений. Господдержка, предоставляемая сельскохозяйственным организациям Смоленской области по другим каналам и составляющая 99,1% ее общей суммы, не вызывает подобного эффекта. Другие виды

субсидий оказали прямое положительное влияние на рост выручки в Смоленской области и Республике Татарстан, отрицательное — через влияние на численность работников — в Саратовской области.

Обсуждение результатов

Во многих случаях эффекты господдержки, по-видимому, не удалось выявить не по причине их отсутствия, а из-за состояния информационной базы. В частности, из-за использования данных о балансовой стоимости основных средств для вычисления переменной, отражающей производственный капитал, в производственных функциях 13 регионов из 14 оценки параметров при этой переменной статистически не значимы. Дело в том, что основные средства, имеющие одну и ту же балансовую стоимость, на момент исследования могут иметь разную рыночную ценность. Это обстоятельство ухудшает детерминацию выручки капиталом, если при его аппроксимации используется балансовая стоимость основных средств. Как следствие, в случаях, когда господдержка влияет на капитал, это влияние не имеет статистически распознаваемых последствий для выручки.

Возможности совершенствования нашей методики связаны прежде всего с улучшением детерминации зависимых переменных в моделях труда и капитала путем включения в них большего числа влияющих переменных (которые в использованных нами спецификациях остаются латентными). Для этого требуется более полная информационная база. Экспликация хотя бы некоторых латентных переменных важна, потому что неполная модель может приписать господдержке значимое влияние на выручку, а в действительности его оказывает коррелированная с ней латентная переменная. При совершенствовании моделей некоторые «плюсы» или «минусы» в таблице 5 могут обратиться в нули, вследствие чего выводы о результативности господдержки могут быть более осторожными, чем следует из представленных выше результатов.

Отметим, что субсидии составляли в среднем по всем 14 регионам лишь 8,7% основного внутреннего источника финансовых ресурсов — выручки от продажи сельскохозяйственной продукции: от 3,4% в Краснодарском крае до 35,4% в Забайкальском. Однако в условиях ограниченного доступа сельхозорганизаций к кредитам господдержка, особенно по каналу ВПКК, часто оказывается эффективной, поскольку снижает риск несоблюдения технологий из-за нехватки финансовых ресурсов в нужный момент. Банки, выдавая сельхозорганизациям кредит, процентные платежи по которому частично компенсируются государством, чувствуют себя в большей безопасности, а заемщики охотнее берут краткосрочный кредит, поскольку риски просрочить платежи по нему снижаются. Немаловажное (и недооцененное в научной литературе) значение имеет «дисциплинирующее» влияние господдержки, предоставление которой обусловлено большей открытостью для контроля со стороны государства. Это объясняет, почему эффект господдержки нередко отличается от эффекта соответствующего прироста капитала. Если в отношении компенсации процентных платежей наблюдаемый

положительный эффект господдержки частично можно объяснить контролем за использованием заемных средств со стороны банков, то в отношении других видов господдержки (Татарстан и Смоленская область) такое объяснение не подходит.

Поскольку, согласно полученным оценкам, приращение производственного капитала достоверно ведет к увеличению выручки только в Орловской области, мы не зафиксировали ни одного случая значимого влияния господдержки по этому каналу. Это, на первый взгляд, противоречит очевидности: достаточно привести в качестве примеров известные (Алтухов, 2017; Бершицкий, Сайфетдинов, 2017; Савченко, 2013) результаты инвестиционной деятельности в Белгородской и Воронежской областях, Краснодарском крае. На деле здесь нет ничего удивительного: мы пользуемся статическими моделями, оценивающими только эффекты, которые проявляются в течение двух лет после получения субсидий. За этот период существенное приращение капитала происходит далеко не во всех хозяйствах, а некоторые хозяйства, наоборот, повышают эффективность, оптимизируя запасы и основные средства, то есть сокращая производственный капитал. Поэтому выводы нашего исследования не следует трактовать как свидетельство неэффективности господдержки, направленной на приращение производственного капитала: для выявления указанного эффекта требуются, во-первых, другие модели, а во-вторых, панельные данные, предоставляющие возможность анализировать длительные процессы.

Сегодня значительная часть господдержки сельского хозяйства предоставляется в формах, не стимулирующих привлечение внешнего финансирования, и концентрируется преимущественно в крупных организациях (Шагайда, Узун, 2017). Мы выявили, что канал ВПКК, связанный со стимулами, хотя довольно слабыми, к привлечению внешних финансовых ресурсов, чаще других оказывается эффективным. Система господдержки сельского хозяйства постепенно эволюционирует в направлении форм и методов, содействующих привлечению капитала, и наше исследование подтверждает правильность этого курса. Здесь важно использовать часть господдержки для финансирования мероприятий по снижению производственных и проектных рисков в сельском хозяйстве.

Выводы

Проведенный анализ показал, что господдержка воздействует на объемы продаж в сельхозорганизациях положительно в одних регионах и отрицательно — в других. Положительные эффекты встречаются чаще. Межрегиональные различия в достигнутых результатах связаны, во-первых, со степенью соответствия общероссийских принципов господдержки аграрной структуре конкретного региона; во-вторых, с тем, что по некоторым видам поддержки фактически выделяемые объемы зависят от решений других агентов, в частности банков, а значит, от компетентности и, возможно, оппортунизма их менеджмента; в-третьих, с качеством управления сельским хозяйством региона, в том числе средствами господдержки, поступающими из бюджетов субъектов Федерации;

в-четвертых, с тем, что в отдельных случаях поступление средств господдержки приводит к смягчению бюджетных ограничений хозяйств.

Неоднородность эффектов господдержки в регионах России подтверждает правильность индивидуального подхода к их анализу. Если его проводить по России в целом, то эффекты, важные для совершенствования аграрной политики, могут оказаться неразличимыми из-за их противоположной направленности в разных регионах. Прямые эффекты господдержки почти всегда положительны, обнаружен лишь один случай отрицательного прямого эффекта, связанный с ВПКК. Выявленные отрицательные краткосрочные эффекты господдержки имеют две главные причины: стимулируемое ею замещение живого труда овеществленным и мягкие бюджетные ограничения.

Сокращение трудовых ресурсов под влиянием господдержки объясняется создаваемыми ею стимулами к технологической модернизации. Эту ситуацию можно признать нормальной при двух условиях: если господдержка сопровождается другими положительными эффектами, компенсирующими негативное влияние по данному каналу; если решены проблемы трудоустройства высвобождаемых работников.

Лучшим способом решить проблему мягких бюджетных ограничений далеко не всегда выступает простое сокращение господдержки. В одних случаях помогут меры по укреплению финансовой дисциплины; в других следует изменить структуру распределения господдержки по каналам, чтобы перенаправить ее в хозяйства с жесткими бюджетными ограничениями.

По результатам проведенного исследования можно назвать следующие пути повышения эффективности господдержки в корпоративном секторе сельского хозяйства: ее перераспределение в пользу форм, стимулирующих привлечение внешних финансовых ресурсов в сектор; улучшение адаптации форм господдержки к разнообразию аграрных структур регионов России, в том числе за счет расширения их полномочий по распределению средств; корректировка условий ее предоставления для предупреждения эффекта мягких бюджетных ограничений; увязка предоставления некоторых видов господдержки с мерами, направленными на улучшение управления сельским хозяйством региона и отдельными предприятиями. Избежать усложнения системы господдержки при расширении полномочий регионов поможет опыт единой аграрной политики ЕС: на федеральном уровне закрепляются перечень разрешенных инструментов господдержки и единый регламент их применения, а регионы получают право решать, какие инструменты задействовать и в каких размерах.

Список литературы / References

- Александрова Л. А. (2016). Опыт и направления совершенствования несвязанной поддержки растениеводства: региональное разнообразие // Система государственной поддержки сельского хозяйства в условиях членства России в ВТО / Под ред. С. В. Киселева. М.: Экономический факультет МГУ имени М. В. Ломоносова. С. 162–168. [Aleksandrova L. A. (2016). The experience and directions of untied crop support improvement: Regional variety. In: S. V. Kiselev (ed.). *The system of Russian agricultural state support in conditions of membership in WTO*. Moscow: Lomonosov Moscow State University, economic faculty, pp. 162–168. (In Russian).]

- Алтухов А. И. (2017). Государственная поддержка сельского хозяйства — основа совершенствования территориально-отраслевого разделения труда в агропромышленном производстве страны // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. № 11. С. 2–9. [Altukhov A. I. (2017). Improvement of territorial-sectoral division of labor in agricultural production of the country. *Ekonomika Selskokhozyaystvennykh i Pererabatyvayushchikh Predpriyatiy*, No. 11, pp. 2–9. (In Russian).]
- Аничин В. Л., Елфимов А. Д. (2014). Оценка эффективности субсидирования сельскохозяйственных товаропроизводителей // Научные ведомости Белгородского государственного университета: Серия: История. Политология. Экономика. Информатика. № 1. С. 22–25. [Anichin V. L., Elfimov A. D. (2014). Estimation of the effectiveness of subsidies to agricultural producers. *Nauchnye Vedomosti Belgorodskogo gosudarstvennogo universiteta: Seriya: Istoriya. Politologiya. Ekonomika. Informatika*, No. 1, pp. 22–25. (In Russian).]
- Бершицкий Ю., Сафетдинов А. (2017). Направления повышения эффективности мясного скотоводства в Краснодарском крае // Экономика сельского хозяйства России. № 5. С. 54–59. [Bershitskiy Yu., Safetdinov A. (2017). The directions of increasing the efficiency of beef cattle breeding in Krasnodar Krai. *Ekonomika Selskogo Khozyaystva Rossii*, No. 5, pp. 54–59. (In Russian).]
- Дудник А. В., Неганова В. П., Корюкина Н. В. (2017). Современные проблемы совершенствования государственной поддержки АПК // Проблемы современной экономики. № 1. С. 197–202. [Dudnik A. V., Neganova V. P., Koryukina N. V. (2017). Topical direction in the improvement of the state support to agro-industrial complex. *Problemy Sovremennoy Ekonomiki*, No. 1, pp. 197–202. (In Russian).]
- Зубаревич Н. В. (2010). Региональное развитие и институты: российская специфика // Региональные исследования. № 2 (28). С. 3–14. [Zubarevich N. V. (2010). Regional development and institutes: Russian specifics. *Regionalnye Issledovaniya*, No. 2 (28), pp. 3–14. (In Russian).]
- Нефедова Т. Г. (2013). Трансформация сельского хозяйства России: мифология и реальность // Мир России: социология и этнология. Т. 22, № 1. С. 29–60. [Nefedova T. G. (2013). Transformation of Russian agriculture: Mythology and reality. *Mir Rossii: Sotsiologiya i Etnologiya*, Vol. 22, No. 1, pp. 29–60. (In Russian).]
- Печенкин В. Г. (2010). Методические аспекты оценки эффективности государственного субсидирования // Известия ИГЭА. № 2. С. 21–23. [Pechenkin V. G. (2010). The methodical aspects of the assessment of the government subsidization efficiency. *Izvestiya IGEA*, No. 2, pp. 21–23. (In Russian).]
- Савченко Е. С. (2013). Продолжаем уверенное движение вперед // Экономика сельского хозяйства России. № 3. С. 17–20. [Savchenko E. S. (2013). We continue to steadily move forward. *Ekonomika Selskogo Khozyaystva Rossii*, No. 3, pp. 17–20. (In Russian).]
- Сиптиц С. О., Гатаулина Е. А. (2014). Влияние факторов на формирование аграрной структуры // Экономика сельского хозяйства России. № 1. С. 44–49. [Siptits S. O., Gataulina E. A. (2014). Influence of factors on formation of agrarian structure. *Ekonomika Selskogo Khozyaystva Rossii*, No. 1, pp. 44–49. (In Russian).]
- Узун В. Я. (2015). Принципы формирования и расходования аграрного бюджета в России, США, Канаде и ЕС // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. № 2. С. 32–41. [Uzun V. Ya. (2015). Principles of forming and spending the agrarian budget in Russia, USA, Canada and EU. *Ekonomika Selskokhozyaystvennykh i Pererabatyvayushchikh Predpriyatiy*, No. 2, pp. 32–41. (In Russian).]
- Узун В. Я., Гатаулина Е. А., Муратова Л. Г. (2011). Эффективность использования региональных аграрных бюджетов. ВИАПИ им. А. А. Никонова. [Uzun V. Ya., Gataulina E. A., Muratova L. G. (2011). *Efficiency of using regional agrarian budgets*. Moscow: VIAPIm. A. A. Nikonova. (In Russian).]

- Шагайда Н. И., Узун В. Я. (2017). Тенденции развития и основные вызовы аграрного сектора России: Аналитический доклад. М.: ЦСР, РАНХиГС. [Shagayda N. I., Uzun V. Ya. (2017). *Tendencies of development and main challenges in Russian agrarian sector*: Analytical report. Moscow: CSR and RANERA. (In Russian).] https://www.csr.ru/wp-content/uploads/2017/11/Doklad_selskoe_hozyai-stvo_veb.pdf
- Янбых Р. Г. (2017). Субсидирование сельского хозяйства: региональные сравнения // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. № 8. С. 2–9. [Yanbykh R. G. (2017). Agriculture subsidizing: Regional comparisons. *Ekonomika Selskokhozyaystvennykh i Pererabatyvayushchikh Predpriyatiy*, No. 8. pp. 2–9. (In Russian).]
- Anderson K., Rausser G., Swinnen J. (2014). *Political economy of public policies: Insights from distortions to agricultural and food markets*. Washington, DC: World Bank.
- Bokusheva R., Čechura L. (2017). Evaluating dynamics, sources and drivers of productivity growth at the farm level. *OECD Food, Agriculture and Fisheries Papers*, No. 106.
- Henning C. (2008). Determinants of agricultural protection from an international perspective: The role of political institutions. *IFPRI Discussion Papers*, No. 00805.
- Mittelhammer R., Cardell N., Marsh T. (2013). The data-constrained general maximum entropy estimator of the GLM: Asymptotic theory and inference. *Entropy*, Vol. 15, No. 5, pp. 1756–1775.
- Persson T., Tabellini G. (2000). *Political economics: Explaining economic policy*. Cambridge and London: MIT Press.
- Rizov M., Pokrivcak J., Ciaian P. (2013). CAP subsidies and productivity of the EU farms. *Journal of Agricultural Economics*, Vol. 64, No. 3, pp. 537–557.
- Tyers R., Anderson K. (1992). *Disarray in world food markets: A quantitative assessment*. Cambridge and New York: Cambridge University Press.
-

On the diversity of the effects of the state support for agriculture

Nikolai M. Svetlov^{1,*}, Renata G. Yanbykh²,
Dariya A. Loginova¹

Authors affiliation: ¹ Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration (Moscow, Russia); ² National Research University Higher School of Economics (Moscow, Russia).

* Corresponding author, email: svetlov-nm@ranepa.ru

In this paper, we assess the effects of agricultural state support of corporate farms on their revenues from agricultural production sales in 14 Russian regions that differ in technology, environment and institutional conditions. In addition to the direct effect of the state support, the indirect effects via labor and capital are revealed. For this purpose, we identify production functions and statistical models of production factors for each of these regions separately. We find out diverse effects of the state support on revenues among the regions. Positive effects prevail. Negative effects are mainly caused by labor reductions that follow subsidy inflows. Another cause of negative effects is the soft budget constraints phenomenon.

Keywords: agriculture, subsidies, corporate farms, interregional difference, agricultural policy.

JEL: Q18, H25.

Б. А. Хейфец, В. Ю. Чернова

Потенциал экспортоориентированного импортозамещения в агропромышленном комплексе ЕАЭС

В статье рассматриваются возможности совершенствования российской политики импортозамещения с использованием потенциала ЕАЭС. Конкретный анализ проведен по отраслям АПК, где достигнуты наибольшие успехи в данной области. Отмечена необходимость «умного» селективного импортозамещения, важнейшим направлением которого выступает экспортная ориентация. Это позволит повысить конкурентоспособность России и всего ЕАЭС в глобальной экономике, а также будет способствовать углублению взаимных связей стран ЕАЭС. Показаны основные пути решения указанной задачи.

Ключевые слова: импортозамещение, агропромышленный комплекс, конкурентоспособность, Евразийский экономический союз, интеграция.

JEL: E22, F15, O11, O19, Q01, Q02, Q17.

Проведение политики импортозамещения в России отражается на ее взаимодействии со странами Евразийского экономического союза (ЕАЭС), которые планируют дальнейшее углубление евразийской интеграции и создание общего рынка в ряде важнейших областей. Намечены серьезные меры по обеспечению национального режима доступа стран — членов ЕАЭС к госзакупкам в рамках интеграционного союза. Особое значение такая политика приобретает в условиях серьезного осложнения геополитических условий и введения экономических санкций против России. Кроме того, в связи с принятием нового Таможенного кодекса, вступившего в силу с 1 января 2018 г., стало актуальным выстраивание прямого диалога с рядом развитых и развивающихся стран и переход от модели «Россия — зарубежные страны» к модели «ЕАЭС — зарубежные страны».

Хейфец Борис Аронович (bah412@rambler.ru), д. э. н., проф. Финансового университета при Правительстве РФ (Москва), гл. н. с. Института экономики РАН (Москва); *Чернова Вероника Юрьевна* (veronika_urieva@mail.ru), к. э. н., старший преподаватель кафедры маркетинга Российского университета дружбы народов (Москва).

Все это потребует вовлечения стран — членов ЕАЭС в реализацию российской политики экспортоориентированного импортозамещения на основе региональных цепочек создания добавленной стоимости. Такое импортозамещение можно назвать «умным», предполагающим целенаправленное (селективное) повышение эффективности и международной конкурентоспособности отдельных отраслей и национальной экономики в целом каждого из партнеров.

Значительные возможности в этом плане имеют сельское хозяйство и отрасли агропромышленного комплекса (АПК). Поэтому важно оценить потенциал интеграции в указанных областях и масштабы вовлеченности стран — членов ЕАЭС в российское экспортоориентированное импортозамещение.

Потенциал импортозамещения

Импортозамещение как одно из основных направлений российской экономической политики, провозглашенной в 2014 г., воспринимается научным сообществом неоднозначно. В экономической литературе развернулась дискуссия о необходимости и эффективности проведения политики импортозамещения, часто отождествляемой с политикой протекционизма.

Влиянию политики импортозамещения на конкурентоспособность российских предприятий и динамику отраслевого развития в начальный период импортозамещения посвящены работы: Идрисов, 2015; Идрисов, Пономарева, 2015; Волчкова, Турдыева, 2016; Хейфец, 2016; Aris, 2017; Ullrich, 2017. Механизмы стратегического импортозамещения рассмотрены в работе: Березинская, Ведев, 2015; политика импортозамещения с позиции государственного планирования — в статье: Мантуров и др., 2016. Уроки для России на основе опыта зарубежных стран проанализированы в работах: Загашвили, 2016; Фрумкин, 2015.

Ряд авторов придерживаются точки зрения, что у России не было и нет причин проводить политику импортозамещения и ее провал станет благом для экономики страны, поскольку эта политика не может привести к модернизации экономики и ускорению темпов экономического роста из-за ее негативного влияния на конкуренцию и производительность. В случае успешной реализации политики импортозамещения в выигрыше окажутся только отдельные отрасли при замедлении роста экономики в целом (Волчкова, Турдыева, 2016). Позиция открытости экономики и вовлеченности в мирохозяйственные связи (Кадочников и др., 2016) основана на достаточно серьезной научной базе, но это крайность, как и противоположная ей позиция — опора только на собственные силы, или импортозамещение в условиях протекционизма.

Важно, что линию на активное участие России в международном разделении труда поддерживает руководство страны¹. Целесообразность либерализации внешней торговли определяется многими факторами

¹ <http://tass.ru/ekonomika/5023160>

и зависит от конкретной ситуации в той или иной стране в данный момент (Загашвили, 2016). Стратегия «импорт для экспорта» не оказывает воздействия на рост производительности компаний и отрасли вне их вовлеченности в глобальные цепочки создания добавленной стоимости. Утверждение, что прямые иностранные инвестиции (ПИИ) приносят в страну новые технологии, справедливо лишь отчасти, что подтверждает в том числе и опыт российских компаний.

Зарубежные инновации, не пригодные для совершенствования и развития, усиливают зависимость отечественных аграриев от импорта иностранных технологий. Плоды совершенствования технологий и инноваций при таком подходе остаются в руках разработчиков. При производстве сахарной свеклы доля импортной составляющей достигает 60%, в структуре себестоимости картофеля, моркови, капусты доходит до 75, а доля импортируемых семян для овощных культур составляет 65, для картофеля — 53, для кукурузы — 34%. При этом в Россию поставляются семена гибридов F1, не подлежащие воспроизводству, в результате аграрии вынуждены каждый год приобретать новые партии семян (Голубев, 2015), не только оставаясь импортозависимыми, но и не имея возможностей для модернизации и повышения производительности.

Мировой опыт проведения политики импортозамещения различными странами в разные исторические периоды показывает, что она может быть эффективной и при всех своих недостатках, часто вызванных непродуманным механизмом применения. В результате формируется новая структура экономики, возникают и развиваются новые отрасли (Идрисов, Пономарева, 2015). Примеры успешного импортозамещения с последующим наращиванием экспорта есть и в АПК России. Усиление экспортной ориентации при общем сокращении доли импорта во внешней торговле продукцией АПК в 2014–2017 гг. характерно для ЕАЭС в целом и в торговле с третьими странами (рис. 1)



Источник: ЕЭК. Статистика внешней и взаимной торговли. Внешняя торговля с третьими странами. http://www.eurasiancommission.org/ru/act/integr_i_makroec/dep_stat/tradestat/tables/extra/Pages/default.aspx

Рис. 1

Среди агропродовольственных товаров наиболее быстро рос российский экспорт сахара и побочных продуктов его производства, зерновых злаков, некоторых видов овощей, яиц, мяса домашней птицы, свинины и пищевых мясных субпродуктов, живого скота и домашней птицы, растительного масла, жиров растительного и животного происхождения. Объем производства мяса птицы с 1997 по 2016 г., по данным Росстата, увеличился более чем в семь раз (с 630 тыс. до 4631 тыс. т), с 2005 г. удалось сократить импорт этого продукта почти в шесть раз (с 1318,3 тыс. до 223,7 тыс. т) и нарастить экспорт, объем которого в 2016 г. составил 121,4 тыс. т. К 2020 г. планируется увеличить объем экспортных поставок в три раза и поставлять на экспорт уже 370 тыс. т мяса птицы². Производство всех видов мяса и мясопродуктов за период с 2015 по 2017 г., по данным Росстата, выросло на 8,5% при сокращении импорта почти на 20%, при этом экспорт продукции как доля всего производства вырос почти в два раза, с 1,49% в 2015 г. до 2,97% в 2017 г.

У российской экономики есть ресурсы, необходимые для реализации политики импортозамещения, в виде резервов производственных мощностей, в том числе недоиспользованных площадей сельскохозяйственных земель, энергетических и трудовых ресурсов, научного потенциала. Однако некоторые факторы сдерживают импортозамещение, в том числе недостаточные возможности внутреннего инвестирования при ограниченном доступе к мировым рынкам капитала и сокращении объемов ПИИ (Хейфец, 2016). В условиях ограниченности финансовых ресурсов для государственной поддержки импортозамещающих производств требуется взвешенный подход при выборе соответствующих проектов, а также форм их поддержки и критериев оценки результативности. Отметим отсутствие достаточного спроса на некоторые виды российской импортозамещающей продукции и снижение конкуренции на российском рынке в результате государственной поддержки отдельных предприятий (Кадочников и др., 2016).

Важнейшей целью селективного экспортноориентированного импортозамещения в России с учетом ее высокой зависимости от экспорта сырьевых товаров должна стать диверсификация производства и экспорта продукции в соответствии с имеющимися конкурентными преимуществами и спросом на мировом рынке (Кадочников, 2015). При этом значительный потенциал и широкие возможности для выстраивания глобальных цепочек создания добавленной стоимости имеют сельское хозяйство и отрасли АПК (Винокуров, 2015).

Взаимная торговля и возможности углубления интеграции в АПК стран ЕАЭС

Чтобы принимать эффективные решения об импортозамещении в современных условиях, Россия должна рассматривать формат ЕАЭС, а не только национальный рынок. Поэтому очень важно углублять интеграцию в этом экономическом союзе. Одним из ключевых индикаторов здесь выступает взаимная торговля.

² Приказ Министерства сельского хозяйства РФ от 19.10.2017 № 524 «Об утверждении программ продвижения и увеличения объемов экспорта отдельных видов продукции агропромышленного комплекса, в том числе продукции микро, малых и средних предприятий АПК». <http://agroportal2.garant.ru:81/SESSION/PILOT/main.htm>

В 2015–2016 гг. торговый оборот внутри ЕАЭС сокращался. Наиболее сильным его падение было в первом полугодии 2015 г., когда этот показатель уменьшился на 26,1%. В 2016 г. объем взаимной торговли стран — членов ЕАЭС сократился на 6,7% при росте физического объема на 0,4% и составил 42,6 млрд долл. Отметим, что объем взаимной торговли снижался с 2013 г. В 2016 г. взаимная торговля выросла в Армении, внутренний экспорт незначительно увеличился в Белоруссии и Киргизии и существенно упал в Казахстане. Внутренний импорт заметно сократился в Киргизии, Казахстане и Белоруссии. В 2017 г. во всех странах ЕАЭС, за исключением Армении, отмечен рост как экспорта, так и импорта, причем в Казахстане, Киргизии и России темпы роста экспорта были выше, чем импорта (табл. 1).

Т а б л и ц а 1

Изменение взаимной торговли стран — членов ЕАЭС в 2014–2017 гг.
(в % от уровня предыдущего года)

Страна	Внутренний экспорт				Внутренний импорт			
	2014/ 2013	2015/ 2014	2016/ 2015	2017/ 2016	2014/ 2013	2015/ 2014	2016/ 2015	2017/ 2016
Армения	п. д.	п. д.	1,54	1,41	п. д.	п. д.	1,07	1,23
Белоруссия	0,91	0,69	1,03	1,19	0,97	0,77	0,89	1,28
Казахстан	1,09	0,79	0,77	1,30	0,78	0,77	0,88	1,24
Киргизия	п. д.	п. д.	1,09	1,27	п. д.	п. д.	0,79	1,14
Россия	0,88	0,80	0,93	1,28	0,95	0,66	1,02	1,25

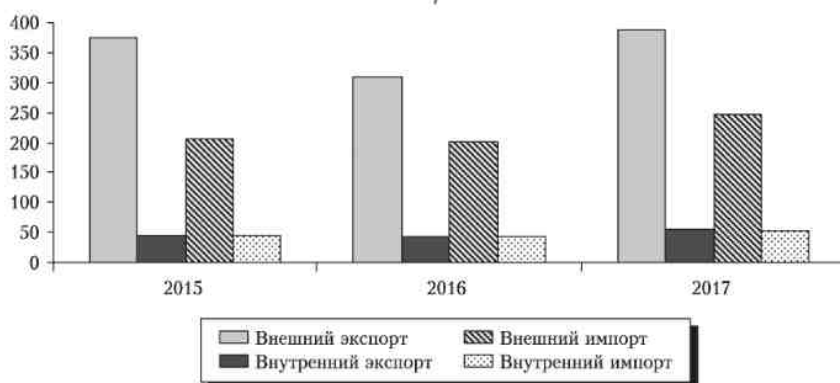
Источник: составлено авторами по данным: ЦИИ ЕАБР, 2017.

Объем торговли с третьими странами в 2016 г. сократился сильнее, чем взаимной торговли. Так, объем внешнеторгового оборота государств — членов ЕАЭС с третьими странами снизился на 12%, или на 69,6 млрд долл., при этом экспорт сократился на 17,5% (на 65,4 млрд долл.), импорт — на 2% (на 4,2 млрд долл.) по сравнению с уровнем 2015 г. Объем экспорта в третьи страны по-прежнему существенно превышает объем взаимной торговли (рис. 2). По итогам 2017 г. внешний экспорт превысил объем всей взаимной торговли стран — членов ЕАЭС в 3,6 раза, а взаимного экспорта — в 7,1 раза.

В структуре товаров по назначению доля инвестиционных товаров внутренней торговли на протяжении ряда лет остается практически неизменной. Во внешнем экспорте преобладают промежуточные товары, где существенная доля приходится на энергетические, а во внешнем импорте стабильно значима доля инвестиционных товаров (рис. 3).

Крупнейшим торговым партнером ЕАЭС является Китай: в 2016 г. на него приходилось 15,4% оборота внешней торговли ЕАЭС, что на 1,8% больше, чем в 2015 г. Существенен также удельный вес Германии, Нидерландов, Италии и США. В 2015–2016 гг. во внешней торговле стран — членов ЕАЭС более заметно проявились признаки «поворота на Восток». Так, доля стран — членов ЕС во внешнеторговом обороте ЕАЭС за 2016 г. сократилась на 2,3%, а стран АТЭС возросла на 1,8% и составила 31,5%. Такая переориентация подкрепляется переговорами по соглашениям о свободной торговле с Индией, Египтом, Израилем и Сингапуром,

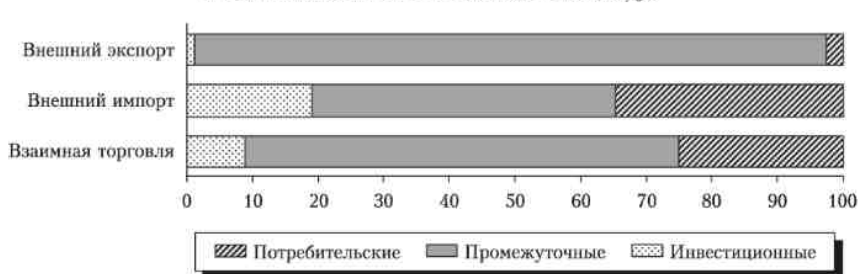
**Объем внешней и взаимной торговли стран
ЕАЭС (млрд долл.)**



Источник: ЕЭК. Статистика внешней и взаимной торговли. http://www.eurasiancommission.org/ru/act/integr_i_makroec/dep_stat/tradestat/time_series/Pages/default.aspx

Рис. 2

**Структура товаров во взаимной и внешней торговле
в зависимости от их назначения (в %)**



Источник: ЕЭК. Статистика внешней и взаимной торговли. http://www.eurasiancommission.org/ru/act/integr_i_makroec/dep_stat/tradestat/tables/Pages/default.aspx

Рис. 3

о заключении с КНР непреференциального торгового соглашения и вступлением в силу соглашения о зоне свободной торговли с Вьетнамом и временного соглашения о зоне свободной торговли с Ираном.

На сокращение взаимной торговли в 2014–2016 гг. заметно повлиял кризис в России, обеспечивающей самый высокий уровень участия в товарообороте, поскольку экспортно-импортные операции других стран — членов союза почти полностью ориентированы на рынки России. В числе причин такой динамики можно назвать:

- ценовой фактор ввиду преобладающей доли энергоресурсов в объеме международной торговли ЕАЭС;

- замедление темпов роста мировой экономики — 2,438% прироста глобального ВВП в 2016 г. против 2,734% в 2015 г.³ (самый низкий показатель после кризиса 2008–2009 гг.);

³ The World Bank. GDP growth. World Bank national accounts data, and OECD national accounts data. <https://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.MKTP.KD.ZG?view=chart>

- сохранение и продление режима санкций в отношении РФ и ответных мер России;
- отрицательная динамика ВВП и промышленного производства двух крупнейших участников ЕАЭС — Республики Беларусь и РФ;
- снижение курсов национальных валют к доллару США.

В 2017 г. появились признаки товарной диверсификации взаимной торговли стран ЕАЭС с тенденцией к росту доли экспорта металлов, машин и оборудования и уменьшению доли минеральных ресурсов. Снижение доли энергоносителей в значительной степени обусловлено сокращением поставок российской нефти в Белоруссию, которое вызвано спорами между странами (ЦИИ ЕАБР, 2017). В экспорте в третьи страны по-прежнему преобладают минеральные ресурсы, и объем экспорта продукции с высокой добавленной стоимостью значительно ниже, чем в экспорте внутри объединения.

Большую долю в товарной структуре взаимной торговли стран ЕАЭС занимают продовольственные товары и сельскохозяйственное сырье (16,1%). В условиях российского эмбарго значительная часть продовольственных товаров поступает на территорию Российской Федерации из стран СНГ. Доля импорта продовольственных товаров и сельскохозяйственного сырья из этих стран в общем объеме импорта этой продукции, по данным Росстата, в 2017 г. составила 19,1%, но уже в первый месяц 2018 г. она опустилась ниже уровня 2016 г. (18,1%) — до 17,4%. Объем взаимной торговли продовольствием и продукцией сельского хозяйства в целом по ЕАЭС заметно вырос в 2017 г., за исключением зерновых и продуктов из них (табл. 2).

При изучении перспектив интеграционных процессов и развития производственной кооперации важен анализ вертикальной внутриотраслевой торговли. Для оценки динамики взаимной торговли и выявления товарных групп (отраслей), обладающих потенциалом наращивания взаимной внутриотраслевой торговли, и возможных вариантов кооперации используется индекс Грубеля—Ллойда (I), который рассчитывается по формуле (Grubel, Lloyd, 1975):

$$I = 1 - \frac{|X - M|}{X + M}, \quad (1)$$

где: X — объем экспорта товара; M — объем импорта товара.

Значения индекса Грубеля—Ллойда находятся в пределах от нуля до 1, значение $I = 0$ означает отсутствие взаимных торговых потоков, а $I = 1$ — их полное совпадение. При значении индекса $I > 0,33$ можно говорить о наличии внутриотраслевой торговли. Если индекс принимает значения $0,10 \leq I \leq 0,33$, это говорит о наличии потенциала развития внутриотраслевой торговли; при значении индекса $I < 0,10$ внутриотраслевая торговля почти отсутствует. Для стран — членов ЕАЭС потенциал углубления интеграции и развития внутриотраслевых кооперационных связей в отраслях АПК есть практически по всем товарным группам (табл. 3)

Индекс Грубеля—Ллойда имеет существенный недостаток: он не реагирует на изменение абсолютных объемов торговли. В ситуации,

когда объемы экспорта и импорта в торговле между двумя странами синхронно выросли в несколько раз, индекс Грубеля—Ллойда может

Т а б л и ц а 2

**Взаимная торговля пищевыми продуктами стран — членов ЕАЭС
за 2014— 2017 гг. (в % от уровня предыдущего года)**

Продукт	2014	2015	2016	2017
<i>Пищевые продукты и живые животные</i>	98,5	77,9	99,1	115,1
Живые животные	73,2	88,1	99,5	125,0
Мясо и мясопродукты	84,7	72,9	101,6	111,9
Молочные продукты и яйца птицы	102,1	75,8	101,5	115,9
Рыба (не морские млекопитающие), ракообразные, моллюски и водные беспозвоночные и заготовки из них	118,2	75,3	101,5	124,3
Зерновые и продукты из них	70,1	81,2	97,0	96,2
Овощи и фрукты	139,3	99,6	90,5	108,3
Сахар, изделия из сахара и мед	93,7	76,3	95,2	137,3
Кофе, чай, какао, пряности и продукты из них	92,1	70,0	107,2	115,9
Корма для животных (кроме немолотых зерновых)	145,2	49,2	114,2	113,8
Различные пищевые продукты и препараты	96,0	89,6	91,0	132,8

Источник: составлено авторами по данным ЦИИ ЕАБР, 2017.

Т а б л и ц а 3

**Потенциал наращивания взаимной торговли
и кооперации в АПК по товарным группам**

Товарная группа	Индекс Грубеля—Ллойда				
	Армения	Белоруссия	Казахстан	Киргизия	Россия
Овощи, корнеплоды, клубнеплоды	0,15			0,19	0,10
Фрукты, орехи	0,10				
Какао и продукты из него	0,19		0,33		
Разные пищевые продукты	0,20		0,11		0,28
Напитки алкогольные и безалкогольные, уксус	0,23			0,17	
Масличные семена и плоды; лекарственные растения; солома и фураж		0,18		0,30	
Готовые продукты из мяса, рыбы		0,21	0,14	0,13	
Жиры и масла животного и растительного происхождения		0,23	0,21		
Живые животные			0,31		
Молочная продукция, яйца, мед			0,27		0,15
Злаки			0,29		
Готовые продукты из зерна злаков, муки, крахмала, молока			0,20	0,16	
Продукты животного происхождения прочие				0,29	
Живые деревья и другие растения, луковичы, корни, срезанные цветы		0,11		0,25	0,24
Продукты переработки овощей, фруктов, орехов				0,13	
Табак и промышленные заменители табака				0,17	
Мясо и пищевые мясные субпродукты					0,21
Кофе, чай, пряности					0,27
Шеллак, камеди, смолы, прочие растительные соки и экстракты					0,21

Источник: составлено авторами по данным: ЦИИ ЕАБР, 2017.

остаться неизменным, не отражая реально произошедших изменений во внешней торговле. Кроме того, анализ внутриотраслевой торговли с использованием этого индекса говорит о степени совпадения взаимных торговых потоков и не позволяет различать горизонтальную и вертикальную кооперацию. Как известно, к горизонтальной кооперации относится обмен товарами одной товарной группы одинаковой степени обработки, к вертикальной — обмен товарами одной товарной группы разной степени обработки. Горизонтальная кооперация основана на дифференциации продукта, вертикальная — на фрагментации производственного процесса (Grubel, Lloyd, 2007).

Наличие и перспективы развития вертикальной кооперации можно выявить при использовании индекса маржинальной внутриотраслевой торговли (*IMT*), предложенного М. Брюльхартом в 1994 г. Индекс рассчитывается по формуле:

$$IMT = 1 - \frac{\Delta X - \Delta M}{\Delta X + \Delta M}, \quad (2)$$

где: ΔX — изменение объема экспорта товара; ΔM — изменение объема импорта товара.

Индекс может принимать значения от -1 до 1 . Чем ближе его значение к нулю, тем выше маржинальная внутриотраслевая торговля. Значения $IMT > 0$ указывают на рост экспорта и сокращение импорта, что говорит о высокопроизводительном национальном производстве данного товара. Наоборот, при $IMT < 0$ импорт растет при сокращении экспорта, что отражает низкую производительность отечественной промышленности в производстве данной продукции (Brühlhart, McAleese, 1995).

Анализ внутриотраслевой торговли между Россией и странами ЕАЭС по дезагрегированным товарным группам пищевой промышленности показал наличие вертикальной интеграции по некоторым товарным группам и возможные направления ее развития. Так, Россия экспортирует на рынок ЕАЭС продукты для кормления животных, импортирует живых свиней и экспортирует свинину; импортирует живую рыбу, свежую и охлажденную и экспортирует филе рыбное (табл. 4).

Важной предпосылкой углубления интеграции стран ЕАЭС в сфере АПК выступает быстрый рост экспортного потенциала в России, что уже вывело экспорт продовольствия на второе место среди крупных товарных групп российского экспорта. При этом экспорт продовольствия и сельскохозяйственного сырья на мировые рынки в 2017 г. вырос на 21,5% — до 20,3 млрд долл., и его удельный вес в стоимостном объеме несырьевого экспорта составил 15,2% (в 2016 г. — 15,3%)⁴, опередив экспорт вооружений.

Существующие трудности

Одной из основных причин развития дезинтеграционных процессов в ЕАЭС на данном этапе выступает обострение отношений России

⁴ Росстат. База данных (2018). www.gks.ru

Т а б л и ц а 4

**Индекс маржинальной внутриотраслевой торговли России
и стран ЕАЭС в пищевой промышленности**

Наименование товара	Индекс
Свиньи живые	-0,391
Овцы и козы живые	1,000
Домашняя птица живая	-0,153
Свинина	0,617
Мясо и пищевые субпродукты домашней птицы	0,390
Жир свиной и домашней птицы, сырой	0,363
Мясо и пищевые субпродукты сушеные, соленые, копченые, переработанные другим способом	0,823
Живая рыба	-0,590
Рыба свежая или охлажденная	-0,829
Рыба мороженая	-0,352
Филе рыбное и прочее мясо рыбы (включая фарш)	0,683
Овощи консервированные для кратковременного хранения	-1,000
Пшеница	0,944
Рис	-0,599
Гречиха, просо и прочие зерновые злаки	0,990
Масло оливковое, прочее	0,945
Готовые или консервированные продукты из мяса	0,287
Сахар	0,970
Меласса	1,000
Какао-масло, какао-жир	-1,000
Какао-порошок без добавок сахара	-0,658
Шоколад и прочие готовые пищевые продукты, содержащие какао	-0,140
Продукты для кормления животных	0,394

Источник: ЕЭК. Статистика внешней и взаимной торговли. Взаимная торговля. http://www.eurasiancommission.org/ru/act/integr_i_makroec/dep_stat/tradestat/tables/intra/Pages/2016/12_180.aspx

со странами Запада и их союзниками. Партнеры России по ЕАЭС — Белоруссия и Казахстан — четко обозначили свои намерения сохранить тесные экономические контакты с этими странами (Андропова, 2016) и не намерены отказываться от своей многовекторной внешнеэкономической политики. Это вызвано не только национально-политическими, но и сугубо экономическими причинами, прежде всего необходимостью диверсифицировать рынки сбыта. В результате интеграционные тенденции в ЕАЭС тесно переплетаются с дезинтеграционными.

Противоречия в отношениях стран — участниц интеграционного проекта, возникавшие и ранее, обострились в конце 2015 — начале 2017 г. Речь идет об усилении напряженности в отношениях Республики Беларусь и Российской Федерации на фоне общего кризиса отношений России со странами Запада. Введение РФ ответных мер в качестве реакции на их санкции привело не только к изменению объема поставок, но и к почти полной переориентации Белоруссии на российский рынок, которая фактически стала осуществлять импорт для последующего реэкспорта в Россию санкционных товаров из дальнего зарубежья.

По данным Федеральной таможенной службы и аналитических отчетов Евразийской экономической комиссии, импорт Белорусской молока и сливок негустенных из третьих стран в 2015 г. увеличился в 987,5 раза по сравнению с 2010 г. (с 56 т до 55,3 тыс. т), сыров и творога — в 4,5 раза (с 510 т до 2,3 тыс. т), пахты, йогурта и кефира — в 425 раз (с 0,4 т до 170 т), сливочного масла — в 7 раз (с 1,7 т до 12 т). Основным импортером молочной продукции из Белоруссии выступает Россия, доля которой в общем физическом объеме экспорта молочной продукции в 2015 г. составила 94% (50,5% в 2010 г.). В 2015 г. по сравнению с 2010 г. значительно выросли физические объемы поставок молочной продукции из Белоруссии в Российскую Федерацию по таким товарным группам, как молочная сыворотка — в 4,9 раза, пахта, йогурт и кефир — в 3,3 раза, молоко и сливки негустенные — в 2 раза, сливочное масло — в 1,5 раза, сыры и творог — на 42%⁵.

Еще одним примером конфликта интересов внутри ЕАЭС между Россией и Казахстаном и Киргизией, поддерживающими тесные экономические отношения с Турцией, стали односторонние санкции, которые в декабре 2015 г. Россия ввела в отношении этой страны. Введение Россией эмбарго на украинские продовольственные товары создало препятствия для транзита украинских товаров в Казахстан, которому пришлось открывать новый транзитный маршрут через Грузию, Азербайджан и Каспийское море.

Среди факторов внутреннего характера выделим:

- продолжающееся сокращение реальных доходов населения, особенно в РФ и Республике Беларусь, снижение уровня жизни, слабую потребительскую уверенность, что обуславливает постепенное изменение модели потребления и переход части населения к сберегательной модели поведения и сокращению расходов домашних хозяйств на конечное потребление;

- низкую инвестиционную активность и преобладание неблагоприятных предпринимательских ожиданий относительно будущей экономической динамики, что обуславливает сокращение частных инвестиций в основной капитал и его модернизацию, а также снижает инновационную активность (Павлов, Каукин, 2017);

- неравномерное распределение экономических выгод от ЕАЭС между странами-участницами (Кнобель, 2015).

Проведение согласованной политики экспортоориентированного импортозамещения в масштабе ЕАЭС с формированием соответствующих производственных цепочек может иметь шансы на успех при определенных условиях. К ним относятся:

- отказ от государственной поддержки импортозамещающих производств, которые не имеют показателей эффективности и сроков возврата инвестиций, а также выхода продукции на мировой конкурентоспособный уровень;

- установление показателей по добавленной стоимости для предприятий, получающих государственную поддержку;

- отмена внешнеторговых барьеров для продукции, пользующейся спросом на внешних рынках;

- осуществление селективного экспортоориентированного импортозамещения с концентрацией усилий на отдельных производствах (Кадочников, 2015).

⁵ ЕЭК. Обзор рынка молока и молочной продукции государств — членов Евразийского экономического союза за 2010–2015 годы. http://www.eurasiancommission.org/ru/act/prom_i_agroprom/dep_agroprom/monitoring/Documents/%D0%A0%D0%AB%D0%9D%D0%9E%D0%9A%D0%9C%D0%9E%D0%9B%D0%9E%D0%9A%D0%90.pdf

Перспективы углубления взаимодействия стран ЕАЭС

Для углубления интеграционных процессов и формирования региональных цепочек создания добавленной стоимости в рамках ЕАЭС необходимо решить ряд задач.

1. Либерализация торговли.

Внутри ЕАЭС: создать единый рынок товаров, услуг и обеспечить полное открытие рынка государственных закупок для участников ЕАЭС, прежде всего в России. Активизировать работу Евразийской экономической комиссии (ЕЭК) по снижению тарифных и нетарифных ограничений в виде административно-таможенных процедур, технических регламентов, мер по охране здоровья и безопасности, разработать единые стандарты, устранить количественные ограничения и др.

Создать общий рынок услуг в транспортной сфере; обеспечить сопряжение ЕАЭС с китайским проектом «Один пояс — один путь» (ОПОП) на основе сквозной логистики между Китаем, ЕАЭС и Европейским союзом и по сопутствующим маршрутам, дополняющим основные транспортные коридоры Евразии: Западная Европа — Западный Китай, Север — Юг, Восток — Запад и Северный морской путь при условии софинансирования ЕАЭС и Китая.

Заключить новые соглашения *между ЕАЭС и третьими странами или экономическими объединениями*, направленные на формирование современных зон свободной торговли и экономических партнерств.

2. Формирование открытой инвестиционной политики.

При осуществлении скоординированной политики «умного» импортозамещения в рамках ЕАЭС особую роль будет играть инвестиционная сфера. В этой области стоит задача реформировать нормативно-правовую базу по регулированию инвестиционной деятельности стран — членов ЕАЭС с целью создать благоприятные условия для привлечения инвестиций на модернизацию и инновационное обновление экономики. Здесь важны борьба с необоснованным протекционизмом и дублированием производства; исключение недобросовестной конкуренции юрисдикций внутри союза; налоговое стимулирование инвестиций; гармонизация условий пользования землей, природными ресурсами и иным недвижимым имуществом; субсидирование процентных ставок по банковским кредитам и лизинговым платежам; создание специальных режимов (технопарк, бизнес-инкубатор, особая экономическая зона регионального значения, территория опережающего развития, промышленный округ или индустриальный парк); облегчение инвестиционной деятельности и повышение ее прозрачности, в том числе за счет внедрения принципа «одного окна», и т. д. В данной области к приоритетным задачам относятся:

- более активное и последовательное устранение изъятий, барьеров и других ограничений во взаимной торговле;
- развитие рыночной инфраструктуры, обеспечивающее свободное движение и формирование общего рынка капиталов;
- заключение многостороннего преференциального инвестиционного соглашения, цель которого — формирование зоны свободных инвестиций ЕАЭС (Хейфец, 2014);

— создание новых совместных финансовых институтов, поддерживающих инвестиционную деятельность.

В сфере АПК речь может идти о сельскохозяйственном банке или инвестиционном фонде развития АПК.

3. Развитие новых коммуникационных технологий.

В условиях развития Интернета и цифровизации современной экономики при проведении «умной» импортозамещающей политики важную роль будет играть развитие интегрированной информационной системы ЕАЭС. Имеются в виду организационная совокупность территориально распределенных государственных информационных ресурсов и информационных систем для информационной поддержки интеграционных процессов во всех сферах, а также расширение практики использования электронного обмена данными как между органами государственной власти, так и между ними и хозяйствующими субъектами.

Формирование общих цепочек создания добавленной стоимости стран ЕАЭС может принести выгоду отраслям АПК России и способствовать модернизации за счет:

— роста производительности и эффективности отечественных фирм, вовлеченных в региональные цепочки создания добавленной стоимости благодаря перераспределению знаний, передаче технологий и снижению издержек производства (Görg et al., 2008);

— снижения издержек за счет привлечения более дешевой рабочей силы из стран ЕАЭС или релокации части предприятий АПК в страны — члены ЕАЭС с лучшими природно-климатическими условиями с учетом их исторической специализации на некоторых отраслях сельского хозяйства;

— селективной специализации с более полным использованием сравнительных преимуществ отдельных стран ЕАЭС;

— снижения *X*-неэффективности отечественных предприятий АПК благодаря росту конкуренции (Baldwin, Yan, 2014);

— расширения рыночных возможностей и потенциала экспорта продукции в страны Юго-Восточной Азии, а также страны ЕС;

— ликвидации барьеров, препятствующих офшорному аутсорсингу компаний развитых стран в страны — члены ЕАЭС;

— привлечения новых взаимных инвестиций.

Инициаторами формирования региональных цепочек создания добавленной стоимости могут стать как крупные производители агропромышленной продукции и продуктов питания, так и группы предприятий, кооперативы мелких производителей при поддержке со стороны органов государственной власти и ЕЭК.

* * *

«Умное» импортозамещение приведет к модернизации экономики, к повышению производительности и росту благосостояния, если национальная продукция станет конкурентоспособной на мировом рынке. Важнейшим условием этого будет ориентация такой политики

на последующий экспорт, или экспортоориентированное импортозамещение. В дальнейшем при разработке политики импортозамещения необходимо исходить из вовлеченности страны в глобальные или региональные цепочки создания добавленной стоимости. При этом следует в значительно большей степени учитывать потенциал всего ЕАЭС, развивая интеграционное взаимодействие его участников и предотвращая необоснованный производственный параллелизм.

На пространстве ЕАЭС значительный потенциал развития сотрудничества и выстраивания общих цепочек создания добавленной стоимости имеют сельское хозяйство и отрасли АПК. Кроме того, государства ЕАЭС из-за ограниченности рынка союза для экспорта ряда продовольственных товаров (например, сахара, зерновых злаков, продукции птицеводства) заинтересованы в расширении сотрудничества с Китаем, Японией, Ю. Кореей, странами АСЕАН и другими государствами, потребности которых в экологически чистом продовольствии будут возрастать.

Список литературы / References

- Андропова И. (2016). Евразийский экономический союз: потенциал и ограничения для регионального и глобального лидерства // Вестник международных организаций. № 2. С. 7–23. [Andronova I. (2016). Eurasian Economic Union: Opportunities and barriers to regional and global leadership. *Vestnik Mezhdunarodnykh Organizatsiy*, No. 2, pp. 7–23. (In Russian).]
- Березинская О., Ведев А. (2015). Производственная зависимость российской промышленности от импорта и механизм стратегического импортозамещения // Вопросы экономики. № 1. С. 103–115. [Berezinskaya O., Vedeve A. (2015). Dependency of the Russian industry on imports and the strategy of import substitution industrialization. *Voprosy Ekonomiki*, No. 1, pp. 103–115. (In Russian).] <https://doi.org/10.32609/0042-8736-2015-1-103-115>
- Винокуров Е. (2015). Евразийский экономический союз будет способствовать импортозамещению // Евразийская экономическая интеграция. № 1. С. 90–94. [Vinokurov E. (2015). Eurasian Economic Union will promote import substitution. *Journal of Eurasian Economic Integration*, No. 1, pp. 90–94. (In Russian).]
- Волчкова Н., Турдыева Н. (2016). Микроэкономика российского импортозамещения // Журнал Новой экономической ассоциации. № 4 (32). С. 140–146. [Volchkova N., Turdyeva N. (2016). Microeconomics of Russian import substitution. *Journal of the New Economic Association*, No. 4 (32), pp. 140–146. (In Russian).]
- Голубев А. (2015). Теневая сторона импортозамещения // АПК: экономика и управление. № 12. С. 10–16. [Golubev A. (2015). Shadow side of import substitution. *APK: Ekonomika i Upravlenie*, No. 12, pp. 10–16. (In Russian).]
- Загашвили В. (2016). Зарубежный опыт импортозамещения и возможные выводы для России // Вопросы экономики. № 8. С. 137–148. [Zagashvili V. (2016). Foreign experience of import substitution and possible conclusions for Russia. *Voprosy Ekonomiki*, No. 8, pp. 137–148. (In Russian).] <https://doi.org/10.32609/0042-8736-2016-8-137-148>
- Идрисов Г. (2015). Выигравшие и проигравшие: последствия изменения условий торговли для российской промышленности // Экономическое развитие России. № 4. С. 26–29. [Idrisov G. (2015). The winners and losers: The effects of changing terms of trade for Russian industry. *Ekonomicheskoe Razvitie Rossii*, No. 4, pp. 26–29. (In Russian).]

- Идрисов Г., Пономарева Е. (2015). Политика импортозамещения и конкурентоспособность российской экономики // Экономическое развитие России. № 10. С. 64–66. [Idrisov G., Ponomareva E. (2015). The policy of import substitution and the competitiveness of the Russian economy. *Ekonomicheskoe Razvitie Rossii*, No. 10, pp. 64–66. (In Russian).]
- Кадочников П. (2015). Перспективные вопросы расширения участия России в глобальных цепочках добавленной стоимости // Российский внешнеэкономический вестник. № 2. С. 8–13. [Kadochnikov P. (2015). Prospective issues of expanding Russia's participation in global value chains. *Rossiyskiy Vneshneekonomicheskii Vestnik*, No. 2, pp. 8–13. (In Russian).]
- Кадочников П., Кнобель А., Синельников-Мурылев С. (2016). Открытость российской экономики как источник экономического роста // Вопросы экономики. № 12. С. 26–42. [Kadochnikov P., Knobel A., Sinelnikov-Murylev S. (2016). Openness of the Russian economy as a source of economic growth. *Voprosy Ekonomiki*, No. 12, pp. 26–42. (In Russian).] <https://doi.org/10.32609/0042-8736-2016-12-26-42>
- Кнобель А. (2015). Евразийский экономический союз: перспективы развития и возможные препятствия // Вопросы экономики. № 3. С. 87–108. [Knobel A. (2015). Eurasian Economic Union: Prospects and challenges for development. *Voprosy Ekonomiki*, No. 3, pp. 87–108. (In Russian).] <https://doi.org/10.32609/0042-8736-2015-3-87-108>
- Мантуров Д., Никитин Г., Осьмаков В. (2016). Планирование импортозамещения в российской промышленности: практика российского государственного управления // Вопросы экономики. № 9. С. 40–49. [Manturov D., Nikitin G., Osmakov V. (2016). The Russian government approach to import substitution planning in industry. *Voprosy Ekonomiki*, No. 9, pp. 40–49. (In Russian).] <https://doi.org/10.32609/0042-8736-2016-9-40-49>
- Павлов П., Каукин А. (2017). Импортозамещение товаров инвестиционного назначения в России // Вопросы экономики. № 8. С. 92–103. [Pavlov P., Kaukin A. (2017). Import substitution of investment goods in Russia. *Voprosy Ekonomiki*, No. 8, pp. 92–103. (In Russian).] <https://doi.org/10.32609/0042-8736-2017-8-92-103>
- Хейфец Б. (2014). О зоне свободных инвестиций Евразийского экономического союза // Вопросы экономики. № 8. С. 26–40. [Kheyfets B. (2014). On the free investment zone of the Eurasian Economic Union. *Voprosy Ekonomiki*, No. 8, pp. 26–40. (In Russian).] <https://doi.org/10.32609/0042-8736-2014-8-26-40>
- Хейфец Б. (2016). Импортозамещение и конкурентоспособность // Россия и современный мир. № 2. С. 6–21. [Kheyfets B. (2016). Import substitution and competitiveness. *Rossiia i Sovremennyi Mir*, No. 2, pp. 6–21. (In Russian).]
- Фрумкин Б. (2015). Агропромышленный комплекс России в условиях «войны санкций» // Вопросы экономики. № 12. С. 147–153. [Frumkin B. (2015). Russian agricultural sector in the “war of sanctions”. *Voprosy Ekonomiki*, No. 12, pp. 147–153. (In Russian).] <https://doi.org/10.32609/0042-8736-2015-12-147-153>
- ЦИИ ЕАБР (2017). Евразийская экономическая интеграция-2017. СПб.: Центр интеграционных исследований Евразийского банка развития. [CIS EDB (2017). *Eurasian economic integration-2017*. St. Petersburg: EDB Centre for Integration Studies.]
- Aris B. (2017). Russia's import substitution has not been a great success. *The Moscow Times*, October 13. <https://themoscowtimes.com/articles/russias-import-substitution-has-not-been-59267>
- Baldwin J., Yan B. (2014). *Global value chains and the productivity of Canadian manufacturing firms* (Economic Analysis Research Paper Series). Ottawa: Statistics Canada.
- Brühlhart M., McAleese D. (1995). Intra-industry trade and industrial adjustment: The Irish experience. *The Economic and Social Review*, Vol. 26, No. 2, pp. 107–129.
- Görg H., Hanley A., Strobl E. (2008). Productivity effects of international outsourcing: Evidence from plant level data. *Canadian Journal of Economics*, Vol. 41, No. 2, pp. 670–688.

- Grubel H., Lloyd P. (1975). *Intra-industry trade: The theory and measurement of international trade with differentiated product*. London: Macmillan.
- Grubel H., Lloyd P. (2007). The empirical measurement of intra-industry trade. *Economic Record*, Vol. 47, No. 4, pp. 494–517.
- Ullrich K. (2017). Russia – import substitution during recession. *KfW Research*, No. 173, 29 June. <https://www.kfw.de/PDF/Download-Center/Konzernthemen/Research/PDF-Dokumente-Fokus-Volkswirtschaft/Fokus-englische-Dateien/Fokus-2017-EN/Fokus-No.-173-June-2017-Russia-emerging-from-recession.pdf>
-

The export-oriented import substitution potential in the agro-industrial complex of the EAEU

Boris A. Kheyfets^{1,2,}, Veronica Yu. Chernova³*

Authors affiliation: ¹Financial University under the Government of the Russian Federation (Moscow, Russia); ²Institute of Economics, Russian Academy of Sciences (Moscow, Russia); ³RUDN University (Moscow, Russia).

* Corresponding author, email: bah412@rambler.ru

The paper analyzes the possibilities of improving the Russian policy of import substitution using the potential of the EAEU. A concrete analysis was carried out for the branches of the agro-industrial complex, where the greatest success was achieved in import substitution. There is a need for smart selective import substitution, the most important direction of which is the export-oriented one. This will improve the competitiveness of Russia and the EAEU as a whole in the global economy and will also promote the deepening of mutual ties of the EAEU countries. The main ways of solving this problem are shown.

Keywords: import substitution, agro-industrial complex, competitiveness, Eurasian Economic Union, integration.

JEL: E22, F15, O11, O19, Q01, Q02, Q17.

ДИСКУССИОННЫЙ КЛУБ

В последнее время проблема неравенства стала предметом не только академической, но и широкой общественной дискуссии во многих странах. Хотя сама по себе тема неравенства так или иначе обсуждалась в общественных науках всегда, сегодняшнее внимание к ней — явление новое и особенное. Современные общества стали гораздо чувствительнее к этой проблеме, чем еще десятилетие назад.

Свидетельством обострившегося интереса к теме неравенства стал феноменальный успех академической работы Т. Пикетти «Капитал в XXI веке», после которой неравенство из, в общем, периферийного стало важным и одним из самых «модных» явлений, изучаемых в экономической науке. Можно сказать, что экономисты таким образом реагируют на специфический общественный запрос, пересматривая свои исследовательские приоритеты.*

Однако вопрос объективной количественной оценки неравенства — как и в целом оценки благосостояния — по-прежнему остается спорным, что затрудняет достижение консенсуса и в теории, и в экономической политике. Кроме того, неравенство не только экономический феномен, это и этическая, и политическая, и социальная проблема, которую нельзя изучать лишь с точки зрения одной дисциплины.

Редакция журнала не могла обойти вниманием проблематику неравенства. Ниже публикуются полемические заметки Р. Капелюшниковой и К. Телина, представляющих разные подходы к оценке проблемы неравенства и к прагматическим выводам, которые следуют из различного понимания этой проблемы. Мы надеемся, что публикация этих материалов будет способствовать не только росту интереса, но и более широкому и профессиональному содержательному обсуждению места и роли неравенства в экономическом и социальном развитии России и других стран.

* Одна из первых обстоятельных рецензий на эту работу опубликована в «Вопросах экономики», см.: Миланович Б. (2014). Возвращение «патримониального капитализма» (О книге Томаса Пикетти «Капитал в двадцать первом веке») // Вопросы экономики. № 9. С. 127–144. <https://doi.org/10.32609/0042-8736-2014-9-127-144>

Р. И. Капелюшников

Экономическое неравенство — вселенское зло?

В работе на примере двух стран — США и России — показано, что в настоящее время статистические измерения неравенства не дают однозначных результатов. При столь шаткой основе попытки выносить безапелляционные нормативные суждения и давать рекомендации правительствам выглядят как минимум преждевременными. Более того, сама общепринятая практика делать нормативные выводы исходя из количественных показателей неравенства этически некорректна, поскольку «обычные» люди (не интеллектуалы) склонны судить о приемлемости /неприемлемости богатства и доходов не по тому, насколько они малы или велики, а по тому, как они были получены, — с нарушением или без нарушений правил «честной игры». Сделан вывод, что всемирная кампания по «борьбе» с неравенством организована левыми интеллектуалами с целью еще более усилить свою дискурсивную власть над современным обществом.

Ключевые слова: неравенство, доходы, богатство, этика, идеология.

JEL: D30, D31, D60, F60.

Сначала коротко о терминах. Понятие *неравенства* имеет множество значений и может прилагаться к различным сферам жизни общества. В моих заметках речь пойдет исключительно о *количественном* неравенстве в *экономических* показателях. Подчеркну еще раз: при использовании термина «неравенство» я всегда и во всех случаях буду иметь в виду *масштабы вариации в результатах экономической деятельности* и ничего больше. Такой ракурс избран не потому, что я считаю его, как выразился бы В. Ленин, архиважным или архиинтересным. Просто в общемировой дискуссии акцент сделан сегодня именно на нем.

Капелюшников Ростислав Исаакович (rostis@hse.ru), чл.-корр. РАН, д. э. н., гл. п. с. Национального исследовательского института мировой экономики и международных отношений имени Е. М. Примакова РАН, замдиректора Центра трудовых исследований Национального исследовательского университета «Высшая школа экономики» (Москва).

В последнее время политическая, экономическая и интеллектуальная элита многих стран оказалась буквально одержима проблемой неравенства. Эта тема не сходит со страниц газет и экранов телевизоров; вокруг нее кипят страсти в блогосфере; ежегодно публикуются тысячи посвященных ей книг и статей — как академических, так и публицистических; сплошным потоком, одна за другой, на нас обрушиваются цифры, показывающие, каких ужасающих масштабов достигает сегодня неравенство. Мейнстримный взгляд на вещи прост и однозначен: в последние полтора-два десятилетия неравенство везде и всюду росло невиданными ранее темпами; сейчас оно вплотную приблизилось к рекордным по историческим меркам уровням либо даже превзошло их; если так пойдет и дальше, то миру грозят неисчислимые бедствия — социальные конфликты, революции и даже распад целых наций. Чтобы взять ситуацию под контроль, правительства должны не просто положить конец этой безудержной эскалации, но и резко снизить уже существующие уровни неравенства; только так человечеству удастся избежать надвигающейся на него катастрофы.

Так мыслят мейнстримные политики (вроде Б. Обамы или Х. Клинтон), мейнстримные представители бизнеса (вроде У. Баффета или Дж. Сороса), мейнстримные экономисты (вроде П. Кругмана, Дж. Стиглица или Т. Пикетти), мейнстримные интеллектуалы (вроде Н. Хомского). Бывший президент США Обама провозгласил проблему неравенства ключевым вызовом, стоящим перед нацией, добавив, что все, что делала его администрация, было направлено на борьбу с ней. В ходе последних президентских выборов в США Х. Клинтон сравнила неравенство с раковой опухолью, разъедающей общество. Число таких высказываний можно множить и множить. Суммируя в краткой формуле: неравенство — вселенское зло, на борьбу с которым, сомкнув ряды, должны встать все люди доброй воли.

Отсюда видно, как легко и непринужденно борьба с неравенством может перетекать в охоту на ведьм: ведь всякий, кто думает иначе, автоматически попадает в число людей недоброй воли, то есть предстает моральным и интеллектуальным монстром. Как ни удивительно, но до сих пор и в самом деле изредка встречаются диссиденты (впрочем, их совсем мало), не разделяющие повальной одержимости проблемой неравенства. Свою главную задачу я вижу в том, чтобы объяснить, почему чудачки, придерживающиеся таких эксцентричных взглядов, не вывелись еще окончательно.

Если бы я не был ограничен рамками статьи, мое объяснение состояло бы из двух частей. Первая была бы чисто *фактологической*: в ней бы речь шла о том, какие показатели неравенства существуют; на основе каких данных и с помощью каких процедур они рассчитываются; насколько совпадают или не совпадают оценки, получаемые разными исследователями и статистическими ведомствами разных стран, и насколько им можно доверять. Вторая была бы *нормативной*: в ней я бы попытался показать, почему количественное неравенство не представляет этической проблемы и почему его некорректно оценивать в нормативных терминах; почему на вопрос «неравенство — это хорошо или плохо?» правильным ответом будет: «ни то ни другое»,

поскольку сам этот вопрос лишен смысла (подобно тому, как лишен смысла такой, например, вопрос: «каков на вкус красный цвет — сладкий или горький?»); наконец, почему «обычные» люди (не интеллектуалы) склонны судить о приемлемости /неприемлемости богатства и доходов не по тому, насколько они велики, а по тому, как они были получены, — с нарушением или без нарушений правил «честной игры» (предметом их нормативных суждений оказывается не «количество» неравенства, а его «качество»). Однако в настоящих заметках я ограничусь обсуждением (причем неполным и фрагментарным) только первой, фактологической стороны дела, оставив обсуждение более сложных и более спорных нормативных аспектов на будущее.

Неравенство — какое из?

На практике существует множество способов измерения неравенства. Неравенство в рыночных доходах (до вычета налогов и предоставления трансфертов) — это не то же самое, что неравенство в располагаемых доходах (после вычета налогов и предоставления трансфертов); неравенство в денежных доходах — это не то же самое, что неравенство в полных доходах (с учетом поступлений в натуральной форме); неравенство в текущих доходах — это не то же самое, что неравенство в пожизненных доходах; неравенство в доходах — это не то же самое, что неравенство в уровнях потребления (показатели доходов и потребления могут расходиться в тех случаях, когда мы сберегаем часть заработанного или, наоборот, прибегаем к заимствованиям); неравенство между индивидами — это не то же самое, что неравенство между домохозяйствами (семьями) или налогоплательщиками; неравенство в богатстве (показатели запасов) — это не то же самое, что неравенство в доходах (показатели потоков); проблема неравенства — это не то же самое, что проблема бедности; наконец, персональное распределение доходов (между индивидами) — это не то же самое, что функциональное распределение доходов (между факторами производства).

Альтернативные формы экономического неравенства могут отличаться друг от друга не только по величине, но и по темпам и направленности изменений. Соответственно первый вопрос, который нужно задавать себе при встрече с любыми количественными оценками неравенства: это оценки *чего*?

Если нас прежде всего волнуют *различия в реальном благосостоянии* людей, то для их измерения лучше всего подходят два показателя, хотя и они, конечно, не идеальны. Во-первых, это уровни потребления: ведь в конечном счете именно потребление, а не доход, служит для нас источником «полезности», удовлетворений, жизненных благ. Во-вторых, это пожизненные доходы. От года к году многие из нас могут испытывать очень сильные колебания в доходах, но на длительных интервалах времени эти колебания сглаживаются. Кроме того, при оценке текущих доходов мы сравниваем людей, находящихся на разных стадиях жизненного цикла: у каждого поколения доходы низкие в молодости, возрастают в зрелые годы и вновь снижаются в ста-

рости. Показатели неравенства в пожизненных доходах свободны от этого искажающего влияния фактора возраста и потому оказываются намного точнее и информативнее.

Оценки, относящиеся к разным странам и разным периодам, демонстрируют, что показатели неравенства в текущих доходах как минимум в полтора-два раза превышают показатели неравенства в уровнях потребления или пожизненных доходов. Отсюда видно, как опасно судить о неравенстве в благосостоянии людей по стандартным показателям неравенства, чаще всего попадающим в поле зрения как исследователей, так и широкой публики.

Откуда данные?

Существует два основных источника данных, откуда мы можем черпать сведения о неравенстве. Оба имеют множество недостатков и ограничений (каждый — свои), и с обоими связаны серьезные искажения реального положения дел.

Первый — это выборочные обследования домохозяйств. «Врожденные» дефекты этого источника давно и хорошо известны. Во-первых, мы никогда не можем быть до конца уверены в репрезентативности результатов таких обследований. Во-вторых, при их проведении высок риск получить от респондентов неверную информацию из-за ошибок припоминания и сознательных искажений. В-третьих, каким бы подробным ни был опросный инструментарий, какие-то виды доходов все равно могут оставаться неучтенными. Но, пожалуй, главный изъян таких обследований связан с тем, что они не схватывают «правого хвоста» распределения по доходам и богатству из-за физической невозможности для интервьюеров проникать в богатые и сверхбогатые дома. Как следствие, чтобы реконструировать полную картину распределения доходов или богатства, к опросным данным приходится приклеивать «правый хвост», либо исходя из тех или иных априорных предпосылок, либо используя те или иные альтернативные источники данных. «Приклеили» справа большой «хвост» — получили громадное неравенство, «приклеили» маленький — получили крошечное. При любых вариантах простор для исследовательского произвола будет оставаться более чем внушительным.

Другой возможный источник — данные административной (налоговой) статистики. Он позволяет успешно решать проблему «правого хвоста» распределения (поскольку богатые тоже платят налоги), но с ним другая беда. В этом случае полностью не охваченным остается гигантский сегмент получателей нулевых, низких и средних доходов. Это те, кто либо вообще ничего не зарабатывает, либо получает доходы, законодательно выведенные из-под налогообложения. Чем больше доходов, с которых не платятся налоги, тем менее представительными оказываются административные данные. В дополнение само понятие «налогоплательщик» далеко не однозначно: иногда это индивиды, иногда семейные пары, иногда целые семьи. Наконец, нельзя забывать о мощных стимулах к сознательному сокрытию доходов с целью полного или частичного ухода от налогов. В результате в США, например, на-

логовая статистика не охватывает почти половину (40%!) всех доходов населения. Одним словом, при ближайшем рассмотрении административная статистика оказывается такой же «дырявой», как и опросная. Отличие лишь в том, что в этом случае «приклеивать» к исходным данным приходится уже не правую, а левую часть распределения.

Экономическое неравенство — это не физический объект, к которому можно подойти с линейкой, померить длину, ширину и высоту и перемножить, чтобы получить величину объема. Никакая оценка масштабов неравенства не может считаться «объективным фактом». В нагрузку к фрагментам объективной информации мы всегда получаем громадный «мешок» со множеством условностей, допущений, предположений, вменений, досчетов, пересчетов, корректировок, переносов, взвешиваний, перевзвешиваний, экстраполяций, интерполяций и т. д. Поменяйте содержимое «мешка» и вы получите совершенно другую картину: большое неравенство превратится в маленькое, а маленькое в большое. Подчеркну еще раз: кочующие из публикации в публикацию шокирующие цифры по неравенству не даны «объективно»; все они в большей или меньшей мере представляют собой продукт творчества самих «счетчиков».

Стоит ли поэтому удивляться, что статистика неравенства до сих пор остается серой зоной, где ничего похожего на консенсус не наблюдается даже среди специалистов? В 2015 г. вышел специальный номер «*Journal of Economic Inequality*», посвященный сравнительному анализу наиболее авторитетных международных баз данных по неравенству. В нем создатели этих информационных ресурсов рассказывали о своей работе и оценивали работу других. Мне кажется, что такой брани, близкой к площадной, я не встречал на страницах академических изданий никогда. Каждый доказывал, что только он считает все правильно, обвиняя других во всевозможных методологических прегрешениях.

Вопрос (риторический): если даже асы по измерению экономического неравенства до сих пор не могут договориться между собой, то, может быть, неспециалистам следует воздержаться от жонглирования непонятно какими цифрами и не вставать в позу мудрецов, знающих, куда катится мир? Может быть, надо быть скромнее и умерить свои пророческие амбиции?

Цена вменений

Но так ли уж велики расхождения в оценках, чтобы вообще придавать им значение? Лучшим полигоном, чтобы проверить это, может считаться американская статистика по неравенству, по общему признанию, самая добротная, самая точная и самая надежная.

В США механика получения официальных оценок по неравенству доходов примерно такова. Сначала Бюро ценов (*The Census Bureau*), используя результаты регулярно проводимых им выборочных обследований домохозяйств, рассчитывает первоначальные, «сырые» оценки. Затем Бюджетное управление Конгресса США (*Congressional Budget Office* — *CBO*) доводит их «до ума», внося необходимые корректи-

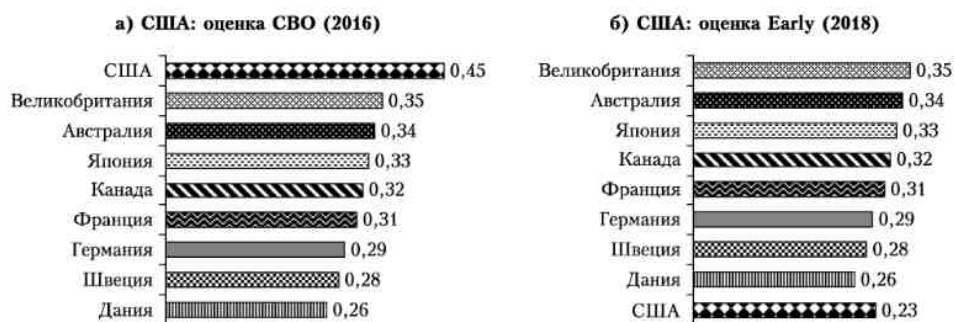
ровки и добавляя неучтенные виды доходов. Оценки СВО рассматриваются как наиболее полные и, по сути, имеют статус «официальных».

Азбучной истиной считается, что США — это страна с самым высоким неравенством по доходам среди всех развитых стран. Оценки коэффициента Джини по располагаемым доходам, представленные на рисунке 1, наглядно это подтверждают (для США использована оценка СВО, 2016). С показателем 0,45 США идут с громадным отрывом от всех остальных развитых стран (см. рис. 1а). Казалось бы, их «лидерство» — неоспоримый факт. Но совсем недавно один американский статистик, проработавший много лет в Бюро статистики труда (Bureau of Labor Statistics), решил подвергнуть его проверке и обнаружил немало удивительного (Early, 2018).

В США на федеральном уровне действует 83 трансфертные программы, связанные с проверкой нуждаемости (means-testing). Угадайте: сколько из них учитывается при получении «официальных» оценок по неравенству? Семь! Помимо этого существует еще около двух десятков программ, которые формально не связаны с проверкой нуждаемости, но по факту также являются трансфертными, так как перекачивают деньги от одних групп населения к другим. При учете всех неучтенных перераспределительных программ общий объем трансфертов в США увеличивается почти вдвое — на 1 трлн (!) долл. в абсолютном выражении (это не намного меньше суммы учтенных трансфертов, составляющей 1,5 трлн долл.). Но это еще не конец истории. В «официальных» оценках учтены федеральные налоги, но не учтены штатные и местные. В конечном счете после учета *всех* трансфертов и *всех* налогов коэффициент Джини для США сокращается вдвое — с 0,45 до 0,23 и из страны с *самым высоким* они превращаются в страну с *самым низким* неравенством среди всех развитых стран (см. рис. 1б). Как видим, не только отдельные исследователи, но и официальные статистические ведомства могут с успехом искажать действительные масштабы неравенства, дезориентируя не только публику, но и самих себя.

Для такой гигантской и внутренне неоднородной страны, как США, коэффициент Джини 0,23 — это фантастически низкий уро-

Коэффициент Джини по располагаемым доходам,
развитые страны, 2016 г.



Источники: СВО, 2016; Early, 2018; OECD, 2018.

Рис. 1

вень. При взгляде на эту цифру трудно удержаться от вывода, что практически ничего, с чем нужно было бы продолжать «бороться», в США уже не осталось. В самом деле: как показывает таблица 1, доходы самых богатых 20% американцев превосходят сегодня доходы самых бедных 20% только в *три раза*! Возникает также подозрение, что борьба с неравенством в США могла уже зайти слишком далеко, чтобы начать вредить экономике и портить жизнь «обычным» людям. В самом деле: как следует из той же таблицы, доходы среднего квинтиля превосходят доходы нижнего квинтиля лишь в 1,2 раза. Предположим, что нижняя группа включает только тех, кто сидит на «вэлфере», а центральная — только тех, кто зарабатывает на жизнь собственным трудом. Вопрос: захотят ли получатели пособий отказаться от иждивения у государства и выходить на рынок труда, если в лучшем случае это даст им лишь 20%-ную прибавку в доходах?

Т а б л и ц а 1

**Распределение конечного дохода домохозяйств по квинтилям,
США, 2013 г. (в %)**

Группа	Рыночный доход	Располагаемый доход	
		официальные оценки	скорректированные оценки
Нижний квинтиль	2,2	8,3	12,9
Второй квинтиль	7,0	11,1	13,9
Средний квинтиль	12,6	14,5	15,4
Четвертый квинтиль	20,5	19,8	18,6
Верхний квинтиль	57,7	46,2	39,3
Верхний 1%	17,4	12,5	10,1
<i>Соотношения доходов в разных квинтилях, раз</i>			
Верхний квинтиль/ нижний квинтиль	26,6	5,6	3,0
Средний квинтиль/ нижний квинтиль	5,8	1,7	1,2
Верхний квинтиль/ средний квинтиль	4,6	3,2	2,6

Источник: Early, 2018.

Другой, не менее популярный показатель неравенства — это доля верхнего (богатейшего) 1% в совокупных доходах населения. В последние десятилетия он получил популярность благодаря серии публикаций команды Т. Пикетти. Из этих публикаций следовало, что в США плоды экономического роста практически целиком достаются узкой группе сверхбогачей, тогда как на долю всех остальных не остается почти ничего. Растиражированный СМИ, этот вывод вызвал огромный общественный резонанс и воспринимается сегодня американским общественным мнением как самоочевидный.

В таблице 2 приведены результаты новейшего исследования Пикетти и его соавторов (Piketty et al., 2018). По их расчетам, с 1979 г. по 2014 г. доля богатейшего 1% в суммарных рыночных доходах американцев выросла на 9 п. п., а в суммарных располагаемых доходах — на 6,5 п. п. Казалось бы, нам остается признать, что США окончательно и бесповоротно перестали быть страной равных экономических возможностей.

Доля верхнего 1% в совокупных доходах жителей США,
1960–2014 гг. (в %)

Показатель	1960	1979	2014	Прирост	
				1960–2014	1979–2014
Рыпочные доходы					
Piketty et al., 2018	12,6	11,2	20,2	7,6	9,0
Auten, Splinter, 2018	11,4	10,1	14,3	2,9	4,1
Располагаемые доходы					
Piketty et al., 2018	10,0	9,1	15,7	5,6	6,5
Auten, Splinter, 2018	8,5	8,2	8,8	0,3	0,7

Источники: Piketty et al., 2018; Auten, Splinter, 2018.

Однако два ведущих специалиста по налоговой статистике, Г. Аутен и Д. Сплинтер, подвергли оценки команды Пикетти пересчету и получили совершенно другие цифры (Auten, Splinter, 2018). По их выкладкам, за период 1979–2014 гг. доля богатейшего 1% в суммарных рыночных доходах американцев выросла лишь на 4 п. п., а в суммарных располагаемых доходах — вообще лишь на 0,7 п. п. (см. табл. 2). Де-факто это означает, что располагаемые доходы сверхбогачей росли ровно теми же темпами, что и у остальных групп населения, так что ни о каком взрывном росте неравенства говорить не приходится. Сегодня доля богатейшего 1% в располагаемых доходах жителей США остается практически такой же, какой она была 50 лет назад.

Причина расхождений в оценках и выводах конкурирующих исследовательских команд все та же: произвольные допущения плюс неполный учет налогов и трансфертов. Любопытно, что почти *половина* общего разрыва между оценками Пикетти—Саеза—Цакмана, с одной стороны, и оценками Аутена—Сплинтера — с другой, объясняется тем, что они использовали разные процедуры «вменения» *незарегистрированных доходов*, которые не попадают в поле зрения налоговых служб. Таким образом, решающим фактором оказывается то, каким группам в конечном счете будут приписаны эти доходы. Вменив основную часть незарегистрированных доходов богатым, получаем картину взрывного роста неравенства; вменив основную их часть небогатым, получаем картину полного отсутствия роста неравенства.

Это возвращает нас к уже заданному ранее вопросу (да-да, риторическому): неужели на столь хлипком статистическом основании можно выносить безапелляционные нормативные вердикты, призывая государство принять жесточайшие меры по ограничению неравенства?

Судьбы глобального неравенства

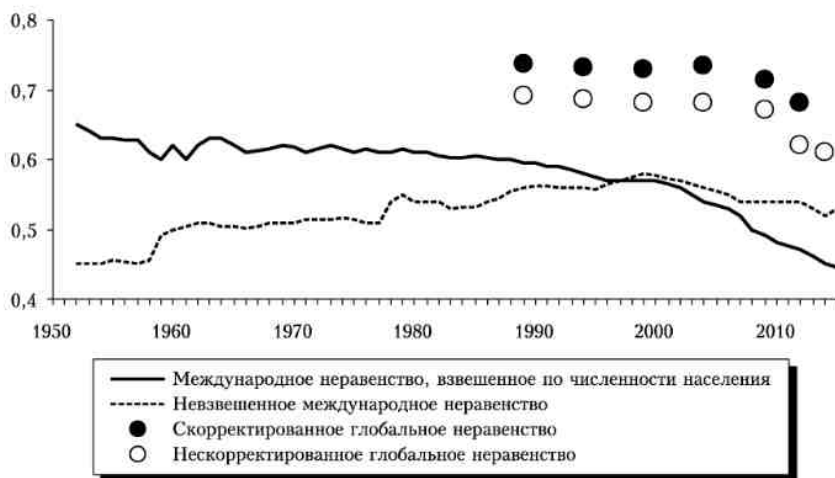
Мрачные прогнозы о том, какие потрясения из-за неравного распределения доходов и богатства грозят человечеству уже в ближайшие годы, заставляют предполагать, что глобальное неравенство в последние десятилетия росло как на дрожжах. Но так ли это в действительности?

Воспользуемся оценками Б. Милановича, одного из наиболее известных и наиболее активных борцов с неравенством. В течение многих лет он возглавлял подразделение Всемирного банка по этой теме, а после выхода в отставку завел посвященную ей собственную базу страновых данных. Я хотел бы особо подчеркнуть «мейнстримность» его оценок, чтобы предупредить возможные сомнения в их происхождении и качестве.

Динамика четырех альтернативных показателей глобального неравенства, на которые ссылается Миланович, представлена на рисунке 2. Что мы видим? Первый показатель — коэффициент Джини для среднедушевых уровней ВВП (пунктирная линия) — рос до 2000 г., но затем устремился вниз, сократившись по сравнению с пиковыми значениями более чем на 5 п. п. Однако этот показатель не слишком информативен, поскольку при его подсчете крупные и малые страны — скажем, Китай и Андорра — получают одинаковые веса. Коэффициент Джини для среднедушевых уровней ВВП, взвешенных по численности населения в соответствующих странах (сплошная линия), демонстрирует еще более впечатляющую картину. Перелом в его динамике в сторону снижения произошел раньше (в 1980 г.), а примерно с середины 1990-х годов скорость, с какой он продолжал снижаться, стала просто невероятной. В итоге за последние 40 лет он потерял почти 20 п. п.!

Однако сокращение *межстранового* неравенства могло перекрываться увеличением *внутристранового* неравенства (скажем, в Индии и Китае). В результате глобальное неравенство — с учетом дифференциации доходов внутри отдельно взятых стран — могло не только не уменьшиться, но и возрасти. Две другие кривые, обозначенные на графике черными и белыми точками, — это траектории изменения нескорректированного и скорректированного показателей глобального неравенства. Первый рассчитывался Милановичем по данным обследований домохозяйств в соответствующих странах, второй — по

Глобальные коэффициенты Джини по доходам, 1950–2015 гг.



Источник: Milanovic, 2017.

Рис. 2

тем же данным обследований домохозяйств, но с корректировкой на доходы «сверхбогачей» из списка-400 журнала «Форбс». Согласно полученным результатам, нескорректированный глобальный коэффициент Джини начал снижаться на рубеже 1980–1990-х годов, потеряв к настоящему времени почти 10 п. п. Кривая для скорректированного глобального коэффициента Джини развернулась вниз позднее, и его снижение было менее значительным — около 5 п. п. Важно, тем не менее, подчеркнуть, что вопреки мейнстримному нарративу *ни один* из индикаторов глобального неравенства не демонстрировал в последние годы признаков роста: все они дружно катились вниз.

Сам Миланович считает разворот трендов глобального неравенства эпохальным событием. «Мы видим нечто, — пишет он, — что может иметь огромную историческую значимость; похоже, впервые со времени Промышленной революции наблюдается снижение глобального неравенства. Впервые за два столетия — после длительного периода, в течение которого оно росло и затем находилось на очень высоком плато, — глобальное неравенство перешло, по-видимому, на нисходящую траекторию движения» (Milanovic, 2012). Он предсказывает, что если страны с формирующимися рынками продолжат расти быстрее, чем развитые, то в ближайшие 50 лет мир, возможно, вернется к ситуации с низким глобальным неравенством, в которой он пребывал в начале XIX в.

Более того, я готов утверждать, что за последние несколько десятилетий глобальное неравенство в благосостоянии людей сократилось не на несколько процентных пунктов, как полагает Миланович, а на порядок больше. К сожалению, данные о глобальном неравенстве в пожизненных доходах остаются недоступными. Но если бы они существовали, то наверняка показали бы резкое снижение масштабов общемирового экономического неравенства. Почему? Потому что за эти десятилетия развивающиеся страны радикально сократили отставание от развитых по ожидаемой продолжительности жизни. С 1970 г. по 2010 г. ожидаемая продолжительность жизни в развитых странах выросла лишь на 6 лет, а в развивающихся — на 20 лет и даже в самых бедных из них — на 12 лет. Очевидно, что это должно было резко сократить разрыв в пожизненных доходах между жителями развитых и развивающихся стран.

Но если все это так, то тогда вместо того, чтобы объявлять начало XXI в. «патологическим» периодом в истории человечества, может быть, правильнее расценивать его как период уникального социального прогресса и думать не столько о шагах по борьбе с неравенством, сколько о шагах, способных ускорить рост мировой экономики?

А что Россия?

Что касается России, то уж с ней, казалось бы, все предельно ясно. Эксперты, журналисты, широкая публика убеждены, что в России сложилось и поддерживается чудовищное, сверхъестественное, запредельное экономическое неравенство (как полагают многие, самое высокое в мире)

и что сегодня именно оно является проблемой всех проблем. Какие сомнения могут быть в этом «медицинском» факте? Как ни странно, но могут.

На рисунке 3 представлена динамика показателей неравенства для России, рассчитываемых и публикуемых Росстатом (сплошная линия). На старте переходного периода, в 1992 г., коэффициент Джини по доходам сначала немного повысился, затем в 1993 г. резко вырос (по невыясненным причинам), увеличившись за один год более чем на треть (!), а после этого на протяжении всех остальных лет «болтался» в узком коридоре значений от 0,39 до 0,42. В последние годы он, похоже, начал пусть медленно, но все же снижаться, опустившись к 2017 г. до отметки 0,412.

Много это или мало на фоне других стран? Строго говоря, ни то ни другое. Исходя из значений коэффициента Джини, которые фиксирует Росстат, Россию следовало бы отнести к группе стран-середняков. Правда, с двумя уточнениями.

Первое: в тех случаях, когда домохозяйство состоит из нескольких человек, возникает проблема: как распределить между ними семейный доход? Простейший способ — поделить совокупный доход домохозяйства на число членов. Именно так и поступает Росстат. Однако в статистической практике других стран подобный «лобовой» подход давно не используется. Дело в том, что совместное проживание нескольких людей под одной крышей может быть источником значительной экономии на масштабе, поэтому чтобы достичь того же уровня благосостояния, что у домохозяйства из одного человека, домохозяйству из двух человек совсем не обязательно иметь вдвое больший доход. Для учета эффекта масштаба разрабатываются и используются специальные шкалы эквивалентности. Скажем, совокупный доход домохозяйства делится не на число членов, а на квадратный корень из их числа (не на 2, а на 1,4; не на 3, а на 1,7; не на 4, а на 2, и т. д.). Применение шкал

**Коэффициент Джини по доходам,
оценки для России, 1980–2016 гг.**



Источники: Росстат; Novokmet et al., 2017; Calvo et al., 2015.

Рис. 3

эквивалентности сглаживает неравенство в распределении доходов, делая его более равномерным. Но поскольку Росстат никаких шкал эквивалентности не применяет, официальные российские показатели неравенства оказываются искусственно завышенными по сравнению с аналогичными показателями для других стран. Интуитивно кажется достаточно правдоподобным, что при учете эффекта масштаба они могли бы снизиться не менее чем на 6–8 п. п.

Второе: Россия наряду с Бразилией, Китаем или США принадлежит к числу стран с гигантской территорией и огромным разнообразием природных и климатических условий. Естественно ожидать, что показатели неравенства у таких стран будут намного выше, чем у небольших и географически однородных стран. Но межрегиональные различия в доходах во многом представляют собой компенсацию за проживание в неблагоприятных природных и климатических условиях. (В противном случае мы наблюдали бы массовую миграцию на Дальний Восток и Крайний Север, где заработки выше; однако реальные миграционные потоки развернуты в обратном направлении.) Поэтому если бы в целях сопоставимости с данными по другим странам мы произвели хотя бы частичную корректировку российских показателей на вклад региональных факторов, то коэффициент Джини для России снизился бы еще на несколько процентных пунктов.

Нельзя исключить, что с двумя этими поправками официальные оценки неравенства для России из средних стали бы низкими.

В совершенно ином свете российская ситуация с распределением доходов и богатства предстает в недавней совместной работе Ф. Новокмета, Пикетти и Г. Цакмана (Novokmet et al., 2017). Во-первых, по их расчетам, уровень неравенства в России намного выше, чем показывает официальная статистика: так, коэффициент Джини по доходам составляет не 0,41, а 0,55. Во-вторых, общая динамика российских показателей неравенства выглядит совсем не так, как ее изображает Росстат. На рисунке 3 представлены траектории изменения для двух альтернативных версий коэффициента Джини, разработанных командой Пикетти (линии с треугольными маркерами).

В первом случае (нижняя линия) использовались только данные обследований домохозяйств. Согласно этому варианту расчета, на протяжении последних двух десятилетий неравенство в России почти непрерывно увеличивалось: с 0,36 в 1996 г. до 0,48 в 2007 г. Правда, затем коэффициент Джини немного снизился, потеряв к 2015 г. примерно 2 п. п. Во втором случае (верхняя линия) также использовались данные обследований домохозяйств, но на этот раз с добавлением данных налоговой статистики. Согласно этому варианту расчета, пик неравенства в России пришелся на 1996 г., когда коэффициент Джини вышел на отметку 0,64. В последующие годы на фоне достаточно сильных краткосрочных колебаний неравенство в России постепенно снижалось, упав к 2015 г. до 0,55. Оценки команды Пикетти предполагают, что в России за последних два десятилетия неравенство среди низко- и среднедоходных групп резко возросло (о чем говорят опросные данные), а неравенство среди высокодоходных групп резко упало (о чем говорят данные налоговой статистики).

Еще одну историю, не имеющую ничего общего с двумя предыдущими, рассказывают эксперты Всемирного банка (Calvo et al., 2015). (Самое забавное, что их анализ строился на данных из того же источника, которым пользовалась команда Пикетти, — Российского мониторинга экономического положения и здоровья населения.) По оценкам этих исследователей, за последние полтора десятилетия неравенство в России устойчиво и быстро снижалось (см. рис. 3, линия с квадратными маркерами). С 1998 г. по 2012 г. коэффициент Джини уменьшился почти на треть: с 0,49 в 1998 г. до 0,33 в 2012 г. Снижение неравенства более чем на 15 п. п. за столь непродолжительный период — это потрясающий результат.

В качестве завершающего штриха сошлемся на оценки для представительной выборки из 53 стран, полученные П. Линдертом, одним из наиболее авторитетных современных исследователей проблем неравенства (скажем, Пикетти активно использовал его данные в своем бестселлере «Капитал в 21 веке»). Важное достоинство сформированной Линдертом базы данных состоит в том, что она содержит страновые оценки коэффициентов Джини как по рыночным, так и по располагаемым доходам (Lindert, 2017).

Согласно этим оценкам, по масштабам неравенства в рыночных доходах с показателем 0,49 Россия занимает 18-е место (табл. 3). Выше нее располагается примерно треть всех вошедших в выборку стран, включая Аргентину, Бразилию, Грузию, Грецию, Ирландию, Мексику, Португалию, Чили, Южную Африку; практически встык с ней идут Испания и США. По масштабам неравенства в располагаемых доходах Россия с показателем 0,32 оказывается на гораздо более низком 32-м месте, пропуская вперед Бразилию, Великобританию, Грецию, Грузию, Израиль, Испанию, Италию, Латвию, Мексику, Канаду, Новую Зеландию, Португалию, США, Турцию, Чили, Эстонию, Южную Африку и др. Практически вровень с ней идут Австралия, Аргентина, Германия, Ирландия, Польша, Франция и Япония. Таким образом, если с точки зрения распределения рыночных доходов Россия входит в группу стран со *средними*, то с точки зрения распределения располагаемых доходов — с *низкими* показателями неравенства.

Т а б л и ц а 3

**Масштаб перераспределения в 53 странах,
коэффициент Джини (в %)**

Страна	Год	Неравенство		Степень прогрессивности перераспределения	Государственные трансферты, % ВВП
		по рыночным доходам	по располагаемым доходам		
Аргентина	2012 / 2013	50,2	29,8	20,4	19,6
Армения	2011	46,9	35,7	11,3	8,6
Австралия	2013	42,4	32,1	10,3	18,7
Австрия	2013	42,6	28,1	14,5	27,6
Бельгия	2013	42,7	26,6	16,0	29,3
Боливия	2009	50,3	44,6	5,6	10,0
Бразилия	2008 / 2009	59,3	45,2	14,1	19,9

О к о н ч а н и е т а б л и ц ы 3

Страна	Год	Неравенство		Степень прогрессивности перераспределения	Государственные трансферты, % ВВП
		по рыночным доходам	по располагаемым доходам		
Канада	2013	41,1	32,5	8,6	16,8
Чили	2013	50,3	41,9	8,3	10,2
Колумбия	2010	57,2	50,6	6,6	9,3
Коста-Рика	2010	51,2	40,0	11,2	14,1
Чехия	2013	38,7	25,9	12,8	20,3
Дания	2013	40,1	25,5	14,7	29,0
Доминиканская республика	2006 / 2007	51,4	45,8	5,6	5,1
Эквадор	2011 / 2012	48,2	40,0	8,2	6,2
Сальвадор	2011	43,7	39,4	4,3	7,4
Эстония	2013	45,0	35,7	9,3	15,9
Финляндия	2013	42,2	26,2	16,0	29,5
Франция	2013	44,5	29,4	15,1	31,5
Грузия	2013	50,7	38,3	12,4	9,3
Германия	2013	41,9	29,9	12,1	24,8
Греция	2013	51,2	35,3	15,9	28,0
Гватемала	2011	51,1	48,7	2,4	4,5
Гондурас	2011	56,1	53,8	2,3	4,0
Венгрия	2013	41,1	28,7	12,4	22,1
Исландия	2013	33,7	24,6	9,1	16,6
Иран	2011 / 2012	42,9	34,3	8,5	12,2
Ирландия	2013	53,3	31,6	21,6	20,2
Израиль	2013	42,4	34,1	8,3	16,2
Италия	2013	44,5	32,9	11,6	28,6
Япония	2013	37,6	32,0	5,6	23,1
Южная Корея	2013	30,5	28,0	2,5	9,7
Латвия	2013	43,3	34,5	8,8	14,4
Мексика	2010	50,9	42,9	8,0	7,9
Нидерланды	2013	39,6	28,4	11,2	22,9
Никарагуа	2009	48,2	43,5	4,7	6,1
Норвегия	2013	37,7	26,2	11,5	19,4
Новая Зеландия	2013	41,6	33,0	8,6	21,8
Перу	2009	50,3	46,4	3,9	6,5
Польша	2013	42,3	30,4	11,9	19,0
Португалия	2013	49,6	34,5	15,2	25,5
Россия	2010	49,1	32,3	16,8	17,2
Словакия	2013	37,2	27,0	10,2	18,1
Словения	2013	41,7	25,5	16,2	24,0
Южная Африка	2009 / 2010	77,1	59,5	17,6	10,6
Испания	2013	47,9	35,2	12,7	26,3
Швеция	2013	38,3	28,1	10,2	27,4
Швейцария	2013	34,0	28,7	5,3	19,2
Турция	2013	40,3	38,2	2,1	13,4
Великобритания	2013	47,1	35,3	11,8	21,9
Уругвай	2009	52,8	38,6	14,3	17,9
США	2013	47,8	39,2	8,6	18,8
Венесуэла	2012	41,1	34,1	7,0	15,7

Источник: Lindert, 2017.

Данные ЛиндERTA позволяют ранжировать страны по степени «прогрессивности» действующих в них перераспределительных систем. Судить об этом можно по тому, какая доля неравенства «исчезает» после выплаты налогов и предоставления трансфертов (по сути, речь идет о разности между коэффициентами Джини по рыночным и по располагаемым доходам). Поразительно, но Россия оказывается страной с одной из самых высоких в мире перераспределительных прогрессий! С чрезвычайно внушительным показателем, равным 17 п. п., она занимает *четвертое место (!)* среди 53 стран, вошедших в выборку ЛиндERTA.

Увы, боюсь, что после этого экскурса нам не остается ничего другого, как признать, что *реальных масштабов существующего сегодня в России неравенства не знает никто*. То ли оно высокое (команда Пикетти), то ли среднее (Росстат), то ли низкое (Линдерт); то ли оно росло (команда Пикетти), то ли стояло на месте (Росстат), то ли быстро снижалось (эксперты Всемирного банка). Есть варианты на любой вкус.

Отсюда вопрос (опять риторический): можно ли исходя из этой статистической какофонии объявлять Россию страной с запредельно высоким неравенством и требовать, чтобы государство сделало его не больше, чем в «цивилизованных» странах?

* * *

В заключение позволю себе выйти за жанровые границы документального рассказа и дать политико-идеологическую оценку развернувшейся в последние годы всемирной кампании по борьбе с неравенством.

Внутренний мотор этой кампании — попытка левых сил обновить свою идеологическую повестку. К концу XX в. традиционная «левая» повестка либо исчерпалась (были похоронены идеи государственной собственности, централизованного планирования, рабочих кооперативов), либо утратила новизну и мобилизационный потенциал.

Переход левых сил в активное контрнаступление стал возможен, когда на первый план вышла проблема неравенства, что создало условия для дальнейшего усиления их дискурсивной власти над умами людей. По времени это совпало с введением в научный оборот огромного массива данных о распределении доходов и богатства. Неравенство — необыкновенно духоподъемная тема, поскольку враг известен в лицо и можно сразу переходить в атаку. Общество оказывается психологически готовым мириться с любыми формами государственного вмешательства, если оно направлено на борьбу с неравенством. Важно также, что для многих левых это всего лишь первый шаг — подготовка почвы для возрождения их прежних социалистических и полусоциалистических идеалов.

Но борьба с количественным неравенством — это борьба с тенью. Она вдохновляется не просто ложной, но, как я пытался показать, фантомной целью. Нет слов, война с фантомами занятие крайне увлекательное, но одновременно и крайне опасное. Она легко заводит туда, куда идти никто и не собирался. Немало уроков того, куда может приводить погоня за фантомами, дал XX век, и в XXI веке хорошо бы эти уроки не забывать.

Список литературы / References

- Auten G., Splinter D. (2018). *Income inequality in the United States: Using tax data to measure long-term trends*. Washington, DC: Joint Committee on Taxation.
- Calvo P. A., Lopez-Calva L.-F., Posad J. (2015). A decade of declining earnings inequality in the Russian Federation. *Policy Research Working Paper*, No. WPS 7392. Washington, DC: World Bank Group.
- CBO (2016). *The distribution of household income and federal taxes, 2013*. Washington, DC: Congressional Budget Office. <https://www.cbo.gov/publication/51361>
- Early J. F. (2018). Reassessing the facts about inequality, poverty, and redistribution. *Cato Institute Policy Analysis*, No. 839. Washington, DC: Cato Institute. <https://object.cato.org/sites/cato.org/files/pubs/pdf/pa-839-updated-2.pdf>
- Lindert P. H. (2017). Rise and future of progressive redistribution. *CEQ Working Paper*, No. 73. Tulane: CEQ Institute.
- Milanovic B. (2012). Global income inequality by the numbers: In history and now. An overview. *Policy Research Working Paper*, No. 6259. Washington, DC: World Bank Group.
- Milanovic B. (2017). *Inequality in the age of globalization. Lecture in Honor of Anthony A. Atkinson*. Brussels: Annual Research Conference, Brussels, 20 November. https://ec.europa.eu/info/sites/info/files/economy-finance/00.keynote_milanovic.pdf
- Novokmet F., Piketty T., Zucman G. (2017). From Soviets to oligarchs: Inequality and property in Russia, 1905–2016. *WID.world Working Paper*, No. 2016/02. <http://piketty.pse.ens.fr/files/NPZ2017WIDworld.pdf>
- OECD (2018). *Income Inequality* (indicator). <https://data.oecd.org/inequality/income-inequality.htm>.
- Piketty T., Saez E., Zucman G. (2018). Distributional national accounts: Methods and estimates for the United States. *Quarterly Journal of Economics*, Vol. 131, No. 2, pp. 519–578.

Is economic inequality a universal evil?

Rostislav I. Kapeliushnikov^{1,2}

Author affiliation: ¹ Primakov National Research Institute of World Economy and International Relations, RAS (Moscow, Russia); ² Centre for Labour Market Studies, National Research University Higher School of Economics (Moscow, Russia). Email: rostis@hse.ru

Using published estimates of inequality for two countries (Russia and USA) the paper demonstrates that inequality measuring still remains in the state of “statistical cacophony”. Under this condition, it seems at least untimely to pass categorical normative judgments and offer radical political advice for governments. Moreover, the mere practice to draw normative conclusions from quantitative data is ethically invalid since ordinary people (non-intellectuals) tend to evaluate wealth and incomes as admissible or inadmissible not on the basis of their size but basing on whether they were obtained under observance or violations of the rules of “fair play”. The paper concludes that a current large-scale ideological campaign of “struggle against inequality” has been unleashed by left-wing intellectuals in order to strengthen even more their discursive power over the public.

Keywords: inequality, income, wealth, ethics, ideology.

JEL: D30, D31, D60, F60.

К. О. Телин

Дивергенция в головах: почему черт неравенства действительно страшен*

В статье рассматриваются современные экономические дискуссии о проблеме неравенства — и ключевые обстоятельства, мешающие при обсуждении учитывать не только статистические, но и социально-политические коннотации дивергенции имущества и доходов граждан. Сделан вывод о том, что объективному и комплексному анализу проблемы неравенства мешают методологические проблемы экономических исследований: разное понимание инструментов измерения неравенства или принципиальное игнорирование междисциплинарной исследовательской перспективы, а также пренебрежение «субъективной» составляющей восприятия неравенства.

Ключевые слова: неравенство, экономика неравенства, политика неравенства.

JEL: D31, D63, E21.

Вся экономика в конечном счете является экономикой добра и зла. Это изложение историй людьми, людям и о людях.

Седлачек, 2016

Вопреки выдающимся открытиям последних десятилетий, современная наука продолжает оставаться ареной фундаментальных споров. Глобальное потепление и развитие искусственного интеллекта, исчерпание природных ресурсов и снижение биоразнообразия, перенаселенность планеты и политическое развитие человечества — все, что в академической среде со времен докладов Римскому клубу принято

Телин Кирилл Олегович (kirill.telin@gmail.com), к. п. н., н. с. кафедры государственной политики факультета политологии Московского государственного университета имени М. В. Ломоносова (Москва).

* Исследование выполнено за счет гранта Президента Российской Федерации для государственной поддержки молодых российских ученых — кандидатов наук (проект МК-4685.2018.6 «Проблемы политической стабильности: современные подходы»).

называть «глобальными проблемами», на деле сохраняет остро дискуссионный характер, дискуссионный настолько, что люди, находящиеся по разные стороны исследовательских баррикад, охотно отказывают друг другу в научности позиций и действий.

Не стала исключением и проблема неравенства: в последние годы и даже десятилетия границы ее обсуждения, прежде разделявшие политизированную публицистику и пространство академических изысканий, практически исчезли. Сегодня о необходимости борьбы с неравенством одновременно говорят встречающиеся на международных саммитах президенты и антиглобалисты, срывающие эти саммиты; лауреаты «нобелевской» премии по экономике, публикующие колонки в изданиях для истеблишмента¹, и политики-популисты, воюющие с этим истеблишментом². Кроме того, здесь и в помине нет идеологического единства, которое многим представляется «заговором левых»: дискурс неравенства и его как минимум электоральная эксплуатация давно стали уделом как левых, так и правых сил. Консерваторы, популисты и националисты как в Европе, так и за пределами Старого Света ничуть не реже обращаются к «неправильному», «несправедливому» и «неравному» статусу определенных групп и сообществ (Winkler, 2017), чем условные троцкисты. Примерами могут служить и польская *Prawo i Sprawiedliwość*, и итальянская *Lega Nord* (Махова, 2016), и венгерские «патриотические силы» наподобие партий *Jobbik* или *Fidesz* (O'Doherty, 2018), и даже такие экзотические для европоцентричного взгляда силы, как турецкая *Adalet ve Kalkınma Partisi* (Gumuscu, 2013; Замов, 2016) или индийская *Bharatiya Janata Party*³. В конце концов, слоганы, с которыми победу на президентских выборах в США одержал Д. Трамп, также укладываются в причудливый «правый» дискурс неравенства: формула «America First» предполагает перемещение кого-то на второстепенные позиции, а значительную часть голосов Трамп, полемизирующий по вопросу неравенства с «леволиберальными» американскими демократами, получил именно в сельской местности и малых городах, которые сильно пострадали от неравенства, порожденного глобализацией.

Многие, однако, утверждают, что неравенство — не более чем идеологический жупел, «плод зависти» (Schoek, 1969), «семантическая передержка» (С. Curran; цит. по: Хайек, 1992) и даже «ресентиментные переживания» (Ионин, 2010). Нередко подобную позицию можно объяснить когнитивным искажением «предвзятости подтверждения» (confirmation bias), позволяющим, например, наиболее обеспеченным гражданам занижать сравнительный уровень своих доходов или благосостояния, а профессиональным социологам или экономистам — представлять имеющийся уровень неравенства либо как «примитивизацию проблемы», либо как «главное дискурсивное оружие левых» (Капелюшников, 2017). Свидетельства подобных предубеждений приводит Э. Аткинсон, ссылающийся, среди прочего, на исследования Я. Пена (Pen, 1971), П. Тойнби

¹ Например, П. Кругман.

² Например, испанская партия Podemos или итальянское «Движение пяти звезд» (Movimento 5 Stelle).

³ <https://www.theguardian.com/world/2014/mar/26/india-opposition-bjp-leader-rajnath-singh-deep-economic-reforms>

и Д. Уокера (Toynbee, Walker, 2008): «Многие люди полагают, что занимают на шкале доходов позицию ниже той, что принадлежит им в действительности» (Аткинсон, 2018. С. 74). В. Гимпельсон и Д. Трейсмэн утверждают: «Богатые часто воспринимают себя менее обеспеченными, а бедные — более обеспеченными, чем на самом деле... и те и другие полагают свои доходы близкими к медианным значениям» (Gimpelson, Treisman, 2015. Р. 16). Ссылаясь на подобные расхождения статистического и воспринимаемого неравенства, «ревизионисты» в лучшем случае утверждают, что опасна *несправедливость*, но не неравенство; правда, по большей части обличение недостаточного представления граждан о статистических раскладах легко превращается в очередную теорию заговора, повествующую о грядущей интервенции государства в общественную жизнь, неизбежно разрушающей либертарианские песчаные замки и уже ставшие притчей во языцех иллюзии «невидимой руки».

В настоящей статье мы не претендуем на то, чтобы продемонстрировать всю совокупность мнений, существующих в экономических и политических исследованиях по вопросу неравенства, равно как и представить некое единственно верное мнение, маргинализирующее специалистов, с таковым не соглашающихся. Нам хотелось бы лишь отметить некоторые объективно существующие обстоятельства, препятствующие беспристрастному и не ангажированному обращению к проблеме неравенства — и производным от нее проблемам.

Позитивистский реваншизм

Первое обстоятельство, заслуживающее особого внимания при рассмотрении работ, посвященных неравенству, — неожиданное для современной науки стремление многих ученых вернуться к несколько архаичной конфигурации самого научного знания и методов его получения. Речь не о том даже, чтобы вычеркнуть обсуждение неравенства из числа значимых теоретических проблем⁴; нет, сложность заключается в том, что некоторые ученые считают возможным и даже необходимым возвратиться к позитивистскому — или «сциентистскому», по выражению Ф. Хайека (Hayek, 1942), — исследовательскому канону⁵. Последний, как известно (Канке, 2009; Степин, 2006), характеризуется наличием не просто универсальной научной методологии, но и жесткими принципами, физикалистскими и даже элиминативистскими позициями в вопросах гносеологии и эпистемологии, а также стремлением к эмпирически верифицируемому характеру любого полученного знания. Словом, «добро лежит вне пространства фактов», как утверждал Л. Витгенштейн (1994. С. 414). Руководствуясь подобными ориентирами (пусть и не всегда заявляя о них публично), экономисты требуют, чтобы экономика как наука была принципиально *независима*

⁴ Аткинсон замечает: «Ряд экономистов полагает, что экономическая теория вообще не должна интересоваться вопросами неравенства» (Аткинсон, 2018. С. 36). Позиции Л. фон Мизеса (Мизес, 2000) или Г. Мэнкью (Mankiw, 2013) — лучшее тому подтверждение.

⁵ Пусть и в облики неопозитивизма или даже постпозитивизма.

от этических позиций, нормативных суждений, мотивов долженствования и ценностных представлений.

Соответственно любые исследовательские расхождения, действительно наблюдаемые в вопросе изучения неравенства, его «реального» уровня и понимания того, какое именно неравенство (статистическое или воспринимаемое) следует считать «реальным», воспринимаются ревизионистами как доказательство уязвимости и ненаучности взглядов тех, кто занимается критикой неравенства. Поэтому внимание к статистическим разночтениям, неочевидным корреляциям (Watkins, Brook, 2016), «логическим противоречиям» (Mayo, 2015), «странным усреднениям и передатировкам» (Капелюшников, 2016), а также к «ущербным и неадекватным» показателям и инструментам измерения (Azegrad, Nederman, 2012) выступает своеобразным экономическим антидепрессантом: ведь если нет однозначного доказательства, безапелляционных аргументов и нейтральных параметров, то нет и повода для обсуждения, есть только «марксистский глобализм» и «подготовительная почва для возрождения социалистических идеалов»⁶. «Ревизионистов» не слишком смущает контраргумент Э. Рандаццо и Дж. Хайдта, показывающих, что любой экономист, исследующий неравенство, неизбежно столкнется с тем, что его выбор методологии, инструментов измерения и используемой в конкретной работе статистики окажется не объективным, не единственно верным с точки зрения эмпирической верификации, а, следовательно, зависимым от личной позиции автора еще до построения первой регрессии и корреляционной модели (Randazzo, Haidt, 2015). Впрочем, многие из названных выше авторов и структур, под эгидой которых эти авторы публиковались, распространяют собственный позитивистский порыв не только на проблему неравенства, но и на другие актуальные сюжеты. Heritage Foundation периодически утверждает, что бедность американцев не является серьезной проблемой (Rector, 2014); одна из последних книг Д. Уоткинса посвящена тому, как система социального страхования подрывает американский дух (Watkins, 2014); Р. Капелюшников замечает «шизофреническое» раздвоение мейнстрима экономических исследований, угрозу со стороны «эксплуатации ограниченных когнитивных способностей» (Капелюшников, 2018a) и ползучую идеологизацию науки. Интересна аргументация в пользу последнего предположения: по мнению главного научного сотрудника Отдела экономической теории ИМЭМО РАН, дело в преобладании сторонников демократов среди американских университетских экономистов, которое будет прямо или косвенно отражаться на выборе проблем, нормативных выводах и практических рекомендациях, что сформирует «идеологический диктат внутри академии» (Капелюшников, 2018b). Правда, У. Снайдер, профессор неврологии Университета Северной Каролины в Чапел-Хилле, считает преобладание демократов не заговором леволиберальной *саматиллы*, а тривиальной смесью самоуважения и здравого смысла: «Только 43% республиканцев считают, что развитие человечества подчиняется

⁶ Дебаты Ростислава Капелюшникова и Григория Юдина в Сахаровском центре. <https://republic.ru/posts/92530>

закономерностям процесса эволюции, — отмечает Снайдер, — а во время последних республиканских праймериз только у Джеба Буша⁷ можно найти заявление, выражающее убеждение в существовании эволюции... Как ученые должны реагировать на такое?» (Letzter, 2016).

Дополнительно усложняет рассмотрение проблемы неравенства с позиций науки склонность многих авторов (как из числа критиков *status quo*, так и из числа ревизионистов) к весьма специфическому экономическому пуризму. Тяга экономической науки к квантификации и теории рационального выбора объяснима — сложнее обосновать такие элементы «чистокровных» исследований, как выражено технократический характер⁸ — «убеждение в том, что если некое требование выступает как научное, то оно неизбежно дает значимый результат» (Хайек, 1974) — и намеренное исключение из анализа социально-политических условий, то есть злоупотребление приемом *ceteris paribus*. Яркий пример такого пуризма — экспертные рекомендации развивающимся странам, на двусмысленный характер которых обращали внимание У. Истерли (2016) или Дж. Фергюсон (Ferguson, 1994), или, к примеру, статья коллектива авторов, провокационно озаглавленная «Был ли Сталин необходим для экономического развития России?».

Постановка подобного вопроса, безусловно, привлекает внимание не меньше, чем тексты в жанре полуальтернативной истории, — но ответ «нет», который дают на главный вопрос сами авторы, сопровождается удивительными комментариями. «Как развивалась бы российская экономика, если бы все ее особенности царского периода не изменились», — так А. Черемухин, С. Гурьев, М. Голосов и О. Цывинский понимают собственный исследовательский горизонт; «экономика царизма, даже в условиях нашего консервативного предположения о неизменности ее колебаний и противоречий, достигла бы примерно той же структуры и уровня производства, что и сталинская экономика в 1940 г.» (Cheremukhin et al., 2013. P. 51). Механизм подобной гипотезы поражает: безусловно, исторические тренды можно оценивать, даже вычеркивая из них не второстепенные, а ключевые политические события, подобные революции или мировой войне, но результативность и польза такого сослагательного наклонения немногим отличается от беллетристики «по мотивам» или упражнений в жанре фантастики ближнего прицела. С таким же успехом можно рассматривать перспективы экономики Конфедерации, игнорируя Гражданскую войну в США; исследовать возможные траектории развития Веймарской республики, не включая в анализ распространение национал-социализма и вообще политическую ситуацию в стране; наконец, выстраивать долгосрочный вектор развития чилийской экономики без учета переворота Пиночета. Можно вспомнить побелевскую речь Хайека, указывавшего, что «если мы заботимся о репутации науки и намерены ограничить сверхпритязания со стороны знания, основанные на поверхностном уподоблении соответствующих процедур их образцам в физических науках, то следует приложить немало усилий для разоблачения подобных притязаний» (Хайек, 1974). К сожалению, такое «разоблачение» экономического пуризма по-прежнему редкость, а замечания о том, что «принятие экономических решений никогда нельзя рассматривать вне контекста социального окружения» (Хедлунд, 2015. С. 31), так и остаются гласом вопиющего в пустыне.

⁷ При этом всего в праймериз Республиканской партии участвовали 17 кандидатов.

⁸ «Так как последствия этих фактов в ряде случаев не могут быть подтверждены количественными выкладками, то они просто не принимаются во внимание теми, кто присягнул признавать только сугубо научные знания — и кто поэтому пребывает в счастливом неведении, признавая ту фикцию, в соответствии с которой лишь измеряемые факторы можно считать релевантными» (Хайек, 1974).

В отношении неравенства исследователи-экономисты нередко занимают именно «чистокровную», пуристскую позицию. «Неравенство... никогда не является проблемой само по себе», — пишет Капелюшников (2016. С. 27); «я считаю, что неравенство как таковое не является проблемой и что было бы неправильно разрабатывать политику его снижения», — полагал М. Фельдстейн (Feldstein, 1999); «традиционно экономисты меньше внимания уделяют проблемам равенства, чем более обыденным проблемам», — резюмирует такую позицию Стиглиц (2016. С. 68). Игнорирование социально-политических коннотаций, симптомов и следствий неравенства, допустимое, вероятно, при эконометрическом моделировании, составляет плохой тренд в экономических разработках как таковых; результатом становятся не только расхождение исследовательских позиций экономистов, но и фундаментальные ошибки в анализе «критически важного явления, влияющего на массу смежных проблем — от обучения детей младшего возраста до профессиональной подготовки и иммиграционной политики» (Norton, 2014. Р. 151).

Особые мнения

Актуальную оценку неравенства как комплексной социально-экономической проблемы затрудняют и методологические разночтения внутри самой науки (и не только экономической теории). Ведь кроме различия «неравенства возможностей» (inequality of possibilities) и «неравенства результатов» (inequality of outcomes), иллюстрирующего, с одной стороны, значимость справедливой организации стартовых условий жизни людей и «вуали неведения» для случайно возникающих преимуществ, а с другой — важность перераспределительной политики, позволяющей демпфировать случайные обстоятельства и обуздать трансформацию неравных результатов «отцов» в неравные возможности «детей»⁹, в исследованиях неравенства имеются и другие значимые детали.

Одна из таких деталей — распространенный среди экономистов (и вполне обоснованный) тезис о том, что исследование распределения доходов (incomes) и исследование распределения богатства (wealth) может приводить к принципиально различным выводам. Безусловно, оценка распределения богатства, то есть доступных индивиду активов, включающих имущество, сбережения, акции, облигации, недвижимость и банковские вклады, позволяет точнее оценить неравенство возможностей, поскольку учитывает не только текущие доходы человека, но и имеющийся у него бэкграунд (и то, что этот бэкграунд в дальнейшем может стать источником дополнительных доходов — или источником неравенства будущих поколений). Однако у медали есть обратная сторона: богатство и благосостояние индивида очень непросто объективно оценить. В этом причина удивительного разброса имеющихся оценок неравенства богатства: если данные исследования Credit Suisse (2018. Р. 9) показывают, что 1% богатейшего населения

⁹ Взаимное влияние двух «неравенств» описано в: Corak, 2013; Аткинсон, 2018.

планеты владеет 47% мирового богатства, то авторы Доклада о неравенстве в мире (WIR, 2017) называют цифру 33%; критику, впрочем, вызывают обе позиции. Различные подходы к подсчетам, непрозрачность доступной налоговой и бухгалтерской отчетности, вероятная недостоверность или неполнота статистики — некоторые ошибки подробно разбирает В. Корчук (Korczuk, 2015) — мешают безоговорочно доверять имеющимся выводам как о размере благосостояния, так и о неравенстве в его распределении.

Неравенство доходов, таким образом, оказывается в несколько двусмысленном положении: с одной стороны, его оценки не учитывают качество стартовых условий *ex ante* и «основной канал передачи неравенства между поколениями» (Гуриев, Цывинский, 2012), с другой — ввиду большего разнообразия статистических данных они могут быть точнее, нежели расчеты распределения богатства и благосостояния. Хотя и поток текущих доходов, конечно, порой бывает сложно оценить в полной мере, ведь необходимо учитывать множество факторов — структуру налогообложения, уровень сбережений, доступность кредитования, стоимость минимальных обязательных расходов (к примеру, на питание или коммунальные услуги), а также возможность использования гражданами ресурсов, которые слабо или совершенно не улавливаются существующей статистикой, но могут представлять особый интерес даже при оценке благосостояния — например, материальных продуктов подсобного хозяйства или «серых» доходов, роль которых может быть значительной.

Еще к одному субъективному методологическому расколу нередко приводит выбор между оценкой неравенства по доходам и по расходам. В пользу последних экономисты представляют довольно убедительный, на первый взгляд, аргумент: ключевая для человека «функция полезности» «обычно относится именно к потреблению и досугу, а не к доходу как таковому» (Attanasio, Pistaferri, 2016. Р. 1). Проблемой, однако, оказывается то, что статистика расходов может включать не только использование имеющихся у человека накоплений, но и кредитов, а также перечислений со стороны государства или близких — потенциально все вышеперечисленное может сокращать (или делать более хрупким) благосостояние индивида и занижать доходы будущих периодов. Ведь развитие кредитной или, положим, микрофинансовой сферы может как решать отдельные проблемы конкретного сообщества (Юнус, 2019), так и увеличивать объем средств, выделяемых гражданами на выплату ранее взятых кредитов или их рефинансирование. Например, в июне 2018 г. на каждого россиянина приходилось 87 тыс. руб. кредитного долга¹⁰, то есть почти три среднестатистических и почти семь (!) модальных месячных доходов¹¹; при этом, по оценкам Объединенного кредитного бюро, доля новых кредитов, направленных россиянами на погашение взятых ранее, достигла 53,9%¹². Даже если

¹⁰ <https://www.vestifinance.ru/articles/103153>

¹¹ Данные Росстата, см.: http://www.gks.ru/free_doc/new_site/population/bednost/tabl/tab-bed1-2-6.htm

¹² <https://iz.ru/757590/anastasiia-alekseevskikh/rossiiane-refinansirovali-rekordnoe-kolichestvo-zaimov>

такие кредиты снижают имеющийся в стране уровень неравенства, то такое понижение носит временный характер, а достоверность данных о расходах, подчеркиваемая экономистами (Ovcharova, Tesliuk, 2008; Айвазян, Колеников, 2001), нивелируется большей чувствительностью исследования доходов к таким важным сторонам жизни граждан, как инфляция или безработица (Sabelhaus, Schneider, 1997).

Вместе с тем рассмотрение статистики расходов интересно для другого аспекта неравенства — для сравнения структуры потребления: динамика расходов не только совпадает с колебаниями неравенства доходов, но и характеризуется действительным сдвигом потребления домохозяйств с высоким доходом в сторону предметов роскоши (от товаров первой необходимости, характерной для потребительских расходов малообеспеченных граждан) (Aguiar, Bils, 2015). При этом неравенство в потреблении не только резко выросло в последние десятилетия, но и по ряду позиций практически не отличается от неравенства по доходам или богатству (Attanasio, Pistaferri, 2016), а снижение дивергенции потребления, на которое обращают внимание «ревизионисты», их коллеги объясняют действием именно государственных перераспределительных и фискальных механизмов (Auerbach et al., 2016), которые «ревизионисты» активно критикуют.

Объектом критики и особого мнения некоторых экономистов выступает использование показателя текущего дохода (current income) вместо так называемых «пожизненных доходов» (permanent income) в версии М. Фридмана (Friedman, 1957) или lifetime-параметров в версии других авторов (Bowlus, Robin, 2012). К примеру, Капелюшников, как один из наиболее последовательных «ревизионистов», высказывается именно в пользу исследования пожизненного неравенства, замечая, что «не вполне даже понятно, почему мы вообще должны обращать большое внимание на дисперсию такого промежуточного индикатора, как текущие денежные доходы» (Капелюшников, 2016. С. 7). На первый взгляд, резон в таком переходе действительно есть, поскольку пожизненные параметры позволяют сгладить статистические колебания текущих доходов и учитывают различия между возрастными когортами.

При этом, однако, необходимо учесть, что симпатии экономистов к этим упрощенным (Bowlus, Robin, 2012. Р. 1259) расчетам нередко вызывают подозрение в искаженном использовании статистического инструментария с целью гарантированного подтверждения собственной гипотезы. Так, исследователи-«ревизионисты», упрекающие коллег в завышении имеющейся степени неравенства, обращаются к «пожизненным» доходам, сглаживающим колебания текущих доходов; таким образом, едва ли не единственный аргумент в пользу их использования *изначально* заключается в том, что они представляют неравенство меньшим. Кроме того, пожизненная перспектива, обращаясь к еще более усредненным данным, чем среднеарифметические годовые расчеты, превращает доход человека в исключительно абстрактный показатель, оторванный от какой-либо конъюнктуры и реалий потребления; единственным, кому человек мог бы предъявить значение своих пожизненных доходов, мог бы быть какой-то небесный бухгалтер, отвечающий

за распределение верующих по раю, но в такую перспективу вряд ли захочет поверить даже самый истовый протестант. Кроме того, современные расчеты «пожизненного» неравенства нередко основаны на теоретической симуляции «доходной биографии» человека, а не на реальных образцах последней (Corneo, 2015). Это вполне естественно для усредненных данных, но вряд ли способствует валидности результатов, призванных дать «более корректную и информативную картину». Грубо говоря, людей справедливо смущают уже расчеты средней температуры по больнице, что же говорить о показателе средней температуры за десятилетия работы медицинского учреждения.

Правдивая ложь

Третий момент, заслуживающий особого внимания при анализе неравенства, заключается в том, что последнее не сводится к количественным показателям и составляет проблему, тесно связанную с *политической психологией*: люди действительно воспринимают высокую степень неравенства как несправедливость, и их оценки такой степени вполне могут быть довольно-таки субъективными. Это, однако, совершенно не означает «ложности» воспринимаемого населением неравенства, его «ошибочности» или того, что «несправедливость» и «неравенство» принципиально различаются. Придерживающиеся «высокого модернизма» чиновники-технократы или уверенные в превосходстве собственного знания теоретики могут мыслить подобным образом, но это никак не доказывает их правоту. В отличие от физических законов, законы экономические напрямую зависят от деятельности людей; именно благодаря человеческой деятельности возможно восприятие не только неравенства, но и «демонстративного потребления» и «праздного класса» (Veblen, 1899), не говоря уж об эластичности спроса или наработках поведенческой экономики вроде «привязок» или «эвристик» (Талер, Санстейн, 2017). Экономика в значительной степени зависит именно от субъективных позиций и ожиданий людей, и игнорировать этот факт так же нелепо, как утверждать, что журналисты и политики, общественные активисты и интеллектуалы по какой-то неизвестной науке причине обсуждают темы, которые совершенно не связаны с «объективной реальностью». Согласно Капелюшникову, чтобы осуждать неравенство, «люди должны иметь адекватное представление о степени поляризации и неравенства в обществах, к которым они принадлежат» (Капелюшников, 2016. Р. 17), а отсутствие такого представления должно свидетельствовать о том, что неравенство *per se* не проблема, а проблемой выступает «субъективное восприятие неравенства членами общества». Интересно, однако, что подобная «ревизионистская» позиция, обозначая «пропущенную переменную» восприятия, одновременно предлагает ее игнорировать — и говорить о чем-нибудь другом. Например, о бедности, а лучше — о ее преодолении через «Великое обогащение» (McCloskey, 2016).

Однако исследователи нестабильности и революций Дж. Дэвис (Davis, 1959) или Т. Гарр (Gurr, 1970) отмечали, что мощным драй-

вером политических потрясений стал именно мобилизующий психологический фактор «относительной депривации» (*relative deprivation*) — субъективного чувства недовольства по отношению к своему настоящему (Runciman, 1966) или, подробнее, «вызывающего насилие напряжения, выступающего следствием несоответствия „должного“ и „имеющегося“ в части удовлетворения коллективных запросов и ценностей» (Gurr, 1970. Р. 23). Подобное напряжение через фрустрацию, то есть опять же *воспринимаемую* невозможность исправить создавшееся положение и нивелировать разрыв между желаемым и получаемым, выливается в насильственный конфликт, например, между аут-группой «имущих» и ин-группой «неимущих».

Как возникают подобные «двери восприятия»? Вопреки мнению тех, кто считает причиной депривации тайный сговор левых либералов, внушающих обществу нужные им идеи, Гарр и Дэвис выявляют иные, более стихийные обстоятельства: распространение более высоких жизненных стандартов в результате глобализации («революция пробудившихся надежд»), экономический кризис, ухудшающий благосостояние людей при сохранении прежних ориентиров и ценностей («революция отобранных выгод»), или, напротив, экономический рост, приводящий к росту как возможностей, так и ожиданий, — но, к сожалению, не согласованными друг с другом траекториями («революция крушения прогресса»). Современные исследователи указывают, что неравенство уже сегодня оказывается источником депривации как в развитых, так и в развивающихся странах (Džuverović, 2013) и при отсутствии действий по снижению наблюдаемого и воспринимаемого неравенства эти последствия будут наблюдаться все чаще и чаще.

При этом такие культурно-психологические обстоятельства восприятия неравенства суть и уязвимая позиция в борьбе с ним (поскольку они затрудняют выявление и анализ имущественного расслоения), и, напротив, окно возможностей для политического регулирования. Ведь в текущих условиях, когда проблема неравенства *уже* обозначена и *уже* вызывает большой общественный резонанс, парадоксальным образом значимым инструментом преодоления воспринимаемой депривации становится не столько статистическая победа над неравенством (которую довольно часто демонстрируют органы государственной статистики, нужным образом «исправляющие ошибки» прошлых лет), сколько сам факт публичного противостояния ему — в сфере государственного регулирования, политического дискурса, экономической дискуссии. Люди, занимающие принципиальную, на их взгляд, позицию («этой проблемы нет, и каждый умный человек это понимает»), на деле становятся проводниками крайне опасного курса, который в недавней ретроспективе привел, например, к поражению сторонников позиции Remain на референдуме по вопросу выхода Великобритании из Европейского союза. Это позиция платонической демократии (Урбинати, 2016), при которой воспринимаемое экономическое неравенство дополняется подчеркиваемым неравенством политическим, — поскольку беспристрастное объективное знание не требует ни одобрения, ни согласия «толпы», а позиция стороны, противоположная «профессиональной», априори объявляется несостоятельной и, следовательно, не заслуживающей вни-

мания. «Приверженность „истине“... делает согласие избыточным», — цитирует Урбинати С. Холмса (Holmes, 1995. Р. 196), а мы можем заметить, что реплика в духе «it's economy, stupid» допустима в устах принимающего зачет университетского профессора, но в пространстве политического действия она означает дискриминацию огромного числа людей, чьи взгляды приносятся в жертву мнимой «объективности» мужей, запершихся в башне из слоновой кости.

Обращаясь к непосредственным эффектам неравенства доходов или имущества, следует отметить, что влияние расслоения не ограничивается пределами экономики, а прослеживается в политической плоскости, — несмотря на убеждение ревизионистов в том, что подобные замечания являются «любительской политологией» (Капелюшников, 2016)¹³. Да, в 2016 г. специалисты МВФ указывали, что рост доходов 20% квантиля наиболее обеспеченных граждан на 1 п. п. в последующие пять лет уменьшает темп прироста ВВП на 0,08 п. п., а такой же рост доходов беднейшего квантиля, напротив, увеличивает прирост на 0,38 п. п. (Dabla-Norris et al., 2015). Да, Э. Берг, Дж. Остри и Х. Цангаридес (Berg, Ostry, 2011; Ostry et al., 2014) также указывают, что неравенство негативно влияет на темпы прироста ВВП и их устойчивость. Анализ 40-летнего отрезка между 1970 и 2010 гг. показывает, что рост коэффициента Джини на 1 п. п. в течение следующих пяти лет снижает подушевой ВВП страны на 1,1% (Brueckner, Lederman, 2015). Но помимо названных экономических последствий важно и то, что высокий уровень неравенства приводит к росту голосования за радикальных популистов (O'Connor, 2017; Burgoon et al., 2018), а оставленное без внимания имущественное расслоение гораздо чаще *усиливает* репрессивный характер действий государства, чем обсуждение и осуждение неравенства. «Ревизионисты» предполагают, что современное обсуждение неравенства используется как «достаточный повод для немедленного вмешательства государства с целью сокращения его [неравенства. — К. Т.] масштабов» (Капелюшников, 2017), и вполне справедливо предупреждают об опасности такой государственной экспансии. Но П. Розанваллон (2014), К. Робертс (Roberts, 1977), Т. Ромер (Romer, 1975) и многие другие авторы отмечают, что *неравенство может быть не только поводом, но и причиной растущего государственного вмешательства*: распространение чувства незащищенности, рост осознания различий и неравенства в разных странах приводят к деградации имеющегося порядка и к повышенному спросу граждан на дисциплинирующую интервенцию «государства-попечителя». Иными словами, люди, чувствуя собственную маргинальность или заброшенность, начинают надеяться либо на политиков-радикалов, обещающих им очередное «осушение вашингтонских болот», либо на привычное «государство», не всегда к месту ассоциирующееся со «всеобщим благосостоянием».

¹³ Отметим, что в подобных выражениях «ревизионисты» опираются на «авторитетные» мнения людей, имеющих достаточно условное отношение к политической науке, таких, например, как Дж. Кокрейн.

Постсоветский акцент

В заключение отметим, что из большинства стран, где активно обсуждается (и осуждается) неравенство, Россия, наверное, наименее подходит для снобистского противостояния подобному обсуждению. В стране до сих пор идет активная полемика о недостатках приватизации и периода «первоначального накопления капитала» с его залоговыми аукционами, ваучерами и «новыми русскими» (Счетная палата РФ, 2004) — в том числе по причине поспешных высказываний активных участников этой приватизации (Авен, 2008; Муравьева, 2018), и политическое руководство страны нередко стремится либо избежать разговоров о неравенстве, либо, если это невозможно, снизить масштаб обсуждаемого явления. В результате, если принять гипотезу «ревизионистов» о том, что мейнстрим мировой политики и экономики одержим проблемой неравенства¹⁴, российская ситуация начинает выглядеть исключением: здесь и влиятельные экономисты, и ведущие политики нередко выбирают риторику «успокоения», то сравнивая ситуацию в России с практиками латиноамериканских государств, то говоря о «консолидации общества», «национализации элиты» и пр.¹⁵ В чем-то это напоминает специфическую форму коллективной психотерапии, участие в которой превращается в самоценное занятие, никак не связанное с тем, соответствует воспринимаемый уровень неравенства его статистической степени или нет.

При этом в постсоветских странах, совсем недавно перенесших непростой и болезненный для общества период политической и экономической трансформации, проблема неравенства крайне остро воспринимается населением — можно сказать, что фоном современного его обсуждения оказываются не реформы или смена правительственного курса, а полноценная культурная «травма» (Тощенко, 2018; Штомпка, 2001a; 2001b), крайне значимая для оценки неравенства даже в тех его границах, которые не вызывают социальных потрясений в государствах, «травму» не переживших. В случае же если «травма» приводит к высокой концентрации власти, к формированию однопартийных систем со стремлением перейти в состояние электорального авторитаризма (Голосов, 2008) и поддержке ограниченной (к примеру, «сырьевой») модели экономики (Гуриев и др., 2010), то неравенство становится не просто более принципиальной, но и более выраженной *политической* проблемой.

В таких условиях уклонение от обсуждения имущественного расслоения становится не принципиальной методологической позицией, каким оно видится некоторым экономистам, а весьма спорной *политической* инициативой — и направлена она не на дискуссию

¹⁴ Дебаты Ростислава Капелюшника и Григория Юдина в Сахаровском центре. <https://republic.ru/posts/92530>

¹⁵ Например, см. выступление главного советника руководителя Аналитического центра при Правительстве РФ Л. Григорьева (<http://ac.gov.ru/commentary/020288.html>) или новостную ленту информационного агентства «Россия сегодня» (<https://ria.ru/20181107/1532313668.html>).

с коллегами-профессионалами, а на намеренное противопоставление себя распространенным в обществе мнениям и ожиданиям. И потому вдвойне интересен тот факт, что отечественные экономисты, занимающие «ревизионистскую позицию», нередко позиционируют себя как сторонники либертарианства, а значит, противники патернализма — ведь, воюя с последним, они при этом умудряются резервировать за собой чисто отеческую заботу о том, чтобы решающее мнение в вопросе неравенства оставалось за статистикой пожизненных расходов, а не за общественным мнением.

Список литературы / References

- Авен П. (2008). Петр Авен о романе Захара Прилепина // Русский Пионер, 15 октября. [Aven P. (2008). Peter Aven about Zakhar Prilepin novel. *Russkiy Pioneer*, October 15. (In Russian).] <http://ruspioneer.ru/cool/m/single/3007>
- Айвазян С. А., Колеников С. О. (2001). Уровень бедности и дифференциация населения России по расходам. М.: РПЭИ. [Ayvazyan S. A., Kolenikov S. O. (2001). *Poverty level and consumption differentiation of Russian people*. Moscow: Russian Program of Economic Research. (In Russian).]
- Аткинсон Э. (2018). Неравенство. Как с ним быть? М.: Дело. [Atkinson A. (2018). *Inequality. What can be done?* Moscow: Delo. (In Russian).]
- Витгенштейн Л. (1994). Философские работы. Ч. 1. М.: Гнозис. [Wittgenstein L. (1994). *Philosophic works*, Part 1. Moscow: Gnosis. (In Russian).]
- Голосов Г. В. (2008). Электоральный авторитаризм в России // Pro et Contra. № 1. С. 22–35. [Golosov G. V. (2008). Electoral authoritarianism in Russia. *Pro et Contra*, No. 1, pp. 22–35. (In Russian).]
- Гурьев С., Плеханов А., Сонин К. (2010). Экономический механизм сырьевой модели развития // Вопросы экономики. № 3. С. 4–23. [Guriev S., Plekhanov A., Sonin K. (2010). Economics of development based on commodity revenues. *Voprosy Ekonomiki*, No. 3, pp. 4–23. (In Russian).] <https://doi.org/10.32609/0042-8736-2010-3-4-23>
- Замов Э. А. (2016). Два пути политической мысли современной Турции // Известия Уральского федерального университета. Сер. 3: «Общественные науки». № 1. С. 74–80. [Zamov E. A. (2016). Two paths of political thought of contemporary Turkey. *Izvestiya Uralskogo Federalnogo Universiteta*, Series 3: Social Sciences, No. 1, pp. 74–80. (In Russian).] <http://clar.urfu.ru/bitstream/10995/38105/1/iuro-2016-149-07.pdf>
- Ионин Л. Г. (2010). Апдейт консерватизма. М.: Изд. дом ГУ-ВШЭ. [Ionin L. G. (2010). *Update of a conservatism*. Moscow: HSE Publ. (In Russian).]
- Истерли У. (2016). Тирания экспертов. Экономисты, диктаторы и забытые права бедных. М.: Изд-во Института Гайдара. [Easterly W. (2016). *The tyranny of experts: Economists, dictators, and the forgotten rights of the poor*. Moscow: Gaidar Institute Publ. (In Russian).]
- Канке В. А. (2009). Философия экономической науки. М.: ИНФРА-М. [Kanke V. A. (2009). *Philosophy of economic science*. Moscow: INFRA-M.]
- Капелюшников Р. И. (2016). Неравенство: как не примитивизировать проблему (критические заметки) (Препринт WP3/2016/06). М.: Изд. дом ВШЭ. [Kapeliushnikov R. I. (2016). *Inequality: How not to primitivize problem (critical remarks)* (Preprint WP3/2016/06). Moscow: HSE Publ. (In Russian).] https://wp.hse.ru/data/2016/10/31/1111320083/WP3_2016_06_____.pdf
- Капелюшников Р. (2017). Почему с неравенством не нужно бороться? // Republic.ru, 4 сент. [Kapeliushnikov R. (2017). *Why we should not crusade against inequality*. Republic.ru, September 4. (In Russian).] <https://republic.ru/posts/86142>

- Капелюшников Р. И. (2018a). Вокруг поведенческой экономики: несколько комментариев о рациональности и иррациональности (Препринт WP3 / 2018 / 04). М.: Изд. дом ВШЭ. [Kapeliushnikov R. I. (2018a). *Around the behavioral economics: some comments on rationality and irrationality* (Preprint WP3 / 2018 / 04). Moscow: HSE Publ. (In Russian).] https://wp.hse.ru/data/2018/05/10/1150883668/WP3_2018_04_____.pdf
- Капелюшников Р. И. (2018b). О современном состоянии экономической науки: полу-социологические наблюдения (Препринт WP3 / 2018 / 03). М.: Изд. дом ВШЭ. [Kapeliushnikov R. I. (2018b). *On contemporary state of economics: semi-sociological observations* (Preprint WP3 / 2018 / 03). Moscow: HSE Publ. (In Russian).] https://wp.hse.ru/data/2018/03/22/1163960887/WP3_2018_03_____.pdf
- Махова А. В. (2016). Эволюция воззрений крайне правых сил во Франции, Италии и Венгрии 2000–2013 гг. Дис. ... канд. ист. наук: 07.00.03. СПб.: С.-Петерб. гос. ун-т. [Makhova A. V. (2016). *Evolution of radical right issues in France, Italy and Hungary, 2000–2013*. PhD thesis, St. Petersburg State University. (In Russian).] <https://disser.spbu.ru/files/disser2/disser/564yPQcn2L.pdf>
- Мизес Л. (2000). Человеческая деятельность: Трактат по экономической теории. М.: Экономика. [Mises L. (2000). *Human action: A treatise on economics*. Moscow: Ekonomika. (In Russian).]
- Муравьева В. (2018). Почему общество не понимает Анатолия Чубайса // Forbes, 13 декабря. [Muravieva V. (2018). *Why society does not understand Anatoly Chubais*. Forbes, December 13. (In Russian).] <http://www.forbes.ru/obshchestvo/370359-programmnyy-direktor-ogf-schaste-nastupit-kogda-obshchestvo-poymet-chubaysa>
- Розанваллон П. (2014). Общество равных. М.: Московская школа гражданского просвещения. [Rosanvallon P. (2014). *The society of equals*. Moscow: Moscow School of Civic Education. (In Russian).]
- Седлачек Т. (2016). Экономика добра и зла. В поисках смысла экономики от Гильгамеша до Уолл-стрит. М.: Ad Marginem. [Sedlacek T. (2016). *Economics of good and evil: The quest for economic meaning from Gilgamesh to Wall Street*. Moscow: Ad Marginem.]
- Гуриев С., Цывинский О. (2012). Россия — лидер по неравенству распределения богатства // Ведомости, 6 нояб. [Guriev S., Tsyvinskiy O. (2012). *Russia is a leader of wealth distribution inequality*. *Vedomosti*, November 6. (In Russian).] https://www.vedomosti.ru/opinion/articles/2012/11/06/pervaya_sredi_neravnyh
- Степин В. С. (2006). Философия науки. Общие проблемы. М.: Гардарики. [Styopin V. S. (2006). *Philosophy of science. Basic problems*. Moscow: Gardariki. (In Russian).]
- Стиглиц Дж. (2016). Великое разделение. Неравенство в обществе, или Что делать оставшимся 99% населения? М.: Эксмо. [Stiglitz J. (2016). *The great divide: Unequal societies and what we can do about them*. Moscow: Eksmo. (In Russian).]
- Счетная палата РФ. (2004). Анализ процессов приватизации государственной собственности в Российской Федерации за период 1993–2003 гг. М.: Олита. [Accounts Chamber of Russia. (2004). *Analysis of processes of public ownership in Russian Federation during 1993–2003 period*. Moscow: Olita. (In Russian).]
- Талер Р., Санстейн К. (2017). Nudge. Архитектура выбора. Как улучшить наши решения о здоровье, благосостоянии и счастье. М.: Манн, Иванов и Фербер. [Thaler R., Sunstein C. (2017). *Nudge: Choice architecture. Improving decisions about health, wealth, and happiness*. Moscow: Mann, Ivanov i Ferber. (In Russian).]
- Тощенко Ж. (2018). Общество травмы // Независимая газета, 23 янв. [Toshchenko J. (2018). *Society of trauma*. *Nezavisimaya Gazeta*. January 23. (In Russian).] http://www.ng.ru/stsenarii/2018-01-23/9_7156_society.html
- Урбинати Н. (2016). Искривленная демократия: мнение, истина и народ. М.: Изд-во Института Гайдара. [Urbinati N. (2016). *Democracy disfigured: Opinion, truth, and the people*. Moscow: Gaidar Institute Publ. (In Russian).]
- Хайек Ф. (1974). Претензии знания. Нобелевская речь. Зальцбург, 11 декабря. <http://hayek.ru/hayek2.html> [Hayek F. (1974). *The pretence of knowledge*. Nobel Prize lecture. <https://www.nobelprize.org/prizes/economic-sciences/1974/hayek/lecture/>]

- Хайек Ф. А. фон (1992). Пагубная самонадеянность. Ошибки социализма. М.: Новости, Catallaxy. [Hayek F. A. (1992). *The fatal conceit: The errors of socialism*. Moscow: Novosti, Catallaxy. (In Russian).]
- Хедлунд С. (2015). Невидимые руки, опыт России и общественная паука. Способы объяснения системного провала. М.: Изд. дом ВШЭ. [Hedlund S. (2015). *Invisible hands, russian experience, and social science: Approaches to understanding systemic failure*. Moscow: HSE Publ. (In Russian).]
- Штомпка П. (2001a). Социальное изменение как травма (статья первая) // Социологические исследования. № 1. С. 6–16. [Schtompka P. (2001a). Social change as a trauma (paper one). *Sotsiologicheskie Issledovaniya*, No. 1, pp. 6–16. (In Russian).]
- Штомпка П. (2001b). Культурная травма в посткоммунистическом обществе // Социологические исследования. № 2. С. 3–12. [Schtompka P. (2001b). Cultural trauma in post-communist society. *Sotsiologicheskie Issledovaniya*, No. 2, pp. 3–12. (In Russian).]
- Юнус М. (2019). Мир трех нулей. М.: Альпина нон-фикшн. [Yunus M. (2019). *A world of three zeros*. Moscow: Alpina Non-Fiction. (In Russian).]
- Aguiar M., Bils M. (2015). Has consumption inequality mirrored income inequality? *American Economic Review*, Vol. 105, No. 9, pp. 2725–2756.
- Attanasio O., Pistaferri L. (2016). Consumption inequality. *Journal of Economic Perspectives*, Vol. 30, No. 2, pp. 3–28.
- Auerbach A. J., Kotlikoff L. J., Koehler D. (2016). U.S. inequality, fiscal progressivity, and work disincentives: an intragenerational accounting. *NBER Working Paper*, No. 22032. <https://www.nber.org/papers/w22032>
- Azerrad D., Hederman R. (2012). *Defending the dream: Why income inequality doesn't threaten opportunity*. Washington, DC: The Heritage Foundation. http://thf_media.s3.amazonaws.com/2012/pdf/SR119.pdf
- Berg A., Ostry J. (2011). Inequality and unsustainable growth; two sides of the same coin? *IMF Staff Discussion Notes*, No. 11/08. <https://www.imf.org/external/pubs/ft/sdn/2011/sdn1108.pdf>
- Bowlus A. J., Robin J. (2012). An international comparison of lifetime inequality: How continental Europe resembles North America. *Journal of the European Economic Association*, Vol. 10, pp. 1236–1262.
- Brueckner M., Lederman D. (2015). Effects of income inequality on aggregate output. *Policy Research Working Paper*, No. WPS 7317. Washington, DC: World Bank Group. <http://documents.worldbank.org/curated/en/291151468188658453/Effects-of-income-inequality-on-aggregate-output>
- Burgoon B., van Noort S., Rooduijn M., Underhill G. (2018). Radical right populism and the role of positional deprivation and inequality. *LIS Working Papers*, No. 733, Luxembourg: LIS Cross-National Data Center.
- Cheremukhin A., Golosov M., Guriev S., Tsyvinski A. (2013). Was Stalin Necessary for Russia's Economic Development? *NBER Working Paper*, No. 19425. <http://www.nber.org/papers/w19425>
- Corak M. (2013). Income inequality, equality of opportunity, and intergenerational mobility. *IZA Discussion Papers*, No. 7520. <http://ftp.iza.org/dp7520.pdf>
- Corneo G. (2015). Income inequality from a lifetime perspective. *Empirica*, Vol. 42, No. 2, pp. 225–239.
- Credit Suisse (2018). Global wealth report 2018. Zurich: Credit Suisse Research Institute. <https://www.credit-suisse.com/corporate/en/articles/news-and-expertise/global-wealth-report-2018-us-and-china-in-the-lead-201810.html>
- Dabla-Norris E., Kochhar K., Suphaphiphat N., Ricka F., Tsounta E. (2015). Causes and consequences of income inequality: A global perspective. *IMF Staff Discussion Notes*, No. 15/13. <https://www.imf.org/external/pubs/ft/sdn/2015/sdn1513.pdf>
- Davis J. (1959). A formal interpretation of the theory of relative deprivation. *Sociometry*, Vol. 22, No. 4, pp. 280–296.
- Džuverović N. (2013). Does more (or less) lead to violence? Application of relative deprivation hypothesis on economic inequality induced conflicts. *Croatian International Relations Review*, Vol. 19, No. 68, pp. 53–72. <https://doi.org/10.2478/cirr-2013-0003>

- Feldstein M. (1999). Reducing poverty, not inequality. *Public Interest*, No. 137. <https://www.nber.org/feldstein/pi99.html>
- Ferguson J. (1994). *The anti-politics machine: Development, depoliticization, and bureaucratic power in Lesotho*. Minnesota: Minnesota University Press.
- Friedman M. (1957). The permanent income hypothesis. In: M. Friedman (ed.). *A theory of the consumption function*. Princeton, NJ: Princeton University Press, p. 20–37
- Gimpelson V., Treisman D. (2015). Misperceiving inequality. *IZA Discussion Paper*, No. 9100. <http://ftp.iza.org/dp9100.pdf>
- Gumuscu S. (2013). The emerging predominant party system in Turkey. *Government and Opposition*, Vol. 48, No. 2, pp. 223–244. <https://doi.org/10.1017/gov.2012.13>
- Gurr T. R. (1970). *Why men rebel*. New Jersey: Princeton University Press.
- Hayek F. (1942). Scientism and the study of society. Part I. *Economica*, Vol. 9, No. 35, pp. 267–291.
- Holmes S. (1995). *Passions and constraint: On the theory of liberal democracy*. Chicago: University of Chicago Press.
- Kopczuk W. (2015). What do we know about the evolution of top wealth shares in the United States? *Journal of Economic Perspectives*, Vol. 29, No. 1, pp. 47–66.
- Letzter R. (2016). A college professor wrote a biting explanation for why so many professors are Democrats. *Business Insider*, 26 August. <https://www.businessinsider.com/why-are-so-many-scientists-democrats-2016-8>
- Mankiw N. G. (2013). Defending the one percent. *Journal of Economic Perspectives*, Vol. 27, pp. 21–34.
- Mayor T. H. (2015). Income inequality: Piketty and the Neo-Marxist revival. *Cato Journal*, Vol. 35, No. 1, pp. 95–116. <http://citeseerx.ist.psu.edu/viewdoc/download;jsessionid=32198D1B8C3EA694D22B6A419745A179?doi=10.1.1.672.9193&rep=rep1&type=pdf>
- McCloskey D. N. (2016). *Bourgeois equality: How ideas, not capital or institutions, enriched the world*. Chicago: University of Chicago Press.
- Norton M. I. (2014). Unequality: Who gets what and why it matters. *Policy Insights from the Behavioral and Brain Sciences*, Vol. 1, No. 1, pp. 151–155. <https://doi.org/10.1177/2372732214550167>
- O'Doherty M. (2018). *The legacy of Viktor Orbán and the Fidesz party in Hungary*. New York: Lulu.
- O'Connor N. (2017). Three connections between rising economic inequality and the rise of populism. *Irish Studies in International Affairs*, Vol. 28, pp. 29–43.
- Ostry J., Berg A., Tsangarides C. (2014). Redistribution, inequality, and growth. *IMF Staff Discussion Notes*, No. 14/02. <https://www.imf.org/external/pubs/ft/sdn/2014/sdn1402.pdf>
- Ovcharova L., Tesliuk E. D. (2008). *Sensitivity of poverty and inequality statistics to alternative definitions of households welfare. Illustration using the NOBUS survey*. Russia Programmatic Poverty Assessment Program. The World Bank. http://www.socpol.ru/news/docs/Sensitivity_Poverty_Russia.pdf
- Pen J. (1971). *Income distribution: Facts, theories, policies*. New York: Praeger Publishers.
- Randazzo A., Haidt J. (2015). The moral narratives of economists. *Econ Journal Watch*, Vol. 12, No. 1, pp. 49–57.
- Rector R. (2014). Poverty and homelessness are not serious problems in America. In: N. Merino (ed.). *Poverty and homelessness*. Farmington Hills, MI: Greenhaven Press, pp. 59–63.
- Roberts K. (1977). Voting over income tax schedules. *Journal of Public Economics*, Vol. 8, No. 3, pp. 329–340
- Romer T. (1975). Individual welfare, majority voting, and the properties of a linear income tax. *Journal of Public Economics*, Vol. 4, No. 2, pp. 163–185
- Runciman W. G. (1966). *Relative deprivation and social justice*. Berkeley: Berkeley University Press.
- Sabelhaus J., Schneider U. (1997). *Measuring the distribution of well-being: why income and consumption give different answers*. *Hannover Economic Papers*, No. 201. Leibniz Universität Hannover. http://diskussionspapiere.wiwi.uni-hannover.de/pdf_bib/dp-201.pdf

- Schoek H. (1969). *Envy*. New York: Harcourt Brace and World.
- Toynbee P., Walker D. (2008). *Unjust rewards: Exposing greed and inequality in Britain today*. London: Granta Publications.
- Veblen T. B. (1899). *The theory of the leisure class. An economic study of institutions*. London: Macmillan Publishers.
- Watkins D. (2014). *Rooseveltcare: How social security is sabotaging the land of self-reliance*. Ayn Rand Institute.
- Watkins D., Brook Y. (2016). *Equal is unfair: America's misguided fight against income inequality*. New York: St. Martin's Press.
- Winkler H. (2017). *The effect of income inequality on political polarization: Evidence from European regions, 2002–2014*. Unpublished manuscript, World Bank. http://www.ecineq.org/ecineq_nyc17/FILESx2017/CR2/p11.pdf
- WIR (2017). *World inequality report 2018*. World Inequality Lab. <https://wir2018.wid.world/files/download/wir2018-full-report-english.pdf>
-

Divergence in mind: Why inequality devil is as black as he is painted

Kirill O. Telin

Author affiliation: Lomonosov Moscow State University (Moscow, Russia).
Email: kirill.telin@gmail.com

The paper presents contemporary economic discussions about the problems of inequality and the actual circumstances than make it difficult to take into account not only statistical, but also the socio-political conjuncture of wealth and income divergence. The paper concludes that objective and complex analysis of inequality faces methodological problems — such as discrepancies in the tools for measuring inequality or fundamental disregard for interdisciplinary research perspectives, — and also with disregard of the “subjective” component of the inequality perception.

Ключевые слова: inequality, economics of inequality, politics of inequality.
JEL: D31, D63, E21.

Funding: This work is supported by the grant of President of Russia for public support of young Russian researchers-candidates of sciences (project MK-4685.2018.6 “Problems of political stability: contemporary approaches”).

В. Д. Газман

Преодоление стереотипов, связанных с возобновляемой энергетикой

В статье рассмотрены предпосылки формирования новой парадигмы в энергетике. Анализируются факторы, влияющие на грядущую смену лидерства среди энергетических генераций, исследуется вариативность проектов создания и функционирования электростанций. Сделан акцент на проблемных аспектах новой генерации — хранении и поставке вырабатываемой энергии, достижении системного паритета, обеспечивающего равновесие в ценообразовании генераций. Обоснованы принципы формирования системы паритетов при сравнении традиционной и новой генераций. Представлены результаты эмпирического анализа 215 проектов возобновляемой энергетики. Определены значимость и направленность воздействия факторов на рост инвестиций. Лизинг рассматривается как эффективный финансовый инструмент преодоления стереотипов, связанных с возобновляемой энергетикой, и как перспективное направление ускоренной реализации инвестиционных проектов.

Ключевые слова: энергетика, возобновляемая энергетика, финансовый лизинг, левиредж-лизинг, проектное финансирование.

JEL: G21, G23, G24, G32, O16, Q20, Q35, Q42, Q57.

Одна из основных тенденций в развитии современной энергетики — обострение конкуренции между традиционными и альтернативными источниками энергии и формирование новой парадигмы, которая предусматривает скорую смену генераций. Это означает, что удельный вес ископаемого топлива будет сокращаться, а доля возобновляемых источников энергии (ВИЭ) — стремительно расти. Причем период формирования новой парадигмы в энергетике, связанный с переходом от использования одних видов энергии к другим, может оказаться очень коротким.

Подход, в соответствии с которым еще длительное время будут сохраняться лидерство ископаемых источников энергии и отставание ВИЭ в мировом энергобалансе, нуждается в пересмотре. Эта точка зрения вступает в противоречие с экономической целесообразностью и экологичностью.

Газман Виктор Давидович (vgazman@hse.ru), к. э. н., проф. Национального исследовательского университета «Высшая школа экономики» (Москва).

гическим императивом. Высказываемые мнения о смене энергетической парадигмы в далекой перспективе обусловлены предпочтениями в пользу нефтяной, газовой, угольной, атомной генерации и недостаточной заинтересованностью представителей этих отраслей в развитии возобновляемой энергетики. При таком подходе позиционирование России в структуре мирового энергобаланса ухудшится, и наша страна может оказаться в положении отстающей. Это прямая угроза ее будущему.

Новая парадигма энергетики

Анализ публикаций, докладов на конференциях и форумах позволил сделать вывод, что, по мнению специалистов, коренной перелом в энергетике произойдет в середине XXI в. На Петербургском международном экономическом форуме в 2017 г. министр энергетики, промышленности и полезных ископаемых Саудовской Аравии Х. Аль-Фалих заявил, что кардинальные изменения начнутся в 2050 г. и далее в зависимости от экономической и демографической ситуации. Генеральный секретарь Форума стран — экспортеров газа М. Х. Адели сообщил, что в ближайшие 25 лет доля ВИЭ возрастет, но только с 13 до 16%. Министр энергетики РФ А. Новак отметил, что доля ВИЭ к 2035 г. достигнет в российском энергобалансе 2%, а принципиальные изменения в энергетике наступят к 2050 г. Руководитель корпорации «Росатом» А. Лихачев выразил уверенность в том, что возобновляемая энергетика не может быть конкурентом атомной.

ИНЭИ РАН и Аналитический центр при Правительстве РФ считают, что в 2040 г. суммарный результат потребления ВИЭ в мире составит 3032 млн т н. э.¹ и будет меньше, чем по нефти (4688 млн т н. э.), углю (4208 млн) и газу (3993 млн) (Макаров и др., 2016. С. 179). В докладе: “Political Economist”, 2016, отмечается, что к 2050 г. ветровая, солнечная, геотермальная энергия и энергия биомассы, гидроэнергетика в сумме будут потребляться в объеме 4480 млн т н. э., уступая только углю — 4514 млн т н. э.

Считается, что предпосылкой смены генераций выступает достижение сетевого паритета, когда стоимость производства или потребления ВИЭ равна стоимости ископаемых источников. Уточним: надо учитывать и стоимость доставки электроэнергии. Кроме того, а может быть, и прежде всего, следует анализировать наличие ключевого принципа паритетности в части экологического императива. Каждому проценту роста доли генерации, приходящей на смену предыдущему лидеру, должен соответствовать значительно больший процент сокращения выбросов в атмосферу. Полагаем, что концептуально смена генераций определяется системой паритетов, а не только сетевым паритетом.

Система паритетов обусловлена равновесием и паритетом инвестиций в ВИЭ и в традиционную энергетику с учетом паритета доходности, что, в свою очередь, влияет на достижение паритета в сохранении вырабатываемой электроэнергии, а также паритетом в начислении

¹ Т н. э. — тонна нефтяного эквивалента.

амортизации на основные энергетические фонды. Если используется ускоренная амортизация, то этот режим должен быть одинаково доступен всем и не ограничивать конкуренцию.

Кроме того, необходимо поддерживать паритет в субсидиях для ВИЭ и традиционной энергетики. Здесь следует критически отнестись к еще одному сложившемуся стереотипу: будто сектор ВИЭ не может развиваться без субсидий. На самом деле ситуация несколько иная: субсидируются все виды энергии (см.: OECD/IEA, 2015. Р. 5; АЦ при Правительстве РФ, 2015. С. 5).

По данным Международного энергетического агентства (МЭА) за 2007–2017 гг. (см.: OECD/IEA, 2015; 2018) мы определили общую сумму прямых субсидий по ископаемому топливу — 4728 млрд долл., а по возобновляемым источникам энергии — 1038 млрд, в том числе по ветровой и солнечной энергетике — 810 млрд долл. Проведенный нами анализ показал, что 85,8% всех субсидий для ископаемых источников оказались неучтенными. Причем субсидии для углеводородов (прямые и косвенные) превышают субсидии для ВИЭ не в 5–6 раз, как принято считать, а в 41 раз. Такое расхождение обусловлено тем, что в реальности не учитывают ряд расходов в производстве и потреблении ископаемых источников, связанных с выбросами вредных веществ в атмосферу, например в здравоохранении, при нанесении ущерба окружающей среде. При подобном сценарии цена на углеводороды снижается, и они становятся более дешевыми по сравнению с ВИЭ. Это приводит к возникновению незаслуженных конкурентных преимуществ, посредством предоставления субсидий искусственно поддерживается заниженная цена на углеводороды. Такие энергетические субсидии квалифицируются как косвенные.

Следует учитывать и динамику инвестиций, в соответствии с которой в 2015–2017 гг. ввод новых установленных мощностей в ВИЭ превзошел их ввод в ископаемой энергетике. Опережающий рост производства и потребления ВИЭ может побудить государства предоставлять еще больше преференций ископаемым источникам. В некоторых странах льготный режим для ВИЭ продлен (США), но по нисходящему графику. Поддержка ископаемых источников нередко происходит и за счет скрытых субсидий, так как высоки социально-экономические и экологические расходы, связанные с ростом заболеваемости и смертности вследствие производства «дешевой» ископаемой электроэнергии².

Грядущая смена лидерства в энергетике

Спрогнозируем перспективу развития возобновляемой энергетики. Рассматривая траекторию ее роста, примем во внимание ряд факторов изменения энергетического рынка.

1. В качестве исходных взяты данные отчетов ВР за 2005–2017 гг. (ВР, 2017). Простая их экстраполяция была бы не верна. В течение 17 лет среднегодовые темпы роста потребления ископаемого топлива

² <https://www.rbc.ru/newspaper/2016/06/30/5773ab2d9a794727f46ccaff>

(нефть, газ, уголь) составляли 2,3%, а для ВИЭ — 14,1%. Мы закладывали осторожный рост потребления ВИЭ — в 2 раза ниже среднегодовых показателей ВР. По нашим расчетам, в течение 17 лет, то есть к 2036 г., доля потребления ВИЭ может превысить 30%, а вместе с энергией, вырабатываемой гидростанциями, — 38%.

2. Тренды развития возобновляемой энергетики зависят от динамики инвестиций. Наблюдается опережающий рост доли инвестиций в ВИЭ в общем объеме инвестиций во все виды генерации. На Энергетической неделе в Москве в октябре 2017 г. генеральный директор Международного агентства по возобновляемым источникам энергии А. Амин заявил, что за последние четыре года мощности ВИЭ в целом увеличились на 62%, а в США — на 70%. По оценке Bloomberg New Energy Finance (2017. Р. 2), инвестиции в ВИЭ до 2040 г. составят 7,4 трлн долл. из 10,2 трлн во всю электрогенерацию. Это позволяет предположить, что глобальный тренд в развитии энергетики с опережающим ростом инвестиций в ВИЭ может повысить динамику их потребления на 10%. Тогда ВИЭ могут выйти на первое место среди энергетических генераций на два года раньше.

3. Сокращение инвестиций в ВИЭ на 23% в 2016 г. сопровождалось ростом их введенных мощностей на 9%, то есть снизилась стоимость новых мощностей. По данным Министерства энергетики США, средняя цена долгосрочных договоров на приобретение электроэнергии ветряных станций с 2009 по 2014 г. упала с 70 долл. за 1 МВт/ч до 23,5 долл. На протяжении 15 лет стоимость солнечных панелей в США стремительно снижается³. По прогнозу Bloomberg New Energy Finance (2017), до 2040 г. стоимость производства 1 МВт/ч электроэнергии в наземной ветрогенерации снизится еще на 47%, а в солнечной — на 66%. Эти два способа выработки энергии станут наиболее дешевыми во многих странах уже к 2020 г., а к 2030 г. — во всем мире. Влияние этого фактора может ускорить использование ВИЭ на 15%, и это позволяет достичь временной экономии в три года.

4. За счет быстрой электрификации транспорта расширится потребление ВИЭ. Ряд стран намерены в течение 10 лет отказаться полностью или в значительной степени от использования двигателей внутреннего сгорания и существенно сократить выбросы CO₂ в атмосферу. Этот фактор может изменить энергобаланс в пользу ВИЭ еще на 15% и тем самым ускорить смену лидерства на три года.

5. При прогнозировании смены генераций следует учесть, что нефть и газ во многом потребляются не только в энергетике, но и в химической промышленности. В 2014 г. неэнергетическое использование нефти составляло 16,2%. На вопрос, какие направления инновационного развития самые важные, нобелевский лауреат акад. Ж. Алферов ответил: «Безусловно, это альтернативная энергетика. У нас, казалось бы, много нефти и газа. Тем не менее альтернативная энергетика — это движитель массы новых технологий, и без нее человечество не проживет» (Алферов, 2010). С учетом неэнергетического потребления нефти и газа возможно ускорение использования ВИЭ еще на 15%.

³ <https://www.rbc.ru/newspaper/2016/06/30/5773ab2d9a794727f46ccaff>

За счет этих факторов ВИЭ может выйти в лидеры на 10–11 лет раньше, чем мы первоначально определили, то есть в 2025 г. Прогнозируя смену лидерства в энергетике, следует принять во внимание еще один фактор. По мнению акад. Алферова, «развитие каскадных солнечных концентраторных батарей позволяет при массовом производстве сегодня добиться КПД в 40%⁴, а значит, возможно заметное увеличение прироста мощности при снижении стоимости одного киловатта. Этот способ преобразования солнечной энергии достиг того уровня, когда он начинает экономически конкурировать с существующими типами производства электроэнергии»⁵.

Дело в том, что масштабный переход от традиционной энергии к ВИЭ затруднен в силу ограниченных возможностей хранить энергетические ресурсы и транспортировать их, обеспечить стабильную работу электрических сетей. Проблема — в необходимости сохранить излишки электричества, полученного в часы пикового производства, для их использования в часы недостаточной выработки. По данным Bloomberg New Energy Finance (2017), Китай по этой причине теряет порядка 17% произведенной электроэнергии. Быстрое развитие прорывных технологий, внедрение техники новых поколений ускорят смену лидера в энергетике.

При анализе данных одного из ведущих мировых агентств по возобновляемой энергетике — Renewable Energy Policy Network for the 21st Century (REN21), мы выяснили, что в 2016–2017 гг. сложился тренд ежегодного прироста доли ВИЭ в мировом производстве электроэнергии на 2 п. п. (см.: REN21, 2018. Р. 41). Если данную пропорцию принять за основу, то показатель удельного веса 35%, свидетельствующий о превосходстве ВИЭ над каждым из традиционных источников энергии, будет достигнут в 2021 г., а показатель 50,1%, характеризующий преимущество ВИЭ над всеми традиционными источниками, — в 2029 г. При сложившихся темпах доля ветровой и солнечной энергии в балансе электроэнергетики достигнет 35% к 2030 г. Однако при постоянном сокращении стоимости электроэнергии, необходимости уменьшать выбросы CO₂ и других вредных веществ в атмосферу, прогресса в развитии новых технологий, обеспечивающих сохранение и устойчивую транспортировку электроэнергии в сетях, высока вероятность, что смена доминирования произойдет еще на два-три года раньше.

Вариативность создания и функционирования электростанций

Объектам ВИЭ в зависимости от их вида и мощности требуется больше площади, что важно при дефиците свободных земель. Так, в Европе имеются культурно-исторические, археологические, урбанистические и курортно-лечебные ограничения для размещения новых станций.

⁴ По данным «Роснано», КПД их солнечных панелей уже сейчас составляет 21%.

⁵ Алферов Ж. И. Выступление на конференции ENES, 2015. <http://news.ifmo.ru/ru/archive/archive2/news/4933/>

По нашим оценкам, 1 МВт вводимых шельфовых и наводных станций почти в 2,4 раза дороже, чем наземных ветряных, из-за более высокой трудоемкости строительства и комплектования, связанной со сложным подводным рельефом, с установкой на дне тяжеловесных конструкций, прокладкой под водой силовых кабелей, необходимости выполнять требования по достижению параметров «зеленой» экологии, а также значительных инвестиций в сетевую инфраструктуру. Но, как показали сравнения по электростанциям в США, аренда территории шельфа в 15–18 раз дешевле, чем земельных участков, что частично или даже полностью уравнивает совокупные затраты по проекту.

Там, где свободных территорий для строительства больше, стимулы собственников земель заключать договоры аренды могут оказаться сильнее их заинтересованности в продолжении сельскохозяйственной деятельности в прежних объемах. В США, по некоторым данным, доход фермеров от сдачи земли в аренду солнечным электростанциям составляет 2 млрд долл. в год, а ветряным — 180 млн долл.

При строительстве электростанций наиболее часто используют две схемы реализации инвестиционного проекта. Первая предполагает, что энергокомпания после получения необходимых разрешений строит станцию за счет собственных и (или) заемных средств. Основным и нередко единственным обеспечением по займу выступает долгосрочный договор на покупку электроэнергии. При этом сроки кредитных договоров для финансирования объектов ВИЭ близки к сроку амортизации или меньше его. По окончании строительства энергокомпания, одна или вместе с другими участниками проекта, становится полным или долевым собственником актива, а станция в зависимости от намерений собственников полностью или частично может быть продана.

Вторая схема — концессионная. Согласно ей, энергокомпания по поручению клиента привлекает в проект необходимое финансирование для строительства электростанции. При таком сценарии она выступает генеральным подрядчиком и может привлекать субподрядчиков, в том числе лизинговую компанию. По окончании строительства собственником созданного актива становится заказчик, а энергокомпания — управляющей компанией по эксплуатации станции. Ее интерес связан с высокой и длительной доходностью проекта.

Рассмотрим механизмы, обеспечивающие существенную экономическую результативность проектов ВИЭ. Прежде всего это долгосрочное кредитование на период, сопоставимый со сроком амортизации имущества, сроками контрактов на поставку электроэнергии распределительной компании, в том числе по фиксированной цене. В таком случае заимствование осуществляется в режиме синдицированного кредитования, что позволяет привлечь больше финансирования и снизить риски участников.

В целях минимизации расходов операторы заключают инвестиционные соглашения о справедливом налогообложении в объеме, близком к стоимости проекта, что в обмен на вложения в него предусматривает получение налоговых вычетов. Эти соглашения предполагают эмиссию акций классов А, В и С. Как показала практика, операторы заинтересованы сохранить в собственности 100% акций класса А, что дает

им право управлять электростанцией, а акции классов В и С продают для привлечения средств в новые инвестиционные проекты. При этом инвесторы, которые приобрели такие акции, имеют законодательно установленное право на налоговые вычеты.

Интересным стимулом стал налоговый кредит (в форме вычета) на инвестиции в станции ВИЭ, впервые введенный в США в 2006 г. С его помощью был обеспечен экспоненциальный рост установок солнечных панелей (в среднем — на 76% в год). Затем действие закона несколько раз продлевали, а в начале 2016 г. была принята новая версия в рамках Сводного закона о бюджетных ассигнованиях, установившего правила его применения и нормативы использования для ВИЭ на период до 2024 г. При этом размеры налоговых вычетов составляют от 12 до 30% (Sarad et al., 2016).

Взаимосвязь компонентов при строительстве станций ВИЭ

Используя данные аналитических компаний и компаний, занимающихся производством оборудования и строительством станций ВИЭ, мы отобрали 215 проектов строительства станций солнечной энергии и ветряных на сумму 128,25 млрд долл. (табл. 1). Их совокупная мощность составила 41,44 ГВт; количество электрифицированных домохозяйств — 29,2 млн; ежегодное сокращение выбросов в атмосферу CO_2 — 73,5 млн т.

Полученные уравнения регрессий по всей совокупности проектов и по двум выборкам прошли необходимое тестирование на мультиколлинеарность, наличие статистической значимости коэффициентов при факторах и отсутствие гетероскедастичности. Была определена тесно-

Т а б л и ц а 1

Основные усредненные показатели по станциям ВИЭ

Вид станции ВИЭ	Количество проектов	Стоимость одного проекта, млн долл.	Мощность одного проекта, КВт	Количество электрифицированных домохозяйств на один проект	Сокращение выбросов CO_2 на один проект, тыс. т	Инвестиционный период, мес.
Ветряные	116	761,9	237,0	179 378	490	28,0
в том числе:						
наземные	77	330,3	174,3	96 525	420	17,9
шельфовые и наводные	39	1613,9	360,8	347 063	628	32,3
Солнечные	99	402,7	141,0	84 280	169	21,4
в том числе:						
фотогальванические солнечные	70	332,6	138,3	93 411	162	18,0
концентраторные солнечные	29	571,9	147,4	62 239	186	26,3
Всего	215	596,5	192,8	135 589	342	26,0

Источник: составлено автором.

та связи между факторами, которые влияют на стоимость вложений (инвестиций) в проекты ВИЭ (Y) и определяют ее величину. В число факторов входят: сроки строительства станций, мес. (X_1); мощность станций, кВт (X_2); количество электрифицируемых домохозяйств, шт. (X_3); ежегодное сокращение выбросов в атмосферу CO_2 , тыс. т (X_4).

Регрессионная модель для всех 215 проектов имеет следующий вид:

$$Y = -418,61 + 21,98X_1 + 1,99X_2 + 1,19X_3 + 0,17X_4. \quad (1)$$

При этом значение коэффициента детерминации (R^2) равно 0,7645.

Модель для выборки из 116 проектов ветряных станций:

$$Y = -418,96 + 13,91X_1 + 2,85X_2 + 2,03X_3 + 0,16X_4. \quad (2)$$

R^2 здесь равен 0,9037.

Модель для выборки из 99 проектов станций солнечной энергии:

$$Y = -189,43 + 18,12X_1 + 1,21X_2 + 0,95X_3 + 1,18X_4. \quad (3)$$

R^2 равняется 0,5913.

Анализ показал, что существует прямая зависимость между объемом инвестиций в проекты ВИЭ и регрессорами; имеют место небольшие отклонения по видам станций, но они компенсируются; значения R^2 заметные или высокие.

Объем инвестиций в создание 1 МВт солнечной станции составляет 2046 долл., а наземной ветряной — 1896 долл. Это ставит под сомнение сложившийся стереотип, в соответствии с которым установленные на земле мощности ветряных станций дороже мощностей станций, работающих на энергии солнца. С точки зрения экологических приоритетов ветряные станции на шельфе имеют преимущество в плане энергонасыщения домохозяйств. Показатели инвестиционной деятельности в секторе ВИЭ приведены в таблице 2.

Т а б л и ц а 2

Показатели инвестиционной деятельности в секторе ВИЭ
(солнечная и ветровая энергия)

Интервал инвестиций в строительство станций, млн долл.	Средняя стоимость одной станции, млн долл.	Средняя мощность одной станции, МВт	Средний срок строительства станции, мес.	Средняя стоимость ввода 1 кВт, тыс. долл.	Введенные кВт на одно домохозяйство	Инвестиции для сокращения выбросов 1 т CO_2 , долл.	Сокращение выбросов CO_2 в год с 1 кВт, т
По всем	597	193	26,0	3095	1,462	1745	1774
в том числе:							
до 100	57	40	16,4	1400	1,215	990	1414
100 – до 200	151	91	14,2	1663	1,199	857	1940
200 – до 300	246	109	16,2	2256	1,373	1340	1683
300 – до 500	369	171	19,3	2159	1,625	1044	2067
500 – до 1000	690	290	19,1	2380	1,773	1450	1641
1000 и более	2051	453	31,9	4527	1,264	2578	1756

Источник: расчеты автора.

Лизинг — конструктивный элемент архитектуры проектов ВИЭ

Помочь преодолеть стереотипы, связанные с возобновляемой энергетикой, может лизинг. Выясним, насколько опыт его применения в секторе ВИЭ полезен для России.

По данным ежегодников World Leasing Yearbook мы определили, что в Италии за восемь лет было заключено договоров лизинга на сумму 16,5 млрд долл. Чаще всего его предметом становились солнечные панели и ветрогенераторы (Candia, 2014. Р. 293). В США объем лизинговых операций с солнечными панелями достиг 15,6 млрд долл. В Китае в лизинг передавали станции солнечной энергии в отдаленных регионах страны, и проекты реализовывались с участием государства. В Бельгии в 2011–2013 гг. сумма лизинга для ВИЭ составила 1,2 млрд долл. (Ooghe, 2015. Р. 114). Лизинговые операции осуществлялись в Индии, Португалии и Испании.

В Италии производителям и потребителям ВИЭ предоставлялись льготы в виде инвестиционного налогового кредита, «зеленого» тарифа. На многих домах, отелях, фермах, магазинах появились солнечные панели, но четыре года назад преференции стали сокращать. Произошло насыщение спроса на несколько лет вперед, существенно сократились цены на установки, увеличилась доля микропроектов с мощностью менее 1 МВт. Все это сказалось на сокращении объема лизинга. Однако в первой половине 2017 г. активы для ВИЭ вновь стали востребованными.

Из ситуации, с которой столкнулись в Италии, следует сделать вывод: в России необходимо уходить от практики предоставлять льготы из бюджета в виде доплат и снижения тарифов, но делать это постепенно, в сроки, сопоставимые с амортизацией имущества. Преференции можно предоставлять иначе — не снижая тарифы, а используя механизм ускоренной амортизации. Так, по нашим расчетам, объем средств, полученных в результате налогообложения дополнительных доходов лизинговых компаний от расширения объемов производства и направленных в бюджеты всех уровней, в 3,25 раза превышает объем средств, полученных в качестве льгот по лизингу (Газман, 2011. С. 287–295).

Проанализировав данные годовых отчетов Ассоциации лизинга Италии, мы выяснили, что в этой стране в 2011–2013 г. удельный вес лизинга солнечных установок в общем объеме лизинговых договоров в ВИЭ составил 84,3%, а ветрогенераторов — 6,7%. Остальные 9% приходились на объекты гидроэнергетики, биомассы и геотермальных источников. К крупнейшим лизингодателям проектов ВИЭ относятся UniCredit Group Leasing — 2889 млн евро, Gruppo MPS Leasing & Factoring — 1036 млн, UBI Leasing — 599 млн евро (Assilea, 2015).

В России нам известны несколько сделок по лизингу объектов ВИЭ. Это договоры компаний «ВЭБ-лизинг» и «Carcade» с электромобилями Tesla Model S и договор «Прогресс-Нева Лизинг» по датскому и итальянскому оборудованию для завода по изготовлению древесных биотопливных гранул (пеллет) в Ленинградской области. Хотя практика применения лизинга для объектов ВИЭ в России не столь обширна, его использование может быть перспективным.

Целесообразно отдельно рассматривать лизинг объектов ВИЭ, используемых для крупномасштабного и среднего по размерам производства и для домохозяйств и малого бизнеса. Это разные по направленности и условиям виды бизнеса, имеющие значимую специфику:

- крупные объекты ВИЭ чаще являются недвижимостью, а небольшие — движимым имуществом;
- существенно отличаются периоды амортизации имущества, сроки сопутствующих договоров, например, на подачу электроэнергии;
- имеется большое различие в продолжительности инвестиционных периодов;
- имущество небольших электростанций более ликвидное, его легче демонтировать и изъять у неисполнительного лизингополучателя при невыполнении им договорных обязательств и передать новому пользователю;
- могут различаться методы поддержки, предоставления преференций со стороны государства.

В связи с указанными особенностями можно использовать различные виды и бизнес-модели лизинга, прежде всего финансовый лизинг. При строительстве ветряных станций наметилась тенденция применять ливеридж-лизинг (Mintz Levin, 2010). В этой модели синдицированное кредитование позволяет заемщикам привлекать денежные средства кредиторов, соразмерные крупномасштабным инвестициям и срокам реализации проекта, оптимизировать транзакционные издержки, получать доходы и распределять кредитные риски между участниками синдикации.

В Италии реализация проектов в солнечной энергетике осуществляется за счет проектного финансирования (45%), лизинга (41%) и других источников (14%). Причем применение лизинга целесообразно и в рамках проектного финансирования. В России доля лизинга в общем объеме последнего составляет порядка 15%. Лизинг эффективен для крупномасштабных сделок в России, так как позволяет экономить на налогах на имущество и прибыль, на таможенных платежах, на региональных и местных налогах, а также разделять финансовые риски.

Возможна секьюритизация лизинговых активов объектов ВИЭ. Используя этот механизм, лизинговые компании могут снизить риски привлечения инвестиций внутри страны и за рубежом, а также получить более приемлемые условия фондирования новых проектов или достичь выгодного рефинансирования лизингового портфеля.

Некоторые вопросы теории и практики секьюритизации лизинговых активов мы рассматривали ранее (Газман, 2016). Здесь акцентируем внимание на формировании секьюритизируемого портфеля с участием активов ВИЭ с точки зрения риск-менеджмента, то есть соотношения уступаемой оригинатором дебиторской задолженности лизингополучателей и портфельной задолженности клиентов. Дело в том, что будущие денежные потоки по имуществу ВИЭ, которые служат обеспечением эмиссии облигаций при секьюритизации, могут усилить заинтересованность инвесторов. В то же время уступка денежных потоков и самого имущества новому собственнику (SPV) может снизить качество остающихся активов лизинговой компании.

Мы проверили некоторые проспекты эмиссий сделок секьюритизации лизинговых активов на наличие в них объектов ВИЭ. Выяснилось, что в проспекте одной из наиболее крупных сделок «Locat SV S.r.l. Series 2011», инициированной компанией UniCredit Leasing S.p.A., стоимостью почти 5,2 млрд евро (окончание сделки — декабрь 2038 г.) нет договоров с имуществом ВИЭ, хотя эта лизинговая компания имеет наибольшие в денежном выражении контракты с подобными активами. Как правило, в секьюритизируемый лизинговый портфель в Италии попадают сделки, не требующие замещения активами, по которым в перспективе будут заключены новые договоры лизинга. Поскольку сроки амортизации и договора лизинга солнечных панелей значительно короче сроков обращения бумаг, эмитированных при секьюритизации, а вероятность заключения новых договоров лизинга во многом зависела от продления льгот, то это может быть одной из причин отсутствия данного имущества в секьюритизированном портфеле. Кроме того, оценив ранее заключенные сделки как наиболее привлекательные, лизингодатель мог решить оставить их в портфеле, а не продавать. Это выглядит резонным, если качество уступаемого портфеля остается высоким и оценивается ведущими рейтинговыми агентствами на уровне AAA.

Компания Volkswagen Leasing GmbH имеет многолетний положительный опыт проведения сделок секьюритизации. В октябре 2017 г. концерн Volkswagen Group сообщил о намерении вложить 1,4 млрд евро в разработку электрических моделей грузовиков и автобусов до 2022 г. В связи с этим в ближайшее время вероятны сделки секьюритизации денежных потоков с электромобилями.

В США в 2013–2016 гг. проведены шесть сделок секьюритизации лизинговых активов Solar ABS Transactions на общую сумму 795,2 млн долл. (O'Sullivan, Warren, 2016). Существенное отличие от сделок в Италии и Германии заключается в том, что облигации имеют рейтинг BBB+ (по версии S&P), что на 1–2 уровня ниже, чем в Европе. Причина может быть в том, что секьюритизированный портфель в среднем на 93% состоит из договоров лизинга с собственниками домохозяйств. При 20-летнем сроке обращения ценных бумаг велика вероятность, что потребуется заместить часть договоров лизинга солнечных панелей другими, так как срок амортизации этого имущества не столь продолжительный. При этом неоднократное продление действия льгот для объектов солнечной энергетики может вызывать настороженность у инвесторов. Неслучайно здесь и требование о дополнительном обеспечении в среднем на 28,2%. Ставка колебалась в пределах от 4,32 до 6,25%, а ее средневзвешенное значение составило 4,88%.

В России в лизинг могут передаваться электромобили, автобусы, авиатранспорт, строительное, сельскохозяйственное оборудование, погрузчики, суда и другое имущество на электроходу, а также системы хранения ВИЭ, зарядные станции, аккумуляторы; «умные энергосети»; имущественные комплексы, включающие активы возобновляемой энергетики и ТЭЦ как страхующего элемента всего энергокомплекса. Высокая перспективность использования в России лизинга для объектов ВИЭ обусловлена возможностью применять механизм ускоренной амортизации с коэффициентом не выше 3. Кроме того, для 3–7-й амортизационных групп можно списать 30% в рамках инвестиционного кредита, а для 8–10-й групп — 10%. Это значит, что реальный коэффициент ускоренной амортизации повышается до 3,3 и 3,1. Можно получать льготы по налогу на имущество и отсрочку уплаты налога на прибыль, синхронизировать физический и моральный износ, сокращать для лизингодателей риски, связанные с величиной выкупной стоимости в конце срока договора. Причем коэффициент ускоренной амортизации будет применяться к проекту синхронно со сроками договора лизинга и кредитного договора, а также в пределах допустимого увеличения расходов за счет роста амортизации, не нарушающего требований о размере тарифа на электроэнергию.

* * *

Как показывают результаты нашего исследования, ВИЭ могут выйти в лидеры среди энергетических генераций не к середине XXI в., но значительно раньше — к 2025 г., и их доля в мировом энергобалансе превысит 30%, а с учетом гидроэнергетики — 38%. Это означает достижение равновесия цен на ВИЭ и ископаемые источники энергии.

Развитие ВИЭ в мире осуществлялось не за счет, а с помощью субсидий. Однако субсидии углеводородным генерациям уже минимум в пять раз превышают выделяемые ВИЭ, и это без учета сокращения льгот для ВИЭ в ряде экономически развитых стран, дополнительных социально-экономических и экологических расходов, связанных с ростом заболеваемости и смертности вследствие производства ископаемых источников, наличия скрытых субсидий. Поэтому нет оснований утверждать, что возобновляемой энергетике оказывается чрезмерная поддержка.

Экономическое конструирование в возобновляемой энергетике предполагает вариативность в реализации инвестиционных проектов строительства электростанций. Ускоренная амортизация должна быть доступна в равной мере всем участникам и не ограничивать конкуренцию.

Для преодоления стереотипов, связанных с ВИЭ, может быть полезным лизинг. Чтобы привлечь инвестиции и диверсифицировать риски, в России целесообразно задействовать механизм секьюритизации лизинговых активов с учетом опыта его использования в энергетике США, Италии, Германии.

Лизинг может стать основным фактором роста ВИЭ. Доля последних в общем лизинге в Италии — 8%, в Бельгии — 7, в США — 6%. За счет своевременного развития ВИЭ Россия может занять достойное место в будущей структуре мирового энергобаланса. В нашей стране значительные запасы нефти, газа и угля. Но их следует в большей степени использовать как сырье для промышленности и как стратегический резерв энергетики.

Список литературы / References

- Алферов Ж. И. (2010). Интервью. М.: Свободная пресса. [Alferov Zh. I. (2010). *Interviews*. Moscow: Svobodnaya Pressa. (In Russian).]
- АЦ при Правительстве РФ (2015). Политика субсидирования ТЭК в России и странах мира при снижении цен на энергоносители. М.: Аналитический центр при Правительстве РФ. [Analytical Center under the Government of RF (2015). *Subsidies policies in the fuel and energy complex in Russia and the world under conditions of lowering prices for energy*. Moscow. (In Russian).] http://ccgs.ru/system/system/archives/Novosti/Material_k_obsuzhdeniju__Subsidii_TEK.pdf
- Газман В. Д. (2011). Лизинг: финансирование и секьюритизация. М.: Изд. дом ВШЭ. [Gazman V. D. (2011). *Leasing: Financing and securitization*. Moscow: HSE Publ. (In Russian).]
- Газман В. Д. (2016). Лизинг недвижимости. М.: Изд. дом ВШЭ. [Gazman V. D. (2016). *Leasing of real estate*. Moscow: HSE Publ. (In Russian).]
- Макаров А. А., Григорьев Л. М., Митрова Т. А. (ред.) (2016). Прогноз развития энергетики мира и России 2016. М.: Институт энергетических исследований РАН, Аналитический Центр при Правительстве РФ. [Makarov A. A., Grigoryev L. M., Mitrova T. A. (eds.) (2016). *The forecast of energy development in Russia and the world 2016*. Moscow: Energy Research Institute, RAS; Analytical Center under the Government of RF. (In Russian).] <http://ac.gov.ru/files/publication/a/10585.pdf>

- Assilea (2015). *Rapporto sul leasing 2014*. Associazione Italiana Leasing.
- Bloomberg New Energy Finance (2017). *New energy outlook 2017*, June 15. <https://about.bnef.com/new-energy-outlook/>
- BP (2017). *Statistical review of world energy*, June. <http://www.bp.com/en/global/corporate/energy-economics/statistical-review-of-world-energy/downloads.html>
- Candia G. (2014). Italy. Market review. In: L. Paul (ed.). *World leasing yearbook-2014*. London: Euromoney Institutional Investor Publication, pp. 286–298.
- Mintz Levin (2010). *Renewable energy project finance in the U.S.: An overview and midterm outlook*. Mintz Levin Greenpaper.
- OECD/IEA (2015). *World energy outlook 2015*. Paris: International Energy Agency.
- OECD/IEA (2018). *World energy outlook 2018. Fossil-fuel subsidies*. Paris: International Energy Agency. <https://www.iea.org/weo/energysubsidies/>
- Ooghe A.-M. (2015). Belgium. Market review. In: L. Paul (ed.). *World leasing yearbook-2015*. London: Euromoney Institutional Investor Publication, pp. 113–115.
- O'Sullivan F. M., Warren C. H. (2016). Solar securitization: An innovation in renewable energy finance. *MIT Energy Initiative Working Paper*, No. MITEI-WP-2016-05, July. <http://energy.mit.edu/wp-content/uploads/2016/07/MITEI-WP-2016-05.pdf>
- "Political Economist" (2016). *World energy 2016–2050: Annual report*. June. <http://peakoilbarrel.com/world-energy-2016-2050-annual-report/>
- REN21 (2018). *Renewables 2018: Global status report*. Paris. http://www.ren21.net/wp-content/uploads/2018/06/17-8652_GSR2018_FullReport_web_final_.pdf
- Sarad V., Morton T., Berry A. (2016). *Five things you need to know about the extension of the ITC/PTC*. <https://www.pillsburylaw.com/images/content/6/5/v2/65812/TaxAlertDecember2015Tax5ThingsYouNeedtoKnowAbouttheExtensionofth.pdf>
-

Overcoming stereotypes of renewable energy

Victor D. Gazman

Author affiliation: National Research University Higher School of Economics (Moscow, Russia). Email: vgazman@hse.ru

The article considers prerequisites for the formation of a new paradigm in the energy sector. The factors that may affect the imminent change of leadership among the energy generation are analyzed. The variability of the projects of creation and functioning of power stations is examined. The focus is made on problematic aspects of the new generation, especially, storage and supply of energy, achieving a system of parity that ensures balance in pricing generations. The author substantiates the principles of forming system of parities arising when comparing traditional and new generations. The article presents the results of an empirical analysis of the 215 projects for the construction of facilities for renewable energy. The significance and direction of the impact of these factors on the growth in investment volumes of transactions are determined. The author considers leasing as an effective financial instrument for overcoming stereotypes of renewable energy and as a promising direction for accelerated implementation of investment projects.

Keywords: energy, renewable energy, fossil energy, financial leasing, leveraged finance, project financing.

JEL: G21, G23, G24, G32, O16, Q20, Q35, Q42, Q57.

НАУЧНЫЕ СООБЩЕНИЯ

А. М. Киюцевская

Финтех: современные тенденции и вызовы для денежно-кредитной политики

В статье анализируются особенности современного этапа развития финансовых технологий, обусловленного ужесточением требований к традиционным финансовым посредникам и ростом кредитных рисков. Внедрение финансовых технологий, расширяющих доступность финансовых услуг, не только создает условия для повышения деловой активности, но и формирует вызовы для традиционных банков и монетарных властей. В статье обсуждаются риски, связанные с возникновением цифрового (безналичного) общества, а также возможность и последствия появления цифровых денег центральных банков.

Ключевые слова: финансовые технологии, традиционный банк, центральный банк, финансовое посредничество, индекс цифровизации.

JEL: E52, E58, F30, G51.

Технологический прорыв, включая распространение мобильных платформ, повышение доступности высокоскоростных компьютеров и интернет-технологий, развитие криптографии, а также инновации в области машинного обучения затронули все сферы финансового посредничества. В настоящее время стало очевидным, что скорость внедрения финансовых технологий определяет перспективы и траекторию развития не только традиционных банков, но и сектора финансовых корпораций в целом.

Финтех: история развития и понятие

Первые шаги по модернизации финансового сектора были предприняты в начале 1970-х годов в ответ на ослабление контроля за движением капитала и крах Бреттон-Вудской системы (Киюцевская, 2016). Предпосылкой появления значительного числа инноваций в сфере финансовых услуг и технологий послужило дерегулирование финансовой сферы, начавшееся в 1980-е годы (Philippon, 2016). Как следствие, в 1980–1990-е годы были

Киюцевская Анна Мироновна (kiu2003@mail.ru), к. э. н., с. н. с. Центра изучения проблем центральных банков Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ (Москва).

созданы новые сложные финансовые продукты, обеспечением по которым выступали ценные бумаги, недвижимость, а также пулы кредитов (Segoviano et al., 2013).

Очередной этап стремительного развития новых финансовых технологий пришелся на период после кризиса 2008–2009 гг. Снижение доступности финансовых услуг традиционных финансовых посредников было связано как с повышением кредитных рисков, так и с ужесточением макропруденциального регулирования деятельности банков. В этих условиях возник дефицит заемного, в том числе банковского, финансирования. Во многих странах стали разрабатывать финансовые технологии, облегчающие доступ экономических агентов к денежным средствам. Таким образом, новая волна развития финансовых технологий возникла в условиях не ослабления, как в предыдущие периоды, а ужесточения требований к традиционным финансовым посредникам.

Непосредственно термин «финтех» впервые упомянут на «Консорциуме по технологиям оказания финансовых услуг», инициированном в начале 1990-х годов компанией Citigroup для содействия кооперации в части развития финансовых технологий (Rege, 2017). В настоящее время получили распространение два основных подхода к определению этого термина. Согласно первому, финтех может рассматриваться в качестве «нового типа компаний, деятельность которых определяет изменение механизмов осуществления платежей, переводов денег, займствований, кредитования и инвестирования» (BBVA, 2015). Финтех-компании создаются для предоставления новых финансовых услуг посредством мобильных приложений и интернет-технологий по более низким ценам. Следуя второму подходу, термин «финтех» правомерно применять к различным формам финансовых технологий по управлению денежными средствами, в числе которых мобильные приложения, сделавшие прорыв в части распространения финансовых услуг и тем самым давшие новые импульсы развитию бизнеса и повышению качества жизни (Kim et al., 2015).

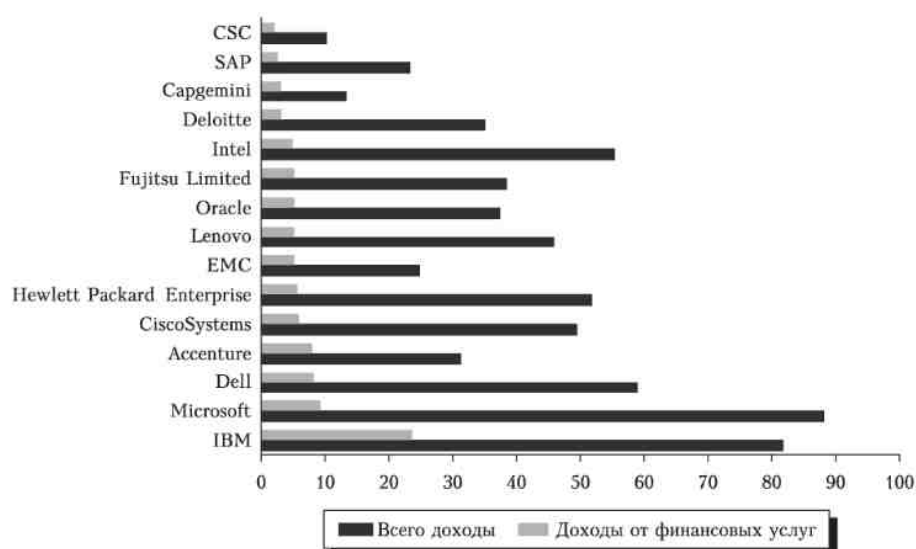
Наиболее широко понятие «финтех» трактуют МВФ и Совет по финансовой стабильности. МВФ относит к финтеху любые технологии, используемые при оказании финансовых услуг (IMF, 2017). По мнению Базельского комитета по банковскому надзору, наиболее предпочтительна для использования Советом трактовка, согласно которой финтех охватывает технологические финансовые инновации, приводящие к появлению новых бизнес-моделей, процессов и продуктов и оказывающие воздействие на финансовые рынки и институты, а также сами финансовые услуги, предоставляемые с использованием этих технологий (BCBS, 2018).

Т. Филиппон отмечает, что финтех стирает границы между отраслями и способен кардинально изменить механизмы создания и поставки продуктов и услуг, формируя дополнительные стимулы и новые возможности для предпринимательской активности (Philippon, 2016). Схожей точки зрения придерживается С. Мерлер, использующая термин «финтех» для характеристики цифровых инноваций и технологий, облегчающих предоставление финансовых услуг. Она утверждает, что эти процессы затрагивают не только структуру корпораций, но и широкий спектр их деятельности, бизнес-модели и технологии (Veugelers, 2017).

В настоящее время финансовые технологии полностью покрывают функционал традиционных банков, разбив его на отдельные операции и устранив транзакционные издержки, связанные с их осуществлением. С точки зрения отраслевых изменений финтех отражает процессы, свя-

занные с предоставлением нефинансовыми корпорациями не свойственных им функций (услуг по осуществлению денежных переводов, платежей и расчетов), но без привлечения финансовых корпораций (например, ApplePay и AliPay). В результате доходы от предоставления финансовых услуг достигли 8–29% совокупных доходов крупнейших технологических корпораций (рис. 1).

**Доходы крупнейших технологических корпораций
от финансовых услуг в 2016 г. (млрд долл.)**



Источник: информационный портал «Статистика» (www.statista.com).

Рис. 1

Финтех способен кардинально изменить сущность финансов в их привычном понимании (Bassens et al., 2017). Преимущества распространения финансовых технологий и использования цифровых денег следующие:

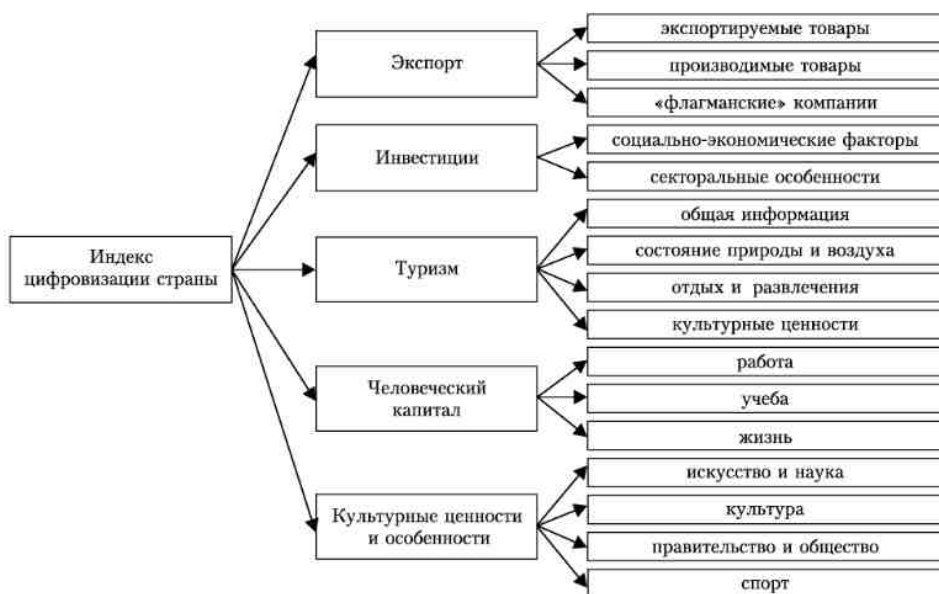
- повышение доступности финансовых услуг для широкого круга экономических агентов;
- снижение операционных издержек для бизнеса и правительства, связанных с хранением, защитой от краж и мошеннических действий, транспортировкой наличных денег;
- увеличение скорости переводов, повышение их безопасности и прозрачности.

Однако передовые технологии проникают в экономику весьма неравномерно.

Измерители цифровизации экономики

Наиболее общий индикатор, отражающий степень проникновения современных цифровых технологий в экономику страны, — индекс ее цифровизации. Он рассчитывается по пяти компонентам, учитывающим не только экономическую составляющую, но и культурные и интеллектуальные ценности, для 243 стран (рис. 2).

Структура индекса цифровизации страны



Источник: Bloom Consulting. The Digital Country Index. <https://www.digitalcountryindex.com/awards>

Рис. 2

Скорость проникновения цифровых технологий можно оценить на основе рассчитываемого компанией Mastercard *индекса цифровой эволюции*, базирующегося на оценке факторов предложения и спроса, институциональной среды, а также инноваций и инновационных изменений. В число факторов предложения включаются доступность коммуникационной и транспортной инфраструктуры, финансовых институтов и платежных технологий, а также качество логистики. Информация о спросе общества на цифровые технологии основана на оценках использования и проникновения цифровых технологий и электронных приборов, гендерных особенностей населения. Специфика институциональной среды характеризуется конкуренцией в сфере телекоммуникаций, качеством законодательных норм, степенью защищенности прав инвесторов и качеством процедуры разрешения споров, а также уровнем использования цифровых технологий правительством. Возможности развития инноваций и инновационных изменений оцениваются по трем составляющим: исходные ресурсы (финансовые продукты, возможности стартапов, способность привлекать таланты), процесс (усложненность деловой практики, исследовательская деятельность), выходные данные (степень распространенности мобильных технологий, инноваций, социальных сетей и цифровых технологий).

Европейская комиссия рассчитывает *индекс цифровизации экономики и общества*, учитывающий качество связи, человеческий капитал, степень использования интернет-сервисов и проникновения цифровых технологий, в том числе их использование в сфере общественных услуг¹. В совокупный индекс с наибольшим весом входят индикаторы уровня развития связи и чело-

¹ <https://ec.europa.eu/digital-single-market/en/news/digital-economy-and-society-index-desi-2017>

веческого капитала (25%), оценка проникновения цифровых технологий (20%), с наименьшим (15%) — степень использования Интернета и цифровых технологий в сфере общественных услуг. Страновой охват данного индекса ограничивается странами ЕС, что не позволяет использовать его для оценки ситуации в развивающихся странах.

Наиболее узкий индекс, характеризующий непосредственно степень проникновения финансовых технологий, — *индекс цифровизации денежной сферы*, или индекс готовности к использованию цифровых денег (Digital Money Readiness Index)². Он рассчитывается для 90 стран и формируется по четырем составляющим: государственная и рыночная среда, финансовая и технологическая инфраструктура, реализация решений в области цифровых денег, склонность к заимствованиям.

Оценка государственной и рыночной сред включает параметры институционального устройства (наличие институциональных условий, необходимых для применения цифровых денег), финансовой и технологической инфраструктуры — доступность финансовой и информационно-коммуникационной инфраструктуры, уровень развития финансовых рынков и финансового регулирования. Оценка содействия реализации решений в области цифровых денег отражает наличие государственных и частных проектов с их использованием и включает оценку проникновения передовых технологий в сферы государственных услуг, телекоммуникаций и розничной торговли. Оценка склонности к заимствованиям говорит о том, в какой степени экономические агенты готовы использовать существующие цифровые решения.

По уровню цифровизации денежной сферы страны подразделяются на четыре группы: находящиеся на начальном уровне развития, с формирующейся цифровой сферой, в переходном состоянии и материально готовые использовать цифровые технологии в денежной сфере. Для стран, находящихся на начальном уровне развития, характерна ограниченность необходимой инфраструктуры и финансовых услуг (табл. 1).

Т а б л и ц а 1

Первая и последняя пятерки стран в каждой группе по уровню цифровизации денежной сферы, 2018 г.

Материально готовые страны (23)	Страны в переходном состоянии (22)	Страны с формирующейся цифровой сферой (23)	Страны на начальном уровне развития (22)
<i>Первая пятерка стран</i>			
Финляндия	Малайзия	Тринидад и Тобаго	Нигерия
Сингапур	Чехия	Филиппины	Аргентина
США	Португалия	Колумбия	Тунис
Великобритания	Испания	Бразилия	Сенегал
Гонконг	Панама	Кения	Кот-д'Ивуар
<i>Последняя пятерка стран</i>			
Канада	Казахстан	Вьетнам	Буркина-Фасо
Бельгия	Мексика	Гондурас	Боливия
Катар	Ямайка	Египет	Эфиопия
Франция	Венгрия	Сальвадор	Ангола
Ирландия	Марокко	Гана	Чад

Примечание. В скобках указано общее число стран в группе.

Источник: Ситибанк. www.citibank.com

² https://www.citibank.com/icg/sa/digital_symposium/digital_money_index/

В странах с формирующейся цифровой сферой уже действуют основные регулятивные требования, необходимые для развития цифровых технологий, и соответствующая инфраструктура, но значительные размеры теневой экономики поддерживают обращение и предпочтительность наличных денежных средств. В странах, находящихся в переходном состоянии, цифровые деньги становятся заметной частью экономики нередко в форме государственных выплат, хотя для этих стран по-прежнему необходимы значительные инвестиции в цифровые инновации или ослабление регулятивных требований для содействия частному предпринимательству. Наконец, в странах, занимающих лидирующие позиции в данной области, экономические агенты активно применяют цифровые технологии, а регулятивные требования создают условия для развития цифровых инноваций.

Исходя из динамики индекса цифровизации денежной сферы, можно заключить, что внедрение новых технологий наиболее быстро идет в странах, где их развитие уже достигло достаточно высокого уровня. Так, значения индекса в 2015–2017 гг. возросли на 3% в материально готовых странах и на 4% — в странах в переходной стадии. В странах, находящихся на начальном уровне цифровизации денежной сферы, рост индекса не превысил 0,5%, за исключением Бангладеш, Танзании, Вьетнама, Индии и Китая, где индекс увеличился на 8%, 4,8, 4,5, 9,7 и 4,6% соответственно.

Прорыв Бангладеш — страны, использующей преимущественно наличные деньги для осуществления платежей, — был обеспечен цифровизацией расчетов между правительством и бизнесом (government-to-business — G2B), которые на 90% переведены в сферу цифровых технологий; в общем объеме расчетов правительства на них приходится 69%. Танзания занимает второе место в мире по уровню развития системы мобильных платежей (P2P), уступая только Кении. К ускорению развития финансовых технологий привело заключенное в 2016 г. четырьмя мобильными операторами соглашение об обеспечении полной совместимости внедренных ими «электронных кошельков». Во Вьетнаме число POS (point of sale) терминалов увеличивается двузначными темпами (в 2014 г. их рост составил 33%, в 2015 г. — 35%), что обеспечило рост цифровых платежей в 2016 г. на 28%. Рекордсменом по темпам цифровизации денежной сферы в 2017 г. стала Индия, которая сумела улучшить показатели по всем группам: инфраструктура, регулирование, содействие в реализации проектов.

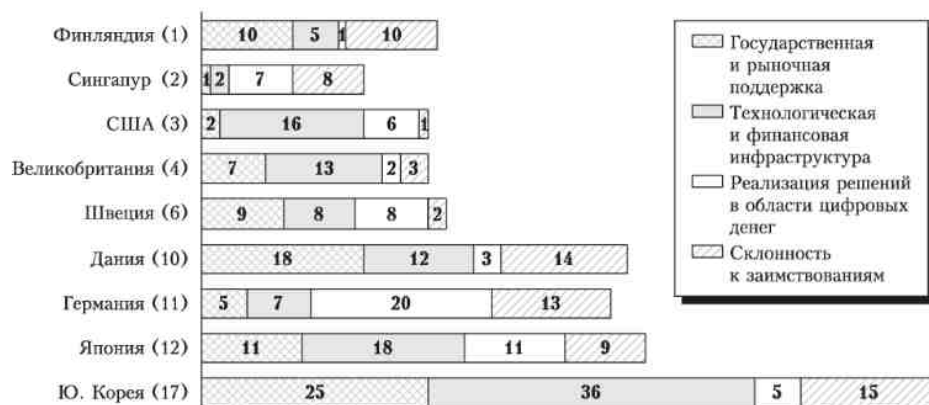
Первое место по уровню цифровизации денежной сферы в 2017 г. заняла Финляндия, оттеснив Сингапур, традиционного лидера, на второе место. Ее прорыв стал следствием активной поддержки технологических инноваций правительством, развития информационно-коммуникационной инфраструктуры и заимствования технологий. В результате число безналичных транзакций в Финляндии почти вдвое превышает показатели других стран ЕС, более 60% из них осуществляются с использованием банковских карт. Широкое распространение в Финляндии получили услуги онлайн-банкинга: 2/3 частных лиц получают различные квитанции и счета на его основе, 80% операций B2B³ осуществляется с использованием онлайн-банкинга⁴ (рис. 3).

Третье место в списке стран по уровню цифровизации денежной сферы занимают США. Их наиболее сильной стороной выступает эффективность регуляторной и инновационной сред.

³ «Business-to-business» — электронная площадка, обеспечивающая взаимодействие юридических лиц на всех этапах хозяйственной деятельности.

⁴ Digital Money Index List — out of 90 countries. https://www.citibank.com/icg/sa/digital_symposium/digital_money_index/

Структура индекса цифровизации денежной сферы (место в рейтинге)*



* В скобках указано место в рейтинге по индексу в целом.
Источник: Ситибанк, www.citibank.com

Рис. 3

Подтверждением неравномерности проникновения цифровых технологий в секторальном разрезе может служить пример Дании, которая по уровню цифровизации общества занимает 39-е место из 243 стран. Однако по уровню проникновения цифровых технологий в денежную сферу Дания, в которой действуют четыре крупнейших платежных шлюза, принимающих платежи с использованием технологии блокчейн (Yourpay, Quickpay, Gate2Payments and PensoPay), занимает 10-е место среди 90 стран (табл. 2).

Т а б л и ц а 2

Индикаторы степени развития цифровых технологий, 2017 г.

Страна	Индекс цифровизации экономики и общества		Страновой индекс цифровизации	Индекс цифровой эволюции		Индекс цифровизации денежной сферы
	значение	место		значение	место	
Великобритания	58,6	8	1	3,67	8	4
США	—	—	2	3,61	10	3
Япония	—	—	3	3,52	15	12
Германия	53,7	14	4	3,36	7	11
Испания	55,4	13	7	2,95	13	27
Франция	51,2	16	8	3,25	10	22
Китай	—	—	9	2,49	36	33
Италия	42	25	10	2,58	19	35
Бразилия	—	—	14	2,24	46	49
Россия	—	—	20	2,44	39	40
Португалия	52,9	15	21	3,01	12	26
Швеция	67,5	3	23	3,79	1	6
ЮАР	—	—	29	2,33	43	32
Бельгия	60,8	5	35	3,32	8	20
Австрия	56,8	10	36	3,28	9	14
Дания	70,7	1	39	3,72	4	10
Финляндия	68,0	2	47	3,72	5	1
Сингапур	—	—	12	3,69	6	2

Источники: Bloom Consulting; Mastercard; European Economic Commission; Ситибанк.

В большинстве стран, занимающих передовые позиции по уровню цифровизации денежной сферы, высоким темпам проникновения финтех-а способствовала реализация государственных программ по поддержке финансовых инноваций. Так, меры по цифровизации деятельности правительства Финляндии, предусмотренные планом на 2017–2019 гг., позволяют органам местного и центрального правительства сэкономить до 100 млн евро в период до 2029 г. В настоящее время в Финляндии 62% традиционных финансовых институтов взаимодействуют с финтех-компаниями. Активнее сотрудничают с ними только финансовые институты Нидерландов (65%), Бельгии (69%) и Германии (70%) (рис. 4).



Источник: информационный портал «Статистика» (www.statista.com).

Рис. 4

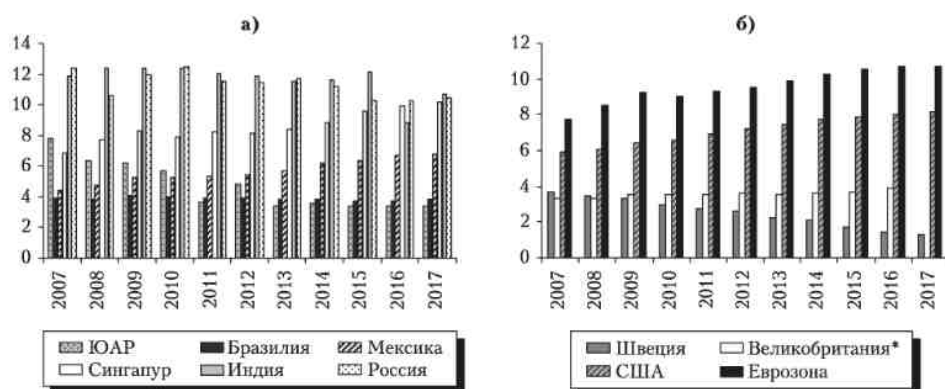
Однако, по мнению Филиппона, активное внедрение финтеха становится вызовом для центральных банков, что подтверждает практика передовых по уровню проникновения финансовых технологий в денежную сферу стран.

Технологические вызовы для денежно-кредитной политики

Активное внедрение финансовых технологий, создавая риски для устойчивости финансовой системы, требует изменения регулятивных норм, расширения сферы контроля центральных банков за нефинансовыми организациями, предоставляющими финансовые услуги (Philippon, 2016). Вызовами для центральных банков выступают чрезмерное сокращение наличных денежных средств в обращении и ослабление роли банков, ухудшающее эффективность трансмиссионного механизма денежно-кредитной политики. По мнению Риксбанка, снижение до критического минимума объема наличных денег в обращении чревато формированием так называемого цифрового (безналичного) общества (cashless society).

Так, в Швеции растущая популярность цифровых технологий в денежной сфере привела к вытеснению наличных средств из оборота. В результате их относительная величина в обращении сократилась до 1,3% ВВП к концу 2017 г. В развивающихся странах наличные деньги в обращении в наименьшей степени востребованы

Наличные деньги в обращении (% ВВП)



* Сопоставимые данные доступны по 2016 г.

Источник: Bank for International Settlements. www.bis.org

Рис. 5

в ЮАР, где их относительная величина к концу 2017 г. снизилась до 3,4% ВВП, а в Бразилии — до 3,8% ВВП. Для сравнения: в Индии, России и Сингапуре на конец 2017 г. они достигали 10,7%, 10,4 и 10,2% ВВП соответственно (рис. 5). В еврозоне и в США относительные величины находящихся в обращении наличных национальных валют (евро и доллар), занимающих доминирующие позиции в структуре мирового валютного рынка (Замараев, Киюцевская, 2015), возросли с 9,1 и 6,6% ВВП до 10,7 и 8,2% ВВП соответственно (на конец 2010 и 2017 г.).

В экономической литературе дискуссия о последствиях формирования цифрового общества (cashless society) носит волновой характер и связана с технологическими прорывами. Речь идет, как правило, о возможном изменении роли центрального банка как монопольного эмитента денежных средств и финансового регулятора, задача которого состоит в том числе в поддержании устойчивости платежной системы и в целом финансовой стабильности. Впервые о возможности формирования безналичного общества заговорили в начале 1950-х годов в Северной Америке вслед за появлением первых компьютерных технологий. Импульс для очередной волны дискуссии в конце 1960-х — начале 1970-х годов придали появление и быстрое распространение АТМ банкоматов. Следующая волна пришлась на 1980–1990-е годы и сопровождалась быстрым прорывом в области не только компьютерных технологий, но и финансовых услуг, а также появлением новых продуктов, в том числе секьюритизации активов (Batiz-Lazo et al., 2014).

На практике последствия формирования цифрового общества в настоящее время уже в полной мере проявились в Швеции, где значительное число розничных продавцов отказывались использовать наличные денежные средства в качестве средства платежа. В результате в 2016 г. Банк Швеции был вынужден обязать банки предоставлять полный перечень платежных и расчетных услуг, включая операции с наличными средствами (Sveriges Riksbank, 2017a).

При значительном увеличении числа провайдеров платежных услуг небанковские финансовые посредники, а также мелкие банки попадают в зависимость от доступа к этим услугам и инфраструктуре. Банки при возрастающей конкуренции и снижении прибыльности операционной деятельности, напротив, теряют заинтересованность в предоставлении платеж-

ных услуг. Еще один недостаток цифрового общества — его возрастающая уязвимость при возможном повышении спроса на наличность, способном усилить кризисные проявления.

Технологический прорыв и расширение сферы использования технологий распределенного реестра, блокчейна, породили дискуссию о возможности выпуска центральными банками собственных цифровых денег. Наибольший прогресс в этом направлении достигнут шведским Риксбанком, внедрившим план введения собственной цифровой валюты *e*-кроны, рассчитанный на 2017–2019 гг. (Sveriges Riksbank, 2017b). По итогам его второй фазы, когда должно было быть принято решение о необходимости дальнейших исследований и/или введении *e*-кроны, Банк Швеции в ноябре 2018 г. объявил о необходимости в целях обеспечения безопасности и эффективности платежной системы запуска экспериментальной версии *e*-кроны, не приносящей процентный доход. По мнению регулятора, этот шаг не формирует дополнительных рисков для традиционных банков, так как с точки зрения экономической сущности *e*-крона максимально приближена к наличным денежным средствам. В то же время разработка и развитие системы *e*-кроны, по оценкам Риксбанка, может занять несколько лет.

Дискуссию о выпуске цифровых денег центральными банками поддерживали в том числе в США (Berentsen, Schar, 2018), Дании (Danmarks Nationalbank, 2017), Англии (Barrdear, Kumhof, 2016), Швейцарии (BIS, 2018), Норвегии (Nicolaisen, 2018). Банк Дании характеризует их как новый тип денег, сосуществующий с наличной валютой и депозитами в коммерческих банках. При этом цифровые деньги центральных банков обладают характеристиками и наличных денежных средств, подобно которым цифровые деньги представляют собой обязательства центрального банка, и депозитов в коммерческих банках, подобно которым они имеют цифровую форму. Однако основное преимущество цифровых денег центральных банков заключается в отсутствии кредитного риска. В результате они могут составить конкуренцию не только криптовалютам с их повышенной волатильностью, но и банковским депозитам.

Ключевой вопрос заключается в том, станут ли цифровые деньги центральных банков доступны для широкого круга экономических агентов, включая физических лиц, в том числе как средство сбережения и накопления. Потребность в появлении таких цифровых денег определяется тем, что:

- стремительно возрастающие объемы электронных платежей и распространение кредитных и дебетовых, включая предоплаченные, карт, основанных на использовании денег коммерческих банков, не снижают кредитные риски, возникающие в результате банкротства конкретного банка;
- развитие новых технологий, в том числе распределенного реестра, снижает издержки, связанные как с выпуском цифровых денег центральными банками, так и с использованием наличных денег.

Появление цифровых денег центральных банков, по всей видимости, не окажет значимого влияния на реализацию денежно-кредитной политики. Спрос на них со стороны экономических агентов станет лишь дополнительным фактором, который должен будет учитывать центральный банк при проведении операций на открытом рынке для поддержания краткосрочных ставок на целевом уровне. Влияние цифровых денег на масштаб операций центральных банков будет зависеть от степени их использования в экономике (BIS, 2018). Если цифровые деньги центральных банков станут доступны широкому кругу экономических агентов, то резервы банков могут уменьшиться при сокращении депозитов или объема наличной валюты в обращении.

Однако основные вызовы для центрального банка, принявшего решение ввести доступные цифровые деньги, связаны, во-первых, с определением механизмов жесткого отбора и идентификации контрагентов, что чревато ростом издержек регулятора. Во-вторых, при повышении доступности выпускаемых безрисковых цифровых денег для широкого круга пользователей центральные банки вступают в прямую конкуренцию с традиционными банками, что повышает риски «бегства вкладчиков» из них.

Появление доступных цифровых денег центрального банка непосредственно скажется на прибыли традиционных банков. При прочих равных условиях, для банков с хроническим профицитом ликвидности отток средств в пользу наиболее надежных цифровых денег центрального банка, ведущий к сокращению избыточных резервов, будет способствовать увеличению прибыльности, поскольку ставка по депозитам традиционно выше, чем по депозитным операциям регулятора. При отсутствии избытка ликвидности у банка отток средств с депозитов приведет к увеличению потребности в привлечении средств регулятора. В этом случае центральный банк, использующий процентный коридор для поддержания целевого уровня ставок денежного рынка, будет вынужден увеличить объем операций по предоставлению ликвидности на открытом рынке. Это вызовет сокращение прибыли банков и/или повышение процентных ставок по кредитам, так как, при прочих равных условиях, процентные ставки по операциям предоставления ликвидности регулятором, как правило, выше, чем депозитные процентные ставки (табл. 3).

Мнения участников дискуссии о цифровых деньгах центральных банков и о целесообразности их введения различаются. Так, Банк Дании, обосно-

Т а б л и ц а 3

**Спрос на цифровые деньги центрального банка
и его влияние на прибыль традиционных банков**

	Положительная ключевая процентная ставка ЦБ	Отрицательная ключевая процентная ставка ЦБ	Напряженность на финансовом рынке/ кризис, низкое доверие
При отсутствии процентных начислений на цифровые деньги ЦБ	Владение цифровыми деньгами ЦБ непривлекательно. Банковские проценты по депозитам выше нулевой отметки. Возможные негативные последствия для банков незначительны	Владение цифровыми деньгами ЦБ предоставляет преимущества, банки вынуждены поддерживать процентные ставки по депозитам на уровне выше нуля, более существенно сокращается прибыль банков	Рост спроса на безрисковые активы ведет к повышению привлекательности цифровых денег ЦБ; средства на депозитных счетах, не охватываемые системой
При начислении процентов, величина которых привязана к ключевой процентной ставке	Владение цифровыми деньгами ЦБ привлекательно. Банки вынуждены повышать ставки по депозитам до уровня ставок РЕПО. Рост прибыли банков ограничен в период повышения процентных ставок	Владение цифровыми деньгами ЦБ непривлекательно. Банки вынуждены устанавливать процентные ставки по депозитам в области положительных значений или выше уровня ставок РЕПО. Последствия для финансовой стабильности незначимы, для прибыли банков — менее значимы, чем в случае положительной ставки	страхования вкладов, будут конвертированы в цифровые деньги ЦБ. Последствия для финансовой стабильности неоднозначны: с одной стороны, перевод средств в безрисковые активы способствует ее повышению, с другой — возрастают риски ликвидности банков

Источник: Sveriges Riksbank, 2017a.

ывая отсутствие необходимости вводить цифровую национальную валюту, приводит следующие аргументы (Danmarks Nationalbank, 2017):

- изменение статуса и роли регулятора в финансовой системе при возникновении конкуренции между центральным и традиционными банками в связи с открытием доступа для нефинансовых корпораций и населения к счетам регулятора. Таким образом, центральный банк перестает выполнять роль «банка банков»;

- увеличение рисков для финансовой стабильности, в том числе за счет рисков, связанных с «бегством вкладчиков»;

- угроза возможности центрального банка поддерживать фиксированный обменный курс относительно евро, рассматриваемый Банком Дании как элемент обеспечения ценовой стабильности;

- необходимость вносить значительные изменения в законодательную базу в части функций, задач и полномочий регулятора касательно взаимодействия с населением и нефинансовыми корпорациями, а также согласовывать принципы взаимодействия в рамках Евросоюза.

По мнению главы валютной биржи Швейцарии «SIX Group» Р. Лачера, выпуск *e*-франков Банком Швейцарии позволит стимулировать рост экономики и заменить наличные деньги, как при введении электронных платежей. И хотя представители Банка Швейцарии опровергли необходимость выпуска собственных цифровых денег, правительство Швейцарии поручило подготовить доклад о рисках и преимуществах выпуска центральным банком собственной криптовалюты⁵.

Развитие цифровых технологий, в том числе в денежной сфере, характеризуется существенной неравномерностью. По оценкам Ситибанка, около 2 млрд человек в мире не имеют даже банковских счетов, и хотя эта цифра последовательно снижается, обеспечение доступности цифровых денег для этой группы людей приведет к приросту ВВП развивающихся экономик к 2025 г. на 6% (Baxter, Rengarajan, 2017). На данный момент цели Банка России в области развития финансовых технологий включают содействие развитию конкуренции на финансовом рынке, повышение доступности, качества и ассортимента финансовых услуг, снижение рисков и издержек в финансовой сфере, а также повышение уровня конкурентоспособности российских технологий (Банк России, 2018).

Финтех в России: место в мире и траектория развития

Неравномерность проникновения передовых цифровых технологий в секторальном разрезе характерна и для российской экономики. По уровню цифровизации экономики Россия из 243 стран, по оценкам Bloom Consulting, занимает 20-е место, а по уровню проникновения цифровых технологий в денежную сферу, рассчитываемому для 90 стран, — только 40-е. Подобный перекося говорит о том, что финансовый сектор России не относится к числу передовых по использованию цифровых технологий по сравнению с такими сферами, как экспорт, инвестиции, интеллектуальная сфера, учитываемыми в индексе цифровизации страны.

В рейтинге цифровизации денежной сферы за 2015–2017 гг. Россия поднялась на 13 ступеней, переместившись из категории стран, в которых

⁵ <https://www.reuters.com/article/swiss-efranc/switzerland-seeks-study-of-state-backed-e-franc-cryptocurrency-idUSL5N1SO3BU>

развитие цифровых технологий в этой сфере находится в «начальной стадии», в группу стран с цифровыми технологиями в «переходном состоянии». Продвижение цифровых технологий в денежной сфере в России сдерживает технологическая и финансовая инфраструктура (62-е место). Недостаточна по мировым меркам и поддержка развития финансовых технологий со стороны государства и рыночных механизмов (55-е место), что отражает низкий уровень защищенности прав собственности, включая интеллектуальную, качество государственного регулирования, издержки по оформлению и организации бизнеса (табл. 4).

Среди крупнейших развивающихся стран цифровые технологии в денежной сфере получили наибольшее распространение в ЮАР — 32-е место в рейтинге, далее следует Китай — 33-е место. Тем не менее прогресс России в области цифровых технологий в денежной сфере в 2015–2018 гг. оказался наиболее заметным. Китай поднялся на шесть ступеней, ЮАР опустилась на одну, Бразилия — на девять ступеней, заняв в 2018 г. 49-е место, что связано преимущественно с существенным регрессом в сфере технологической и финансовой инфраструктуры.

По уровню цифровой эволюции, рассчитываемому Mastercard, Россия входит в число наиболее перспективных развивающихся стран. Более перспек-

Т а б л и ц а 4

Индекс цифровизации денежной сферы в развивающихся странах

Результирующая позиция	Страна	Государственная и рыночная поддержка	Технологическая и финансовая инфраструктура	Решения в области цифровых денег	Склонность к заимствованиям
2018					
32	ЮАР	29	44	43	41
33	Китай	24	55	40	43
40	Россия	55	62	30	37
41	Казахстан	53	60	29	44
42	Мексика	60	28	49	46
49	Бразилия	79	51	42	39
51	Индия	35	43	54	65
2017					
30	ЮАР	27	31	49	26
35	Китай	24	58	39	43
40	Мексика	47	29	48	52
45	Казахстан	48	68	31	44
48	Россия	62	66	35	38
52	Бразилия	84	47	38	41
55	Индия	37	49	46	68
2015					
31	ЮАР	24	45	51	32
39	Китай	25	66	42	43
40	Бразилия	79	33	34	34
41	Казахстан	55	60	28	40
47	Мексика	52	44	49	52
53	Россия	67	61	38	45
54	Индия	65	49	40	61

Источник: Ситибанк. https://www.citibank.com/icg/sa/digital_symposium/digital_money_index/

тивны, по мнению Mastercard, Китай, Кения и Боливия, несмотря на их достаточно низкие текущие позиции (Китай — 36-е место, Россия — 39-е, Кения — 52-е, Боливия — 59-е место). Тем не менее потенциал введения новых цифровых технологий в России ограничен крайне низкими инвестициями в информационные, компьютерные и телекоммуникационные технологии и оборудование (ИКТ): в 2017 г. в эту сферу было направлено лишь 0,4% ВВП⁶. Для сравнения: в странах ОЭСР минимальный объем инвестиций в ИКТ приходится на Коста-Рику — 0,6–0,7% ВВП. Рекордсмен здесь Швеция, где в 2000–2001 г. он составлял 4,9 и 4,5% ВВП соответственно. В настоящее время наибольшие вложения в развитие ИКТ осуществляет Чехия: в 2015 г. их величина составила 4,2%, в 2016 г. — 4,0% ВВП. Однако даже с учетом вложений малого и среднего предпринимательства в России общий объем инвестиций в машины и оборудование, включая, помимо ИКТ, хозяйственный инвентарь и другие объекты, в 2017 г. лишь незначительно превысил 5,5% ВВП.

На наш взгляд, возможность сохранить достигнутые темпы введения цифровых технологий и нарастить технологический потенциал в России ограничена низкой инвестиционной активностью. При этом, как показывает мировой опыт, в большинстве случаев инициатором цифрового прорыва, в том числе в денежной сфере, выступают органы государственного управления.

Список литературы / References

- Банк России (2018). Основные направления развития финансовых технологий на период 2018–2020 годов. [Bank of Russia (2018). *Main directions of development of financial technologies in 2018–2020*. Moscow. (In Russian).]
- Замараев Б., Киюцевская А. (2015). Российская экономика в контексте мировых трендов // Вопросы экономики. № 2. С. 32–48. [Zamarayev B., Kiyutsevskaya A. (2015). Russian economy in the context of world trends. *Voprosy Ekonomiki*, No. 2, pp. 32–48. (In Russian).] <https://doi.org/10.32609/0042-8736-2015-2-32-48>
- Киюцевская А. (2016). Денежно-кредитная политика: специфика и особенности реализации на современном этапе экономического развития // Экономическая политика. № 2. С. 92–111. [Kiyutsevskaya A. (2016). Monetary policy: The specifics and features of implementation at the present stage of economic development. *Ekonomicheskaya Politika*, No. 2, pp. 92–111. (In Russian).]
- Barrdear J., Kumhof M. (2016). The macroeconomics of central bank issued digital currencies. *Bank of England Staff Working Paper*, No. 605.
- Bassens D., Hendrikse R., van Me Michiel (2017). *The appleization of finance: Reflections on the fintech (r)evolution*. Brussels: Vrije Universiteit. September.
- Batiz-Lazo B., Haigh T., Stearns D. L. (2014). How the future shaped the past: The case of the cashless society. *Enterprise & Society*, Vol. 15, No. 1, pp. 103–131.
- Baxter G., Rengarajan S. (2017). *The march towards digital money: Bringing the underbanked in from the cold*. New York: Citigroup.
- BBVA (2015). *What fintech is and how startups want to innovate in financial services*. February 11. <https://www.bbva.com/en/fintech-startups-want-innovate-financial-services/>
- BCBS (2018). *Implications of fintech developments for banks and bank supervisors*. Basel Committee on Banking Supervision.
- Berentsen A., Schar F. (2018). The case for central bank electronic money and the non-case for central bank cryptocurrencies. *Federal Reserve Bank of St. Louis Review*, Vol. 100, No. 2, pp. 97–106.

⁶ Без учета вложений малого и среднего предпринимательства.

- BIS (2018). *Central bank digital currencies*. Basel: Bank for International Settlements, Committee on Payments and Market Infrastructures, March.
- Danmarks Nationalbank (2017). *Central bank digital currency in Denmark?* Copenhagen, December 15.
- IMF (2017). Fintech and financial services: Initial considerations. *IMF Staff Discussion Notes*, No. SDN/17/05.
- Kim Y., Park Y. J., Choi J., Yeon J. (2015). An empirical study on the adoption of “Fintech” service: Focused on mobile payment services. *Advanced Science and Technology Letters*, Vol. 114, No. 26, pp. 136–140.
- Nicolaisen J. (2018). Central bank digital currencies. *Norges Bank Papers*, No. 1.
- Philippon T. (2016). The fintech opportunity. *NBER Working Paper*, No. 22476.
- Rega F. G. (2017). *The bank of the future, the future of banking – An empirical analysis of European banks*. Available at SSRN: <https://ssrn.com/abstract=3071742>
- Segoviano M., Bradley J., Lindner P., Blankenheim J. (2013). Securitization: Lessons learned and the road ahead. *IMF Working Paper*, No. WP/13/255.
- Sveriges Riksbank (2017a). *The Riksbank's e-krona project. Report 1*. Stockholm, September. https://www.riksbank.se/globalassets/media/rapporter/e-krona/2017/rapport_ekrona_uppdaterad_170920_eng.pdf
- Sveriges Riksbank (2017b). *The Riksbank's e-krona project. Action plan for 2018*. Stockholm, December. https://www.riksbank.se/globalassets/media/rapporter/e-krona/2017/handlingsplan_ekrona_171221_eng.pdf
- Veugelers R. (ed.) (2017). *Remaking Europe: The new manufacturing as an engine for growth* (Blueprint series No. 26). Brussels: Bruegel.

Fintech: Current trends and challenges for monetary policy

Anna M. Kiyutsevskaia

Author affiliation: Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration (Moscow, Russia). Email: kiu2003@mail.ru

The article describes the features of the current stage of development of financial technologies. This process has become a reaction to the post-crisis tightening of regulatory requirements for traditional financial institutions and increasing credit risks. The introduction of financial technologies that broaden the availability of financial services not only creates conditions for increasing business activity, but also forms challenges for traditional banks and monetary authorities. The article discusses the risks of the evolving digital (cashless) society, as well as the possibility and consequences of the emergence of central banks' digital money.

Keywords: financial technology, traditional bank, central bank, financial intermediation, digitalization indexes.

JEL: E52, E58, F30, G51.

В. К. Фальцман

Россия без собственной нефти?

На протяжении более полувека усиливалась зависимость России от добычи и экспорта нефти и истощались ее запасы. В перспективе страна может оказаться в сырьевой ловушке — без нефти, без средств для оплаты импорта и без производства собственной продукции для импортозамещения. Выход из создавшейся ситуации нужно найти примерно в течение четверти века, когда добыча нефти будет сокращаться. Решать эту проблему предстоит в сложных условиях турбулентности мировых цен, санкций, сокращения численности занятых. Не закончится ли этот этап вторым трансформационным кризисом, наподобие кризиса 1990-х годов? Какие альтернативные источники энергии смогут заменить нефть? В статье предложен оптимистичный сценарий развития событий. Россия первой из крупных нефтедобывающих стран может столкнуться с исчерпанием запасов нефти. Поэтому поиски выхода из нефтяной ловушки в РФ могут стать уроком для других стран и войти в общую теорию экономического роста.

Ключевые слова: нефть, экономический рост, импортозамещение, трансформационный кризис, санкции.

JEL: E23, E28, J25, O11.

Нависшая над страной угроза полного исчерпания собственных запасов нефти была вполне предсказуемой. Однако успехи геологоразведки создавали иллюзию бесконечности этих запасов. На доходах от экспорта нефти и другого сырья бурно рос импорт, который вытеснял с внутреннего рынка товары собственного производства. Предвидела ли последствия этого процесса экономическая наука?

В конце 1980-х годов была разработана модель ретроспективной инвентаризации, цифровое наполнение которой позволило установить, что примерно за четверть века (1960–1988 гг.) запасы нефти в стране сократились более чем в 4 раза (Фальцман, 1991). Спустя десятилетие проблема «проедания» запасов нефти обострилась в связи с распадом страны и потерей месторождений Азербайджана, Казахстана, Украины. Тогда был предложен метод двойственной оценки экономического роста (Фальцман, 1999) с помощью

Фальцман Владимир Константинович (m975032@gmail.com), д. э. н., проф., заслуженный деятель науки РФ, гл. н. с. Института прикладных экономических исследований Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ (Москва).

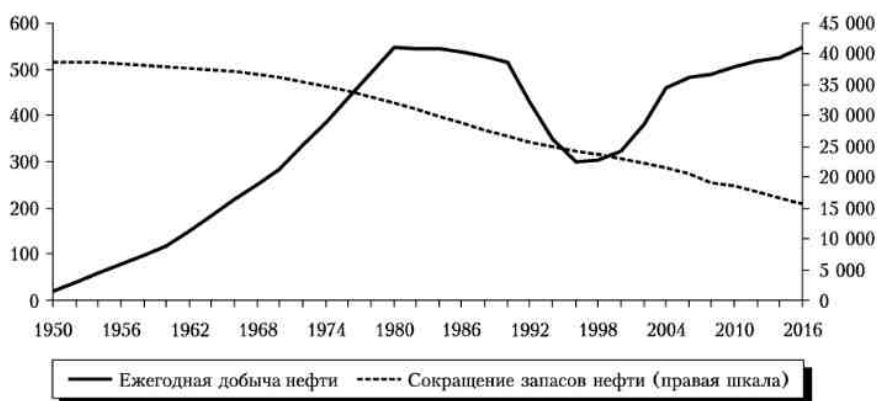
совмещения двух показателей — потоков национального дохода (ВВП) и запасов национального богатства, включающего не только вещественный, но и человеческий капитал, инвестиционный потенциал и запасы полезных ископаемых¹. Динамика национального дохода отражает возможности повышать благосостояние современников; динамика национального богатства характеризует изменение ресурсов для будущего. Использование этих ресурсов определяет перспективы экономического роста и благосостояние грядущих поколений.

Это был принципиально новый метод измерения экономического роста, правда, не лишенный важного недостатка: человеческий и инновационный потенциал предполагалось измерять, как в свое время предложил Дж. Кендрик, с помощью затрат на образование, здравоохранение и науку. Хотя затраты нельзя отождествлять с результатами, но ничего лучше пока не придумали (Суворов и др., 2016).

Метод двойственной оценки был применен для определения качества экономического роста в 2012–2016 гг. (Фальцман, 2018). Был составлен баланс активной части национального богатства. Сальдо баланса оказалось отрицательным: сокращение запасов ископаемого топлива лишь частично (примерно на $\frac{2}{3}$) компенсировалось приростом человеческого капитала и активной части основного капитала. Национальное богатство продолжало сокращаться. Более того, в прирост активной части основного капитала вкладывалось в 1,7 раза больше средств, чем в человеческий капитал. Между тем в развитых странах с конца 1990-х годов пропорция прямо противоположная: в человеческий капитал инвестируется 70% вложений, а в основной — 30%.

На рисунке представлена динамика ежегодной добычи нефти и сокращения нефтяных запасов России. Сложную кривую динамики добычи можно разбить на три отрезка: советский период (1950–1991 гг.), кризисный период переходной экономики (1992–1999 гг.) и период рыночной эконо-

Добыча и сокращение теоретических
запасов нефти (млн т)



Источник: расчеты по методике автора и данным Росстата.

Рис.

¹ Такое расширенное определение национального богатства выходит за пределы показателей Росстата. Согласно теории трудовой стоимости, полезные ископаемые не выступают элементом национального богатства, поскольку они не созданы трудом человека, а дарованы природой.

мики (2000–2016 гг.). Каждому из них соответствует своя кривая динамики добычи нефти. Роль нефти в экономике страны оказалась настолько значимой, что кривая ее добычи полностью воспроизводит этапы развития хозяйства в целом.

В советский период добыча нефти развивалась по логистической S-образной кривой, которая характеризует три стадии развития — зарождение, зрелость и затухание. В период зарождения нефтяной зависимости (1950–1960 гг.) добыча нефти выросла с 18 млн до 118 млн т/год. Это было время освоения Самотлорского месторождения. На стадии зрелости (1961–1980 гг.) рост ускорился, добыча возросла до 547 млн т. Значимыми причинами этого стали мировой энергетический кризис и рост цен на нефть. На рисунке появилась точка перегиба. Именно ее мы предлагаем считать поворотным моментом на пути в нефтяную ловушку. На стадии затухания (1981–1991 гг.) рост прекратился, началось медленное снижение добычи. Цикл развития плановой экономики и ее нефтяного драйвера завершился.

Из-за трансформационного кризиса 1990-х годов спрос на нефть и объем ее добычи к 1999 г. упали до уровня 1970-х годов — около 300 млн т. Линия сокращения добычи в эти годы напоминает график свободного падения физического тела. Свидетельствует ли снижение добычи нефти в переходный период о более рациональном расходовании природных ресурсов в рыночной экономике по сравнению с плановой? К сожалению, нет. Это стало следствием кризиса. Отсюда вывод: рыночная экономика нуждается в государственном регулировании потребления природных ресурсов не менее, а может, и более, чем плановая.

В период 2000–2016 гг. закономерность развития добычи нефти вновь приобрела характер логистической кривой: медленный разгон в 2000–2001 гг. с 305 млн до 380 млн т, ускоренный рост до 488 млн т к 2008 г. (зрелость), а затем его затухание в период 2009–2016 гг., когда ежегодный прирост составлял в среднем всего около 1%. Причиной затухания стало падение мировых цен на нефть. К 2016 г. российская нефтедобыча находилась на уровне пика 1980-х годов.

Если первая логистическая кривая растянулась по оси времени почти на 40 лет (1950–1988 гг.), то протяженность второй кривой, даже если продолжить ее в будущее за пределы графика, оказывается значительно меньше. Причина этого в том, что в 2000-е годы добыча нефти не начиналась с нуля, как в 1950-е, а восстанавливалась до ранее достигнутого уровня. Завершать нефтяной цикл в первом случае пришлось под воздействием общего кризиса планового хозяйства, а во втором — из-за оскудения нефтяных месторождений, плохо поддающегося регулированию. Стадия разгона первой S-образной кривой длилась 20 лет, а второй — 8 лет. Но ежегодный прирост добычи как в первом, так и во втором случае был примерно одинаковым — на уровне около 20 млн т в год.

Мысленно продолжим график в будущее. В самой ближайшей перспективе (после 2021 г.) ожидается переломный момент в истории нефтедобычи и экономики России: добыча начнет снижаться, но не из-за кризиса и падения спроса, а из-за оскудения месторождений². На месторождениях Западной Сибири процесс уже начался.

По прогнозам ИНЭИ РАН (Макаров, Митрова, 2018), страна может обеспечить стабильно высокую добычу нефти до 2020–2025 гг.: основные инвестиции уже сделаны и компании будут добывать нефть на этих месторож-

² http://www.ng.ru/economics/2018-09-18/4_7313_oil.html

дениях в любом случае. После роста ежегодной добычи до 560 млн т в год в 2020–2025 гг. показатель начнет сокращаться и к 2040 г. по двум крайним вариантам может составить от 440 млн до 515 млн т. В результате за 20 лет добыча нефти в худшем (критическом) сценарии прогноза снизится на 22%, а в благоприятном (лучшем) — всего на 8%. Правда, для реализации благоприятного сценария потребуется обеспечить прирост запасов нефти более чем на 10 млрд т, из которых 5–8 млрд предполагается получить за счет роста коэффициента извлечения нефти, то есть благодаря использованию новых технологий, доступ к которым сейчас ограничен санкциями.

Прогноз ИНЭИ РАН предусматривает значительный рост мировых цен на нефть марки Urals: с 60 долл./барр. в 2020 г. до 90–107 долл./барр. в двух указанных выше сценариях. В случае реализации прогноза ИНЭИ РАН быстрый рост цены с избытком компенсирует снижение объема добычи нефти. Выручка от экспорта нефти за 20 лет не только не сократится, но даже вырастет минимум на 117%, а в благоприятном сценарии — на 164%. Проблема снижения добычи нефти отодвигается за пределы 2040 г. Но затем возможны крутой спуск к нулевой отметке и даже шоковое обрушение нефтедобычи. Поэтому отраслевой прогноз требует переосмысления с точки зрения его возможных парадоксальных последствий в отдаленной перспективе.

В этих условиях правительство намерено провести полную инвентаризацию нефтяных месторождений, многие из них не разрабатываются держателями лицензий. Предстоит оценить эффективность налоговых льгот, предоставленных нефтяным компаниям, пересмотреть критерии их выдачи.

Нефтяные монополии стремятся предотвратить сокращение нефтедобычи. Но не получится ли так, что в ходе этой борьбы с природой средства на добычу все более и более трудно извлекаемой нефти будут истрачены, а машиностроение, строительство, АПК, сферы медицинских, образовательных и других услуг останутся без инвестиций и не смогут компенсировать своей продукцией неизбежное сокращение нефтяной ренты?

В условиях надвигающегося снижения добычи нефти стратегический маневр, на наш взгляд, заключается в том, чтобы частично перенаправить потоки инвестиций из сфер добычи нефти, недвижимости и торговли в строительство жилья, машиностроение, производство потребительских товаров, в процессы импортозамещения и развития экспорта. Речь идет о частичной переориентации налоговых и других льгот на виды экономической деятельности, продукция которых призвана компенсировать потерю доходов от экспорта нефти. Во избежание шоковых обрушений и кризиса будущая кривая убывания объемов добычи нефти, на наш взгляд, должна быть по возможности плавной, эволюционной. Это позволит экономике адаптироваться к принципиально новым условиям функционирования, к неизбежному переходу от экспорта нефти к ее импорту.

Вернемся к рисунку. Вторая кривая отражает динамику сокращения запасов российской нефти. Истинное значение запасов нефти в 1950 г. нам неизвестно, как не было оно доступно и 67 лет назад. Поэтому на графике представлена кривая убывания теоретического запаса. Он рассчитан нами по рекуррентной формуле ретроспективной инвентаризации³ (для каждого последующего года путем прибавления к запасам предыдущего года объема

³ Метод ретроспективной инвентаризации аналогичен методу «непрерывной инвентаризации» Р. Голдсмита (1968).

добычи за этот год). Известно, что в 2016 г. реальные запасы российской нефти, по оценкам Минприроды России, составляли 15 млрд т⁴. За период 1950–2016 гг. было добыто и израсходовано запасов нефти 23 659 млн т. Теоретическая величина запасов как сумма этих величин составляла в 1950 г. 38,7 млрд т. Выяснилось, что за 67 лет теоретические запасы нефти в стране сократились примерно на $\frac{2}{3}$: из них 55% было израсходовано за 41 год советского периода, 11% — за 8 лет переходной экономики, 34% — за 17 лет рыночной экономики.

Что ожидает нас в будущем? Если бы уровень добычи нефти, достигнутый в 2016 г. (549 млн т), мог сохраниться на всю перспективу, то своей нефти России хватило бы примерно на 27 лет ($15 : 0,549 = 27,3$). Сокращение объема добычи позволит растянуть запасы на более длительный срок.

Конечно, прогресс в геологоразведке и технологиях добычи нефти дает надежды на освоение ресурсов континентального шельфа арктических морей. Но эти надежды во многом иллюзорны. По мнению экспертов ИМП РАН, освоение этих ресурсов может отодвинуть наступление пика добычи нефти в лучшем случае на 5–10 лет. Разведанность российского шельфа незначительна. Затраты и последствия для экологии в результате освоения арктической нефти могут намного превысить ожидаемый эффект от ее использования (Ивантер, Ксенофонтов, 2013. С. 217). К этому добавились санкции, препятствующие использованию новых технологий и опыта западных компаний. Впрочем, нефтяники полны энтузиазма. По мнению главы «Роснефти» И. Сечина, ошибочны высказывания о том, что Россия через 10–15 лет уйдет с мировой нефтяной арены⁵.

Трезвая оценка ситуации не позволяет игнорировать сценарий, при котором сокращение и обнуление добычи своей нефти переформируют практически все социально-экономические сферы страны. Экономика России без собственной нефти — это другая экономика. В первую очередь изменятся структура внешней торговли, производство, бюджет и государственные расходы.

Во внешней торговле снижение поступлений от экспорта нефти частично может восполнить возрастающий экспорт природного газа и несырьевых товаров. В настоящее время доходы России от экспорта газа в 4 раза меньше, чем от нефти. Поэтому нет оснований надеяться на полную замену экспорта нефти газом. Но возможность частичной замены очевидна, тем более что собственные запасы природного газа позволяют существенно увеличить его добычу. Правда, на европейском рынке российский газ активно вытесняют конкуренты, но остаются огромные рынки Китая и других азиатских стран.

Из несырьевых продуктов, экспортные возможности которых уже подтверждены мировым рынком, можно назвать сельскохозяйственное сырье и продовольственные товары (к 2024 г. их экспорт удваивается), многие виды вооружения, продукцию атомной промышленности по полному технологическому циклу ее производства, автомобили, авиакосмическую технику гражданского назначения, программное обеспечение и др. В перспективе можно увеличить экспорт туристических, образовательных и медицинских услуг, объемы которых в настоящее время неоправданно малы.

Вероятно, полностью компенсировать другими товарами потери доходов от экспорта нефти и нефтяных продуктов не удастся. Тогда *на внутреннем*

⁴ <https://www.gazeta.ru/business/2016/10/04/10229945.shtml>

⁵ <https://tass.ru/ekonomika/5718573>

рынке неизбежны сокращение импорта, его замещение продукцией отечественного производства. Процесс импортозамещения уже идет, особенно активно в сфере производства сельхозсырья и продовольственных товаров. Благодаря этому страна обеспечила свою продовольственную независимость. Главной проблемой остается импортозамещение машин, оборудования, транспортных средств, на долю которых приходится около половины всего российского импорта, а также лекарственных средств, импорт которых составляет внушительную сумму — около 10 млрд долл. в год. Собственные компетенции в этих высокотехнологичных сферах во многом утрачены, разрушены сложные логистические и технологические цепочки. Поэтому в настоящее время надежды в основном возлагаются на диверсификацию инновационного потенциала оборонных предприятий и зарубежные заимствования в формате международной кооперации.

В связи с сокращением добычи нефти обостряется проблема *нефтезамещения*. Прежде всего она актуальна для обеспечения горюче-смазочными материалами мобильной техники — всех видов транспорта, сельскохозяйственных машин, оборонной техники. Во всем мире идет процесс частичной замены бензина на сжатый газ и электроэнергию. Промышленность выпускает автомобили с битопливными двигателями. Россия — один из лидеров по строительству судов на атомной энергии. В области использования нефтепродуктов для целей нагрева проблема нефтезамещения в основном уже решена. Например, черная металлургия как крупнейший потребитель энергии давно перевела нагревательные устройства с мазута на газ. Приоритетным направлением использования нефти остается нефтехимия.

В *бюджете*, в той мере, в какой снижение поступлений от нефти и нефтепродуктов не компенсировано доходами от других видов экономической деятельности, в будущем могут возникнуть проблемы оптимизации расходов на оборону, на оплату внешнеэкономической задолженности и на социальные нужды. Предстоит ограничить рост государственных расходов. Высокая зависимость от монопродукта (нефти) несет угрозу самому существованию государства: сокращаются возможности для финансовых трансфертов в дотационные регионы, в стране могут начать развиваться центробежные силы суверенизации, особенно в границах национальных автономий.

Выход из нефтяной ловушки

Ниже предлагается оптимистичный сценарий выхода России из нефтяной ловушки, который условно можно разделить на два этапа:

- этап догоняющего развития (2018–2030 гг.);
- этап лидерства на некоторых мировых рынках (2030–2040 гг. и более отдаленная перспектива).

Этап догоняющего развития предполагает инерционное продолжение тенденций прошлого. Опираясь на его опыт, можно назвать некоторые возможные точки роста: строительство жилья, дорог и инфраструктурных магистралей; рост производства и экспорта сельскохозяйственного сырья и продовольствия; импортозамещение в гражданских отраслях машиностроения; производство и экспорт вооружения, автомобилей, авиационной техники, продукции атомной промышленности; рост добычи газа и производства СПГ, их поставок на мировой рынок; экспорт металлов как скрытой формы вывоза энергоресурсов и ряд других видов экономической деятельности. Особо отметим необходимость импортозамещения в сфере

потребительских товаров, большая часть номенклатуры которых импортного происхождения.

Этап догоняющего развития в основном базируется на заимствованиях и тиражировании прошлых достижений. Мировой опыт показывает, что заимствовать, ликвидируя отставание, проще, чем лидировать. Вот почему в успешно догоняющих развивающихся странах, при прочих равных условиях, темпы роста выше, чем в развитых. Хрестоматийный пример — Китай. Поэтому ориентация российской экономики на темпы роста выше среднемировых на этапе догоняющего развития реалистична. Тем более что среднегодовые темпы прироста ВВП за прошедшие 15 лет (2001–2016 гг.) составляли около 3,5%⁶. По мере ликвидации отставания темпы экономического роста могут затухать, если страна не сумеет выйти на передовые позиции в мире.

У России имеются реальные предпосылки для выхода на новые *лидерские позиции на мировых рынках*. Во-первых, это опыт лидирования в нефтегазовой промышленности, производстве многих видов вооружения, в атомной промышленности и некоторых других видах экономической деятельности. Во-вторых, реализация национальных проектов (программ) до 2024 г. в области демографии, здравоохранения, образования, культуры, науки, которые с лагом 10–15 лет должны привести к росту человеческого и инновационного потенциала страны и ее лидерству в ряде высокотехнологичных областей.

Уже в настоящее время Россия, по оценкам экспертов ООН, входит в число стран с высоким и быстрорастущим человеческим капиталом (UNDP, 2018). Важно создать условия для реализации индивидуальных предпринимательских инициатив, саморазвития, малого и среднего предпринимательства (МСП). Но российская экономика унаследовала от советской крупные предприятия в области ТЭК, ОПК, АПК, транспорта, централизованное, временами «ручное», управление которыми в постсоветской экономике сохраняется. Такая институциональная структура не отвечает требованиям развития МСП: им невозможно управлять из одного центра, да еще, образно говоря, поручив данную функцию одному человеку. Поэтому постоянно возникают попытки «поддержать» малый бизнес, создать особые экономические зоны для его развития. МСП нуждается не в единовременных мерах поддержки, а в создании особого хозяйственного уклада, собственной системы децентрализованного управления и саморазвития, отличной от существующей централизованной системы управления крупным вертикально интегрированным производством. Для высоких темпов экономического роста на основе местной частной инициативы стране требуется институциональная реформа с целью создать особый, второй уклад развития МСП (Фальцман, 2019).

Ученые ИПП РАН выдвинули оригинальное предложение: объявить мораторий на новые реформы, постоянное стремление к которым не что иное, как бюрократическая утопия (Ивантер, 2018). С введением моратория можно согласиться, но только относительно действующей системы. Но нельзя согласиться с постоянными и пока безуспешными попытками поддержки МСП. Новые заплатки на старой одежде не держатся. В этой области без глубокого реформирования не обойтись. Какая нужна реформа? Ответ выходит за рамки статьи и моих возможностей. Ясно одно: предстоит снять бюрократические

⁶ Правда, в последние годы в России были практически нулевые темпы роста. Но на это были экстраординарные причины — падение цен на нефть и внешние санкции.

овоки с предпринимательских инициатив, обеспечить свободу конкуренции, открыть МСП доступ к ресурсам роста.

Можно предположить, что в случае институциональной реформы вновь накопленный человеческий капитал позволит обеспечить экономический рост страны на уровне 6–8% ВВП в год, как предлагается в: Ивантер, 2018. Но это, бесспорно, оптимистичный вариант, не учитывающий высокую турбулентность и неопределенность в окружающей среде. Поэтому не приходится полагаться только на благоприятный сценарий развития событий.

Целевое назначение нашего главного резерва — Фонда национального благосостояния — несколько раз менялось. Ему можно вменить еще одну цель: в условиях грядущего сокращения добычи нефти направить средства ФНБ на компенсацию возникающих потерь в той степени, в какой не удалось их возместить за счет антикризисных мер. Тогда удастся избежать второго трансформационного кризиса.

Список литературы / References

- Голдсмит Р. (1968). Национальное богатство США в послевоенный период. М.: Статистика. [Goldsmith R. (1968). *National wealth of the United States in the postwar period*. Moscow: Statistika. (In Russian).]
- Ивантер В. В. (2018). Перспективы экономического развития России // Проблемы прогнозирования. № 3. С. 3–6. [Ivanter V. V. (2018). Prospects of economic development of Russia. *Problemy Prognozirovaniya*, No. 3, pp. 3–6. (In Russian).]
- Ивантер В. В., Ксенофонтов М. Ю. (ред.) (2013). Перспективы развития экономики России: прогноз до 2030 года. М.: Анкил. [Ivanter V. V., Ksenofontov M. Yu. (eds.) (2013). *Prospects for the Russian economy: Forecast until 2030*. Moscow: Ankil. (In Russian).]
- Макаров А. А., Митрова Т. А. (2018). Стратегические перспективы развития энергетического комплекса России // Проблемы прогнозирования. № 5. С. 81–96. [Makarov A. A., Mitrova T. A. (2018). Strategic development outlook for the energy complex of Russia. *Problemy Prognozirovaniya*, No. 5, pp. 81–96. (In Russian).]
- Суворов А. В. и др. (2016). Человеческий капитал как фактор социально-экономического развития. СПб.: Нестор-История. [Suvorov A. V. et al. (2016). *Human capital as a factor of socioeconomic development*. St. Petersburg: Nestor-Istoria. (In Russian).]
- Фальцман В. К. (1991). Динамика национального богатства СССР // Экономика и математические методы. Т. 27, Вып. 2. С. 242–257. [Faltsman V. K. (1991). Dynamics of national wealth of the USSR. *Ekonomika i Matematicheskie Metody*, Vol. 27, No. 2, pp. 242–257. (In Russian).]
- Фальцман В. К. (1999). О методах измерения экономического роста // Экономика и математические методы. Т. 35, № 3. С. 5–15. [Faltsman V. K. (1999). On methods of measuring economic growth. *Ekonomika i Matematicheskie Metody*, Vol. 35, No. 3, pp. 5–15. (In Russian).]
- Фальцман В. К. (2018). О структуре, динамике и использовании активной части национального богатства // Проблемы прогнозирования. № 5. С. 13–23. [Faltsman V. K. (2018). On the structure, dynamics and use of the active part of national wealth. *Problemy Prognozirovaniya*, No. 5, pp. 13–23. (In Russian).]
- Фальцман В. К. (2019). Проблемы прогнозирования малого и среднего бизнеса // Проблемы прогнозирования. № 1, [в печати]. [Faltsman V. K. (2019). Problems in forecasting for small and medium-sized businesses. *Problemy Prognozirovaniya*, No. 1, [forthcoming] (In Russian).]
- UNDP (2018). *Human development indices and indicators*. 2018 statistical update. New York: United Nations Development Programme. http://hdr.undp.org/sites/default/files/2018_human_development_statistical_update.pdf

What if Russia runs out of own oil resources?

Vladimir K. Faltsman

Author affiliation: Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration (Moscow, Russia). Email: m975032@gmail.com

For more than half a century the growing dependence of Russia on crude oil production and exports, thus exhausting its national oil resources, has been observed. The country can get caught up in the staples trap – running out of own oil resources, with neither money to finance imports nor national import-substituting production. So in the coming 25 years Russia is challenged to seek a proper solution, given that oil production will be declining. What is more, Russia will have to address the challenge under pretty tough circumstances, including turbulent oil prices, the burden of economic sanctions and reduction in the volume of employment. Will Russia, as a result, face just another transformation crisis similar to the bitter experience of 1990s? What alternative sources of energy can be found to replace oil? The author is searching for the way to get out of the staples trap and presents an optimistic scenario. Being one of the top oil-producing countries, Russia will be the first to face the depletion of national oil resources, so its experience in elaborating viable ways to overcome oil dependence may be instructive to other oil-producers and contribute to the general theory of economic growth.

Keywords: oil, economic growth, imports substitution, transformation crisis, economic sanctions.

JEL: E23, E28, J25, O11.

Технический редактор, компьютерная верстка — Т. Скрыпник
Корректор — Л. Пушаева

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 российской прессы — 10788; в Объединенном каталоге — 40747. Цена свободная.

Подписано в печать 29.03.2019. Формат 70 × 108^{1/16}. Бумага офсетная. Печать офсетная. Усл. печ. л. 14,00. Уч.-изд. л. 12,4. Тираж 900 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 № 148-2019.

Перепечатка материалов из журнала «Вопросы экономики» только по согласованию с редакцией. Редакция не имеет возможности вступать с читателями в переписку.

© НП «Вопросы экономики», 2019.
