

**Российская академия наук  
Институт проблем рынка РАН**



**Международный научный электронный журнал**

# **ПРОБЛЕМЫ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ**

**2016, № 2**

**Москва**

## **РЕДАКЦИОННЫЙ СОВЕТ И РЕДКОЛЛЕГИЯ**

### **ПРЕДСЕДАТЕЛЬ РЕДАКЦИОННОГО СОВЕТА:**

*В.А. Цветков*, член-корр. РАН, д.э.н., профессор

### **ЧЛЕНЫ РЕДАКЦИОННОГО СОВЕТА:**

*В.В. Ивантер*, академик РАН

*В.Л. Макаров*, академик РАН

*В.В. Окрепилов*, академик РАН

*Л.Х. Саидмуродов*, д.э.н., профессор (Республика Таджикистан)

*В. Сюй*, д.ю.н., профессор (Китайская Народная Республика)

*А.И. Татаркин*, академик РАН

### **ГЛАВНЫЙ РЕДАКТОР:**

*Е.Л. Логинов*, д.э.н.

### **ЗАМЕСТИТЕЛЬ ГЛАВНОГО РЕДАКТОРА:**

*В.Н. Ионичева*, к.э.н.

### **ПРЕДСЕДАТЕЛЬ РЕДАКЦИОННОЙ КОЛЛЕГИИ:**

*Н.С. Зиядуллаев*, д.э.н., профессор

### **ЧЛЕНЫ РЕДАКЦИОННОЙ КОЛЛЕГИИ:**

*А.Л. Арутюнов*

*А.Р. Бахтизин*, д.э.н., профессор

*С.И. Борталевич*, д.э.н., доцент

*К.Х. Зоидов*, к.ф.-м.н., доцент

*Ю.А. Ковальчук*, д.э.н., профессор

*М.Р. Когаловский*, к.т.н., доцент

*А.Ф. Мудрецов*, д.э.н., доцент

*В.И. Одесс*, д.э.н., профессор

*З.К. Омарова*, к.э.н.

*М.Г. Прокопьев*, д.э.н., доцент

*С.Н. Сайфиева*, к.э.н., доцент

*И.М. Степнов*, д.э.н., профессор

*А.С. Тулупов*, д.э.н., доцент

*С.В. Чернявский*, д.э.н., доцент

*Г.Л. Шагалов*, д.э.н., профессор

*А.А. Юрьева*, к.э.н., доцент

Журнал «Проблемы рыночной экономики» зарегистрирован в Федеральной службе по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций (Роскомнадзор). Лицензия Эл № ФС77-63284 от 06 октября 2015 г.

Международный стандартный номер сериального издания журнала "Проблемы рыночной экономики" - ISSN: 2500-2325. Журнал индексируется в РИНЦ.

# Проблемы рыночной экономики

№ 2, 2016

## Оглавление

<b>Экономика России и регионов</b> .....	4
<i>З.К. Омарова.</i> Корпоративная модель национальной экономики в обеспечении модернизации и стратегического развития отечественной промышленности.....	4
<b>Модернизация и инновации</b> .....	9
<i>О.Е. Николаева, В.С. Досиков, Д.А. Волошин.</i> Информационная прозрачность как ключевой фактор стоимости компании .....	9
<b>Финансы и кредит</b> .....	17
<i>С.Н. Сайфиева.</i> Особенности российской системы налогообложения в период кризиса.....	17
<i>С.В. Соловьева, М.Ю. Ремезова.</i> Особенности функционирования российской банковской системы в условиях кризиса.....	24
<b>Экономическая безопасность</b> .....	31
<i>В.Н. Ионичев.</i> Проблемы привлечения малого и среднего предпринимательства к участию в закупках крупнейших российских государственных компаний в контексте рисков экономической безопасности.....	31
<b>Мировая экономика</b> .....	38
<i>К.Х. Зоидов, А.А. Медков.</i> Теоретико-методологические предпосылки становления транзитной экономики и эволюционно-институциональное развитие транспортно-транзитных систем России и стран Центральной Азии. Продолжение I.....	38
<i>Н.Н. Шуракова.</i> Российские перспективы в контексте смены власти в латиноамериканском регионе .....	49
<b>Международная экономическая интеграция</b> .....	55
<i>Н.С. Зиядуллаев, С.Н. Зиядуллаев.</i> СНГ и Евразийский экономический союз: история, современность, стратегии развития .....	55
<b>Научная жизнь</b> .....	64
<i>М.Р. Когаловский, И.В. Неволин, С.И. Паринов.</i> Развитие подходов к оценке научной результативности ученых и исследовательских организаций .....	64

## ЭКОНОМИКА РОССИИ И РЕГИОНОВ

УДК 338.012  
ГРНТИ 06.71, 06.75

**Корпоративная модель национальной экономики  
в обеспечении модернизации и стратегического развития  
отечественной промышленности**

*З.К. Омарова, к.э.н.*  
e-mail: *omarova@ipr-ras.ru*

**Аннотация**

**Предмет/тема.** В статье исследована проблема формирования и эффективного развития корпоративного сектора страны. **Цели/задачи.** Целью работы является анализ факторов развития корпоративных структур, обоснование преимуществ корпоративной модели отечественной экономики, а также выявление приоритетов государственной поддержки и государственного регулирования интегрированных корпоративных структур. **Результаты.** Сделаны выводы о необходимости консолидации ресурсов и усилий государства и крупнокорпоративного бизнеса на ряде конкретных направлений, что позволит обеспечить преодоление экспортно-сырьевой ориентированности народнохозяйственной динамики, высокую конкурентоспособность отечественной экономики и ускоренный прогресс ее инновационной составляющей. **Выводы/значимость.** Определено, что сбалансированная и последовательная работа по совершенствованию нормативно-законодательной базы, а также детальная оценка технико-экономических преимуществ, связанных с созданием конкретных корпораций, позволит более эффективно использовать механизмы создания крупных корпоративных структур в рамках реализации программы выхода из кризиса и развития международных экономических отношений. **Применение.** Концептуальные положения механизма формирования и развития корпоративных структур, содействующие повышению эффективности промышленного развития, будут способствовать обеспечению модернизации и стратегического развития отечественной промышленности.

**Ключевые слова:** *интеграция, интегрированные корпоративные структуры, корпоративная сфера, компромисс интересов, модернизация национальной экономики, промышленные предприятия, стратегическое развитие промышленности.*

В национальной экономике России на современном этапе доминируют процессы интеграции, связанные с формированием и усилением позиций многоотраслевых финансовых, промышленных, транспортных корпоративных образований. Крупные организационные структуры отечественной индустрии являются доминирующим фактором в хозяйственных отношениях, обуславливающих изменение пропорций базовых отраслей национальной экономики. Такие крупные корпоративные образования на современном этапе приобретают «естественные» конкурентные преимущества внутри страны за счет так называемого «эффекта масштаба», выраженного, главным образом, преимуществом в цене и дифференциацией продукции на ограниченных сегментах рынка.

Интеграционные процессы в экономике Российской Федерации находятся на стадии интенсивного и бурного роста. Вместе с тем,

качество этого роста заметно отстает из-за институциональных деформаций, недостатков законодательной и нормативной базы, коррумпированности участников процесса, низкого уровня прозрачности, высоких политических рисков и т.д. Отсюда вытекают задачи по приданию данному процессу предсказуемого, цивилизованного характера, что становится весьма актуальным делом в связи со вступлением России во Всемирную торговую организацию. Признание крупного бизнеса в качестве важнейшего субъекта модернизации и развития национальной экономики и повышения конкурентоспособности на мировых рынках есть необходимое звено экономической стратегии России.

Основу государственной политики должна составлять модель корпоратизма как формы институционализации интересов различных интегрированных объединений и общества. Именно компромисс интересов является тем

важнейшим фактором, необходимым для сбалансированного развития и роста национальной экономики, повышения благосостояния общества, эффективности экономической системы. Все это и определяет преимущества корпоративной модели отечественной экономики. Рыночные процедуры и механизмы при этом должны служить инструментами реализации этих интересов, борьбы их представителей за приоритеты в экономической и социальной политике. Соблюдение необходимого баланса интересов всех участников корпоративной хозяйственной деятельности требуют достижения определенности в приоритетах государственной поддержки и государственного регулирования интегрированных структур. Следует заметить, что не вся корпоративная сфера должна быть охвачена особыми механизмами государственного регулирования или государственной поддержки. Большинство крупных корпоративных структур должны работать в соответствии с установленными государством общими нормами хозяйственного права, обеспечивая самофинансирование своего развития или свертывание направлений неэффективной деятельности.

Мероприятия государственной экономической политики не могут быть комплексными без учета стратегических интересов национального корпоративного бизнеса и сформированного им потенциала развития. Консолидация ресурсов и усилий государства и крупнокорпоративного бизнеса на ряде конкретных направлений позволит обеспечить преодоление экспортно-сырьевой ориентированности народнохозяйственной динамики, высокую конкурентоспособность отечественной экономики и ускоренный прогресс ее инновационной составляющей. Значительное снижение административного давления на бизнес с увеличением продолжительности действия принимаемых законодательных и нормативных актов, т. е. стабилизации экономических «правил игры», равном и свободном доступе на конкурсной основе к инвестиционным ресурсам, проведение реальной и обоснованной государственной научно-технической политики будут способствовать дальнейшему развитию и эффективному функционированию крупных отечественных корпораций.

Для утверждения в экономике России мощного корпоративного звена предстоит многое сделать совместными усилиями законодательных и исполнительных органов власти, специ-

алистов корпораций, заинтересованных научных центров, общественных ассоциаций. Сбалансированная и последовательная работа по совершенствованию нормативно-законодательной базы, а также детальная оценка технико-экономических преимуществ, связанных с созданием конкретных корпораций, позволит более эффективно использовать механизмы создания крупных корпоративных структур в рамках реализации программы выхода из кризиса и развития международных экономических отношений [9, с. 41]. Ускорение процесса формирования и развития, интегрированных организационно-хозяйственных структур управления в среднесрочной перспективе с большой вероятностью приведет к весьма значимым и, на наш взгляд, вполне положительным последствиям на народнохозяйственном уровне. Прежде всего, кардинально изменится экономическая роль и даже «смысл существования» корпоративной структуры и в результате усилится их заинтересованность в установлении правил игры, соответствующих развитой рыночной экономике. Именно государство должно проявить реальную готовность учитывать интересы корпоративной интеграции при принятии решений, касающихся как текущей экономической политики, так и проведения реформ. Должен быть создан новый для России механизм регулярных консультаций крупного бизнеса и власти, заключающийся в периодических встречах ведущих предпринимателей с президентом, участия заинтересованных представителей бизнеса в экспертных и консультативных органах при государственных экономических ведомствах.

Большинство отечественных интегрированных корпоративных структур требуют комплексного оздоровления. Первый его аспект - организационно-правовой, в котором крайне важен предварительный анализ организационно-производственных аспектов реформируемой структуры, вычленение конкурентоспособного ядра производств и при необходимости его особое организационное конституирование. Технологический аспект экономического оздоровления предполагает инвентаризацию имеющихся результатов научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ и соответствующих заделов, оценку возможностей использования военных технологий в гражданском секторе (для предприятий оборонного комплекса). Необходимо принятие решения о перспективной структуре

производственного оборудования, удовлетворяющего требованиям рынка. Без реализации обоснованной и инвестиционной стратегии и конкретной программы функционирования ядра интегрированной структуры трудно рассчитывать на реальное финансовое оздоровление.

В отношении финансового аспекта, учитывая инвестиционную непривлекательность большинства отечественных предприятий, возникают особые сложности. В частности, крайне важно проведение финансового мониторинга деятельности участников интегрированной структуры со стороны управляющей компании или банков-участников. Этот мониторинг предстоит сориентировать на оценку фактической или перспективной платежеспособности и финансовой устойчивости предприятий. В числе таких реформационных линий, как реструктурирование и реформирование корпоративных структур, можно выделить следующие. Во-первых, расширение внутреннего товарного рынка и его защита от экспансии иностранных конкурентов. Во-вторых, реструктурирование задолженности и активов предприятий, что, в частности, предполагает вычленение и передачу в ведение региональных властей объектов непроизводственной сферы, а также невостребованных мобилизационных мощностей. В-третьих, стимулирование развития фондового рынка в отношении инвестиционно-привлекательных регионов, отраслей, предприятий. В-четвертых, более активное воздействие федеральных органов управления на промышленное развитие в таких аспектах, как, в частности, конкурентная (антимонопольная) антидемпинговая и амортизационная политика, сертифицирование продукции, лицензионная деятельность и т.п. В-пятых, усиление собственно инвестиционной политики в промышленной сфере, включающее: создание отраслевых и региональных баз данных инвестиционных проектов и потенциальных инвесторов; сочетание федеральных и региональных гарантий частным инвесторам; разработка рейтингов инвестиционной привлекательности промышленных предприятий; упорядочение режима ввоза и вывоза капитала и более широкое привлечение иностранных кредитов на основе доведения информации о привлекательных проектах до зарубежных инвесторов и др.

Вместе с тем, все более настоятельной видится необходимость внесения серьезных из-

менений в методы управления промышленностью, резкой активизации государственной структурной и инвестиционной политики, прежде всего в русле четко выявленных промышленных и социальных приоритетов. Именно на реализацию последних должен быть жестко сориентирован весь комплекс мер государственной поддержки корпоративных образований в Российской Федерации. Эти структуры, в целом продемонстрировав рост производственных и экономических показателей, внесли свой стабилизационный вклад в развитие отечественной экономики [8, с. 220]. Однако этот вклад пока явно недостаточен, и масштабы их деятельности должны быть расширены, в том числе в транснациональном и региональном разрезе. А для этого требуется усилить внимание к совершенствованию организационно-экономического механизма эффективного функционирования корпоративных структур в отечественной экономике, имея в виду проведение следующих мероприятий:

- отработку целевых механизмов прямого государственного стимулирования деятельности интегрированных корпоративных образований по решению приоритетных промышленных и социальных задач (при наличии системы централизованной экспертизы и контроля);
- использование комплекса мер «косвенного» характера по поддержке процессов консолидации собственности и обеспечению в них управляемости;
- более широкое использование механизмов стимулирования участия корпоративных структур в решении приоритетных промышленных задач регионов в рамках компетенции местных администраций;
- отработку эффективных методов экономического регулирования совместной деятельности финансово-кредитных учреждений и промышленных предприятий на уровне центральных компаний интегрированной структуры.

Следует заметить, что вопрос о роли государственного регулирования интегрированных корпоративных структур нельзя сводить к какому-либо одному акту, к единожды провозглашенной политической воле властей и ведомств. Речь должна идти о многосторонней и целеустремленной конструктивной деятельности – от современной промышленной политики, опирающейся на консолидацию компаний, до постоянной поддержки в сферах фи-

нансов и кредита, налогообложения, приватизации, инвестиций и технологий, инноваций и предпринимательства по инициированию экономического роста [5, с. 48]. На современном этапе уже очевидно, что ни сама по себе смена форм собственности, ни сам факт регистрации интегрированных образований не смогут в обозримом будущем изменить ситуацию. Необходимы активные и ощутимые действия, создающие реальные условия для крупного предпринимательства [4, с. 96].

Таким образом, без государственной заботы о российских корпоративных объединениях трудно рассчитывать на выгодное для страны их встраивание в мировое разделение труда [3, с. 85]. При этом формы такой заботы могут быть разными. Структурная политика на перспективу дает ориентиры для становления структур в важнейших отраслях и подотраслях промышленности. Катализатором интеграционных процессов способны служить связанные государственные кредиты. Не следует забывать о сохранившихся в руках государства имущественных рычагах. Большое влияние призвано оказывать государственное регулирование прямых иностранных инвестиций. Нуждается в совершенствовании и правовая база интегрированных корпоративных структур в российской экономике. Механизмы повышения эффективности взаимоотношений государства и интегрированных корпоративных образований должны быть востребованы в реализуемой стратегии развития российской экономики.

### Литература

1. Березной А. Транснационализация российского бизнеса //Мировая экономика и международные отношения. – 2008. - № 11.

2. Борталевич С.И., Логинов Е.Л., Омарова З.К. Стратегическое управление распределенными объектами в условиях самоорганизованной критичности внешней среды. //Учебное пособие. Институт проблем рынка Российской академии наук. Москва, 2015.

3. Зоидов К.Х., Омарова З.К., Лебедева А.В. Интеграционное взаимодействие предприятий как фактор повышения конкурентоспособности. //Стратегическое планирование и развитие предприятий. Материалы пятнадцатого всероссийского симпозиума. Под ред. чл.-корр. РАН Г.Б. Клейнера. – М.: ЦЭМИ РАН, 2014. - С. 84-86.

4. Омарова З.К. Корпоративный сектор: современные тенденции и проблемы развития //Региональные проблемы преобразования экономики. - 2012. - № 3. - С. 96-103.

5. Омарова З.К. Интеграция финансового и промышленного капиталов как фактор эффективного регионального развития //Региональная экономика: теория и практика. - 2008. - № 29. - С. 46-50.

6. Омарова З.К. Интеграционное взаимодействие предприятий как фактор повышения конкурентоспособности региональной экономики //Региональная экономика: теория и практика. - 2011. - № 20. - С. 54-58.

7. Подобный С., Баев А. Российский трансграничный байсад в среднем сегменте: тенденции и проблемы //Слияния и поглощения. – 2008. - № 3.

8. Проблемы развития рыночной экономики. Коллективная монография / Под ред. член-корр. РАН В. А. Цветкова. - М.: ЦЭМИ РАН, 2011. - 280 с.

9. Цветков В.А., Омарова З.К. Янкаускас К.С. Человеческий капитал и модернизация экономики России: возможности, развитие и риски //Региональные проблемы преобразования экономики. - 2013. - № 4(38). - С. 40-49.

## The corporate model of the national economy to ensure the modernization and strategic development of the domestic industry

Zarema K. Omarova, Ph.D., Leading Researcher,  
e-mail: omarova@ipr-ras.ru

### Abstract

**Subject/topic.** The article studies the problem of formation and effective development of the corporate sector of the country. **Goals/objectives.** The aim of this work is the analysis of factors of development of corporate structures, the benefits of the corporate model of the domestic economy, as well as the identification of priorities for state support and state regulation of integrated corporate structures. **Results.** Conclusions are made about the need for consolidation of resources and efforts of the state and *krupnogabaritnogo* business on a number of specific areas that will ensure the overcoming of export and raw materials orientation of economic dynamics, competitiveness of the domestic economy and the accelerated progress of its innovative component. **Conclusions/significance.** Determined that a balanced and consistent work

on improving the normative-legislative base, as well as a detailed evaluation of technical and economic benefits associated with the creation of specific corporations, will allow more efficient use of the mechanisms of creation of large corporate structures in the framework of the program of overcoming the crisis and development of international economic relations. **Application.** Conceptual framework of the mechanism of formation and development of corporate structures that promote efficiency of industrial development will contribute to the modernization and strategic development of the domestic industry.

**Keywords:** *integration, integrated corporate structures, corporate sector, compromise of interests, the modernization of the national economy, the industrial enterprises strategic development of the industry*

**Об авторе**

*Омарова Зарема Курбановна*, кандидат экономических наук, ведущий научный сотрудник Института проблем рынка РАН, Москва

## МОДЕРНИЗАЦИИ И ИННОВАЦИИ

УДК 336.717

ГРНТИ: 06.35.01; 06.35.31; 06.35.35; 06.81.85

**Информационная прозрачность как ключевой фактор  
стоимости компании**

*О.Е. Николаева, к.э.н., доцент, профессор*  
e-mail: *nickolaeva@yandex.ru*

*В.С. Досиков, к.э.н.*  
e-mail: *dosikov@mail.ru*

*Д.А. Волошин, к.э.н., магистр и бакалавр экономики*  
e-mail: *dima\_msu@mail.ru*

**Аннотация**

**Предмет/тема.** В статье информационная прозрачность компаний – эмитентов и открытость рынка ценных бумаг определены в качестве основных гарантий прав инвесторов. После кризисных явлений в мировой экономике и внезапных банкротств компаний – мировых гигантов, актуальным стал вопрос о манипуляции компаниями информационными ожиданиями с целью завышения текущей стоимости компаний. Отражены актуальные тенденции в части корпоративной отчетности: обозначены пять приоритетных задач для обеспечения должной прозрачности, предложены принципы организации трехуровневой модели корпоративной отчетности, определена взаимосвязь между корпоративным статусом участника акционерного капитала и доступом к внутренней информации. **Цели/задачи.** Целью работы является определение ключевых принципов построения корпоративной отчетности в формате трехуровневой модели, как неотъемлемой составляющей современной модели корпоративной отчетности. **Методология.** В настоящей работе с помощью методов анализа, синтеза, сравнения, группировки и обобщения представлены обзор и систематизация различных научных точек зрения в отношении проблемных аспектов формирования информационной прозрачности корпоративной отчетности. **Область применения результатов.** Предложенные в статье подходы к организации раскрытия корпоративной информации, в частности принципы построения трехуровневой модели могут быть использованы в российских компаниях. **Выводы/значимость.** Доверие заинтересованных пользователей к корпоративной отчетности является необходимым условием для инвестиционной привлекательности компании. Объективно существует разрыв между внутренней и внешней (публичной) информацией, который обусловлен разным уровнем доступа к инсайдерской информации между различными заинтересованными пользователями в силу их корпоративного статуса. Право на информацию определено в качестве важнейшей составляющей корпоративного управления компанией, потому что позволяет управлять стоимостью инвестиционного портфеля в частности и стоимостью компании в целом. Все участники «корпоративной цепочки» должны быть уверены в том, что их финансовый результат от участия в акционерном капитале компании определяется исключительно финансовыми результатами компании и их умением управлять своими инвестициями, но никак не является результатом информационной асимметрии. Отражена дилемма руководства между уровнем прозрачности и величиной акционерного капитала. Рассматривается новая концепция организации корпоративной отчетности в формате трехуровневой модели в ответ на актуальные вызовы в области проблем положительного аудиторского заключения для недобросовестной отчетности компаний.

**Ключевые слова:** *акционерная стоимость компании, информационная прозрачность, добросовестность информации, право на информацию, корпоративное управление компанией, корпоративный статус, концепция полезности информации, конфликт интересов*

Достоверность, добросовестность и прозрачность информации, раскрываемой компанией, являются важнейшими факторами, которые способны влиять на ожидания и профессиональные суждения групп заинтересованных пользователей в отношении оценки текущего положения компании и перспектив

ее развития и, следовательно, влиять на рыночную стоимость компании<sup>1</sup>. Информацион-

<sup>1</sup> Достоверная отчетность - отчетность, составленная в соответствии с актуальными предъявляемыми требованиями к ее составлению, но при этом такая отчетность может не отражать действитель-

ная прозрачность и открытость рынка ценных бумаг выступает в качестве одной из основных гарантий прав инвесторов [4]. Руководству желательно руководствоваться двумя принципами при решении вопроса, в каком объеме раскрывать информацию: во-первых, открытость (даже если информация в силу каких-то причин не раскрывается, необходимо публично об этом заявить и объяснить такое решение<sup>2</sup>), во-вторых, неизменность подхода (если какая-либо информация раскрывается на протяжении периодов, то она должна раскрываться вне зависимости – положительная она или отрицательная). Однако не стоит забывать о сведениях, предоставляющих «коммерческую тайну» компании.

Например, известный финансист У. Баффет реализовал эти два принципа в отчете за 2001 года в качестве председателя: «Несмотря на то, что финансовые результаты деятельности компании за прошлый год вполне удовлетворительны, о результатах моей деятельности этого сказать нельзя. В моем управлении находилась большая часть портфеля принадлежащих Berkshire акций и достигнутые мною результаты нельзя считать значительными, как результаты за предыдущие несколько лет. Что более важно, я позволил компании General Re вести дело без необходимых гарантий. Несколько позже я расскажу более подробно и о своей ошибке, и о том, как мы собираемся устранять ее последствия» [9].

Каждая публичная компания отвечает на вопрос: заинтересована ли она в раскрытии полной информации о своей деятельности? Взвесить все «за», «против», оценить право-

---

ное положение дел, например, в силу не раскрытия существенных фактов, раскрытие которых не требуется действующими нормами. Добросовестная отчетность – отражает все существенные факты финансово-хозяйственной деятельности компании, содержит необходимые пояснения в полном объеме, что позволяет пользователю такой отчетности составить корректное, объективное и правдивое мнение относительно оценки компании.

2 Например, при анализе корпоративной отчетности ПАО «Мегафон» за 1 квартал 2015 года, было отмечено аналитиками, что котировки публичной компании зависят не только от результатов, но и от качества раскрытия информации. Так, снижение качества раскрытия информации в первом квартале 2015 года ПАО «Мегафон» вызвало предположения, что среди отраслевых показателей, которые не были раскрыты компанией в первом квартале 2015 года дополнительно, может присутствовать негативная динамика [3].

вые последствия не раскрытия информации. Нередки ситуации, когда руководство старается максимально подробно раскрыть положение дел в своем бизнесе, предоставляя подробную информацию пользователям. Например, в рамках подготовки к выходу на первичное публичное размещение своих ценных бумаг, при получении более высокого кредитного рейтинга, при участии в тендерах и государственных программах.

Очевидно, что каждая публичная компания, заинтересована в максимально возможной цене своих акций, а раскрытие негативных фактов деятельности или неопределенности в развитии бизнеса способно играть на их понижение. К тому же, как правило, российские компании отличаются от западных компаний значительно более низким уровнем free-float, что само по себе подразумевает приоритет крупных акционеров (стратегических акционеров, иногда и государства) перед миноритарными при доступе к информации и принятии управленческих решений.

Заинтересованные пользователи корпоративной отчетности должны быть уверены в том, что их финансовый результат от участия в акционерном капитале компании (как прибыль, так и убыток), является прямым следствием принятых ими решений, но, ни в коем случае, не является следствием предоставления компанией-объектом инвестирования (как фактического, так и потенциального) недобросовестной информации или асимметрии информации между участниками в акционерном капитале компании. Уверенность в том, что причиной отрицательных результатов не является искаженная корпоративная отчетность, является **необходимым условием доверия всех участников «корпоративной цепочки»**. Таким образом, право акционеров на информацию занимает ключевое место и в системе корпоративного управления.

Корпоративное управление (corporate governance) в широком смысле представляет собой систему организационно-экономических, правовых и управленческих отношений между субъектами экономических отношений, интерес которых связан с деятельностью компании. В узком смысле система корпоративного управления – это система правил и стимулов, побуждающих управляющих компании действовать в интересах акционеров [2, с. 10].

К общепризнанным международным принципам корпоративного управления относятся:

1) Корпоративное управление должно обеспечивать информационную открытость компании, своевременное и полное раскрытие информации по всем существенным вопросам по финансово-хозяйственной деятельности;

2) Структура корпоративного управления должна обеспечивать защиту прав акционеров, выступать основным методом предварительного урегулирования и разрешения возникающих конфликтов интересов;

3) Режим корпоративного управления должен обеспечивать равное отношение ко всем группам акционеров, включая миноритарных и иностранных акционеров, гарантирующее каждому из них одинаково эффективную защиту в случае нарушения из прав;

4) Корпоративное управление должно обеспечивать соблюдение установленных законодательством прав заинтересованных лиц и поощрять сотрудничество всех субъектов корпоративного управления и развития корпорации;

5) Структура корпоративного управления должна обеспечивать эффективное выполнение управляющими своих функций, подотчетность органов управления самой компании и акционерам.

Право акционеров на информацию можно определить как право акционеров в установленном законом порядке и объеме искать, получать, передавать, производить и распространять сведения о лицах, предметах, фактах, событиях, явлениях и процессах в сфере акционерных правоотношений [2, с. 10-11].

Удобным и эффективным с точки зрения обеспечения прав инвесторов-акционеров на информацию является механизм раскрытия корпоративной информации, используя интернет-ресурс: сайты фондовых бирж. Например, можно найти подробную информацию, актуальную для акционеров (потенциальных инвесторов) на общедоступном сайте Лондонской фондовой биржи ([www.londonstockexchange.com](http://www.londonstockexchange.com)), например:

1) О текущих биржевых ценах на акции компании;

2) О новых эмиссиях акций компании;

3) О компаниях - эмитентах, допущенных к биржевому листингу, включая сведения о директорах компаний, месте корпораций, видах деятельности компании, дате окончания

финансового года, лицах, заинтересованных в сделках компаний;

4) Биржевую статистику;

5) Контактную информацию о государственных органах и негосударственных структурах, обеспечивающих права инвесторов.

Безусловно, следуя экономической целесообразности, разумно отметить, что степень прозрачности иногда находится в прямой зависимости от общественного статуса компании. Встает вопрос: «нужно ли тратить огромные суммы на подготовку более прозрачной отчетности для компании, если общественная значимость компании невысока, структура собственников и финансирования в которой предельно проста и компания минимально зависит от внешних заимствований?»

На практике расхождение между внешней и внутренней информацией очень велико. Вопрос прозрачности публичной отчетности отвечает, по сути, на вопрос: «насколько добросовестно внутренняя информация представлена во внешней публичной отчетности?» Для этого руководству необходимо ответить, прежде всего, для самих себя, на два вопроса: «что будем раскрывать, а что нет в публичной отчетности?» и «предоставить больше информации или раскрыть требуемый минимум?» Вполне понятно, что не вся внутренняя информация подлежит раскрытию, хотя бы с точки зрения «коммерческой тайны» и сохранения «конкурентных преимуществ». С другой стороны, многие компании стремятся создавать стоимость через манипулирование ожиданиям рынка в части своих финансовых результатов. Поэтому полное раскрытие информации также может привести и к отрицательному эффекту, например, раскрытие полной структуры собственности может выявить тайные взаимосвязи компаний, входящих в «периметр» консолидации с компаниями из неблагонадежного списка или с сомнительной репутацией. В итоге проблема прозрачности может быть сведена к тому, насколько полно руководство раскрывает внутреннюю информацию, существенную и полезную для принятия решения заинтересованными пользователями, в публичной внешней отчетности. Руководство, предоставляя публичную отчетность, отвечает на вопрос: «Насколько существенен разрыв между внутренней и внешней публичной отчетностью?» при этом ориентируясь на решение задачи максимизации акционерной стоимости. Иными словами, перед

руководством стоит дилемма между уровнем прозрачности и величиной акционерной стоимости. Соответственно, чем меньше такой разрыв, тем больше заинтересованные пользователи обладают информацией о фактическом положении дел в компании и тем выше уровень доверия к ней.

Следует отметить, что руководство, принимая решения о степени и объеме раскрытия внутренней информации способно руководствоваться критерием недостаточной надежности или несущественности такой информации и, следовательно, не раскрывать ее обществу.

Руководство должно решить пять принципиально важных задач, чтобы обеспечить большую прозрачность и обеспечить информационные запросы заинтересованных групп [1, с. 130]:

- (1) моделирование внешней отчетности по образцу внутренней;
- (2) идентификация информации, необходимой заинтересованным сторонам;
- (3) сбор и раскрытие релевантной информации из внешних источников;
- (4) раскрытие информации по реальному экономическому объекту;
- (5) взвешивание рисков и затрат относительно выгод.

Например, компания USA Network, Inc, согласно размещенного в пресс-релизе информации, объявила, что «Отказывается от ритуала предоставления обязательных показателей и предоставляет инвестиционному сообществу реальный внутренний бюджет, разбитый по сегментам бизнеса» и «Впредь мы собираемся следовать тщательно проработанному процессу бюджетирования. Мы просто публикуем информацию и будем ежеквартально обновлять ее. Именно так построено управление нашим бизнесом. Мы намерены работать, а не манипулировать информацией на Уолл-Стрит» [7].

Также очень важен формат предоставления внутренней информации в публичной отчетности. Например, руководство может предоставить, на их взгляд, исчерпывающую информацию, на бумажном носителе в тысяче - страничном документе или отрывочно на многих веб-страницах. Таким образом, информация, может быть, и будет представлена, но воспользоваться ей будет затруднительно. Найти рациональное зерно среди кипы бумажной отчетности представляется делом трудозатратным и требует времени. Иными

словами, необходимо логически упорядоченное представление такого рода информации заинтересованным пользователям, например, в формате модели ValueReporting, которая состоит из четырех составляющих: обзор рынка (внешняя информация), стратегия создания стоимости, управление созданием стоимости, платформа для создания стоимости (внутренняя информация).

Вполне очевидно, что пользователи отчетности имеют свои специфичные предпочтения по поводу раскрытия информации по деятельности компании (особенно для нефинансовых факторов стоимости) с учетом ее отраслевой специфики: рост рынка, доля рынка, корпоративная отчетность, прибыль, поток наличности, информация по сегментам бизнеса, обновление продукции, клиенты, качество управления. Такого рода информация способна, уточняя и добавляя основную, привносить ясность для заинтересованных пользователей.

Многие компании стараются получать обратную связь от своих акционеров, путем опросов на предмет удовлетворения их качеством, объемом и своевременностью раскрытия внутренней отчетности, например, через анкетирование на веб-сайте.

Например, австралийская телекоммуникационная компания закрепила в 2000 году свои обязательства в «Уставе обслуживания клиентов» по расчету уровня качества обслуживания клиентов [10].

Помимо раскрытия внутренней информации руководству необходимо также позаботиться и о сравнительном характере интерпретации такой информации. Для этого необходима информация также и из внешних источников: рост по отрасли, темпы развития экономики и т.п. Например, декларируемый рост прибыли в 7 %, может быть переоценен пользователями при сопоставлении со средним 10 % ростом по отрасли или ранее запланированным ростом компании в 15%. Безусловно, руководство, ориентируясь на **принцип максимизации положительного образа компании**, заинтересовано представлять результаты деятельности своей компании в сравнении с такими внешними показателями, которые обеспечивают для нее наиболее комфортный и выигрышный фон. Следует отметить, что при отсутствии такого рода информации, заинтересованным пользователям придется самостоятельно заполнять такую нишу, беря на себя существенные информа-

ционные риски, например, риски искажения корпоративной отчетности.

Вопросы прозрачности корпоративной отчетности напрямую коррелируются с проблемой определения «периметра» консолидации и, соответственно, с проблемой определения границ экономического субъекта, очертании границ корпоративной ответственности. От состава группы компании напрямую зависит и групповая эффективность. В данном направлении на первый план выходит объективность определения «существенности» во взаимоотношениях между юридическими и физическими лицами. Следует отметить, что МСФО не предоставляет до конца четких и однозначных критериев такого определения, соответственно, появляется субъективность, которая может исказить фактическое положение дел.

Накопившиеся проблемы и новые вызовы в области финансового учета, аудита и контроля привели к рассмотрению новых концепций организации корпоративной отчетности в формате трехуровневой модели. Внезапное банкротство энергетического гиганта Enron обнажило целый ряд назревших проблем, в том числе и в области построения и прозрачности корпоративной отчетности. Современная традиционная модель корпоративной отчетности не способна, во-первых, удовлетворить информационные запросы заинтересованных пользователей в информации относительно условий функционирования бизнес-процессов, факторах стоимости (финансовые и нефинансовые), самой бизнес-идеи компании, во-вторых, слабо выражена ответственность руководства компании за качество такого рода информации. В таких условиях назрело появление нового подхода к построению корпоративной отчетности.

В такой модели в качестве базиса выступает отчетность по МСФО, вторым уровнем идет раздел отраслевой информации, раскрывающей специфику деятельности компании, третьим уровнем идет раздел о внутренней организации бизнеса компании: факторы стоимости, особенности корпоративного управления (стратегия развития, риск-менеджмент, критерии оценки эффективности деятельности компании). Принятие такой модели накладывает дополнительные обязательства и на аудиторов, которые в рамках применения такой модели должны предоставлять заинтересованным пользователям гарантии по более широкому кругу информации, связанной с

данной трехуровневой моделью обеспечения прозрачности компании.

Концептуально «ValueReporting» представляет собой модель, созданную для того, чтобы помочь компании ликвидировать пробел в качестве и количестве информации и отчетности [1].

Разумно подчеркнуть, что руководство постоянно решает вопрос о степени прозрачности в целях максимизации акционерной стоимости компании: раскрытие не всех фактов финансово-хозяйственной деятельности приведет к росту акционерной стоимости компании, поэтому логично предположить, что руководство будет стремиться раскрывать только ту часть внутренней информации, которая, безусловно, положительно будет влиять на акционерную стоимость компании.

От корпоративного статуса участника акционерного капитала зависит степень раскрытия информации для заинтересованной стороны: от публичной до инсайдерской информации. Логично предположить, что существует асимметрия информации в пользу наиболее крупных участников акционерного капитала, так как от их характера участия и стабильности настроений в отношении участия в акционерном капитале напрямую зависит стабильность работы всей компании. Такого рода асимметрия ограничивается желанием руководства быть прозрачными (зависит от текущей конъюнктуры рынка и задач компании) и требованиями законодательства о необходимом объеме раскрытия информации. Исходя из вышесказанного, логично определять корпоративный статус, а, следовательно, и корпоративное право на информацию в качестве **ключевого фактора успешности управления инвестиционным портфелем заинтересованного пользователя.**

Существуют также различия и между целями участия в акционерном капитале заинтересованных пользователей. Например, для финансовых спекулянтов приоритетным является получение выгоды в краткосрочном периоде, а для стратегических инвесторов на первый план выходит не столько размер прибыли, сколько факторы устойчивости, как бизнес-процессов, так и бизнес-идеи компании как таковой. Поэтому рационально говорить не о полной прозрачности корпоративной отчетности компании, а об эффективности раскрытия максимально возможной части внутренней информации компании (формат раскрытия, аналитичность и добросовест-

ность), которая способна максимизировать акционерную стоимость компании. Часто складывается ситуация, когда компания теряет возможность благоприятно представить свои результаты деятельности заинтересованным пользователям в силу неорганизованности или несогласованности.

Основной смысл «революции в корпоративной отчетности XXI века» и состоит в том, что использование принципов, заложенных в трехуровневой модели, позволит компаниям подходить к акционерной стоимости с точки зрения влияния на будущие события, а не реагирования на уже произошедшие [5].

Подразумевается, что в рамках трехуровневой модели, руководство отвечает за подготовку информации, совет директоров отвечает за ее одобрение, внешние аудиторы отвечают за обеспечение гарантий добросовестности предоставляемой информации. Основной целью внешнего аудита на втором уровне является подтверждение того, что информация подготовлена и представлена в соответствии с общепринятыми отраслевыми стандартами при соблюдении принципа неизменности, а ее прозрачность и полнота обеспечивают сбалансированное представление о результатах деятельности компании [1, с. 197].

Следует отметить, несмотря на глобализацию мировой экономики, а также превалирование единых стандартов учета, необходимо обращать внимание на отраслевую специфику деятельности компаний. Например, для инвестора, рассматриваемого несколько компаний в качестве потенциальных объектов инвестирования, помимо сугубо финансовых показателей должны быть интересны и отраслевая специфика данных компаний. Вполне очевидно, что специфика отрасли способно накладывать отпечаток на характер формируемой и предоставляемой информации. Сравнение финансовых показателей компаний, представляющих разные отрасли, далеко не всегда представляется разумным (Приложение, Таблица 1). Например, показательны отличия в процессе формирования стоимости для фармацевтической и телекоммуникационной отрасли в части роли участия интеллектуального капитала. Это выражается также в диаметрально противоположных приемлемых уровнях коэффициента «бета» (для фармацевтической отрасли - низкий, для телекоммуникационной - высокий), в отношении собственного капитала к заемному (для фармацевтической

отрасли - низкий, для телекоммуникационной - высокий) [6, 8].

Реализация концепции такой трехуровневой модели подразумевает предоставление компанией информации принципиально другого уровня - интегрированной информации, предоставляющей заинтересованным пользователям всестороннее представление о деятельности и перспективах компании. После кризисных явлений, поставивших вопрос доверия общества к корпоративной отчетности и подтолкнувших к неизбежным реформам, все участники «цепочки корпоративной отчетности» должны найти новое равновесное положение относительно друг друга таким образом, чтобы минимизировать условия для конфликта интересов.

Реализация вышеизложенных подходов по повышению прозрачности корпоративной отчетности способна вернуть и укрепить доверие общества к корпоративной отчетности, которое необходимо для устойчивого функционирования глобальных рынков капитала.

Исходя из вышеизложенного, предоставляется возможным сделать вывод, о том, что право на информацию действительных акционеров и потенциальных инвесторов в соответствии с их корпоративным статусом выступает в качестве приоритетного преимущества. При его наличии пользователь способен принимать более взвешенные и оперативные управленческие решения по формированию своего инвестиционного портфеля по сравнению с пользователями с более низким корпоративным статусом. Камнем преткновения становится наличие доброй воли руководства в предоставлении заинтересованным пользователям оперативного доступа к релевантной информации, которая необходима для принятия своевременных и эффективных управленческих решений.

#### Литература

1. Диапаза С. (младший), Экклз Р. Будущее корпоративной отчетности. Как вернуть доверие общества. – М.: Альпина Паблишер, 2003.
2. Кравченко Р.С. Корпоративное управление: обеспечение и защита права акционеров на информацию (российский и англо-американский опыт). – М.: СПАРК, Москва, 2002.
3. «МегаФон» отсрочил выплату дивидендов в ожидании падения рубля [Электрон. ресурс]. – URL: [http://top.rbc.ru/technology\\_and\\_media/29/04/2015/553fd88d9a794760e20bd7b2](http://top.rbc.ru/technology_and_media/29/04/2015/553fd88d9a794760e20bd7b2) (в редакции от 29.04.2015 г.)

4. Правовые основы рынка ценных бумаг. / Под ред. А.Е. Шерстобитова. - М. - 1997. - С.88.
5. Революция в корпоративной отчетности: Как разговаривать с рынком капитала на языке стоимости, а не прибыли. / Пер. с англ. Н.Барышниковой. - М.: «Олимп-Бизнес», 2002. - XV.
6. Anandarajan A., Kleinman G., Palmon D. Investors' Expectations and the Corporate Information Disclosure Gap: A Perspective //Research in Accounting Regulation. - 2000. - № 14. - С. 9.
7. Barry Diller, chairman and CEO, USA Networks, Inc., October 24, 2001, USA Networks, Inc. 3<sup>rd</sup> Quarter Media Conference Call. [Электрон. ресурс]. – URL: <http://www.usanetworks.com/investor.relations/conference.calls.html> (в редакции от 2001 г.).
8. Barth M.E., Shibano C. G., International Accounting Harmonization and Global Equity Markets //Journal of Accounting and Economics. - 1999. - № 26. - С. 3.
9. «Berkshire Hathaway, Inc., «Owners Manual». [Электрон. ресурс]. – URL: <http://www.berkshirehathaway.com/2001ar/ownersmanual.html> (в редакции от 2001 г.).
10. Telstra Corporation, Ltd., «Customer Service Charter Performance Review 2001», Telstra, June 30, 2001, [Электрон. ресурс]. – 2001. - URL: <http://www.telstra.com.au> (в редакции от 2001 г.).

### Information transparency as key factor of cost of the company

*Olga E. Nikolaeva*, PhD (econ.), associate profess, professor  
e-mail: [nikolaeva@yandex.ru](mailto:nikolaeva@yandex.ru)

*Vasily S. Dosikov*, PhD (econ.),  
e-mail: [dosikov@mail.ru](mailto:dosikov@mail.ru)

*Dmitry A. Voloshin*, PhD (econ.),  
master and bachelor of Economics  
e-mail: [dima\\_msu@mail.ru](mailto:dima_msu@mail.ru)

#### Abstract

**Importance.** In article information transparency of the companies – issuers and openness of securities market are defined as the main guarantees of the rights of investors. After the crisis phenomena in world economy and sudden bankruptcies of the companies – world giants, the question of manipulation with the companies with information expectations for the purpose of overestimate of the current cost of the companies became actual. Actual tendencies regarding the corporate reporting are reflected: five priority tasks for ensuring due transparency are designated, the principles of the organization of three-level model of the corporate reporting are offered, the interrelation between the corporate status of the participant of the share capital and access to internal information is defined. **Objectives.** The purpose of work is definition of the key principles of creation of the corporate reporting in a format of three-level model as the integral making modern model of the corporate reporting. **Methods.** In the real work with the help of methods of the analysis, synthesis, comparison, group and generalization the review and systematization of various scientific points of view concerning problem aspects of formation of information transparency of the corporate reporting are submitted. **Results.** The approaches to the organization of disclosure of corporate information offered in article, in particular the principles of creation of three-level model can be used in the Russian companies. **Conclusions and Relevance.** The trust of the interested users to the corporate reporting is a necessary condition for investment appeal of the company. Objectively there is a gap between internal and external (public) information which is caused by the different level of access to insider information between various interested users owing to their corporate status. The right for information is defined as the most important component of corporate management by the company because allows to operate the cost of an investment portfolio in particular and the cost of the company in general. All participants of «a corporate chain» have to be sure that their financial result from participation in the share capital of the company is defined by exclusively financial results of the company and their ability to operate the investments, but isn't result of information asymmetry in any way. The management dilemma between the level of transparency and size of the share capital is reflected. The new concept of the organization of the corporate reporting in a format of three-level model in response to actual calls in the field of problems of a positive audit report for the unfair reporting of the companies is considered.

**Keywords:** joint-stock cost of the company, information transparency, integrity of information, right for information, corporate management company, corporate status, concept of usefulness of information, conflict of interest

**Об авторах**

*Николаева Ольга Евгеньевна* – к.э.н., доцент МГУ имени М.В. Ломоносова, кафедра «Учета, анализа и аудита», профессор расширенного факультета Калифорнийского государственного университета (г. Хейвард), член-корреспондент РАДСИ (Российской Академии диалекто-системных исследований и разработок), победитель Третьего и Пятого Всероссийских конкурсов «Лучший бухгалтер России», действительный член Международной ассоциации бухгалтеров, Москва.

*Досиков Василий Станиславович* – к.э.н., директор научно-исследовательских проектов Центра экономических исследований и распространения экономической информации «Открытая экономика», Научный парк МГУ имени М.В. Ломоносова, Москва.

*Волошин Дмитрий Александрович* – к.э.н., магистр и бакалавр экономики, МГУ имени М.В. Ломоносова, кафедра «Учета, анализа и аудита», заместитель финансового директора ООО «КОНЕКТ», Москва.

**ПРИЛОЖЕНИЕ****Таблица 1****Наиболее важные факторы стоимости с точки зрения руководителей компаний в фармацевтической и телекоммуникационной отраслях [5, с. 22]**

<b>Фармацевтическая отрасль</b>	<b>Телекоммуникационная отрасль</b>
Прибыль	Прибыль
Финансовые результаты по сегментам бизнеса	Поток денежных средств по сегментам бизнеса
Рост рынка и его потенциал по терапевтическим областям	Показатели дохода по факторам стоимости
Рост рынка и его потенциал по географическим регионам	Значительные операционные расходы по категориям
Доля рынка по терапевтическим областям	Капитальные затраты
Научные исследования и разработки в процессе рассмотрения и оценки	Конкурентная среда
Стратегия по видам продукции	Рост рынка
Стратегия обновления продукции	Сетевой охват, качество и пропускная способность
Эффективность запуска новой продукции	Стратегия ценообразования
Репутация у врачей	Стратегия продаж и маркетинга
Вопросы регулирования	Показатель оттока клиентов
Качество управления	Нормативно-правовая среда

## ФИНАНСЫ И КРЕДИТ

УДК 336.02.  
ГРНТИ 06.73.15Особенности российской системы налогообложения  
в период кризисаС.Н. Сайфиева, доцент, к.э.н.  
e-mail: sajfiyeva@ipr-ras.ru

## Аннотация

**Предметом** исследования является анализ наиболее интересных разработок и предложений в области налогообложения в период кризиса. **Основная цель** – выявление резервов российской системы налогообложения в целях пополнения доходов бюджета. **Методология.** При выполнении исследования применялось сочетание количественных и качественных подходов, использование метода системного и финансового анализа. **Результаты.** Выявлены и обобщены основные недостатки российской налоговой системы: превалирование фискальной функции над стимулирующей; двойное налогообложение основных факторов производства; высокие ставки отдельных налогов; унифицированность; сложность, противоречивость, изменчивость налогового законодательства; высокий удельный вес затрат на налоговое администрирование. **Значимость.** На основе анализа представительного массива литературных источников по проблеме повышения эффективности российской системы налогообложения делается вывод о необходимости ее серьезного реформирования, а также предлагаются некоторые возможные решения. **Применение.** Сформулированные в статье предложения могут быть использованы для разработки антикризисной программы правительства РФ.

**Ключевые слова:** макроэкономические показатели, бюджет, налогообложение, финансовая и денежно-кредитная политика

Динамика основных макроэкономических показателей России за последние три года, позволяет утверждать, что отечественная экономика находится не на пути к «новой реальности», которая, по мнению первого зампреда ЦБ К. Юдаевой характеризуется «новыми координатами» [2], а продолжает неумолимо стагнировать. Первого июня 2016 года Организация экономического сотрудничества и развития, неофициально называемая «клубом богатых стран», ухудшила прогноз по спаду ВВП России в 2016 году.

ВВП 2015 г. в постоянных ценах 2011 года к 2012 г. составил 98,2%, к ВВП 2013 г., соответственно – 97%, к 2014 г. – 96,3%. Индекс физического объема ВВП неуклонно снижается: в 2012 г. – 103,5%; в 2013 г. – 101,3%; в 2014 г. – 100,7%; в 2015 г. – 96,3%. Индекс промышленного производства в 2015 году составил 96,6% к уровню 2014 года; в первом квартале 2016 года – 99,4% по сравнению с данными за первый квартал 2015 года [15]. Производство и инвестиции сокращаются, инфляция растет (см. таблица 1).

Таблица 1

Основные макроэкономические показатели российской экономики  
в 2012-2015 годах [15]

	ВВП в текущих ценах, % к предыдущему году	ВВП в пост. ценах 2011 года, % к предыдущему году	Инвестиции в основной капитал, % к предыдущему году	Индекс потребительских цен (ИПЦ), % к предыдущему году	Индекс цен производителей (ИЦП), % к предыдущему году
2012	111,4	103,5	106,8	106,6	105,1
2013	106,5	101,3	100,8	106,5	103,7
2014	117,7	100,7	98,5	111,4	105,9
2015	103,7	96,3	91,6	112,9	110,7

Нельзя не согласиться с мнением С.Ю. Глазьева, что «в созданной Банком России «новой реальности» выживают только спекулянты, а производство умирает. Это путь к экономической катастрофе. Если бы не созданная политикой ЦБ «новая реальность», то российская экономика могла бы расти на 6-8% в год» [3].

Напомним, что предложения о необходимости денежной эмиссии на сумму, эквивалентную 1,5 трлн. руб. и введении ограничений на валютные операции для предприятий и граждан содержатся в программе «Экономика роста» «Столыпинского клуба», который был представлен президенту России Владимиру Путину. Заместитель председателя Экономического Совета при Президенте России А. Кудрин, напротив, убежден, что подобные протекционистские меры не учитывают реальные процессы в экономике и приведут только к снижению экономического роста. Эффект от эмиссии не очевиден и несет в себе намного больше рисков для всей российской экономики [7]. Согласно прогнозу Минэко-

номразвития в 2016 году ожидается снижение ВВП России на 0,2 процента, стоимость нефти не превысит 40 долларов за баррель в течение 2016 года. По мнению главы Минэкономразвития, Алексея Улюкаева, для экономического подъема России необходимо обеспечить рост инвестиций в 7-8 процентов ежегодно. «Нужно постоянно иметь в виду возможность «некого структурного маневра в пользу ориентации расходов на производственный комплекс». Это станет основой для формирования заделов для экономического роста будущих периодов» [11]. Иных, более конкретных предложений в правительстве не наблюдается.

Повышение налоговой нагрузки на экономику не позволяет сбалансировать бюджет, дефицит которого неуклонно растет (см. таблица 2). Для сравнения: в первом квартале 2015 г. дефицит бюджета составлял 447,2 млрд. руб., что составило 2,5% к ВВП; в 2016 г. ВВП сократился на 1,2% по сравнению с уровнем 2015 г.

Таблица 2

Сальдо консолидированного бюджета в 2000-2016 гг. в ВВП [15]

	ВВП в текущих ценах, млрд. руб.		Сальдо бюджета, млрд. руб.	Сальдо бюджета к ВВП, %
<b>2001</b>	8943,6		264,3	3,0
<b>2002</b>	10819,2		97,0	0,0
<b>2003</b>	13208,2		173,8	1,3
<b>2004</b>	17027,2		760,2	4,5
<b>2005</b>	21609,8		1759,0	8,1
<b>2006</b>	26917,2		2250,6	8,4
<b>2007</b>	33247,5		1989,7	6,0
<b>2008</b>	41276,8		2012,1	4,9
<b>2009</b>	38786,4		- 2448,6	- 6,3
<b>2010</b>	46308,5		-1584,8	-3,4
<b>2011</b>	55799,6		860,7	1,5
<b>2012</b>	62176,5		262,9	0,4
<b>2013</b>	66190,1		-848,2	-1,3
<b>2014</b>	77945,1		-845,6	- 1,2
<b>2015</b>	80804,3		-2819,5	-3,5
<b>1 квартал 2016</b>	17991,5 (98,8% к 1 кв. 2015 г.)		-463,0	-2,6

Г-жа Юдаева утверждает, что «Центральный банк и сейчас не помогает бюджету, у него нет такой функции... Попытки финансировать дефицит бюджета за счет эмиссии ведут к резкому росту инфляции, при этом инфляция становится хронически высокой. А

хронически высокая инфляция — это тот же налог, только он ложится в первую очередь на бедных, кроме того, разрушает финансовый сектор и несет другие негативные долгосрочные социальные и экономические последствия, снижает экономический потенциал и

ухудшает качество экономического роста» [24]. Наверное, именно так работает экономика в «новой реальности», которая с российской действительностью не имеет ничего общего. Создается впечатление, что у Банка России осталась только одна функция – таргетирование инфляции [4, с. 1-12], с которой регулятор, судя по официальной статистике и динамике макропоказателей, совсем не справляется! У российской банковской системы, помимо кредитования реального сектора, есть более привлекательные источники пополнения собственных доходов: российский валютный рынок продолжает привлекать спекулятивный капитал, подвергая российский рубль высокой степени волатильности [12, с. 40-43]. Важно, не каков курс рубля к доллару или евро, важно, чтобы он был стабилен. Валютная неопределенность мешает развитию промышленности [13, с. 13-17]. Именно для того, чтобы курс национальной валюты был стабильным, центральный банк должен всегда находиться в сильной позиции – бороться с укреплением рубля [1, с. 18-21]. Статьей 75 Конституции Российской Федерации установлен особый конституционно-правовой статус Центрального банка Российской Федерации, определено его исключительное право на осуществление денежной эмиссии (часть 1) и в качестве основной функции — защита и обеспечение устойчивости рубля (часть 2). Устойчивость и стабильность – разве не слова-синонимы?

Несмотря на то, что банковская система России спасена ценой огромных финансовых вливаний в период кризиса 2008-2009 гг., реальный сектор экономики по-прежнему испытывает финансовый голод из-за высоких ставок по кредитам и низкой рентабельности активов в обрабатывающих отраслях. В работе [21] обоснована необходимость усиления роли государства в стимулировании внутреннего спроса и собственного производства.

Наверное, тематика предлагаемой работы не предполагает обсуждение вопроса: должен или не должен существовать бюджетный дефицит в российской экономике. Главное, что механизм борьбы с ним заключается в проведении жесткой финансово-денежной политики, сокращении расходов и денежной рестрикции [19]. Логичным было бы предположить в целях повышения бюджетных доходов, увеличение налоговой нагрузки, но она настолько велика, что рост налогов может усилить социальную напряженность [20].

В Основных направлениях налоговой политики Российской Федерации на 2016 год и на плановый период 2017 и 2018 годов (далее ОННП) в первом разделе и Приложении 2 сравнивается налоговая нагрузка России со странами ОЭСР, БРИКС и Евразийского экономического союза, утверждается, что «в рассматриваемых странах сильно различаются условия, определяющие уровень расходных обязательств бюджетов» [14]. Экономика каждой страны уникальна и применение зарубежных рецептов зачастую приводит к печальным последствиям. В российских условиях (при слабом развитии межотраслевой конкуренции, низком уровне развития финансовых рынков, обеспечивающих перелив капитала и инвестиционных ресурсов и т.д.) «попытки вести унифицированную налоговую систему приводят к обратному эффекту – существенной дифференциации последствий единого налогового режима между отраслями экономики. Чем дальше рынки конкретной страны от своего эффективного теоретического аналога, тем более существенные искажения могут возникать в рамках различных отраслей и сегментов экономики» [8, с. 309]. Другими причинами высокой дифференциации отраслевой налоговой нагрузки являются: мощное лоббирование интересов некоторых отраслей в исполнительной и законодательной власти, макроэкономической спецификой, т.е. особенностью формирования в них добавленной стоимости. Налоговая нагрузка в России не только чрезвычайно высока, она высока при деградации промышленного производства, в условиях денежной рестрикции и дорогого кредитования. Избыточная налоговая нагрузка изымает деньги из реального сектора экономики.

Впервые в ОННП говорится о налоговом маневре в нефтяном секторе, рассказывается об его истории. Напомним, что такая налоговая новация была утверждена в конце 2014 г. Государственной Думой, причем о налоговом маневре не упоминалось в «Основных направлениях налоговой политики на 2015 год и плановый период 2016 и 2017 годов». В новом разработанном Минфином документе пробел явно восполнен. «Предварительный анализ последствий реализации «налогового маневра» сделанный по итогам I квартала 2015 года, показывает, что хотя такие последствия несколько отличаются от тех ожиданий, которые формировались в условиях иного уровня цен на нефть и курсов иностранных

валют к рублю, проведение маневра не привело к негативным последствиям для секторов нефтедобычи и нефтепереработки и не повлекло за собой дополнительных бюджетных потерь» [14]. Замечательно. Но дальше осторожно указывается, что «в дальнейшем необходимо проводить периодический мониторинг публичной финансовой отчетности компаний нефтяной отрасли, а также отслеживать динамику бюджетных доходов от этого сектора, с тем, чтобы в случае необходимости оперативно реагировать на возможные проблемы». Поэтому есть опасение, что задуманный правительством маневр для российской экономики окажется опасным трюком, который, как и мероприятия по таргетированию инфляции, был затеян ни ко времени и ни к месту [1, с. 237-247].

В работе Л. Н. Лыковой оцениваются первые результаты налогового маневрирования. Автором убедительно обосновано, что «для федерального бюджета первым результатом «налогового маневра» стало некомпенсируемое ростом НДС доходов от таможенных пошлин. Введение же режима уплаты налога в рамках групп налогоплательщиков имеет своим следствием усиление зависимости доходов региональных бюджетов от внешнеэкономической конъюнктуры, сокращая возможности региональных властей влиять на доходы бюджета, используя налоговый инструментарий» [9, с. 55-64].

В период кризиса правительство предлагает использовать следующие дополнительные источники для повышения доходов бюджета. Ожидается продолжение работ по реализации мер, направленных на легализацию капиталов и активов, в том числе их возврат в Российскую Федерацию. Как антикризисные, предлагаются мероприятия: введение льгот по налогу на прибыль организаций для новых производств («гринфилды» и специальные инвестиционные контракты); увеличение первоначальной стоимости амортизируемого имущества для целей налогообложения до 80 – 100 тыс. рублей; введение изменения по налоговому стимулированию развития малого предпринимательства через специальные налоговые режимы; разработка патентов для самозанятых физических лиц, не имеющих наемных работников и т.д.

В научной литературе встречаются интересные предложения по реформированию системы налогообложения, но, к сожалению, их реализация на практике представляется весь-

ма проблематичной. Например, В.А. Кашин предлагает заменить действующие *налоги-тормоза* на новые *налоги-акселераторы развития* и в качестве основы новой налоговой системы использовать три налога: всеобщий прогрессивный налог на расходы, налог на выводимые из предприятия доходы, налог с оборота, введение которых будет способствовать переводу налогового планирования из сферы полуполюгальной деятельности в состав экономически значимых прозрачных действий [6].

Основной недостаток налога на расходы был указан Давидом Рикардо: «От уплаты налогов на расход может уклониться скряга: он может, имея доход в 10 тыс. ф.ст. в год, тратить только 300 ф.ст.; но от уплаты налогов на прибыль, прямых или косвенных, он уклониться не может; он будет платить их, отдавая часть своего продукта или стоимость ее; или же вследствие повышения цен всех предметов, необходимых для производства, он не будет в состоянии продолжать накапливать капитал в прежних размерах. Доход его правда, может иметь прежнюю стоимость, но он не будет иметь в своем распоряжении, ни прежнего количества труда, ни прежнего количества материалов, к которым этот труд может быть приложен» [17]. Налогообложение расходов Дж. Ст. Милль также считает нецелесообразным. Он отметил талантливость предложения Ривэнса [25], утверждавшего, что сообщаемые населением данные о расходах более достоверны, чем сведения о доходах, поскольку затраты «имеют более явный характер». Однако, по мнению Милля, «... единственной гарантией достоверности будет вся та же правдивость самих плательщиков и нет никаких оснований полагать, что их декларации о расходах окажутся более достоверными, чем декларации о доходах. Поскольку затраты большинства людей слагаются из гораздо большего числа статей, чем доходы, появится даже больше возможностей для сокрытия и замалчивания подробностей расходов, чем это имеет место в отношении доходов» [10].

В 2016 году работа по косвенной оценке доходов населения в целях преодоления уклонений от налогообложения нашла продолжение в исследовании С. Брагинского, С. Митякова и А. Лисковича «Прямая оценка скрытых доходов: свидетельства из административных данных». Факт владения и использования автотранспортного средства, по

мнению авторов, выступает «источником достоверной информации, которая может быть использована для выявления истинных доходов домохозяйств» [22, с. 45].

Итак, недостатками российской налоговой системы являются: превалирование фискальной функции над стимулирующей; высокий уровень налогообложения основных факторов производства; высокие налоговые ставки; унифицированность (неравномерность распределения налоговой нагрузки по отраслям и видам экономической деятельности); сложность, противоречивость, изменчивость налогового законодательства; высокий удельный вес затрат на налоговое администрирование.

В целях улучшения пополнения доходов бюджета, необходимо проводить сбалансированную бюджетную и налоговую политику стимулирующего характера. Например, в инвестиционной сфере: вкладывать средства в инфраструктурные проекты с большим мультипликативным эффектом, стимулирующие развитие малого и среднего бизнеса в регионах [23]. Налоговую нагрузку следует не увеличивать, а дифференцировать, в зависимости от уровня доходов предприятий и населения. Кризис и недостаток средств в бюджете привели к ужесточению налоговых проверок, но, к сожалению, это не может быть стабильным источником доходов. Считаем целесообразным, в период кризиса, всем экономическим министерствам объединить усилия и разработать единый план мероприятий. Следует законодательно включить в перечень целей денежно-кредитной политики и деятельности ЦБ создание условий для экономического роста, увеличения инвестиций и занятости [23].

1) Налог на прибыль. Введение дифференцированной прогрессивной шкалы ступенчатых ставок налога на прибыль с учетом величины налогооблагаемой прибыли предприятия в диапазоне от 10 до 40%. Следует освободить от налогообложения прибыли средства, направляемые на инвестиционные цели.

2) Страховые взносы. Снижение ставки, поскольку сохранение высоких ставок социального налогообложения не позволяет развиваться малому производительному и социальному бизнесу; тормозит формирование среднего класса, который составляет основу экономики; способствует росту цен; снижает платежеспособный спрос; сокращает инвестиции в производство. Вызывает недоумение сохранение на период 2016-2018 годов тарифа страховых взносов в государственные вне-

бюджетные фонды Российской Федерации на уровне 2015 года – в отношении большинства плательщиков – 30 процентов и неперсонифицированного тарифа – 10 процентов сверх установленной 48 предельной величины базы для начисления страховых взносов в бюджет Пенсионного фонда Российской Федерации. Как заявлено в ОННП, «исходя из необходимости улучшения инвестиционного климата и создания условий для экономического роста, было принято решение не допускать увеличения налоговой нагрузки в стране в ближайшие годы, а по возможности – использовать все имеющиеся возможности для ее снижения (в первую очередь, для малого бизнеса и новых инвестиционных проектов)» [14]. Видимо, сейчас для снижения непомерной нагрузки на фонд оплаты труда еще время не пришло.

3) НДФЛ. Обеспечение нормального соотношения уровня минимальной оплаты труда и прожиточного минимума, высокой прогрессивности налогообложения больших и спекулятивных доходов, создание системы социальных льгот для населения с низкими доходами, отмена обложения доходов лиц, заработная плата которых ниже прожиточного минимума. Для справки: с 1 июля 2016 года МРОТ будет повышен на 1296 рублей с текущих 6204 рублей, до 7,5 тыс. рублей (на 21%), но не достигнет уровня прожиточного минимума, который согласно статистике Минтруда, в первом квартале 2016 года составлял 9776 рублей. Довести МРОТ до прожиточного минимума власти обещают до 2020 года [16]. Представляется целесообразным предложение И.В. Караваевой о восстановлении прогрессивной системы ставок при взимании налога с доходов граждан с одновременным уменьшением совокупной налоговой нагрузки на фонд оплаты труда за счет снижения суммарных отчислений в страховые социальные фонды. Автор указывает на необходимость дифференциации величины социальных, имущественных и профессиональных налоговых вычетов, которые должны быть сопоставимыми с уровнем получаемых доходов налогоплательщиками. Безусловно, новаторским является предложение об изменении объекта налогообложения подоходным налогом: «не доход отдельного физического лица, а доход семьи, поскольку это позволит через налог осуществлять финансовую поддержку семьи, стимулировать ее рост. Подобная практика существует во Франции, Германии, Великобритании, других европейских госу-

дарствах, США и Канаде» [5, с. 38]. По мнению автора, в качестве налогооблагаемой базы подоходного налога необходимо использовать не абсолютный доход, а следующие виды потребительских бюджетов, рассчитываемых во Всероссийском центре уровня жизни: «прожиточный минимум семьи» (ПМ), поддерживающий здоровье человека и его жизнедеятельность на физиологически необходимом уровне; «минимальный потребительский бюджет семьи» (МПБ), который позволяет менять гардероб, прибегать к различным услугам, откладывать на отдых; «бюджет высокого достатка» (БВД), который обеспечивает рациональное питание, широкое приобретение товаров и услуг, высокий уровень сбережений. Соотношения между бюджетами таковы: ПМ = 1, МБП = от 2 до 3 ПМ, БВД = от 3 до 7 ПМ. И.В. Караваева считает, что бюджет семьи свыше 7 ПМ следует рассматривать как бюджет семьи полного достатка.

4) НДС. Изучение отраслевой структуры поступления данного налога, свидетельствует о том, что основная доля выплат НДС приходится на промышленные предприятия обрабатывающего сектора экономики, где ощущается острая нехватка инвестиционных ресурсов, где включение налога в цену резко снижает конкурентоспособность продукции. Поэтому считаем целесообразным, во-первых, оценить реальные налоговые поступления, проанализировав величину поступления налога в бюджет и возмещений предприятиям и организациям; во-вторых, необходимо снизить ставку налога, в-третьих, рассмотреть возможность ее дифференцирования в разрезе основных секторов экономики.

### Литература

1. Блинов С. Как стабилизировать курс рубля // Эксперт. – 2016. – № 16. – С. 18-21.
2. В ЦБ рассказали о «новой реальности» в экономике России // Подробнее на РБК: [Электрон. ресурс]. – URL: <http://www.rbc.ru/economics/06/04/2016/5704a0009a7947762d863d3f>
3. Глазьев: новая реальность ЦБ приведет к катастрофе. [Электрон. ресурс]. – URL: <http://www.vestifinance.ru/articles/69480>
4. Глазьев С.Ю. О таргетировании инфляции // Вопросы экономики. – 2015. – № 9 – С. 1-12.
5. Караваева И.В. О тенденциях изменений в налоговой сфере // Финансы. – 2008. – № 5.
6. Кашин В.А. Налоговая система: как ее сделать более эффективной? // Финансы. – 2008. – № 10.

7. Кудрин А. Об источниках экономического роста (в перспективе до 2025 г.) // Тезисы доклада, представленного на заседании президиума Экономического совета 25 мая 2016 года.

8. Лыкова Л.Н. Налоговая система России: общее и особенное. Институт экономики РАН. – М.: Наука, 2006.

9. Лыкова Л.Н. Первые результаты «налогового маневра» и доходы бюджетов субъектов Российской Федерации // Федерализм. – 2015. – № 4 – С.55-64.

10. Милль Дж. С. Основы политической экономии. Том III. Книга V «О влиянии правительства». – М.: «Прогресс», 1981.

11. Новости. [Электрон. ресурс]. – URL: <https://news.mail.ru/economics/26003082/?frommail=1>

12. Обухова Е. Видишь спекулянта? – Нет. – И я нет. А он есть // Эксперт. – 2016. – № 6 – С. 40-43.

13. Обухова Е., Огородников Е., Фокеева В. Этот безумный, безумный рубль // Эксперт. – 2016. – № 16 – С. 13-17.

14. Основные направления налоговой политики Российской Федерации на 2016 год и на плановый период 2017 и 2018 годов. [Электрон. ресурс]. – URL: [http://www.gks.ru/free\\_doc/new\\_site/vvp/tab1.xls](http://www.gks.ru/free_doc/new_site/vvp/tab1.xls) (дата обращения 06.06.2016).

15. Официальный сайт Росстата. [Электрон. ресурс]. – URL: [http://www.gks.ru/free\\_doc/new\\_site/vvp/tab1.xls](http://www.gks.ru/free_doc/new_site/vvp/tab1.xls) (дата обращения 06.06.2016).

16. Путин повысил размер минимальной зарплаты в России // Газета.ру [Электрон. ресурс]. – URL: <https://news.mail.ru/economics/25988048/?frommail=1>

17. Рикардо Давид. Начала политической экономии и налогового обложения. Глава VIII. О налогах. – М.: Государственное издательство политической литературы, 1955.

18. Сайфиева С.Н. Налоговый маневр: перспективная новация или опасный трюк? // Выход постсоветского пространства из системной кризисной цикличности: формирование эволюционной модели экономического развития и расширения ЕАЭС. Том I. Материалы международной научно-практической конференции. Москва, 25-26 июня 2015 г. – М.: ЦЭМИ РАН/ИПР РАН. – 2015. – С. 237-247.

19. Сайфиева С.Н., Соловьева С.В. Финансовое и денежно-кредитное регулирование российской экономики в современных условиях (Часть 1) // Региональные проблемы преобразования экономики. Махачкала. – 2015. – № 9 – С. 128-137.

20. Сайфиева С.Н., Соловьева С.В. Финансовое и денежно-кредитное регулирование российской экономики в современных условиях (Часть 2) //Региональные проблемы преобразования экономики. Махачкала. – 2015. – № 10 – С. 79-86.

21. Соловьева С.В. Особенности финансирования затрат в российской экономике в период кризиса 2008-2009 гг. //Вестник университета. – 2010. – № 12.

22. Трофимов Г. Наши люди в налоговую на авто не ездят //Эксперт. – 2016. – № 15 – С. 45.

23. Цветков В.А. Проблемы экономической безопасности и экономического роста в современной России //Доклад на Ученом совете ИПР РАН 21 апреля 2016 г.

24. Центральный банк не помогает бюджету, у него нет такой функции. [Электрон. ресурс]. - URL: <http://izvestia.ru/news/608832>

25. John Revans. A percentage Tax on Domestic Expenditure to supply the whole of the Public Revenue //Hatchard. –1847.

## Features of the Russian tax system in crisis

Svetlana N. Saifieva, PhD (econ.), Associate Professor  
e-mail: [sajfieva@ipr-ras.ru](mailto:sajfieva@ipr-ras.ru)

### Abstract

**The subject of research** is to analyze the most interesting developments and proposals in the field of taxation in the period of crisis. The main **purpose** - revealing Russian tax system reserves of the in order to replenish the budget. **Methodology**. When performing research the combination of quantitative and high-quality approaches, use of a method of the system and financial analysis was applied. **Results**. Identifies and summarizes the main disadvantages of the Russian tax system: the prevalence of the fiscal function of stimulating; the double taxation of the main factors of production; high rates of certain taxes; commonality; complexity, inconsistency, the variability of the tax legislation; the high proportion of tax administration costs. **Conclusions**. Based on the analysis of a representative array of literature on the issue of raising the effectiveness of the system of taxation is deemed to be its serious reform, and suggests some possible solutions. **Application**. The offers formulated in article can be used for development of the anti-recessionary program of the Government of the Russian Federation.

**Keywords:** *macroeconomic indicators, budget, taxation, financial and monetary policy*

### Об авторе

Сайфиева Светлана Николаевна, к.э.н., доцент, заведующая лабораторией, Институт проблем рынка РАН, Москва.

УДК 336.02  
ГРНТИ 06.52.13

## Особенности функционирования российской банковской системы в условиях кризиса

*С.В. Соловьева, к.э.н.,*  
e-mail: svsoloveva@mail.ru

*М.Ю. Ремезова*  
e-mail: remezovam2011@yandex.ru

### Аннотация

Российская банковская система наряду с другими субъектами экономики испытывает серьезные трудности, вызванные ограниченным доступом к внешнему финансированию. Привязка денежной эмиссии к приросту валютных резервов, а не к потребности экономики в долгосрочных кредитах, как это происходит в развитых странах, обрекает предприятия реального сектора экономики на финансовый голод, а полная свобода текущих и капитальных операций обуславливает нарастание оттока капитала. Согласно статистике ЦБ РФ, банковская система в последние годы начала сжиматься по причине стагнации в корпоративном и розничном кредитовании. Денежно-кредитная политика ЦБ РФ, направлена исключительно на борьбу с инфляцией посредством ограничения денежного предложения реальной экономике. Поэтому неправомерно считать ЦБ РФ, как записано в Законе, кредитором последней инстанции. ЦБ РФ эффективно управляет краткосрочной ликвидностью посредством недельных операций репо. Проблемы развития, долгосрочное финансирование экономики и управление рисками остаются вне компетенции регулятора, а взаимоотношения реального и финансового секторов экономики характеризуются разнонаправленностью интересов и нестабильностью. Мы считаем, что целесообразно перейти от бесплодной борьбы с инфляцией к политике насыщения экономики ликвидностью. Необходимо развивать долгосрочное рефинансирование коммерческих банков со стороны ЦБ РФ, способствовать репатриации экспортных доходов, а также осуществить преобразования в самой банковской системе, направленные на оздоровление, стабилизацию и консолидацию коммерческих банков.

**Ключевые слова:** *банковская система, инфляция, инвестиции, кредиты, ключевые ставки, резервы, ликвидность, реформа, прогноз*

Российская банковская система, также как другие экономические субъекты, в кризис переживает серьезные проблемы. Ограниченный доступ к внешним источникам кредитования приводит к тому, что, компании не могут рефинансировать свои внешние долги, подлежащие погашению в 2016-2018 годах. То же относится и к банкам. ЦБ РФ действует в соответствии с Федеральным законом от 10 июля 2002 г. № 86-ФЗ «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)» с изменениями и дополнениями [18, с. 7]. По нашему мнению, некоторые статьи Закона устарели и не соответствуют современным реалиям. Например, тезис о независимости от государства главного банка страны. Не имея права кредитовать дефицит бюджета собственной страны, ЦБ РФ может покупать государственные облигации других стран, тем самым кредитует чужую экономику. Является ли ЦБ РФ, как прописано в Законе, кредитором последней инстанции для кредитных ор-

ганизаций, осуществляя систему их рефинансирования? Анализ Баланса ЦБ РФ за ряд лет приводит к следующим выводам. Большая часть активов Баланса, представленная средствами, размещенными у нерезидентов, и ценными бумагами иностранных эмитентов, несмотря на санкции, по-прежнему депонируется на зарубежных счетах (62%). Кредиты и депозиты, формирующие внутренний спрос, составляют незначительную долю в общей величине активов – на 01.12.2015 г. – 19%. Из таблицы следует (см. Приложение, Таблица 1), что годовой темп прироста общего объема кредита в среднем 18%, а доля кредита по отношению к ВВП составляет 40-50% (в США – 120%, в Китае – 180%). Привязка денежной эмиссии к приросту валютных резервов, а не к потребности экономики в долгосрочных кредитах, как это происходит в развитых странах, обрекает предприятия реального сектора экономики на финансовый голод, а полная свобода текущих и капитальных операций обу-

славливает нарастание оттока капитала, который, к примеру, в 2014 г. почти в 7 раз превысил прямые инвестиции в Российскую Федерацию (см. таблицу 1). Согласно статистике ЦБ РФ, банковская система в последние годы начала сжиматься: в 2015 г. активы банков выросли на 6,9% до 83 трлн. руб., но за вычетом валютной переоценки сократились на 1,6%. По мнению аналитиков, причиной этого является стагнация в корпоративном и розничном кредитовании. За 2015 г. кредитный портфель увеличился на 7,6% почти до 44 трлн. руб., но реальный рост оказался всего 0,1%. Корпоративный портфель вырос на 12,7% (реально 2,5%) до 33,3 трлн. руб., а кредитование населения сократилось и номинально (-5,7%), и реально (-6,3%) до 10,7 трлн. руб. [1]. Просроченные розничные кредиты на балансах банков за 11 месяцев 2015 г. выросли на 50% (1,16 трлн. руб. к декабрю). Совокупные чистые убытки банков, специализирующихся на кредитовании физлиц (ХКФ-кредит, «Русский стандарт», «Восточный экспресс»), за 2014 г. и I полугодие 2015 г. достигли 70 млрд. руб. [2]. Другими причинами сокращения роста банковских активов являются падение платежеспособного спроса и зачистка банковского сектора.

Заявляя о необходимости повышения устойчивости банковской системы, ЦБ РФ проводит по отношению к большинству банков исключительно репрессивную политику: массовый отзыв лицензий, ведущий к сокращению рынка МБК, отмена льгот по резервам в 2016 г., введение стандартов «Базеля III». За 2,5 года ЦБ РФ отозвал более 200 лицензий. В 2013 г. лишились лицензии 32 банка, в 2015 г. – 86, в 2015 – 93. Для пресечения сомнительных операций (отмывание и обналичивание) был принят Закон 115-ФЗ «О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путём, и финансированию терроризма», согласно которому ЦБ РФ после анализа множества сомнительных операций и сообщения о них в Росфинмониторинг должен наказывать виновных, каковыми становятся, в основном, средние банки (Атлас-банк, Вип-банк, Банк 24.ру и др.), в то время как крупные банки, продолжающие отмывание и обналичивание, ухитряются вывести активы при любой неприятности. Исключение составил крупный Мастер-банк. Среди экономических причин отзыва банковских лицензий – потеря платежеспособности, утрата капитала, фальсификация отчётности.

Однако, как считают некоторые аналитики, расчистка банковского сектора не оказывает существенного влияния на экономику в целом.

Вступление России в ВТО может иметь негативные последствия для банковского сектора. В своё время мы подчёркивали, что решение такого важного вопроса, как вступление России в члены ВТО, должно базироваться на серьёзных научных исследованиях, подкреплённых экономическими расчётами, перспективы – подтверждаться моделями и прогнозами. Особое внимание члены ВТО уделяют проблемам защиты национальных финансовых интересов в условиях глобальной конкурентной среды. Открытость российской экономики диктовала необходимость выработки комплекса протекционистских мер, однако этого сделано не было [17, с. 7]. Базель III содержит новые стандарты достаточности капитала и оценки ликвидности банков, которые могут сделать секьюритизацию непосильной для банков в связи с резким увеличением с 1 января 2016 г. коэффициента риска по младшим траншам, ведущим к снижению норматива достаточности капитала [3]. Кроме того, ЦБ РФ, опираясь на Стандарты, намерен ввести новую норму, исключаящую из расчёта капитала банков любые доходы, полученные от страховых компаний. Согласно данным ЦБ РФ, банки на продаже страховок зарабатывают значительные суммы: 65,84 млрд. руб. в 2013 г. и 22,9 в I полугодии 2015 г. (в т.ч. Хоум-кредит – 4,8 млрд. руб., Совкомбанк – 3 млрд. руб.). ЦБ РФ не учитывает, что страховые премии банки выплачивают не из кредита, а из собственных средств. Регулятор повысил нормы резервирования по необеспеченным ссудам, а также коэффициенты риска по ссудам с высокими ставками (от 25% в рублях и 20% в валюте). В 2015 г. банки на треть увеличили резервы на возможные потери (на 1,4 трлн. руб.). С 1 июля 2015 г. введено ограничение ПСК (полной стоимости кредита), в связи с чем, пропала возможность у физлиц перекредитоваться. Были приняты поправки к закону о микрофинансировании, ограничивающие число займов, выдаваемых одному заёмщику МФО и количество продлений договора займа. В настоящее время таких компаний 3700, а стоимость одного займа может составлять 2-2,5%. В Европе процентные ставки по займам «до зарплаты» - 0,8-3% в день [4].

По мнению ЦБ РФ, «относительно жесткие условия кредитования (повышенные требования банков к заёмщикам и качеству обеспечения по кредитам) в сочетании с высокой долговой нагрузкой заёмщиков и снижением экономической активности будут способствовать сохранению умеренных темпов роста денежных и кредитных агрегатов. Это, в свою очередь, не создаёт существенных проинфляционных рисков со стороны денежного предложения» [14, с. 16]. Денежно-кредитная политика ЦБ РФ, направленная исключительно на борьбу с инфляцией посредством ограничения денежного предложения реальной экономике, приводит к хроническому недостатку ликвидности в реальном секторе. Поэтому неправомерно считать ЦБ РФ, как записано в Законе, кредитором последней инстанции. ЦБ РФ эффективно управляет краткосрочной ликвидностью посредством недельных операций репо. Основными источниками формирования ликвидности в банковской сфере являются приток денег за счёт операций Федерального казначейства по размещению временно свободных бюджетных средств на банковские депозиты, перечисление средств агентством АСВ для санации проблемных банков, операции по инвестированию средств фонда ФНБ и размещение средств местных бюджетов и внебюджетных фондов на банковские депозиты, динамика изменения наличных денег в обращении. Проблемы развития, долгосрочное финансирование экономики и управление рисками остаются вне компетенции регулятора, а взаимоотношения реального и финансового секторов экономики характеризуются разнонаправленностью интересов и нестабильностью [20]. С 2015 г. из ежемесячного статистического бюллетеня Банка России были исключены основные макроэкономические показатели. В результате проведения в стране либеральных реформ произошло и продолжается гипертрофированное развитие финансового сектора, в ущерб реальной экономике.

Основным партнером предприятий является банковская система, от которой зависит их финансирование и кредитование. На 01.01.2016 г. в России зарегистрировано 1021 кредитная организация, в том числе банков – 947 [21]. На 01.12.2015 г. совокупный капитал (собственные средства) российских банков составил 8891204 млн. руб., прибыль текущего года – 263694, достаточность капитала Н1.0,% - 12,9, кредиты, полученные от Банка России – 4931284. Величина совокупного ка-

питала российской банковской системы сопоставима с капиталом крупного зарубежного банка, 90-100 банков (удельный вес около 12%) имеют уставной капитал от 60 до 150 млн. руб., 173 (удельный вес 23,4%) – от 150 до 300 млн. руб., от 10 млрд. руб. и выше – 29 единиц (3,9%). Низкий уровень капитализации характеризуется также более низкой по сравнению с развитыми странами величиной отношения суммарного капитала банковской системы к объёму ВВП. Объём прибыли (убытков), полученных кредитными организациями, на 01.12.2014 г. составил 780-722, на 01.12.2015 г. – 263694 млн. руб. Удельный вес кредитных организаций имевших убыток в течение 2014-2015 г. колебался от 9 до 32%. Российская банковская система развивается неравномерно. Банки, имеющие статус государственных (Сбербанк, Внешэкономбанк, Внешторгбанк и др.), пользуются государственной поддержкой и не испытывают проблем с ликвидностью. Большинство средних и мелких банков нуждаются в дешёвых и доступных кредитах.

В России отсутствуют эффективные институты развития. Государственная корпорация Банк развития и внешнеэкономической деятельности (Внешэкономбанк ВЭБ) была создана как банк развития. При его формировании не были разграничены рыночные и нерыночные активы (финансирование спецпроектов). Спасая финансовую систему в кризис 2008-2009 гг., ВЭБ приобретал «плохие долги», санируя часто безнадёжные проекты, кроме этого, направил полученные из ФНБ 354 млрд. руб. российским банкам в виде субординированных кредитов и 175 млрд. руб. на поддержку фондового рынка. Кредитный портфель ВЭБа на 1 января 2015 г. в объёме 1,36 трлн. руб. составляли кредиты украинские и олимпийские, с высокой долей рискованных проектов. Корпорация в настоящее время превратилась из субъекта спасения в объект для спасения. По итогам 2014 г. убытки составили 250 млрд. руб., и ещё 46 млрд. руб. за 9 месяцев прошлого года при капитале 327 млрд. руб. [13]. Внешний долг корпорации к погашению на 2016 г. оценивается в 893 млн. долларов, на 2017 г. – в 1,85 млрд. долларов. Снижается достаточность капитала: во II-ом и I-ом кварталах 12,4% и 13,6% соответственно при нормативе ЦБ РФ в 10%. Следует отметить выборочность финансирования проектов ВЭБа («Глобэкс», Связь-банк, Амур-металл, «Тракторные заводы»), заявки на кредиты других компаний рассматривались годами.

ВЭБу необходима дополнительная капитализация. В 2015 г. для этой цели были использованы 300 млрд. руб. из ФНБ и 27,5 млрд. руб. из прибыли ЦБ РФ. Дальнейшая докапитализация ВЭБ предполагает два варианта: за счёт ОФЗ до 1,5 трлн. руб. или обмен еврооблигаций ВЭБа на еврооблигации государства. Необходима и реформа самой корпорации: выделение двух разных балансов: финансирование спецпроектов и обычный бизнес под надзором ЦБ РФ [5]. В конце 2015 г. правительство одобрило предложение Минфина о пролонгации на 5 лет субординированных депозитов из средств фонда ФНБ, размещенных в ВЭБе. Также ВЭБ договорился с Минфином разместить на депозите до 50 млрд. бюджетных средств.

Жесткая процентная политика ЦБ РФ направлена на поддержание определенного уровня инфляции. Основным индикатором, регулирующим ликвидность банковского сектора, является ключевая ставка по основным операциям ЦБ РФ, которая с 03.08.2015 г. составляет 11% [21]. От неё зависят остальные процентные ставки: фиксированная процентная ставка ЦБ РФ по ломбардным кредитам на срок 1 календарный день в размере 12% годовых, по кредитам ЦБ РФ, обеспеченным золотом, активами или поручительствами, сроком от 2-х до 549 календарных дней – 12,5% годовых. Средневзвешенные процентные ставки по кредитам, предоставленным кредитными организациями нефинансовым организациям, в рублях, на ноябрь 2015 г. составили, в зависимости от срока предоставления, от 12,32 до 14,17% годовых. По данным ЦБ РФ в августе-сентябре 2015 г. процентные ставки в основных сегментах кредитного и депозитного рынков снижались. В сентябре по сравнению с июлем по краткосрочным рублёвым депозитам населения ставка снизилась на 0,4 процентных пункта, по долгосрочным – на 0,25 процентных пункта [14, с. 26]. На кредитном рынке ставки снижались медленнее при сохранении превышения уровня долгосрочных ставок над краткосрочными. Активизация кредитования сдерживается высокой долговой нагрузкой заёмщиков. По сравнению с другими странами процентные ставки в России намного выше, на инфляцию их повышение не оказывает существенного влияния, также как и ограничение денежного предложения реальной экономике. Из-за курсовой динамики годовая инфляция в августе 2015 г. составила 15%, превысив прогноз регулятора.

Падение нефтяных цен болезненно отразилось на российской экономике. С 2000 г.

начал снижаться темп прироста ВВП, а с 2015 г. экономика вошла в отрицательную зону.

Из-за падения сырьевых цен и сокращения экономики Китая отмечено замедление темпа роста ВВП в Евроне. Рост ВВП в Евроне в % к предыдущему кварталу составил в VI кв. 2014 г. 0,4%, в III кв. 2015 г. – 0,3%. Инфляция в Евроне очень низкая (при целевом уровне на 2015 г. в 2%, летом 2015 г. темп снизился до 0,2%). Инвесторы ждут снижения курса евро. ЕЦБ намерен увеличить программу стимулирования экономики посредством понижения депозитной ставки на 10 б.п. до минус 0,3% и увеличения темпа выкупа активов на 10-20 млрд. евро в месяц (сейчас – 60 млрд. евро в месяц). В феврале 2016 г. Deutsche Bank объявил о своём намерении выкупить на рынке собственные облигации на несколько млрд. евро. В результате этого пошли вверх котировки акций как Deutsche Bank (на 17%), так и других европейских банков [12].

В настоящее время в России слабо развиты рынок облигаций и ипотечный рынок. В декабре 2015 г. Минфин впервые не смог полностью разместить весь выпуск ОФЗ с привязкой к инфляции. Ранее спрос на эти бумаги был в разы выше предложения. Внешпромбанк, который недавно претендовал на господдержку через ОФЗ, вынужден был экстренно пополнять капитал из-за нарушения нормативов [6]. Дороговизна кредитов и общая нестабильная обстановка обусловили затухание ипотечного рынка. Если в 2013 г. было выдано 1353,9 млрд. руб. ипотечных кредитов, а в 2014 г. – 1764,1 млрд. руб., то в I полугодии 2015 г. – всего 459. Крупные убытки терпит Россельхозбанк РСХБ: в 2014 г. – 45,4 млрд. руб., в 2015 г. – 70 млрд. руб. С 2009 г. по 2015 г. государство вложило в его капитал около 250 млрд. руб. с учётом конвертаций субординированного кредита от ВЭБа и облигаций федерального займа. Субсидирование сельского хозяйства является обычной практикой в зарубежных странах, как было принято в Советском Союзе. РСХБ сделала ставку на ипотеку, кредитуя сельских жителей, бюджетников и военных. За последние полгода банк увеличил розничное кредитование на 8% (23 млрд. руб.) обогнав Газпромбанк. Ставки по ипотеке с господдержкой выгоднее, чем у Сбербанка (10,9% и 11,4% соответственно) [7]. Была принята Программа господдержки ипотечного жилищного кредитования на год, целью которой является помощь строительным организациям посредством частичного субсидирования кредитных ставок. В программе участвуют 37 банков,

Сбербанк выдал наибольшую сумму ипотечных кредитов – 141,5 млрд. руб. [5]. Рост спроса на кредиты в корпоративном сегменте и ипотеке приводит к повышению Сбербанком ставок как по существующим, так и новым ссудам, что обуславливает увеличение чистой процентной маржи. Прибыль банка за 3 квартал 2015 г. составила 150 млрд. руб. (годовой прогноз – 198 млрд. руб.) [3].

В настоящее время существует большое количество прогнозов и сценариев макроэкономического развития в зависимости от динамики цен на нефть. Например, ЦБ РФ опубликовал три сценария: базовый (цена на нефть марки «Юралс» в 2016-2018 гг. на уровне \$50 за баррель), оптимистический (\$75) и рисковый (\$35). Бюджетные ассигнования в человеческий капитал – расходы на здравоохранение, образование и культуру в реальном выражении будут снижаться. Внешние финансовые условия во всех сценариях будут сдерживать рост российской экономики, но, как надеется ЦБ РФ, «их воздействие будет постепенно ослабевать, и в среднесрочной перспективе результатом адаптации к негативным внешним условиям должно стать восстановление сбалансированного роста российской экономики и повышение её устойчивости к внешним шокам» [14, с. 51]. Непонятно, почему не учитываются внутренние условия, необходимые для восстановления и развития российской экономики: структурные реформы, рост инвестиций и кредитования, развитие малого и среднего бизнеса и т.д. Цена нефти является определяющим фактором и в подготовленном Минэкономразвитием прогнозе социально-экономического развития России на 2016-2018 гг., 2019 г. Параметры таковы: цена нефти останется в диапазоне \$40-50/барр., экономика выйдет из рецессии в 2017 г. при \$45/барр., тогда же прекратится спад основных экономических показателей – зарплата, доходов, инвестиций, промышленности. Инфляция к началу 2020 г. замедлится до 5%, отток капитала снизится до \$20 млрд., рубль укрепится до 56,7 руб. за доллар [8]. В свою очередь Минфин предлагает принять новое бюджетное правило, обязывающее направлять в резервные фонды часть нефтегазовых доходов бюджета, если цена на нефть превышает определенный уровень, с целью изолировать волатильность реального валютного курса от колебаний цен на нефть. Цена отсечения определена порядка \$50/барр. [9] Как считают эксперты, из-за того, «что формируется «новая нефтяная реальность» было бы ошибочным строить экономическую политику на основе ожидания восстановления вы-

сокой конъюнктуры, поэтому проблема не в сырье как таковом, а в эффективности технологий и институтов» [10].

О необходимости проведения в России структурных реформ говорится и в докладе Всемирного банка ВБ. Отмена санкций в 2018 г. поддержит, как считают эксперты ВБ, экономику России ненадолго. Пока государственная политика не изменится, не будет заметного роста инвестиций и ВВП. ВБ понизил прогноз цен на нефть, а с ним – и российской экономики. Теперь он ожидает большего спада в 2016 г. (на 1,9% вместо 0,7% при нефти \$37/барр. вместо \$49) и меньшего роста в 2017г. (1,1% вместо 1,3% при \$48/барр. вместо \$53) [11].

Мы считаем, что необходим переход от бесплодной борьбы с инфляцией к политике насыщения экономики ликвидностью. На наш взгляд, целесообразно усилить присутствие государства в экономике посредством прямого или косвенного участия преимущественно в инфраструктурных проектах [19, с. 169]. Опираясь на внутренние источники и управляя финансовыми и денежными потоками, государство сможет минимизировать внешнее воздействие на внутренние экономические процессы. Необходимо развивать долгосрочное рефинансирование коммерческих банков со стороны ЦБ РФ, способствовать репатриации экспортных доходов, а также осуществить преобразования в самой банковской системе, направленные на оздоровление, стабилизацию и консолидацию коммерческих банков. Дальнейшее развитие рефинансирования должно сопровождаться жёстким требованием со стороны регулятора направлять выделяемые средства именно в реальный, а не спекулятивный сектор экономики. Для того чтобы банковская система стала в действительности кредитором в последней инстанции и, в конечном счёте, стратегическим партнёром реального сектора, необходимо внести соответствующие изменения в банковское законодательство, возложив ответственность на ЦБ РФ не только за финансовую стабилизацию, но и за экономический рост. Основная задача – добиться оптимального сочетания мероприятий по снижению инфляции со смягчением денежно-кредитной политики, так как финансовая сфера (в том числе и ЦБ РФ) должна работать не на спекулятивный сектор, а на реальное производство, которое является непременным условием процветания государства и населения.

**Литература**

1. Ведомости № 12 от 26.01.2016.
2. Ведомости № 242 от 24.12.2015.
3. Ведомости № 222 от 7.12.2015.
4. Ведомости № 38 от 3.03.2016.
5. Ведомости № 233 от 11.12.2015.
6. Ведомости № 237 от 17.12.2015.
7. Ведомости № 35 от 29.02.2016.
8. Ведомости № 56 от 31.03.2016.
9. Ведомости № 33 от 25.02.2016.
10. Ведомости № 27 от 16.02.2016
11. Ведомости № 60 от 7.04.2016.
12. Ведомости № 24 от 11.02.2016.
13. Гавриленко Д., Ивантер А. Тяжёлый пассажир //Эксперт. - 7-13 марта 2016. - № 10. - С. 33-35.
14. Доклад о денежно-кредитной политике. - Дек. 2015. -№ 4.
15. Россия в цифрах 2014.
16. Россия в цифрах 2015.
17. Сайфиева С.Н., Соловьева С.В. Финансово-денежный аспект модернизации российской экономики при вступлении в ВТО //Региональные проблемы преобразования экономики. - 2013. - № 1. - С. 6-14.
18. Соловьева С.В. Антиинфляционная политика Центрального банка РФ и проблемы экономического роста //Региональные проблемы преобразования экономики. - 2014. - № 6. - С. 6-10.
19. Соловьева С.В. Анализ особенностей функционирования современной российской банковской системы и определение перспектив её развития //Региональные проблемы преобразования экономики. - 2014. - № 9. - С. 163-169.
20. Соловьева С.В. Особенности взаимодействия финансового и реального секторов российской экономики в современных условиях //Проблемы рыночной экономики. Издательство Федеральное государственное бюджетное учреждение науки ИПР РАН. - 2016. - № 1.
21. Статистический бюллетень Банка России. - 2016. - № 1.

**Features of functioning of the Russian banking system in crisis**

**Svetlana V. Solovieva**, PhD (econ.),  
e-mail: *svsoloveva@mail.ru*

**Marina U. Remezova**  
e-mail: *remezovam2011@yandex.ru*

**Abstract**

The Russian banking system alongside other entities of the economy is experiencing serious difficulties caused by limited access to external financing. The binding of the issue of money to the growth of foreign exchange reserves, and not to the needs of the economy in the long-term loans, as is happening in developed countries, and dooms the real sector of the economy to financial starvation, and the complete freedom of current and capital transactions causes the buildup of capital outflows. According to statistics from the CBR, the banking system in recent years, started to shrink because of stagnation in corporate and retail lending. The monetary policy of the Central Bank of the Russian Federation is aimed solely at combating inflation by limiting money supply to the real economy. It was therefore incorrect to consider the CBR, as written in the Law, the lender of last resort. The CBR effectively manages short-term liquidity through weekly repo transactions. Problems of development of long-term financing of economy and risk management remain outside the competence of the regulator, and the relationship between real and financial sectors of the economy are characterized by the diversity of interests and instability. We believe that it is appropriate to move from the barren to fight inflation to a policy of saturating the economy with liquidity. It is necessary to develop long-term refinancing of commercial banks by the Central Bank of the Russian Federation, to facilitate the repatriation of export revenues, as well as changes in the banking system, aimed at improving, stabilizing and consolidation of commercial banks.

**Keywords:** *banking system, inflation, investments, loans, key interest rate, reserves, liquidity, reform, forecast*

**Об авторах**

*Соловьева Светлана Викторовна*, к.э.н., ведущий научный сотрудник, Институт проблем рынка РАН, Москва.

*Ремезова Марина Юрьевна*, научный сотрудник, Институт проблем рынка РАН, Москва.

## ПРИЛОЖЕНИЕ

Таблица 1

Годы	Прямые инвестиции в российскую федерацию млрд. долл. США*	Чистый вывоз капитала частным сектором, млрд. долл. США*	Инвестиции в основной капитал**		ВВП млрд. руб.**	Динамика ВВП в сопоставимых ценах, в % к предыдущему году	Кредиты, депозиты и прочие размещенные средства, предоставленные организациям, кредитным организациям и физическим лицам на начало года млрд. руб.	Темп прироста общего объема кредитов, %	Отношение общего объема кредитов к ВВП, в %
			в фактически действовавших ценах, млрд. руб.	индексы физических объемов инвестиций в основной капитал (в сопоставимых ценах) в % к предыдущему году					
2010	43,168	30,8	9152,1	106,3	46309	104,5	19179,6	99	40
2011	55,084	81,4	11036,7	110,8	55967	104,3	21587,3	112	40
2012	50,588	53,9	12586,1	106,8	62176	103,4	27911,6	129,6	40
2013	69,219	61,6	13256,5	99,8	66190	101,3	32886,9	117,8	50
2014 ***	22,891	153,0	13527,7	97,3	71406	100,6	38767,9	117,8	54

\* Статистический бюллетень Банка России. - 2016. - № 1. - С. 16-17.

\*\* Россия в цифрах 2014. - С. 33, 403,455 [15].

\*\*\* Россия в цифрах 2015. - С. 33, 38, 453 [16].

---

**ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ**УДК 336.2, 338.2 (339)  
ГРНТИ 06.73.55**Проблемы привлечения малого и среднего предпринимательства к участию в закупках крупнейших российских государственных компаний в контексте рисков экономической безопасности***В.Н. Ионичев,  
e-mail: v.ionichev@gmail.com***Аннотация**

**Предмет/тема.** В статье рассматриваются актуальные проблемы, с которыми сталкивается малое и среднее предпринимательство в условиях экономического кризиса в России, в том числе в разрезе привлечения МСП к закупкам 35 крупнейших госкомпаний на административном и законодательном уровне. **Цели/задачи.** Целью работы является анализ естественных и искусственных барьеров, препятствующих развитию МСП в России, обоснование экономических рисков и угроз, которые несут госкомпании в процессе закупок товаров и услуг у МСП в свете последних изменений законодательства. **Методология.** Исследованы вопросы обеспечения экономической безопасности на стыке интересов малого бизнеса и крупных государственных корпораций. **Результаты.** Приведены примеры и смоделированы ситуации образующие финансовые и имиджевые риски для хозяйствующих субъектов с государственным участием в уставном капитале. **Выводы/значимость.** Сделан вывод о необходимости применения взвешенного подхода к привлечению субъектов малого и среднего предпринимательства к закупкам госкомпаний с учетом интересов экономической безопасности. **Применение.** Рассмотренные в статье риски и угрозы экономической безопасности, возникающие при привлечении к конкурсам субъектов МСП, могут быть учтены в работе по совершенствованию деятельности ответственных за контроль закупочных процедур должностных лиц госкомпаний по обеспечению экономической безопасности.

**Ключевые слова:** *экономическая безопасность, малое и среднее предпринимательство (МСП), государственные компании, закупки госкомпаний, Корпорация МСП, Петербургский международный экономический форум (ПМЭФ), конкурсная документация, входной контроль, сертификация, материально-технические ресурсы (МТР), закупка у единственного поставщика.*

В течение последних лет в России на самом высоком уровне широко обсуждается проблема оказания помощи малому и среднему предпринимательству. Государственная поддержка малого бизнеса является важным направлением экономической политики. Планируется, что до 2030 года доля малого и среднего бизнеса в ВВП Российской Федерации достигнет отметки в 45% [8]. Многие авторитетные эксперты уверены, что государственная поддержка малого бизнеса является ключевым моментом для выхода России из кризиса, а также последующего роста всех отраслей ее экономики [9].

По экспертным оценкам, рынок закупок, осуществляемых госкомпаниями, составляет более чем 15 триллионов рублей. В связи с этим компании с государственным участием сегодня формируют стабильный спрос на товары и услуги.

Руководством страны принят целый комплекс мер, направленных на упрощение доступа к закупкам госкомпаний. Председатель Правительства Российской Федерации Д.А. Медведев подписал распоряжение № 2258-р от 6 ноября 2015 года, утверждающее перечень из 35 крупнейших госкомпаний, закупки которых для малого бизнеса будет контролировать государство. Кроме того, постановление Правительства РФ № 1352 устанавливает госкомпаниям 18-процентную квоту закупок у субъектов МСП, в том числе 10% должно приходиться на прямые закупки. Объем утвержденной для предпринимателей квоты в Корпорации МСП оценивают в 32 миллиарда долларов США. Под контроль, однако, попадут закупки только самых крупных заказчиков с годовой выручкой за 2014 год не менее 2 миллиардов рублей. Общий объем их закупок премьер-министр на заседании правительства оценил «в триллионы рублей» при

«довольно ограниченном контингенте поставщиков». «Теперь как минимум десятая часть этой суммы будет выделяться для работы с малым и средним бизнесом», — сообщил Дмитрий Медведев. Контролировать планы закупок госкомпаний будет Корпорация МСП, возглавляемая А.А. Браверманом. В список 35 вошли крупнейшие госкомпании и инфраструктурные монополии из разных отраслей экономики — ТЭК, транспорта, авиастроения, телекома. В их числе «Газпром», «Роснефть», «Ростелеком», «Аэрофлот», РЖД, «Автодор», ФСК ЕЭС, Почта России, АЛРОСА и др. [11]

В корпорации МСП обещают ежегодное увеличение доли госзакупок у объектов МСП на 2–3%. Кроме того, Президентом России В.В. Путиным поставлена задача нарастить к 2018 году объем закупок госкомпаний по линии МСП с 18 до 25%. Годовой объем закупок у МСП, который должны выполнить компании с госучастием, оценивается в 1,7 триллиона рублей (по данным мониторинга Минэкономразвития, совокупный объем закупок госкомпаний и госкорпораций в 2015 году вырос на 23%, перевалив за 23 триллиона рублей, что составляет более 30% ВВП страны). За короткий промежуток времени номенклатура закупок уже выросла с 8427 позиций до более чем 21 000 [12].

Широкое публичное обсуждение сложностей, с которыми сталкивается малое и среднее предпринимательство в России более чем обосновано, поскольку малый бизнес считается основой рыночной экономики страны. В развитых странах придают особое значение вопросу развития малого бизнеса, всячески поддерживают и помогают предпринимателям. В России же в настоящее время малое предпринимательство находится в условиях, которые весьма отдалены от тех, что должны быть присущи рыночным взаимоотношениям.

Малому и среднему бизнесу в нашей стране всегда жилось непросто. Но в 2014 г. на и без того нелегкую предпринимательскую долю выпали новые испытания: ухудшение внешнеэкономической ситуации, серьезные курсовые колебания национальной валюты, ограничение доступа к международным финансовым ресурсам, сокращение рынка сбыта своей продукции. Опросы показывают, что уже более половины предпринимателей отме-

чают заметное ухудшение делового климата в стране [13].

Отсутствует система проведения глубокого анализа деятельности малых предприятий. Нет надлежащего учета результатов их работы, практически отсутствует отчетность по тем показателям, которые дают право малым предприятиям воспользоваться льготами по налогообложению [14].

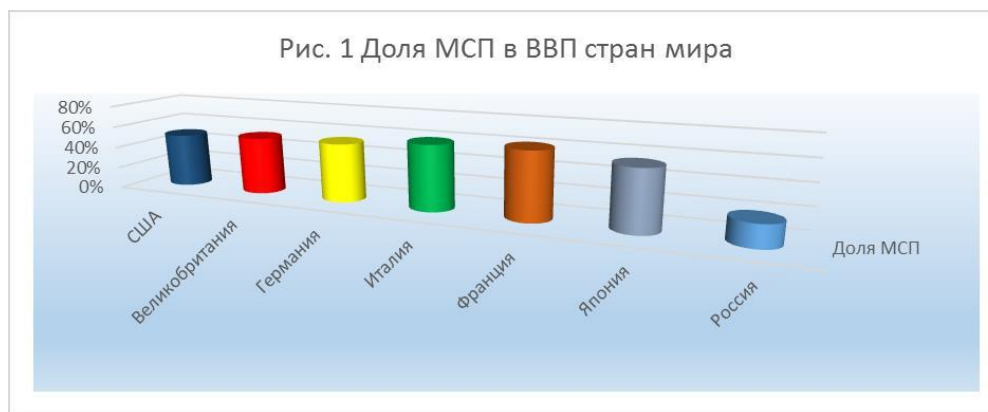
Негативно сказывается на малом бизнесе еще один аспект – острая нехватка квалифицированных кадров, которая с каждым годом все больше возрастает. Такую проблему не решить быстро какими-либо законами. Здесь потребуется немало времени для того, чтобы обучить людей, повысить квалификацию персонала, подготовить специалистов своего дела [15].

Положение малых предпринимателей в нынешних условиях не улучшается, а скорее ухудшается. В последние годы мы не видим динамичного развития малого и среднего бизнеса как в прошлое десятилетие.

В МСП только официально занято более 17 миллионов человек, из которых в сфере индивидуальной предпринимательской деятельности занято 5,4 миллиона человек (30,6 %), на предприятиях занято 12,4 миллиона человек (69,4 %). Доля МСП в ВВП составляет 20%, в то время, когда в экономически развитых странах этот показатель значительно выше (см. рис. 1). Более того, за последнее время были приняты нормативно-правовые акты, направленные на увеличение фискальной и нефискальной нагрузки на малый бизнес, вводятся новые административные барьеры. Это только усугубляет положение малого бизнеса, особенно в кризис [16].

Согласно опросам, сами представители малого и среднего предпринимательства расценивают фискальную нагрузку и коррупцию, как самые острые проблемы в их деятельности (см. рис. 2).

Согласно данным Министерства экономического развития Российской Федерации субъектам МСП до сих пор трудно участвовать в тендерах госкомпаний. В частности, об этом свидетельствуют контрольные участия в закупках ряда крупных заказчиков. Неприятельность закупок для поставщиков подтверждается сокращением среднего количества подаваемых заявок на торги с 1,3 в 2014 году до 1,2 в 2015 году.

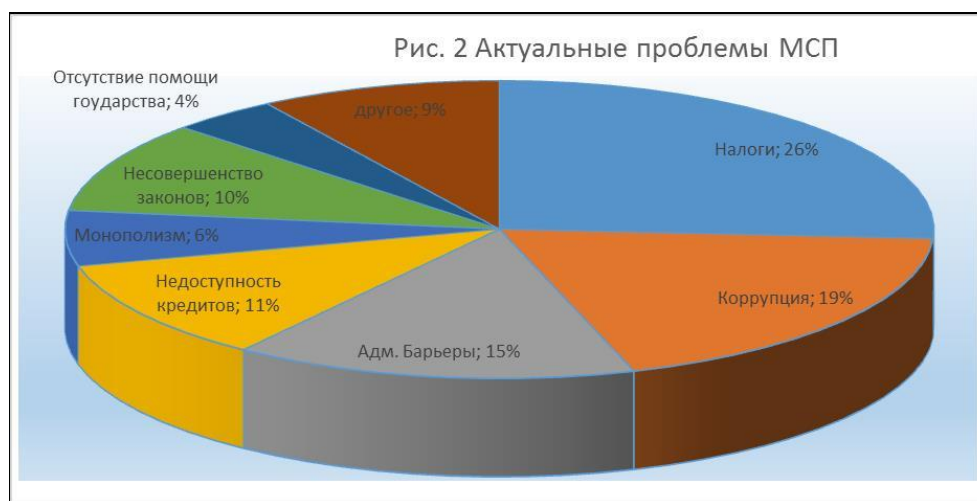


При этом такие цифры нельзя списать только на ухудшение экономических условий. Так, благодаря модернизации механизмов контрактной системы в сфере закупок в ней удалось добиться роста аналогичного показателя до трех заявок.

В то же время Минэкономразвития России полностью выполнило план мероприятий (дорожную карту) «Расширение доступа субъектов малого и среднего предпринимательства к закупкам инфраструктурных монополий и компаний с государственным участием». Все

целевые показатели дорожной карты достигнуты.

По данным мониторинга Корпорации по развитию малого и среднего бизнеса, средняя доля закупок у субъектов МСП 35 крупнейших заказчиков составила 36,2% от общего объема закупок. Это в два раза превышает установленный правительством обязательный объем закупок у малых и средних предприятий. Средняя доля закупок у субъектов МСП по прямым закупкам составила 11,8% от общего объема закупок [17].



Актуальные вопросы участия представителей МСП в закупках госкомпаний обсуждались в рамках Петербургского международного экономического форума 2016, проходившего под девизом – «На пороге новой экономической реальности». Петербургский международный экономический форум (ПМЭФ) — уникальное событие в мире экономики и бизнеса. За прошедшее десятилетие Форум стал ведущей мировой площадкой для общения представителей деловых кругов и обсуждения ключевых экономических вопросов, стоящих

перед Россией, развивающимися рынками и миром в целом. ПМЭФ посещают более 10 000 участников из России и из-за рубежа, среди которых главы государств и правительства развивающихся стран, руководители крупнейших компаний, а также ведущие мировые эксперты из числа представителей науки, средств массовой информации и гражданского общества [18].

При участии специалистов, руководителей госкорпораций и бизнесменов, в рамках сек-

ции ПМЭФ «Доступ к закупкам госкомпаний: взгляд бизнеса» был обозначен ряд проблем, которые, как правило, являются основными препятствиями для субъектов МСП при участии в торгах, к примеру:

1. Неточность, «размытость» технического задания.
2. Неоправданно большое количество документации, которую необходимо представить в заявке на тендер.
3. Отмена заказчиком уже объявленных конкурсов.
4. Имеющаяся возрастающий тренд проблема закупок компаниями с государственным участием товаров и услуг у единственного поставщика.
5. Требования к участникам торгов о наличии сертификатов различных органов по сертификации, в частности созданными и находящимися под контролем заказчика.
6. Отсутствие возможности поставки товара «под ключ» в связи с наличием ограниченного ассортимента, недостаточными ресурсной, финансовой и материально-технической базами.
7. Невозможность получения кредитов под выгодный процент.
8. Непосильное налоговое бремя, даже с учётом возможности применения упрощенной схемы налогообложения.

На фоне озабоченности органов государственной власти и российской общественности проблемами, которые возникают у малого и среднего предпринимательства, представители госкомпаний должны быть ориентированы на целостное участие в их решении. Тем не менее должностные лица естественных монополистов, являющиеся ответственными за осуществление хозяйственной деятельности и обеспечение экономической безопасности, согласно тем требованиям, которые к ним предъявляются, в том числе государственными регулирующими органами, должны всегда осознавать те неминуемые риски, с которыми может быть связано привлечение субъектов МСП к закупкам. В качестве примера можно привести несколько проблем, с которыми сталкиваются госкомпании при заключении договоров с представителями малого и среднего бизнеса в ретроспективе уже обозначенных сложностей, возникающих у участников торгов.

**Проблема технических фирм, привлекаемых к участию в закупках госкомпаний.** С целью сокрытия истинного происхождения товаров и услуг (сокрытия контрагента) крупный бизнес создаёт, так называемые технические фирмы, с помощью которых и выходит на торги, организованные госкомпаниями. Выявить подобные компании для специалистов, занимающихся обеспечением экономической безопасности государственных корпораций не составляет особого труда, однако процесс доказывания установленных подобных фактов в правовом поле является гораздо более сложным и трудозатратным.

Другой, более опасный для хозяйственной деятельности и экономической безопасности госкомпаний тип технических фирм - это малые коммерческие фирмы, численность персонала которых составляет не более пяти человек, а в некоторых случаях это лишь одно лицо, которые выходят на закупку, к примеру, по выполнению работ по капитальному ремонту зданий и сооружений. Такие предприятия, как правило в письменной форме заявляют о выполнении работ собственными силами без привлечения субподрядчиков, не имея реальной возможности сделать это. Таким образом к выполнению ремонтов привлекается низкоквалифицированная рабочая сила, качество выполнения технического задания которой вызывает большие сомнения. Более того, подобные организации чаще всего не занимаются закупкой материалов, необходимых для работ по капитальному ремонту у заводо-производителей, а скупают их по «серым» схемам, при этом фальсифицируя счета на МТР (якобы от имени официальных поставщиков), завышая стоимость поставки в разы. В результате работы по договору могут быть выполнены некачественно и с применением бывших в употреблении или просто бракованных материалов. Сложность в обеспечении экономической безопасности госкомпаний в случае победы таких контрагентов в конкурсе составляет тот факт, что достоверно выявить данные нарушения на стадии проведения закупки практически невозможно. Поэтому этапы заключения договора и непосредственного выполнения работ так же требуют особого контроля соответствующих должностных лиц компании.

Из обозначенной выше проблемы напрямую следует **вопрос о прохождении МТР, поставляемых субъектами малого и среднего предпринимательства входного кон-**

троля на предприятиях госкорпораций. Процедура осуществления входного контроля, как таковая, является важнейшей и неотъемлемой частью процесса обеспечения экономической безопасности компании. Она представляет собой последний рубеж той работы по предупреждению и пресечению рисков и угроз, которая проводится на постоянной основе и, в частности, на этапах проведения конкурса и заключения договора. Ввиду обозначенных выше и иных причин весомая часть представителей малого и среднего бизнеса не могут успешно преодолеть процедуру входного контроля. В тех случаях, когда принимающей стороной соблюдены все меры по обеспечению экономической безопасности, на предприятии в ходе приемки МТР задействовано оптимальное число высококвалифицированного персонала, а также применены соответствующие каждому конкретному случаю технические средства анализа качества поставки (приборы для диагностики металла, ГСМ и иные лаборатории), весомый процент поставок от МСП возвращается поставщику с последующими соответствующими рекламациями. В таком случае госкомпания несет риски, связанные со срывом сроков выполнения ра-

бот и сроков производства, упущенной выгоды.

Немалое количество жалоб от лица представителей МСП поступает в связи с большими **объемами конкурсной документации**, которую необходимо предоставить вместе с заявкой на торги. Действительно, субъектам малого и среднего предпринимательства необходимо большое количество времени для подготовки всех документов перед отправкой заявки на торги. В частности, это касается получения всевозможных сертификатов, которые зачастую выдаются подконтрольными заказчику сертифицирующими организациями. Однако, наличие полного пакета требуемых документов снижает риски для экономической безопасности госкомпании, а сертификация контрагентов необходима для гарантий поставки качественных МТР и успешного прохождения ими входного контроля.

**Проблема закупок у единственного поставщика.** Способ закупки госкомпаниями у единственного поставщика по состоянию на конец 2015 года применялся более чем в пятидесяти процентах случаев и имеет устойчивую тенденцию к росту (см. рис. 3).



Учитывая тренд на увеличение количества случаев использования способа закупки у единственного поставщика, можно констатировать, что компании стремятся обезопасить себя от закупки некачественных или бывших в употреблении МТР работая с проверенными поставщиками. В период кризиса это особенно важно, так как при неудовлетворительном финансовом состоянии многие контрагенты, в особенности малый бизнес, пытаются прибегнуть в своей хозяйственной деятельности к мошенническим схемам.

Тем не менее есть и другая сторона вопроса. Это преднамеренное создание внутри госкомпаний преференций на торгах для конкретного поставщика, специальное извлечение его из конкурентной среды с целью получения незаконной финансовой выгоды должностными лицами компании, что в свою очередь должно пресекаться в ходе работы по обеспечению экономической безопасности.

Еще один проблемный вопрос участия малого и среднего бизнеса в закупках госкомпаний — это невозможность участия в закупке МТР, поставить которые он в состоянии лишь

частично (например, только двигатель для автотранспорта) ввиду ограниченности ассортимента, недостаточными ресурсной, финансовой и материально-технической базами. В абсолютном большинстве случаев госкомпаний в условиях конкурса требуют поставку МТР «под ключ», что совершенно обосновано, в частности соображениями безопасности и экономической целесообразности.

Неопределенности проблемам участия МСП в закупках госкомпаний придает отсутствие единого понимания, какие хозяйствующие субъекты могут быть отнесены к малому и среднему бизнесу. Так, на сегодняшний день компании достаточно самостоятельно составить декларацию от отношения к малому и среднему предпринимательству, чтобы получить преференции в торгах. В срок до 1 августа Федеральная налоговая служба Российской Федерации должна составить и опубликовать реестр МСП, который должен упорядочить принятие решений по этому вопросу. Проблема унификации тендерной документации на законодательном уровне уже обсуждается в органах государственной власти, но также пока не нашла своего воплощения.

В целом в России за последние годы появилось понимание того, что развитие малого и среднего предпринимательства играет неоспоримо важную роль в процессе роста экономики страны. Появились законодательные меры господдержки МСП, создана корпорация по развитию малого и среднего предпринимательства, закреплены обязательства госкомпаний отдавать 18% закупок МСП. Тем не менее, соображения обеспечения экономической безопасности госкомпаний нередко находятся на стыке интересов малого бизнеса. Это происходит по причине того, что помимо создания плано-административных рычагов в процессе привлечения МСП к закупкам, нужно формировать рыночные механизмы развития малого бизнеса. Госкомпании должны быть заинтересованы экономически в привлечении к закупкам МСП, что возможно только в результате обнаружения точек соприкосновения на почве экономической целесообразности и экономической безопасности.

### Литература

1. Гражданский кодекс Российской Федерации 30 ноября 1994 года № 51-ФЗ (ред. от 30.12.2015).

2. Федеральный закон от 18.07.2011 N 223-ФЗ (ред. от 13.07.2015) "О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц".

3. Распоряжение Правительства Российской Федерации от 6 ноября 2015 г. № 2258-р.

4. Постановление Правительства РФ от 11 декабря 2014 г. N 1352

5. Цветков В.А. «Корпоративный бизнес: теория и практика». СПб.: Нестор-История, 2011. – 504 с.

6. Логинов Е.Л., Райков А.Н., Логинова В.Е. «Российская экономика в зоне критических рисков: моделирование процессов развития кризисных явлений и антикризисной политики // Экономический анализ: теория и практика». 2015. № 17 (416). С. 2-9.

7. Гапоненко В.Ф., Беспалько А.Л., Власков А.С. «Экономическая безопасность предприятий. Подходы и принципы.» - М.: Издательство «Ось-89», 2007. - 208 с.

8. Интернет-портал «Бизнес.ру» [Официальный сайт] <http://www.business.ru/article/236-podderjka-malogo-biznesa-2015-2016>

9. Интернет-портал «Business-ideal» [Официальный сайт] <http://business-ideal.ru/podderzhka-malogo-biznesa-2016-gos-programmy>

10. Акционерное общество «Федеральная корпорация по развитию малого и среднего предпринимательства»

11. Интернет-портал «Коммерсант.ру» [Официальный сайт] <http://www.kommersant.ru/doc/2852254>

12. Интернет-портал «Газета.ру» [Официальный сайт] <http://www.gazeta.ru/business/2016/04/01/8153885.shtml>

13. Обращение Председателя Правления МСП Банка Сергея Крюкова // ВЭБ МСП Банк «Инвестируем в дело» // Годовой отчет за 2014 год. <http://ar2014.mspbank.ru/ru/company/letter/>

14. Интернет-портал «Economic-S» [Официальный сайт] <http://www.economic-s.ru/index.php/theory/organization-interprening/problemyi-malogo-biznesa-v-rossii-i-put/>

15. «Проблемы малого бизнеса в России» Пастухова А.И. НИУ «Высшая школа экономики» электронный научно-практический журнал «Экономика и менеджмент инновационных технологий» <http://ekonomika.snauka.ru/2014/03/4134>

16. «Российская Бизнес-газета» № 993 (14) <https://rg.ru/2015/04/14/dola.html>

17. Федеральная корпорация по развитию малого и среднего предпринимательства

[Официальный сайт] «Проблемы рынка закупок госкомпаний: низкая конкуренция и договорные торги» [http://corpmsp.ru/pres\\_slujba/news\\_msp/problemy\\_rynka\\_zakupok\\_goskompaniy\\_nizkaya\\_konkurenciya\\_i\\_dogovornye\\_torgi/](http://corpmsp.ru/pres_slujba/news_msp/problemy_rynka_zakupok_goskompaniy_nizkaya_konkurenciya_i_dogovornye_torgi/)

18. Интернет-портал «ПМЭФ'16 Петербургский международный экономический форум» [Официальный сайт] <http://www.forumspb.com/ru/2016/sections/39/materials/246>

## **Problems of small and medium enterprises involvement in the procurement of largest Russian state companies within a context of economic security risks**

*Vasily N. Ionichev*

e-mail: [v.ionichev@gmail.com](mailto:v.ionichev@gmail.com)

### **Abstract**

**Subject/topic.** The article deals with the actual problems faced by small and medium businesses in the economic crisis in Russia, including the context of attracting SMEs to the procurement of 35 largest state companies at the administrative and legislative level. **Goals/objectives.** The aim is to analyze natural and artificial barriers to SME development in Russia, substantiate risks and threats of state companies while purchasing goods and services from SMEs in the context of recent changes in legislation. **Methodology.** Researched problems of economic security at the crossroads of the interests of small businesses and large public corporations. **Results.** Given examples and simulated situations forming financial and image risks for business entities with state participation in authorized capital. **Conclusions/significance.** The conclusion about the need of a balanced side of involvement of the small and medium-sized enterprises to the procurement of state-owned companies, taking into account the reasons of economic security. **Application.** Article observes risks and threats to economic security resulting from the attraction of SMEs to competitions that can be applied to improve the activity of the responsible for the control procedures of procurement officials at state companies to ensure economic security.

**Keywords:** *economic security, small and medium enterprises (SMEs), state companies, the procurement of state companies, Corporation SME, Petersburg International Economic Forum (SPIEF), tender documentation, incoming inspection, certification, material and technical resources (MTR), the purchase from a single supplier*

### **Об авторе**

*Ионичев Василий Николаевич*, ведущий экономист отдела экономической безопасности Службы корпоративной защиты ООО «Газпром энерго», Москва.

## МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА

УДК 330.341.2, 339.944.2, 339.565  
ГРНТИ 06.51.51

**Теоретико-методологические предпосылки становления транзитной экономики и эволюционно-институциональное развитие транспортно-транзитных систем России и стран Центральной Азии  
(Продолжение 1)**

*К.Х. Зоидов., к.ф.-м.н., доцент*  
e-mail: *kobiljonz@mail.ru*

*А.А. Медков, к.э.н.*  
e-mail: *medkov71@mail.ru*

**Аннотация**

В статье рассматриваются теоретические, методологические и исторические предпосылки формирования, функционирования и эволюционно-институционального развития транзитной экономики, даётся подробное определение и описание основных характеристик этой хозяйственной системы. Целью работы является исследование проблем функционирования транзитной экономики и формирование механизмов управления эволюционно-институционального развития транспортно-транзитных систем России и стран Центральной Азии. Приводятся историко-экономические факты, иллюстрирующие важные общие и особенные свойства транзитной экономики в разных странах и в разные исторические эпохи. Особое внимание уделено Персидской империи, Китайской империи, Византийской империи, Османской империи, Венецианской республике, Древней Руси, а также всему региону Центральной Азии – естественному мосту между Западом и Востоком. Рассмотрены исторические предпосылки формирования и эволюционное развитие взаимных связей империй и государств с транзитной экономикой. Выявлены способы создания добавленной стоимости и главные источники доходов в транзитной экономике. Проанализированы внеэкономические факторы функционирования транзитной экономики, в частности: военно-политическое обеспечение становления и функционирования транзитной экономики; распространение религиозных учений; распространение технологических навыков, культурных традиций, концентрация художественных и религиозных ценностей. Выявлены риски и негативные последствия функционирования транзитной экономики: рост военных расходов, связанных с обеспечением геополитических условий функционирования такой экономики; распространение болезней, занесение чужих видов растительного и животного мира, угрожающих стабильному состоянию местной экосистемы; рост транзитных перевозок наркотических средств. Особое внимание уделено анализу главной угрозы функционирования транзитной экономики – формированию рентоориентированного поведения элит и существенной части населения, а также распространению противоправных видов деятельности: грабежей на дорогах, пиратства на море, вымогательства и поборов. В последнем разделе статьи исследованы исторические предпосылки формирования и развития транзитной экономики в странах Центральной Азии.

*Исследование проведено при финансовой поддержке Российского фонда фундаментальных исследований (проект № 15-06-06939а).*

**Ключевые слова:** *эволюционно-институциональный подход, страны Центральной Азии, ЕАЭС, развитие транспортно-транзитных систем, транзитная экономика, добавленная стоимость, интеграция, производственно-технологическая модернизация, нестабильность*

**1.1.4. Совмещение государственной и торговой деятельности**

На самом деле в развитии торговли на дальние расстояния, формировании и функционировании транзитной экономики взаимосвязь государственной и коммерческой дея-

тельности ещё теснее, чем может показаться на первый взгляд. Возвращаясь к процессам, проходившим вдоль трассы ВШП, отметим, что на протяжении всей его истории «участники посольств, доставлявших дань, в дополнение к передаче официальных даров, что

считалось их обязанностью, к тому же занимались частной торговлей, представлявшейся попутным делом. ... Члены официальных делегаций настолько верили в доходность своего участия в посольствах, что занимали деньги на аренду верблюдов для своих путешествий» [23, с. 313-314].

В. Хансен указывает, что «в документах на хотанском языке о семи князьях упомянуты разные участники их делегации: посланники высокого и низкого ранга, князья, монахи и миряне. ... Даже князья прибегали к продаже нефрита, чтобы приобрести шёлк для погашения путевых издержек. В такой ситуации всем и каждому приходилось заниматься торговлей, но тогдашняя торговля представляла собой стихийный обмен товарами местного изготовления и местного приобретения... В то беспокойное время очень немногие храбрецы отваживались на этот путь. А те, кто выходил на него, обычно присоединялись к официальным делегациям, которым полагалось особое обращение, пусть даже не всегда оказываемое» [23, с. 364].

В Китае торговые операции выполняли функцию обеспечения безопасности Империи. В ходе визитов представителей других народов в императорский дворец происходил обмен дарами. При этом ответные дары обычно намного превосходили верноподданнические подношения императору. По сути, выходило так, что своей щедрой милостью Поднебесная на самом деле откупалась от кровавых варварских набегов, сохраняя при этом «лицо» [9, с. 129].

Ситуация, когда политические и коммерческие интересы были переплетены, зачастую использовалась для проведения мошеннических операций. А. Дельнов красочно описывает подобную ситуацию: «Находилось немало прохиндеев международного пошиба, которые приводили в Пекин караван и выдавали его за якобы посланный Сыну Неба их повелителем – и грузили на своих верблюдов такую ответную милость, что ни в жизнь бы не выручили столько честной торговлей. Видимо, что-то заподозрив, китайское правительство стало квотировать изъявление покорности...» [9, с. 290].

В русско-китайской торговле также бывали случаи, когда «некоторые прибывшие в Поднебесную люди утверждали, что имели при себе царские грамоты. Китайцы им верили, а пришельцы успешно сбывали товары из при-

бывших с ними караванов, – в обход обычных правил торговли, после чего выяснялось, что никакой грамоты у них не было и нет» [9, с. 339].

#### **1.1.5. Исторические предпосылки формирования и эволюционное развитие взаимных связей империй и государств с транзитной экономикой**

На примере Византийской империи Р. Кроули показывает, что в XII в. «византийцы, которые самодовольно продолжали считать себя центром вселенной, не сомневались, что владение землёй почетнее вульгарной торговли. Они полностью оставили торговое ремесло жителям лагуны, позволили своему флоту прийти в упадок и стали зависеть от Венеции в вопросе организации морской обороны» [18, с. 34]. Как отмечает в своём исследовании Дж. Гудвин [8], «Константинополю оставалось только гнить заживо. Итальянцы из Венеции, Генуи и Флоренции использовали город в качестве перевалочного пункта на пути в Причерноморье, где вели выгоднейшую торговлю» [8, с. 33].

То же самое происходило и в татаро-монгольской империи. В новом научно-популярном исследовании Б. Акунин [1] отмечает, что «сама Орда производила немного товаров, пригодных для экспорта, но зато она находилась на пересечении торговых путей и получала большой доход от таможенных сборов и посредничества. Власти относились к купцам бережно, обеспечивали безопасность дорог и сохранность товаров. Русские «гости» скоро научились извлекать пользу из своего ордынского подданства, которое давало немало преимуществ» [1, с. 163].

Иллюстрируя подобную связку на примере Османской империи, Ф. Бродель задаёт вопрос: «А что касается султана, то если он желал наладить обмен с Европой – а для его империи это было жизненной необходимостью, – разве не был он вынужден пользоваться посредничеством Венеции? То был классический случай взаимодополняющих друг друга врагов – все их разделяло, но материальный интерес заставлял жить вместе, и все больше и больше, по мере того как распространялось османское завоевание... В 1516 и 1517 гг. оккупация Сирии и Египта дала туркам возможность закрыть двери традиционной торговли с Левантом. Чего они, впрочем, не сделают, ибо это означало бы прекратить транзит, из кото-

рого они извлекали крупные прибыли» [3, с. 125-126].

Как отмечает К. Финкель, «в свои лучшие годы Османская империя простиралась на суше и на море, расположенная на пересечении важнейших торговых путей того времени. Контроль над торговыми путями Средиземного и Чёрного морей позволил устанавливать таможенные пошлины, выгодные для казны. Развёрнутая сеть доверенных лиц и посредников позволяла взимать налоги с товаров, провозимых через османские территории, равно как и с тех, которые были предназначены для внутреннего потребления. Как и его предшественники, султан Мехмед жаловал торговые привилегии иностранным купцам; основными бенефициариями в это время были итальянские государства. Такие привилегии могли прекращаться во время войны и при наличии конфликта интересов, расположение к тому или иному государству могло быть удобным оружием в руках султана. Иностранные купцы считали таможенные пошлины, взимаемые в льготном режиме, небольшой платой за доступ к сырью на всей обширной территории под властью османов» [22, с. 109].

Дж. Гудвин отмечает, что Османская империя... контролировала торговые пути между Востоком и Западом, но сама не слишком интересовалась торговлей. Хотя «сами турки почти не занимались торговлей, однако облагали её налогами (как на экспорт, так и импорт) и даровали капитуляции – нечто вроде статуса наибольшего благоприятствования – любой стране, которая обязуется регулярно поставлять на рынки свои товары» [8, с. 14-15, 159].

Началу практике заключения капитуляций положило подписание в январе 1479 г. в Стамбуле соответствующего договора между Османским государством и Венецией, после поражения последней в войне с турками. Несмотря на это, согласно договору, венецианцы получили «право беспошлинной торговли во владениях султана и неподсудность венецианских подданных турецким судебным властям. Так были заложены основы широко известных капитуляций – заключённых позднее неравноправных для Османской империи торговых договоров с европейскими державами» [19, с. 60].

Таким образом, транзитная экономика одного государства, города-государства, отдельной территории, в лице иностранных

компаний, торговых объединений, отдельных купцов, путём соответствующего институционального оформления внедряется в экономическое пространство другого государства, империи или крупного регионального образования. Как замечает Ф. Бродель, «завоевание чужого экономического пространства всегда было условием величия для какого-либо города, не имевшего равных и стремившегося, даже не сознавая этого ясно, господствовать в обширной системе. То было явление почти, что банальное в своей повторяемости: такова Венеция, проникающая в византийское пространство; такова Генуя, которой удалось проникнуть в Испанию, или Флоренция в королевстве Французском, а некогда – в королевстве Английском; такова Голландия во Франции Людовика XIV; такова была Англия в мире Индии...» [3, с. 156].

Для эффективного функционирования транзитной экономики как в империи (крупном государственном образовании), так и в государстве-посреднике необходимо формирование институциональной системы генерации, присвоения и распределения доходов от транспортно-транзитной деятельности и пропуска товаров по территории.

История указывает на весомую роль посредников в торговле на дальние расстояния, как способ их преодоления и присвоения транспортно-транзитных доходов по пути торгового маршрута. Эволюция транзитной деятельности обуславливала расцвет и запуск городов и территорий – перевалочных пунктов (по пути на ярмарки, в иные земли и пр.). В Азии осуществлялось строительство караван-сараев на главных торговых путях в целях стимулирования торговли, освоения новых маршрутов, повышения привлекательности старых, создания мест присвоения транспортно-транзитных доходов. В настоящее время такими перевалочными (посредническими, сервисными) пунктами, обслуживающими транзитные перевозки грузов, являются транспортно-логистические центры, особенно расположенные в портах, вблизи крупных городов, региональных центров и на пути основных товарных потоков.

Как уж было отмечено, зачастую государства с высокоразвитой транзитной экономикой, хозяйствующие субъекты и граждане этих государств сами не интересовались не только производственной деятельностью, но и торгово-транспортными операциями, рас-

смотря последние лишь в качестве относительно лёгкого способа получения рентных доходов. Вот что сказано в книге О. Ивика и В. Ключникова о Древней Хазарии – транзитном государстве, расположенном на берегах Волги: «Хазария производила не слишком много товаров. ... кроме клея, воска да еще разве что рыбы, хазары мало что могли предложить на международном рынке. Производство у них было развито слабо, ... даже одежду хазары закупали «за рубежом»» [13, с. 230].

Но, несмотря на то, что Хазария почти ничего не производила на экспорт, она была страной процветающей, поскольку каганат с первых лет своего существования стал контролировать важнейшие торговые пути. Сами хазары торговлей почти не занимались, во всяком случае, средневековые авторы о хазарских купцах не пишут. Зато они часто упоминают еврейских, арабских, русских, славянских купцов, возивших свои товары через каганат или же обитавших в его торговых городах, прежде всего в Итиле. Особенно широкой была география путешествий у еврейских торговцев, которые освоили едва ли не всю Евразию. Что же касается хазар, они исправно собирали торговые пошлины. Кроме того, они обслуживали купцов и их караваны, предоставляя им караван-сарай, рынки, проводников и охрану [13, с. 231].

Таким образом, при формировании и функционировании транзитной экономики возникает система взаимного партнёрства, содержащая в себе противоречия, связанные с распределением доходов от выполнения транзитных операций. Такие противоречия таят риски возникновения вооружённых конфликтов. Кроме того, сама природа получения рентных доходов, распространения ренториентированного поведения на элиты и основную массу населения неизбежно приводят к ослаблению, угасанию таких государств, рано или поздно становящихся объектами захвата и/или разграбления со стороны других народов и государств.

Например, касаясь экономической системы Хазарского каганата, О. Ивик и В. Ключников пишут, что русская «Повесть временных лет» не упоминает ни одного конфликта между Русью и хазарами от 885 года и до войны со Святославом в 965 году. Хазария была в ту эпоху мирным торговым государством, озаченным не расширением своей территории,

а удержанием того, что от нее осталось. Что же касается русов, они охотно пользовались хазарскими торговыми путями, караван-сараями и рынками и вовсе не жаждали содержать всю эту отлаженную систему самостоятельно. ... Русы платили хазарам не только торговую пошлину – за право прохода через каганат они делились с ними военной добычей». Однако в дальнейшем «хазары не смогли устоять против русов, жаждавших оседлать ключевые торговые пути и самим получать дань со многих подвластных Хазарии народов» [13, с. 255, 273].

Однако вооружённый захват прибыльных сегментов транзитной экономики скорее исключение, чем правило. Гораздо более распространёнными были экономическая и институциональная экспансия иностранных уполномоченных представителей, торговцев и перевозчиков в транзитную экономику империй и государств.

Например, угасанию Османской империи способствовало предоставление капитуляций всё большему числу стран<sup>1</sup>. Это привело к тому, что иностранные предприниматели стали определять характер промышленного производства и структуру внешней торговли Империи. А собственные торговцы находились в дискриминационных условиях, вынужденные нести на себе все тяжести налоговых и таможенных выплат. «Иностранные купцы могли торговать во владениях султана, уплачивая лишь трёхпроцентные импортные и экспортные пошлины с объявленной стоимости товаров, тогда как турецкие купцы уплачивали аналогичные пошлины в размере 10%. При этом иностранные купцы в отличие от местных торговцев были освобождены и от уплаты весьма обременительных внутренних пошлин» [19, с. 147].

Предоставление права заниматься торговой и транспортной деятельностью кому угодно, и даже обеспечение более выгодного положения иностранных купцов неотделимо от понятия открытой экономики, таящей в себе значительные риски. Дж. Гудвин отмечает в этой связи, что в то время как «христиан-

<sup>1</sup> Например, с XIII в. порт Галата – центр международной торговли, активно посещавшийся европейцами. В соответствии с получением, так называемых капитуляционных прав, там под своими флагами торговали в 1535 – 1619 гг. и с 1673 г. купцы Франции, с 1581 г. – Англии, с 1612 г. – Голландии и с 1617 г. – Австрии.

ские страны жёстко регулировали торговлю, проводимая ими с XVI века политика меркантилизма (поддержка экспорта и собственных купцов) превратила торговлю в таран для достижения богатства, – Османская империя свободно допускала в свои пределы товары со всего света» [8, с. 183].

Исследователь истории становления Испанской империи Г. Кеймен отмечает, что «порожденная империей бескрайняя торговля никогда в действительности не была под контролем Испании, несмотря на официальные поползновения в этом направлении. Как только драгоценные металлы и колониальные продукты начинали путь на полуостров, они становились добычей систематических мошенничеств. С тех пор как чужаки стали действительно контролировать экономику, золотые слитки и барыши доставались им чаще, чем Испании. Кроме того, на протяжении всего длительного срока своей торговой деятельности полуостров функционировал не в качестве экспортёра или импортёра, а как перевалочный пункт. Это было особенно верно для торговли слитками» [16, с. 412].

Отсюда следует вывод, что для устойчивого экономического и политического развития стран-транзитёров само государство и национальные предприниматели должны как можно активнее участвовать в торгово-транспортной деятельности, в том числе и в обеспечении транзитных перевозок грузов и пассажиров с использованием передовых транспортных техники и технологий.

#### **1.1.6. Создание инфраструктуры накопления складских запасов в узловых точках транзитной экономики**

Для формирования транзитной экономики ключевое значение имело установление контроля над ключевыми точками международной торговли, что позволяло, как предоставлять услуги по обеспечению безопасности торговой деятельности, так и взимать пошлины и налоги, а также развивать сопутствующие производства. В области морских перевозок на дальние расстояния важную роль играло установление и осуществления контроля стратегических (узких мест): проливов, островов, устьев рек, удобных гаваней в целях регулирования движения судов и облегчения сбора с них дани (пошлин). Кроме того, необходимо формирование инфраструктуры клю-

чевых точек международной торговли, транзитных перевалочных пунктов.

Для превращения городов и портов в процветающие перевалочные пункты строились рынки, караван-сарай, общественные бани и здания таможи. Богатство торговых народов состояло в том, что они использовали всех, кто пользуется торговыми путями, в качестве данников, плательщиков таможенных платежей и прочих сборов [7]. В свою очередь контроль над транзитными потоками товаров являлся стимулом к дальнейшим завоеваниям для финансирования возрастающих государственных расходов, прежде всего, на военные нужды.

Например, в хазарском городе Саркеле «с самого начала был построен большой караван-сарай, в котором имелось все, что по тем временам требовалось заезжим купцам. Здесь были пять гостевых комнат, помещение для скота и огороженный со всех сторон двор, а в нем – гончарная мастерская и кузница» [13, с. 232].

Обеспечение хранения товаров, накопление складских запасов – естественный и доходный сегмент транзитной экономики, наличие которого было обусловлено необходимостью поддержания стабильного товарооборота в условиях сезонного характера доставки отдельных грузов, несовершенства перевозочного процесса. Именно наличие складов и пакгаузов было одним из основных факторов формирования транзитной экономики в средневековой Голландии.

Ф. Бродель отмечает, что «нагромождения, скопления товаров в те времена и в самом деле соответствовали медлительности и нерегулярности обращения. Они были решением торговых проблем, которые все, или почти все, проистекали из прерывистого характера поступлений и отправок, из задержки и ненадежности информации и распоряжений. Купец, если он мог себе позволить сохранить свои запасы, был в состоянии сразу же реагировать на какой-либо просвет на рынке, едва только тот образовывался. И если Амстердам был дирижером оркестра европейских цен, что отмечают все документы, то именно по причине обильных запасов товаров, сбыт которых он мог регулировать по своему усмотрению» [3, с. 235].

Французский автор отмечает и другие города – международные перевалочные пункты. Он пишет: «Сравнение с ярмаркой банально,

но им сразу же, сказано главное о роли Амстердама: собирать, складировать, продавать, перепродавать товары всего мира. Уже Венеция проводила подобную же политику; уже Антверпен к 1567 г. был, по словам Людовико Гвичардини, «постоянной ярмаркой». Нет никакого сомнения, что по масштабам того времени эта складская мощь казалась баснословной, да и ненормальной, потому что такое притяжение порой завершалось откровенно нелогичными транзитными перевозками. Еще в 1721 г. Чарльз Кинг в своем «*Британском купце*» удивлялся, что английские товары для Франции забирали голландские корабли, что товары эти выгружались в Амстердаме и оттуда отправлялись по Маасу или по Рейну! За них будет выплачена пошлина при ввозе и вывозе из Голландии, затем дорожные сборы на Рейне или на Маасе и, наконец, пошлина на таможне на французской границе. Очевидно, что движение через Амстердам удлиняло и усложняло кругооборот. Прямая торговля, в конце концов, возобладает, когда в XVIII в. у Амстердама больше не будет такой притягательной и перевалочной мощи» [3, с. 233-234].

#### **1.1.7. Способы создания добавленной стоимости и главные источники доходов в транзитной экономике**

В наилучшем для функционирования транзитной экономики положении находились мировые торговые города-государства. Они были достаточно небольшими, чтобы распределение и присвоение транспортно-транзитной ренты обеспечивало высокий уровень жизни большинства граждан этих государств. Но они были достаточно населены, чтобы сформировать эффективную систему осуществления и обслуживания транспортно-транзитной деятельности, обеспечить необходимое разделение труда, включая поддержание безопасности перевозок и торговли.

Например, Р. Кроули указывает на то, что «венецианцы мастерски владели всеми существующими системами налогообложения, усовершенствуя и используя модели, перенятые у византийцев. Они установили прямые налоги ... на домовладения, землевладения и животных, косвенные налоги ... на продажи масла и вина, экспорт сыра и железа, на шкуры и соленую рыбу, а также причаливание кораблей (в соответствии с их функциями и тоннажем), а еще на перевозку вина даже в пределах Крита и еще многие товары, и эко-

номические функции». В самой Венеции «ни один тюк не мог быть выгружен, пока не уплачена импортная пошлина (между тремя и пятью процентами), о чем свидетельствовала поставленная на него печать, хотя нарушения, конечно, случались» [18, с. 212, 309-310].

Развитие транзитной экономики приводит и должно приводить к росту занятости местного населения. Формирование доходов от обслуживания транспортно-транзитной деятельности в ЦА происходило путём продажи перевозчикам необходимых товаров и оказания услуг. При движении каравана вдоль ВШП и вхождении в новый город, «его погонщиков встречали владельцы постоянных дворов, которые к тому же хранили для купцов оставленные ими товары; лекари, готовые помочь в случае свалившегося недуга, а также проститутки, о существовании и деятельности которых сохраняется (впрочем, как и в наши дни) совсем немного документальных свидетельств» [23, с. 178].

Кроме того, поскольку различать различные маршруты вдоль трассы ВШП было затруднительно, «путешественники практически всегда нанимали провожатых, которые показывали им конкретный участок маршрута. Когда встречались препятствия, подчас приходилось переходить на другую тропу» [23, с. 23-24].

Ю. Петросян указывает, что «порт османской столицы был также значительным центром транзитной торговли. Через него шёл в Европу поток товаров, доставлявшихся из Малой Азии. Это обстоятельство, как и само местоположение города, разделённого морскими водами на три части, привело к созданию целой армии лодочников. Переброской людей и грузов через Босфор и Золотой Рог было занято в XVI–XVII вв. около 15 тыс. лодочников» [19, с. 96].

Исследователь истории военных экспедиций донских и запорожских казаков во владения Османской империи В. Королёв [17] указывает, что населённые пункты, расположенные на берегах пролива Босфор, специализировались на обслуживании морских коммуникаций. Так, «Еникёй получил известность производством припасов для турецких судов и их экипажей, в первую очередь морских сухарей. Согласно Эвлии, все эти сухари изготавливались только в Галате и в данном селении, где на берегу пролива располагались 100 домов «сухарных пекарей». ... Сухари производились и в Арнавуткёе» [17, с. 65].

В. Королёв отмечает, что Галата, бывшая генуэзская колония, включенная в состав

османской столицы, впоследствии значительно расширилась за счет возникновения арсеналов Касымпаша и Топхане с их кварталами и являлась крупнейшим и богатейшим торговым районом, центром морской торговли и производства всего необходимого флоту. Большинство военных судов османского флота создавалось и спускалось на воду именно в Касымпаше. Современники-наблюдатели насчитывали там от 120 до 150 площадок для строительства судов. В арсенале работали турецкие и отчасти зарубежные мастера-судостроители. Специалистами по железу были генуэзцы, по веслам – греки. В случае необходимости дополнительно призывались местные ремесленники. Арсенал обслуживали также рабы и заключенные [17, с. 81-82].

На обоих берегах залива Золотой рог «сохранились громадные производственные склады, жили и имели свои мастерские ремесленники, производившие всевозможные предметы и материалы, которые были необходимы для обслуживания и ремонта судов: мачты и реи, паруса, такелаж, конопать и т.д., проживали мастера и работные люди, специализировавшиеся на судовых работах» [17, с. 84].

В середине XVII в. в Стамбуле «насчитывалось более 23 тыс. мастерских с 80 тыс. трудившихся там ремесленников. Галата специализировалась на производстве снастей, парусов и многих других разнообразных материалов и припасов, необходимых для ремонта и содержания судов. На южном берегу Золотого Рога свои многочисленные мастерские имели плотники, конопатчики, производители пеньковых канатов, такелажа и парусов. 1630-х гг. в Стамбуле работали 45 компасных мастеров с их 10 мастерскими, 15 мастеров и 8 мастерских по изготовлению географических карт и множество других мастеров, связанных с морем и флотом» [17, с. 87].

В свою очередь, сокращение занятости в транспортно-транзитной деятельности может даже привести к росту протестных настроений, иной раз перерастающих в народные восстания. Так, после подписания в августе 1842 г. Нанкинского мирного договора между Англией и Китайской империей для иностранной торговли открывались города Гуанчжоу, Амой, Фучжоу, Нинбо, Шанхай – англичане могли постоянно проживать в них, туда могли свободно заходить британские военные корабли. Китайское торговое объединение Гунхан ликвидировалось, все негодянты двух стран могли вести теперь дела напрямую. Таможенный сбор устанавливался в

размере 5%. Однако при этом, как пишет А. Дельнов, «центр иностранной торговли из низовой Янцзы, в будущем одного из главных районов восстания, сместился на юг, и множество бедняков, привыкших жить за счет транспортных, погрузочно-разгрузочных и всяких вспомогательных работ, оказалось не у дел» [9, с. 368, 370].

### **1.1.8. Эволюционное развитие транзитной экономики в контексте институциональной эволюции таможенной, тарифной и протекционистской политики государства**

Говоря о Венецианской республике, Р. Кроули пишет: «Все везлось прямо в лагуну, при этом соблюдались очень строгие условия: любая торговля, даже между колониями, велась только через Венецию, и грузы могли перевозиться только на венецианских судах. Все товары подвергались внимательному досмотру и облагались тяжелыми сборами; каждый судозаход приносил средства в государственную казну». «Венеция определяла, где, когда, что и по какой цене может перевозиться по Эгейскому морю и Адриатике» [18, с. 287, 288].

Взимание пошлин, получение доходов – является необходимым условием и стимулом развития транспортно-транзитной системы. Как уже было отмечено, необходимы разработка и функционирование механизма генерации, присвоения и распределения доходов от транспортно-транзитной деятельности в виде пошлин, сборов, подношений, доходов от посреднической деятельности и обслуживания транспортных потоков, предоставления перевозочных средств, обеспечения безопасности и пр. Для роста благосостояния транзитного государства доходы от этой деятельности должны распределяться и перераспределяться среди широких слоёв населения, преимущество в виде оплаты предоставления товаров и услуг, создаваемых на высокотехнологической основе.

Как свидетельствует история, эффективная таможенная и транспортная политика может быть основой становления и устойчивого развития высокотехнологичной экономики с возрастающей отдачей от факторов производства. Так, становление промышленности Великобритании происходило в условиях функционирования жёсткой таможенной политики, направленной на протекционистскую защиту

перспективных отраслей, прежде всего, производства текстиля, а также транспортных компаний. Как отмечает Дж. Голдстоун, «огромная армия таможенных инспекторов устанавливала размеры пошлин во всех крупнейших портах страны. ... Целый ряд пошлин и налогов на главные статьи импорта и экспорта Британии сохранились на высоком уровне вплоть до XIX века. Кроме того, строгий контроль над грузоперевозками гарантировал, что только британские торговцы могли участвовать в торговле из британских портов и с британскими колониями» [6, с. 199].

Р. Аллен также указывает, на то, что успех новых тканей в Англии зависел от экспортного налога на шерсть-сырьё, который обеспечивал экспорт из Англии камвольного полотна, а не мешков с шерстью. Экспорт шерстяных тканей был двигателем английской экономики [2, с. 191]. Развитие Великобритании в качестве ведущей промышленной страны требовало функционирования экономики высоких доходов, стимулирующих потребительский спрос и процессы замещения труда капиталом. Указывая на границы зоны экономики высоких зарплат, Р. Аллен отмечает, что «центральными в этой зоне всегда были морские порты: Лондон и города исторических Нидерландов» [2, с. 73]. К началу XVIII века четверть рабочего населения Лондона была занята в транспортировке грузов, в портовых или сопутствующих услугах [2, с. 163].

Британский экономист особо указывает на то, что «расцвет межконтинентальной торговли был ключевым обстоятельством, способствующим стремительному развитию Северо-Западной Европы» [2, с. 188]. Действие экономического механизма заключается в том, что «межконтинентальная торговля ... способствует росту городов, а рост городов ведёт к росту производительности сельскохозяйственного производства и так далее» [2, с. 182-183].

Однако, важнейшие узлы транспортно-транзитной экономики могут функционировать и без тесных экономических связей с близлежащими территориями, в большей степени являясь элементами международной торговли, чем национальной экономики. Например, Ф. Бродель пишет: «Нетрудно предположить, что даже в XI и XII веках крупные торговые центры, большие города, куда люди съезжались на ярмарки, порты развиваются в основном не за счёт кормящих их

деревень, но за счёт торговли, в том числе с дальними странами. Торговля с дальними странами, контролируемая королевской властью, со времён Каролингов становится оживлённой» [4, с. 129].

Французский экономист и историк особо подчёркивает опасность, связанную с развитием международной торговли и заключающуюся в анклавизации точек притяжения глобальных грузопотоков. Он отмечает, что во времена образования первых городов во Франции, «привилегированное положение имели города, стоявшие вблизи моря – не в самом устье рек, но выше по течению, там, где успокаивается волнение и корабли могут спокойно приставать к берегу; таковы Руан, Бордо, ... они зато испытывали иностранное притяжение, жили одними лишь связями с заграницей и слишком часто вообще отворачивались от внутренних областей Франции» [5, с. 190]. А Дж. Гудвин приводит пример Константинополя, который, «казалось, насколько не зависел от прилегающих к нему районов: его сети были раскинуты по всей империи до самых дальних её уголков» [8, с. 155].

## **1.2. Внеэкономические факторы функционирования транзитной экономики**

### **1.2.1. Военно-политическое обеспечение становления и функционирования транзитной экономики**

Для формирования и эффективного функционирования транзитной экономики государства и народы должны были приложить значительные усилия, направленные на захват, владение и удержание выгодных в природно-географическом отношении территорий, расширение подвластных границ до их соприкосновения с другими народами, выхода к важным транспортным точкам. Установление контроля над ключевыми точками происходило и с применением военной силы.

Дж. Гудвин отмечает, что «хотя, как известно, торговые маршруты в Восточном Средиземноморье проложили венецианцы, настоящую жизнь в них вдохнули турки, регулирующие и регламентирующие движение по ним» [8, с. 155]. Ф. Бродель пишет: «Взятие Константинополя в 1453 г., прозвучавшее, как удар грома, поставило турок как бы в сердце морских путей, в городе, созданном, чтобы повелевать морем. ... Турецкая столица вскоре стала двигателем навязанной султаном

морской политики, и Венеция в этом убедилась на горьком опыте» [3, С. 125].

Как происходило установление контроля над ключевыми точками транзитной экономики показано в исследовании истории Османской империи, выполненном Ю. Петросяном, цитаты, из книги которого уже приводились ранее. Во времена захвата турками Константинополя султан Мехмед «отдал приказ подвергать таможенному досмотру проходящие через Босфор суда, а корабли, уклоняющиеся от досмотра и уплаты пошлины, уничтожать пушечным огнём. Вскоре был потоплен большой венецианский корабль, а его экипаж был казнён за неподчинение приказу о досмотре» [19, с. 45-46].

В. Королёв пишет: «Полный контроль над Азово-Черноморским бассейном Османская империя установила только после покорения Восточного Причерноморья, и о фактическом османском владении всем Черным морем можно говорить применительно к периоду, начинающемуся с 1570-х гг. В этот период доступ в море для иностранных судов был совершенно закрыт, и плавать можно было только под турецким флагом; местное, «туземное» судоходство разрешалось лишь на основе признания соответствующими территориями османского сюзеренитета и под контролем турецких властей» [17, с. 10].

Ещё раз подчеркнём, что для эффективного функционирования транзитной экономики большое значение должно уделяться обеспечению безопасности перевозки грузов и пассажиров. Во все времена военный флот патрулировал морские пути и защищал торговые суда (свои и иностранные) от пиратов. В Венецианской республике, как отмечает Р. Кроули, «система *muda*, при которой торговые галеры шли группами – конвоями, была введена для обеспечения должного уровня взаимной защиты. Их большие команды – более двухсот человек – были средством устрашения для всех, кроме эскадры гинуэзских военных галер» [18, с. 330].

Средневековые крепости выступали в качестве мест наблюдения за торговыми судами и взимания с них таможенных пошлин. Города содержали войска (даже специализированные) для охраны караванных путей, что предопределяло их значимость и право претендовать на часть торговых доходов.

Важно также ещё раз указать на тесную связь торговли с присутствием войск. Например, как отмечает А. Дельнов, «продление на запад Великой китайской стены обеспечивало

защиту караванов до самой пустыни Такла-Макан – что сделало возможным регулярные торговые связи с Восточным Туркестаном» [9, с. 123].

Не то ли мы наблюдаем в настоящее время, когда развитие транзитных перевозок по Северному морскому пути неотделимо от возобновления российского военного присутствия в Арктике?

Исследуя движение караванов вдоль трансы Великого Шёлкового пути, В Хансен отмечает, что «до объединения Китайской империи при династии Суй, когда путешествия на большие расстояния считалось делом опасным; ради надёжности своего предприятия купцы собирались в большие ватаги и часто нанимали охрану. Сохранившиеся кучанские путевые пропуска служат указанием на упрощение в VII в. караванного сообщения, так как дороги сделались свободными, и путешественники получили возможность собираться группами поменьше» [23, с. 136].

Как уже отмечалось военные гарнизоны – были важным фактором активизации товарообменных операций в регионах, городах и населённых пунктах. В Хансен делает вывод, что «экономика Шёлкового пути строилась отнюдь не на международной торговле по инициативе и за счёт частных купцов, а в основном за счёт китайских военных гарнизонов. Когда в Средней Азии разместили китайские войска, вслед за ними в этот район пришли деньги в виде монет, зерна и ткани. После вывода отсюда китайских воинских формирований возобновилась лишь только мелкая торговля, поддерживаемая по большому счёту местными путешественниками и корабельниками» [23, с. 142].

*(Продолжение следует)*

### Литература

1. Акунин, Борис. Часть Азии. История Российского государства. Ордынский период. Борис Акунин. – Москва: АСТ, 2014. – 393 с.
2. Аллен, Р.С. Британская промышленная революция в глобальной картине мира. Пер. с англ. Н.В. Автономовой; науч. ред. перевода В.С. Автономов. – М.: Изд-во Гайдара, 2014. – 448 с.
3. Бродель Ф. Материальная цивилизация, экономика и капитализм, XV–XVIII вв. Т.3. Время мира. - Фернан Бродель; Пер. с фр. Л.Е. Куббеля. – 2-е изд. – М.: Издательство «Весь мир», 2007. – 752 с.
4. Бродель. Ф. Что такое Франция? Книга вторая: Люди и вещи, ч.1. – Пер. с фр. М.: Изд-во Сабашниковых, 1995. – 244 с.

5. Бродель Ф. Что такое Франция? Книга вторая: Люди и вещи, ч.2: «Крестьянская экономика» до начала XX в. – Пер. с фр. М.: Изд-во Сабашниковых, 1997. – 511 с.
6. Голдстоун Дж. Почему Европа? Возвышение Запада в мировой истории, 1500-1850. Пер. с англ. М. Рудакова; под ред. И. Чубарова. – М.: Изд-во Института Гайдара, 2014. – 224 с.
7. Грот Л.П. Призвание варягов, или Норманны, которых не было. - Лидия Грот. – М.: Алгоритм, 2013. – 368 с. – (Исторические сенсации).
8. Гудвин Дж. Величие и крах Османской империи: Властелины бескрайних горизонтов. - Джейсон Гудвин; пер. с англ. М.Шарова. – М.: КоЛибри, Азбука-Аттикус, 2013. – 416 с.
9. Дельнов А.А. Китайская империя. От Сына Неба до Мао Цзедунa. - Алексей Дельнов. – М.: Алгоритм, 2013. – 560 с.
10. Дмитриенко С.Г. Морские тайны древних славян. - С.Г. Дмитриенко. – М.: ООО «Издательство АСТ»; СПб.: ООО «Издательство «Полигон»», 2004. – 413 с.
11. Зоидов К.Х. Экономическая эволюция и эволюционная экономика. – М.: ИПР РАН, 2003. – 156 с.
12. Зоидов К.Х., Медков А.А. Эволюционно-институциональный подход при исследовании реализации крупных энергетических проектов и решении водных проблем в странах Центральной Азии // Электронный журнал ИПР РАН. Проблемы рыночной экономики. – 2015. - № 1. – С. 54 – 68. [Электрон. ресурс]. – 2015. - URL: <http://www.market-economy.ru>
13. Ивик О., Ключников В. Хазары /Олег Ивик, Владимир Ключников. – М.: Ломоносовъ, - 2013. – 336 с.
14. Исаев Т. Из Китая в Центральную Азию отправится настоящий чайный караван //АН Podrobno.uz., 17.05.2014. [Электрон. ресурс]. - URL: [http://podrobno.uz/cat/obchestvo/4ainiy-karavan/?sphrase\\_id=40440](http://podrobno.uz/cat/obchestvo/4ainiy-karavan/?sphrase_id=40440)
15. Исаев Т. Страны ЦА привлекут \$23 млрд. на развитие регионального сотрудничества //АН Podrobno.uz., 31.10.2012. [Электрон. ресурс]. - URL: [http://podrobno.uz/cat/economic/strani-centralnoi-azii-privlecut-23-mlrd-narazvitie-regionalnogo-sotrudnichestva/?sphrase\\_id=40440](http://podrobno.uz/cat/economic/strani-centralnoi-azii-privlecut-23-mlrd-narazvitie-regionalnogo-sotrudnichestva/?sphrase_id=40440)
16. Кеймен Г. Испания: дорога к империи: [пер. с англ.]. - Генри Кеймен. – М.: АСТ: АСТ Москва: Хранитель, 2008. – 764 с.
17. Королёв В.Н. Босфорская война. - В.Н. Королёв. – М.: Вече, 2013. – 640 с.
18. Кроули Роджер. Венецианская республика. Расцвет и упадок великой морской империи. 1000–1503 / Пер. с англ. Л.А. Игоревского. – М.: ЗАО Издательство Центрполиграф, 2015. – 446 с.
19. Петросян Ю.А. Османская империя. - Юрий Петросян. – М.: Алгоритм, 2013. – 304 с.
20. Тихонов Ю.Н. Афганская война Сталина. Битва за Центральную Азию. – М.: Яуза, Эксмо, 2008. – 704 с.
21. Турсунова Г.Н. Эволюция рынка и рыночных отношений в древней и средневековой Центральной Азии. Москва – Худжанд: Ношир, 2014. – 550 с.
22. Финкель, Кэролайн. История Османской империи: Видение Османа: [пер. с англ.]. - Кэролайн Финкель. – Москва: АСТ, 2014. – 831 с.
23. Хансен Валери. Великий шелковый путь. Портовые маршруты через Среднюю Азию. Китай–Согдиана–Персия–Левант / Пер. с англ. С.А. Белоусова. – М.: ЗАО Издательство Центрполиграф, 2014. – 477 с.
24. Цветков В.А., Зоидов К.Х., Медков А.А. Разработка теории транзитной экономики в условиях интеграции и глобальной нестабильности. Часть I //Региональные проблемы преобразования экономики. - 2014. - № 11(49). – С. 190-207.
25. Цветков В.А., Зоидов К.Х., Медков А.А. Разработка теории транзитной экономики в условиях интеграции и глобальной нестабильности. Часть II //Региональные проблемы преобразования экономики. - 2014. - № 12(50). – С. 121-136.
26. Цветков В.А., Зоидов К.Х., Медков А.А. Формирование эволюционной модели транспортно-транзитной системы России в условиях интеграции и глобализации. – М.: ИПР РАН; СПб.: Нестор-История, 2014. – 800 с.
27. Цветков В.А., Борталевич С.И., Логинов Е.Л. Стратегические подходы к развитию энергетической инфраструктуры России в условиях интеграции национальных энергосистем и энергорынков. – М.: ИПР РАН, 2014. – 511 с.
28. Шевченко К.И. Пути формирования интегрированной рыночной инфраструктуры и регулирования производства и товарооборота в рамках ЕАЭС / Под ред. к.э.н. А.А. Медкова. – М.: ЦЭМИ РАН / ИПР РАН, 2015. – 141 с.
29. Якубовский А.Ю. Феодалное общество Средней Азии и его торговля с Восточной Европой в X–XV вв. //Труды историко-археологического института и института востоковедения. Материалы по истории народов СССР, вып.3. Материалы по истории Узбекской, Таджикской и Туркменской ССР. Ч.1.– Лг.: АН СССР, 1933.
30. Ярло В. Из варяг в Индию //Валерий Ярло. – М.: Ломоносовъ, 2013. – 208 с.

---

**Theoretical and methodological prerequisites of becoming a transit economy  
and evolutionary and institutional development of transport and transit  
systems in Russia and Central Asia  
(Continuation 1)**

*Kobiljon H. Zoidov, PhD (Phys. and Math.), Associate Professor  
e-mail: kobiljonz@mail.ru*

*Alexey A. Medkov, PhD (Econ.)  
e-mail: medkov71@mail.ru*

**Abstract**

The article discusses the theoretical, methodological and historical background of the formation, function and evolutionary and institutional development of transit economy, given a detailed definition and description of the main characteristics of this economic system. The aim is to study the problems of transit economy formation and evolutionary mechanisms of management and institutional development of transport and transit systems in Russia and Central Asia. We give historical and economic facts that illustrate important general and specific properties of the transition economy in different countries and in different historical epochs. Particular attention is paid to the Persian Empire, the Chinese Empire, the Byzantine Empire, the Ottoman Empire, the Republic of Venice, ancient Russia, as well as the entire Central Asian region - a natural bridge between East and West. We consider the historical background of the formation and evolutionary development of mutual relations of empires and states with transition economies. Identified ways to create added value and the main sources of revenue in a transit economy. Analyzed non-economic factors of the functioning of the transit of the economy, and specifically: the politico-military establishment and maintenance of functioning of the transit of the economy; spread religious teachings; dissemination of technological skills, cultural traditions, the concentration of artistic and religious values. Identified risks and the negative consequences of the functioning of the transit of the economy: the growth of military expenses related to the provision of geo-political conditions for the functioning of an economy; the spread of disease, entry of foreign species of flora and fauna, threaten the stability of the local ecosystem; the growth of transit traffic in narcotic drugs. Particular attention is paid to the analysis of the main threats to the functioning of the transit of the economy - the formation of rent-seeking elites and a significant part of the population, as well as the spread of illegal activities: robberies on the roads, piracy at sea, extortion and extortion. In the last section of the article we studied the historical background of the formation and development of the economy and the transit countries of Central Asia.

**Keywords:** *evolutionary and institutional approach, the Central Asian countries, EAEU, development of transport and transit systems, transit economy, added value, integration, production and technological modernization, unstable*

**Об авторах**

*Зойдов Кобилжон Ходжиевич, к.ф.-м.н., доцент, зам. директора института, зав. лабораторией, Институт проблем рынка РАН, Москва.*

*Медков Алексей Анатольевич, к.э.н., руководитель Центра, Институт проблем рынка РАН, Москва.*

УДК 339.9  
ГРНТИ 06.51.51

## Российские перспективы в контексте смены власти в латиноамериканском регионе

Н.Н. Шуракова

e-mail: natashashurakova@gmail.com

### Аннотация

**Предмет/тема.** Статья посвящена тому, как на сегодняшний день складываются торгово-экономические отношения России с ведущими странами Латинской Америки, каковы долгосрочные прогнозы российского присутствия на рынках этих стран и насколько безопасны инвестиции в условиях смены латиноамериканского руководства. **Цели/задачи.** Чтобы оценить долгосрочные перспективы российского присутствия в Латинской Америке, автор анализирует особенности российско-латиноамериканских торгово-экономических отношений на современном этапе, идентифицирует ключевые проблемы двустороннего сотрудничества, а также обозначает факторы, сдерживающие развитие взаимных отношений. **Результаты.** Латинская Америка как один из наиболее развивающихся регионов планеты представляет особый интерес для внешнеэкономической деятельности России. И сегодня, когда отношения перешли в статус зрелого торгово-экономического сотрудничества, регион охватила нестабильность политического режима и обострение социально-экономического положения ведущих стран. Сделан вывод о значимости региона для России не только как торгово-экономического партнера, но и идеологического и геополитического. **Применение.** Результаты и выводы настоящей работы могут быть использованы в учебном процессе при изучении вопросов международных экономических отношений и внешнеэкономической деятельности стран. А также всеми заинтересованными лицами, в том числе российскими министерствами и ведомствами в целях интенсификации и повышения эффективности сотрудничества России со странами Латинской Америки, и российскими компаниями, заинтересованными в выходе на латиноамериканский рынок, при оценке рисков и возможностей.

**Ключевые слова:** *Аргентина, Бразилия, Венесуэла, товарооборот, инвестиционный проект, внешнеполитическая деятельность*

Текущий год завершает этап политических преобразований в странах Латинской Америки. Смена политических курсов и правящих партий всегда влечет за собой определенные изменения во внешнеэкономической деятельности государства, то есть напрямую влияет на международные экономические отношения. Как писал один из основателей современной политической науки Ч. Мерриам: «нет такого политического движения, в котором не отражались бы экономические интересы, или такой экономической системы, в сохранении которой политический порядок не выступал бы важнейшим фактором». Сложившаяся в результате перестановки политических сил ситуация в Латинской Америке не вызывает сомнений в давлении со стороны северного соседа, желании США повлиять на экономический курс региона, что ставит под вопрос дальнейшее сохранение экономических отношений стран Латинской Америки и Карибского бассейна (далее ЛАКБ) с Россией.

В условиях сегодняшней мировой нестабильности российское присутствие в Латин-

ской Америке является панацеей от экономической изоляции нашей страны. Введенные контрсанкции сформировали принципиально новый вектор для сотрудничества, связанный с замещением европейских продовольственных товаров. Российский рынок представляет собой свободную нишу, которую начал занимать латиноамериканский экспорт.

Стоит отметить, что исторически основанные на концепции «win-win» экономические отношения выгодны для любой страны региона, особенно в условиях кризисного состояния экономик региональных лидеров (среди которых Аргентина, Бразилия и Венесуэла), стран, с кем Россия выстраивает стратегические отношения.

Волна политических перемен началась с событий, развернувшихся в Аргентине. На выборах в ноябре 2015 года киршнеристы, стоявшие «у руля» более десяти лет, потерпели поражение. Власть перешла к оппозиционеру от партии консерваторов «Республиканское предложение» (Propuesta Republicana), бизнесмену, ранее занимавшему пост предсе-

дателя городского правительства Буэнос-Айреса, Маурисио Макри.

Уже в своем первом выступлении после победы на выборах он призвал поставить точку на эпохе «киршнеризма», считая необходимым сближение и укрепление торгово-экономических отношений с США, Канадой и странами Западной Европы. Кроме того, отмечая излишний уклон в сторону России, президент поставил под сомнение соглашения, подписанные в ходе последнего визита Кристины Киршнер в Москву в апреле 2015 года и на саммите G20, ссылаясь на «закрытость» условий подписанных соглашений.

Сегодня экономика Аргентины – третья по размеру среди стран Латинской Америки – стагнирует, инфляция составляет около 30%, в стране процветает коррупция, валютные резервы уходят на выплаты кредиторам и поддержку песо. Только американским хедж-фондам Аргентина должна 1,3 млрд. долл. В ноябре 2015 года золотовалютные резервы сократились почти на 100 млн. долл. и составили 26,7 млрд. долл. — уровень августа 2006 года. По данным экономической комиссии

ООН для Латинской Америки и Карибского бассейна, объем иностранных инвестиций в Аргентину в 2014 году упал на 41% и составил 6,6 млрд. долл. [7]. Цифры говорят о том, что аргентинская экономика как никогда нуждается в иностранном капитале, одним из инвесторов которого реально и потенциально является Россия.

По данным российской таможенной статистики совместный товарооборот в 2014 году составил 1,3 млрд. долл. В структуре аргентинского экспорта преобладает продовольствие, львиная доля среди которого приходится на мясо и пищевые мясные субпродукты, а также фрукты и орехи, молочную продукцию и др. Российский экспорт в Аргентину приходится на удобрения, минеральное топливо, нефть, машины и оборудование и др. [3].

Россия также участвует в аргентинских инвестиционных проектах (таблица 1), подписаны государственные контракты в топливно-энергетическом комплексе с участием «Росатома», «Газпрома», «Интер РАО», ВЭБа.

Таблица 1

## Инвестиционные проекты в Аргентине с российским участием

Проект	Сумма	Статус проекта
Строительство шестого блока АЭС «Atucha»	-	Подписан меморандум о взаимопонимании и сотрудничестве в сооружении атомной электростанции на территории Аргентинской республики Росатомом
YPF и Gazprom International	-	Подписано Рамочное соглашение о сотрудничестве в области добычи углеводородов
ГЭС «Chihuido-1»	\$2 млрд. (кредит ВЭБа в размере \$1,2 млрд.)	Подписан Протокол о намерениях по реализации многоцелевого проекта

Источник: составлено автором

Ранее странами были подписаны документы по поставкам из РФ металлического урана для нужд аргентинских исследовательских реакторов и циркониевой продукции. В конце 2015 года был подписан первый контракт на поставку металлического урана для реактора, сконструированного в Алжире по аргентинскому дизайну. Реализация проекта намечена на текущий год.

В течение двух последних лет идет активное сотрудничество и в сфере ядерной медицины. Россия поставляет изотоп «молибден-99» собственного производства, который используется в онкологии, неврологии, кардиологии для изготовления радиофармпрепаратов

и медицинских изделий и позволяет оказывать населению услуги высокотехнологичной медицинской помощи. Данное направление открывает благоприятные и долгосрочные перспективы для сотрудничества.

Не менее быстротечно и непредсказуемо развиваются события в Венесуэле. В настоящее время экономика страны переживает глубокую рецессию. Усугубляет ситуацию энергетическая направленность экономики, недостатка чего особенно проявляются в условиях падения цен на энергоносители. По данным агентства Bloomberg [5] доходы от экспорта нефти сократились на 52%. Центральный банк Венесуэлы объявил, что инфляция в 2015 году

побила не только рекордную отметку в истории страны, но и мировые, составив почти 181%. Хаотичные попытки бороться с экономическими проблемами административными методами привели к росту дефицита товаров. При этом объем ВВП Венесуэлы сократился за год на 5,7%.

По мнению партии «Круглый стол демократического единства» (Mesa de la Unidad Democrática, MUD), занявшей большинство на выборах в Парламент, действующий президент не в состоянии разобраться с глубоким экономическим кризисом. В марте текущего года венесуэльская оппозиция уже приняла решение о начале общенациональной кампании по досрочному прекращению президентских полномочий, что крайне чревато для российских инвестиций.

В первую очередь стоит отметить нефтяной сектор страны - Венесуэла является мировым лидером по доказанным запасам нефти - 299,9 млрд. баррелей [2]. В настоящее время НК «Роснефть» и дочернее предприятие венесуэльской государственной нефтегазовой компании PDVSA - Corporacion Venezolana del Petrolia (CVP) - участвуют в пяти совместных проектах: «Carabobo-2, -4», «Junin-6», «Petroperija», «PetroMonagas» и «Voqueron». В первых трех российской компании принадлежит 40%, в «ПетроМонагасе» - 16,7%, в «Бокероне» - 26,67%. Контрольные пакеты принадлежат венесуэльской государственной PDVSA. У «Газпром нефти» также есть 20% в Национальном нефтяном консорциуме (оставшиеся 80% — у «Роснефти»), который владеет 40% в российско-венесуэльском СП с PDVSA Petromiranda, занимающемся разработкой «Хуни-6» [8]. Примерная оценка инвестиций составляет 14 млрд. долл., что в нефтяном эквиваленте составляет более 20,5 млрд. тонн.

Кроме того, Венесуэла является одним из основных партнером России в Латинской Америке по объему торгового оборота. По данным единого информационного портала «Экспортеры России» [3] товарооборот между странами за 2014 год составил 1,2 млрд. долл. А Федеральная служба по военно-техническому сотрудничеству присвоила Венесуэле первое место среди стран Латинской Америки по экспорту российского оружия (доля около 6% в 2014 году).

Действительно, особым направлением российско-венесуэльских торгово-экономических связей является военно-техническое сотру-

ничество. Двусторонняя торговля сильно зависит от поставок по линии ВТС. Однако проблемой на протяжении многих лет остается сотрудничество в кредит. В 2011 г. российской стороной было предоставлено 4 млрд. долл. для реализации совместных проектов в военно-технической сфере, предполагающих организацию послепродажного обслуживания, поставки запасных частей и комплектующих изделий [6]. В связи с ухудшением своего финансово-экономического положения Венесуэла обратилась с просьбой об изменении условий кредитного соглашения. Странами согласована пролонгация кредита и его погашение равными полугодовыми платежами, начиная с 31 марта 2017 г. в течение пяти лет. Это значительно сокращает поступления в российский бюджет.

Не осталась в стороне от региональных политических переворотов и Бразилия. Ее экономику охватила волна народных протестов с требованием отставки президента в виду коррупционного скандала вокруг нефтяной корпорации Petroleo Brasileiro SA (Petrobras), которую на протяжении семи лет возглавляла Руссефф, а главное – ухудшения экономической ситуации в стране. Бразильский институт географии и статистики (Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística, IBGE) опубликовал данные о снижении ВВП на 1,4% в IV квартале 2015 г. к предыдущему кварталу и на 5,9% в годовом исчислении. В целом по итогам года спад ВВП составил 3,8%, что стало наиболее сильным снижением для бразильской экономики с 1990 г.

Для России Бразилия представляет собой интерес не только в рамках двусторонних отношений, но и как партнер в БРИКС. По статистическим данным, с 2000 года оборот взаимной торговли увеличился более чем в 7 раз и в 2014 году составил 6,3 млрд. долл., что составляет 35% товарооборота России со всеми странами региона. Бразильский экспорт представлен в основном сельскохозяйственной продукцией (говядина, сахар-сырец, табак, кофе и др.). На новый уровень выходит торговля российским зерном: бразильский сырьевой трейдер BTG Pactual за период июль – ноябрь 2015 экспортировал 98 000 тонн российской пшеницы [6].

В связи с открытием крупнейших месторождений нефти и газа на шельфе Бразилии набирает обороты сотрудничество в энергетической области: НК «Роснефть» и бразильская Petrobras подписали меморандум о намерении

ях в отношении вариантов монетизации газа в рамках проекта Солимоинс; ранее Национальным агентством Бразилии по нефти, природному газу и биотопливу (ANP) была одобрена сделка по приобретению дочерней компанией НК «Роснефть» «Rosneft Brasil» дополнительной доли размером 6 % в проекте Солимоинс.

Однако в октябре 2015 г. после многочисленных изменений условий Соглашения «Rosneft Brasil» заключила сделку с «Petro Rio S.A.» (новый бренд ранее известной HRT) о получении 55%-го акционерного капитала, 100%-го контроля над акциями и статус оператора проекта по разработке углеводородов в бассейне Солимоинс. «Роснефтью» были также приобретены четыре мобильные буровые установки у HRT O&G. Суммарные инвестиции составили 96 млн. долл. [4]

Бразилия является страной со значительным потенциалом развития нефтегазового сектора, одним из немногих регионов с еще неоткрытыми крупными запасами углеводородов. В целом, запасы сырой нефти составляют 15,3 млн. баррелей, а газа – 458 млрд. куб. метров [2], что ставит Бразилию на второе место после Венесуэлы по запасам углеводородов среди стран Южной Америки.

В свою очередь российская НК «Роснефть» обладает опытом ведения операций по бурению и сейсмическим исследованиям в труднодоступных районах. Таким образом, в случае успешной кооперации открываются перспективы для крепкого обоснования Российской НК в Бразилии.

Особое место занимает сотрудничество в оборонной сфере. Руководство Бразилии направляет значительные финансовые средства на укрепление оборонно-промышленного комплекса. В связи с этим, большое внимание уделяется сотрудничеству со странами, обладающими современными и высокоточными типами оружия и исследованиями в этой области. Это открывает неплохие перспективы для России, которая уже сегодня непосредственно участвует в программе перевооружения Бразилии.

В настоящее время военно-воздушные силы Бразилии имеют на вооружении многоцелевые вертолеты Ми-35М, которые поставляются ОАО «Рособоронэкспорт», а также Ми-171А1. По итогам встречи президентов в 2012 году был подписан контракт о поставке вертолетов КА-62 «Вертолетами России» (поставка семи вертолетов в Бразилию за период

с первого квартала 2015 г. по первый квартал 2016 г., с опционом на поставку дополнительно такого же количества машин) [7]. Кроме того, с 2014 года идет активный диалог о закупке бразильской стороной зенитных ракетно-пушечных комплексов (ЗРПК) «Панцирь-С1». А в январе текущего года согласно контракту, заключенному «Рособоронэкспортом» с департаментом импорта и экспорта Вооруженных сил Бразилии (DIEMEX) в 2014 г., состоялась поставка российского переносного зенитно-ракетного комплекса «Игла-С» [12].

Стремительное наращивание экономического присутствия в странах ЛАКБ, заключение двусторонних соглашений о сотрудничестве, инвестиции в важные региональные проекты и осуществление экспортно-импортных операций – все это говорит о заинтересованности России в таком партнере, как Латинская Америка. Однако политические перемены и ярко выраженные проамериканские настроения в латиноамериканском регионе могут значительно затруднить сложившиеся и прогрессивно развивающиеся внешнеэкономические отношения России со странами Латинской Америки.

Пытаясь сохранить контроль над регионом и избавиться от такого конкурента, как Россия, который с каждым визитом на высшем уровне укрепляет свои лидирующие позиции и диверсифицирует взаимные торгово-экономические отношения, США используют всевозможные рычаги влияния. Одним из таких стало расшатывание политической стабильности: президентом Аргентины стал ярый противник дружественно настроенного к России курса Кристины Киршнер; в Венесуэле контроль над парламентом перешел к оппозиционному альянсу, в ближайших планах которого отстранение от власти действующего президента; объявленный президенту Бразилии импичмент и возрастающие обвинения правящей партии в коррупции склоняют население к протестам и жажде перемен.

Нестабильность политического режима и проблемы социально-экономического положения стран затрудняют долгосрочные прогнозы российского присутствия на рынках стран и безопасности ее инвестиций. Для России подобная смена власти представляет собой угрозу не только в видении Латинской Америки как долгосрочного торгово-экономического партнера, но и идеологического и геополитического. Во многом присутствие и успешное функционирование россий-

ских компаний было обеспечено за счет мощного политического лобби, что в случае смены власти заставляет беспокоиться о судьбе инвестиций и отношений в целом. Безусловно, за всеми экономическими контактами стоят политические интересы. России важна поддержка такого быстроразвивающегося региона как Латинская Америка в вопросах глобального характера среди мирового сообщества.

Наиболее перспективным остается сотрудничество в нефтяной сфере; под угрозой находится заключение новых военных контрактов; неопределенным представляется будущее российских компаний, работающих в областях автомобиле- и авиастроения, сельском хозяйстве, транспортной инфраструктуре.

Таким образом, осуществление действующих и стратегических проектов, которое пока сдерживается недостаточным финансированием и напряженной политической и экономической обстановкой в странах Латинской Америки, позволит России закрепить свои конкурентные позиции в регионе и вывести отношения на качественно новый уровень.

### Литература

1. Официальный сайт Федеральной Таможенной Службы. [Электрон. ресурс]. – URL: <http://www.customs.ru>
2. Официальный сайт Организации стран-экспортеров нефти (ОПЕК). [Электрон. ресурс]. – URL: <http://www.opec.org>
3. Единый информационный портал Экспортеры России. [Электрон. ресурс]. – URL: <http://www.rusexporter.ru>
4. Единый портал внешнеэкономической информации. [Электрон. ресурс]. – URL: <http://www.ved.gov.ru>
5. Информационное агентство Bloomberg. [Электрон. ресурс]. – URL: <http://www.bloomberg.com/europe>
6. МИД России, архив. [Электрон. ресурс]. – URL: <http://archive.mid.ru>
7. «Вертолеты России» и Atlas Taxi Aegeo создадут в Бразилии центр обслуживания вертолетов. [Электрон. ресурс]. – URL: <http://www.rbc.ru/rbcfreenews/20121214175836.shtml>
8. Кунле М. Среди новых покупателей российского зерна Бразилия и Австралия. [Электрон. ресурс]. – URL: <http://www.vedomosti.ru/business/articles/2015/11/18/617304-zerna-braziliya-avstraliya>
9. Курмукова А. Аргентина определит границы дружбы с Россией. [Электрон. ресурс]. – URL: <http://www.kommersant.ru/doc/2860737>
10. Топалов А. Пока Мадуро президент, «Роснефти» нечего бояться. [Электрон. ресурс]. – URL: <http://www.gazeta.ru/business/2015/12/07/7940735.shtml>
11. Чернышев А. Россия и Латинская Америка на фоне санкций: от идеологии к прагматизму. [Электрон. ресурс]. – URL: [http://russiancouncil.ru/inner/?id\\_4=4453#top-content](http://russiancouncil.ru/inner/?id_4=4453#top-content)
12. Caiafa R. El Ejercito brasileño recibe un cargamento ruso de misiles antiaereos MANPADS. [Электрон. ресурс]. – URL: <http://www.infodefensa.com/latam/2016/02/03/noticia-ejercito-brasileno-recibe-cargamento-misiles-antiaereos-manpands.html>

## Russia's prospects in case of the change of the governments in the region of Latin America

Natalia N. Shurakova

*e-mail*: [natashashurakova@gmail.com](mailto:natashashurakova@gmail.com)

### Abstract

**The subject/topic.** The article devoted to the today's trade-economic collaboration between the Russian Federation and the leading countries of Latin America, long-term prospects of the Russia's presence there and also the safety of the Russian investments in case the governments change. **Goals/Objectives.** To estimate long-term prospects of the Russia's presence in Latin America the author analyses the current peculiarities of the duplex collaboration, identifies its key problems and points the main factors which impeded the further development of mutual relations. **The Results.** Being one of the most rapidly developing regions on the planet Latin America is of particular interest for Russia's foreign policy. Today, in conditions of mature commercial and economic relationships between Russia and Latin America, the region faces political instability and the decrease in socioeconomic position of the leading countries. The author comes to the conclusion that the region is of the great significance for the Russian Federation not only as a trade-economic partner but also as an ideological and geopolitical one. **Application.** The results

and conclusions could be used in studying of the international economy and countries' foreign-economic activity. It also approaches everybody who is concerned with the topic as, for instance, Russian ministries and departments to intensify and increase the effectiveness of the collaboration between Russia and the countries of Latin America. It also suits to Russian companies who are interested in entering the market of Latin America for risks and opportunities' estimation.

**Keywords:** *Argentina, Brazil, Venezuela, commodity turnover, investment project, activity of foreign policy*

**Об авторе**

*Шуракова Наталья Николаевна*, выпускница факультета «Международные экономические отношения», ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации» («Финансовый университет»), Москва.

## МЕЖДУНАРОДНАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ИНТЕГРАЦИЯ

УДК 336.2, 338.2 (339)  
ГРНТИ 06.51.77

К 25-летию образования СНГ

**СНГ и Евразийский экономический союз:  
история, современность, стратегии развития***Н.С. Зиядуллаев, д.э.н, профессор*  
e-mail: nabi926@mail.ru*С.Н. Зиядуллаев, к.э.н.*  
e-mail: akmal-z@mail.ru**Аннотация**

В статье дается оценка интеграционным и дезинтеграционным тенденциям на различных этапах становления и развития СНГ, подчеркивается, что осуществляя многовекторную и разноскоростную интеграцию, странам-участникам удалось сохранить Содружество как общую консультативную площадку Совета глав государств и правительств. Вместе с тем, Содружество оказалось без единой идеологии, ясных целей и реальных властных полномочий, располагает слабой и противоречивой институциональной и правовой базой. В ряде случаев возросла враждебность и несогласованность действий стран-членов СНГ. Особое внимание уделяется наиболее успешному интеграционному проекту СНГ - Евразийскому экономическому союзу (ЕАЭС), в который входят Россия, Белоруссия, Казахстан, Армения и Киргизия. Раскрываются особенности его функционирования в условиях внешнеэкономических напряжений, связанных с усилением антироссийских позиций на Западе. Обоснованы направления преодоления глобальных вызовов и внутренних противоречий стран ЕАЭС, формы и механизмы их экономической, культурной и оборонной интеграции, пути создания однотипных механизмов регулирования экономики, проведения согласованной налоговой, денежно-кредитной, валютно-финансовой, торговой и таможенной политики, а также возможные сценарии расширения ЕАЭС и его взаимодействия с другими международными объединениями.

**Ключевые слова:** *экономическая интеграция, Евразийский экономический союз, СНГ*

Возникшее в декабре 1991 г. на развалинах СССР Содружество Независимых Государств (СНГ), в которое вошло 12 бывших союзных республик, было призвано обеспечить сохранение и развитие сложившихся между республиками многообразных связей в экономической, политической, гуманитарной и других областях и урегулировать отношения сотрудничества между новыми независимыми государствами, сложившиеся за долгие годы существования единого народнохозяйственного комплекса, в масштабах бывшего СССР.

Чрезвычайно важно, что уже в 1992 г. была создана *Организация Договора о коллективной безопасности (ОДКБ)*, в которую входят Армения, Белоруссия, Казахстан, Киргизия, Россия, Таджикистан, играющая важную роль в обеспечении национальной безопасности всех входящих в ОДКБ государств.

В 1993 г. был подписан *Договор о создании Экономического союза*. Он предполагал последовательно пройти через этапы создания зоны свободной торговли, таможенного, пла-

тежного и валютного союза, а также сформировать общий рынок товаров, услуг и капиталов. Но в то время центробежные тенденции оказались сильнее. Волна эйфории от обретения суверенитета не позволила тому поколению лидеров стран СНГ увидеть долгосрочный потенциал идеи евразийской интеграции.

При создании СНГ предполагалось сохранение сложившегося экономического, гуманитарного, оборонного пространства без образования единого управляющего органа. Как полагали идеологи СНГ, сложившаяся в рамках СССР экономическая и гуманитарная взаимозависимость новых независимых государств (ННГ), их производственно-технологическая сопряженность, а также многолетний опыт взаимодействия в рамках единого государства, будут способствовать развитию сотрудничества стран на основе общепринятых стадий региональной интеграции. Однако уже в первые годы деятельности СНГ выявилось явное несоответствие между этими

предположениями и реальным ходом сотрудничества.

Сотни многосторонних документов, принятых ещё впервые годы существования СНГ, в их числе такие основополагающие как Договор об Экономическом союзе от 24 сентября 1993г., Соглашение о создании зоны свободной торговли от 15 апреля 1994г., Соглашение о создании Платежного союза от 21 октября 1994г. и др. так и остались на бумаге, поскольку разработчики не учли специфику тогдашнего состояния СНГ. Не все страны СНГ были готовы к реализации подписанных в 1993-1994 годы Соглашений по политическим соображениям. Украина, Молдова и Туркменистан не ратифицировали Устав СНГ. Ряд стран рассматривали СНГ как инструмент «цивилизованного развода». Вместо укрепления взаимодействия почти все страны продемонстрировали дезинтеграционные тенденции. С другой стороны, экономический спад сужал материальную основу глубоких форм интеграции и вряд ли в разгар адаптации национальных экономик к рынку эти формы сотрудничества дали бы серьезный экономический эффект. Но угрозу для только что обретенного суверенитета они создавали. Тем не менее, потребность в решении многих социально-экономических проблем через интеграцию постепенно возрастала. Уже в конце 1994 г. была разработана и стала реализовываться концепция «разноскоростной интеграции».

В результате с 1995г. внутри СНГ поэтапно сформировался ряд межгосударственных структур и интеграционных объединений, которые стали решать более конкретные цели – Таможенный союз (1995г.), Союз Беларуси и России (1997г.), переросший в 1999 г. в Договор о создании Союзного государства Беларуси и России. В 1997 г. Грузией, Украиной, Азербайджаном и Молдавией был образован ГУАМ (в 1999–2005 гг. в организацию входил Узбекистан). Название организации сложилось из первых букв названий входящих в него стран. Соответственно, до выхода Узбекистана из организации ГУАМ именовалась ГУУАМ. В связи с деятельностью Восточного партнерства деятельность ГУАМ стала практически не заметна. Серьезным ударом для Содружества является то, что ряд его участников – Грузия, Украина и Молдавия не просто игнорируют СНГ, но открыто занимают явно враждебную антироссийскую позицию. Страны-участницы при отсутствии принятых экономических целей объединило

стремление совместно противостоять доминированию России и со временем интегрироваться в европейские структуры.

В разные годы возникали различные формы Центральноазиатского сотрудничества (ЦАС) – Казахстан, Киргизия, Узбекистан, Таджикистан, и Россия, которое в 2005 г. объединилось с Евразийским Экономическим Сообществом (ЕврАзЭС) (2000г.) с выходом на *Евразийский экономический союз (ЕАЭС)* (2014г.), в который в настоящее время входят Россия, Белоруссия, Казахстан, Армения и Киргизия.

Анализ интеграционных проектов на постсоветском пространстве показывает, что в качестве ограничителей перехода к более глубоким формам сотрудничества выступали и выступают национальные политические и экономические интересы, формируемые в результате сопряжения целей развития стран с глобальными и региональными факторами и ресурсами их достижения. В результате определяются внешнеполитические ориентиры и обязательства стран перед международными организациями и соглашениями, модели участия в региональном сотрудничестве. Следует отметить, что политические и экономические интересы стран зачастую не совпадают, что объективно затрудняет поиск единой модели интеграции. Формат сотрудничества в рамках СНГ не выдерживал соприкосновения с реалиями жизни. Заявленные цели в виде «создания единых экономических пространств» не подкреплялись потребностями национальных экономик в более глубоких формах регионального сотрудничества, а институциональная дивергенция, текущие хозяйственные противоречия и опасения утраты суверенитета опускали высокие интеграционные цели до наиболее приемлемой ступени для всех группировок - двусторонних *Зон свободной торговли (ЗСТ)* с ограничениями и изъятиями. С самого начала функционирования СНГ между всеми участниками действовали соглашения о ЗСТ, Однако одновременно лишь 18 октября 2011 г. договора о ЗСТ подписали 8 государств – участников Содружества: Россия, Украина, Белоруссия, Казахстан, Армения, Киргизия, Молдавия и Таджикистан, регламентировавшие режим свободной торговли на территории Содружества. Эта полицентрическая модель управления интеграционным процессом, когда каждая страна определяет, что ей выгодно исполнять из подписанных соглашений о сотрудничестве, а что нет, от-

ражала некий баланс стимулов и барьеров для сотрудничества.

Россия, стремясь создать вокруг себя, союз дружественных государств, инициировала все формы и механизмы политической, экономической, культурной и оборонной интеграции. Как правопреемница СССР и самое крупное государство СНГ, имеющая общие границы с большинством стран Содружества Россия была, есть и остаётся консолидирующим ядром интеграции всех постсоветских государств.

За прошедшие годы прослеживается действие нескольких факторов:

- высокая экономическая и социальная дивергенция ННГ, которая существенно затрудняет коммуникации между элитами, народами и экономиками;
- незавершенность формирования идентичности большинства новых государств;
- значительные институциональные различия между странами при высоком уровне централизации управления, слабость демократических институтов;
- опасение ННГ воссоздания в каком-либо формате СССР;
- соприкосновение на западе с самой успешной интеграционной группировкой мира - ЕС, на востоке – с самой динамичной и быстро растущей экономикой мира – Китаем.

К сожалению, сегодня СНГ как международная организация имеет слишком небольшое количество общих точек взаимодействия. Все прошедшие после создания организации годы внутри СНГ постоянно шел напряженный поиск альтернативных интеграционных проектов. Развивая многовекторную и разноскоростную интеграцию, странам-участницам всё же удалось сохранить Содружество как общую консультативную площадку Совета глав государств и правительств. На протяжении всех 25 лет происходят ежегодные регулярные встречи руководителей всех стран СНГ.

Таким образом, за 25 лет существования страны постсоветского пространства вполне состоялись, обеспечили национальный суверенитет, стали членами ООН и других международных организаций. Они стали вполне самостоятельными, но в процессе их развития выявилось множество объективных и субъективных трудностей и противоречий, в результате чего новые государства оказались мало интегрированы между собой. У каждого из них – собственная парадигма развития, своя модель перехода к рынку, своя национальная

валюта, свое видение вариантов вхождения в мировое хозяйство. В результате СНГ не стало решающей структурой интеграции постсоветского пространства, сторонам не удалось договориться по широкому спектру интеграционных вопросов из-за имеющихся противоречий и отсутствия полного взаимного доверия. И сейчас Содружество как организация лишена реальных властных полномочий, располагает слабой и противоречивой институциональной инфраструктурой и недействительными правовыми инструментами, в ряде случаев возросла враждебность и несогласованность действий. СНГ оказалось во многом искусственной формой межгосударственного устройства без своей идеологии, ясных целей и четких функций с непродуманным механизмом взаимодействия. Многие единогласно подписанные договора и соглашения носят декларативный, в лучшем случае рекомендательный характер, отражая бесплодность формальных решений и бесконтрольность их выполнения, отсутствие реального правового и экономического базиса многостороннего сотрудничества. И все же мир еще не знал такой организации, которая бы при отсутствии жестких наднациональных структур пыталась обеспечивать сближение позиций и принятие совместных решений по многим острым вопросам межгосударственных отношений.

В настоящее время ядром постсоветской интеграции являются Россия, Беларусь, Казахстан, Армения и Киргизия, образующие Евразийский экономический союз. К ним в ближайшее время планирует присоединиться Таджикистан. Продолжает действовать Союзное государство Белоруссии и России, но после вступления в действие договора о ЕАЭС надобность в этой организации, вероятно, будет отпадать. Азербайджан, Узбекистан, Туркменистан формально участвуют в СНГ. Украина и Молдова намерены сочетать интеграцию в Евросоюзе с членством в ЗСТ в рамках СНГ. Грузия вышла из СНГ в 2009 г. и планирует интегрироваться в евроатлантические структуры. Вместе с тем СНГ выполняет свою историческую роль и является добровольной площадкой сотрудничества и взаимодействия входящих в него государств.

Родившийся в недрах Содружества Независимых Государств ЕАЭС – это новое международное интеграционное экономическое объединение, договор, о создании которого был подписан 29 мая 2014 г. Текст договора

состоит из 28 разделов и 118 статей, сопровождается 32 приложениями к нему. ЕАЭС, как подчеркивается в документе, создается для укрепления экономик стран-участниц и сближения друг с другом, для модернизации и повышения конкурентоспособности стран на мировом рынке. Страны – участницы ЕАЭС берут на себя обязательства обеспечить свободное перемещение товаров, услуг, капиталов и рабочей силы, а также унифицировать регулирование в 19 сферах экономики и осуществлять согласованную политику в ключевых отраслях экономики – энергетике, промышленности, сельском хозяйстве, транспорте.

Сейчас, когда США и Европейский союз накладывают на Россию все новые и новые санкции, а в Украине никак не утихает гражданская война, начата поэтапная реализация обновленной концепции евразийской интеграции с участием наиболее подготовленных к этому партнеров из числа стран СНГ. В октябре 2014 г. договор о Евразийском экономическом союзе (ЕАЭС) был синхронно ратифицирован странами-учредителями – Беларуссией, Казахстаном и Российской Федерацией, а в 2015 г. к нему присоединились Армения и Киргизия в качестве полноправных членов.

Формально ЕАЭС начал функционировать с 1 января 2015 г., став правопреемником Евразийского экономического сообщества (ЕврАзЭС), который был своего рода «дорожной картой» развития интеграционного взаимодействия, координации действий его членов при интеграции в мировую экономику и международную торговую систему. ЕврАзЭС прекратил свою деятельность, выполнив свою историческую миссию и обеспечив продвижение Таможенного союза и Единого экономического пространства в ЕАЭС.

Идеология евразийства, которую во второй половине XX в. сформулировали выдающиеся мыслители и политики В. Вернадский, Л. Гумилев, А. Сахаров, М. Горбачев, Н. Назарбаев, А. Акаев, Ч. Айтматов и другие, получила реальное воплощение в идее создания Евразийского экономического союза. Эта идея была выдвинута в 1994 г. президентом Казахстана Н.А. Назарбаевым во время выступления в МГУ им. М.В. Ломоносова. В 1999 г. был заключен договор о Таможенном союзе и Едином экономическом пространстве России, Беларуси и Казахстана, а в 2000 г. в белорусской столице оформилась идея наделить новое

объединение теми же функциями, которыми обладает Евросоюз, а назвать его «Евразийский». Евразийская инициатива получила новый импульс после опубликования Президентом РФ В.В. Путиным в октябре 2011 г. программной статьи «Новый интеграционный проект для Евразии – будущее, которое рождается сегодня».

Основными критериями формирования Евразийского союза являются добровольность интеграции, принцип равенства, экономический прагматизм, невмешательство во внутренние дела друг друга, уважение суверенитета и неприкосновенность государственных границ. Таможенный союз и ЕАЭС открыты для участия в нем других государств, которые разделяют цели этого объединения и готовы принять на себя требуемые обязательства.

Впервые в истории интеграционных объединений на постсоветском пространстве реально заработал ряд институтов международной интеграции. Создана и функционирует с 2012 г. Евразийская экономическая комиссия (ЕЭК), имеющая статус наднационального органа управления и координирующая около 170 функций экономического союза. На наднациональный уровень в ЕЭК осуществлена передача торговой политики, а это означает, что торговое соглашение может быть подписано только с ЕАЭС в целом, а его условия будут в равной степени распространяться на каждого участника Евразийского союза. ЕЭК в своей деятельности руководствуется интересами евразийского сообщества в целом, не мотивируя свои решения интересами какого-либо из национальных правительств. Решения комиссии обязательны для исполнения на территории стран-участниц Таможенного союза. Установлены режим наибольшего благоприятствования и режим неприменения количественных и инвестиционных ограничений, распространяющий свое действие на все государства-члены ЕАЭС. Уже начал работать единый рынок услуг, который в соответствии с Договором о ЕАЭС предоставляет бизнесу такие возможности как освобождение поставщика услуг от повторного налогообложения, возможность оказания услуг на основании разрешения, выданного на территории государства-члена, в котором зарегистрирован услугодатель, и другие.

В основе решения о создании ЕЭК лежит понимание того, что вместе страны смогут не только снизить негативные последствия глобальной нестабильности, но и активно пози-

ционировать себя на внешних рынках. Достигнуты договоренности и о других наднациональных органах ЕАЭС, которые бы действовали на основе консенсуса, с учетом интересов каждой страны-участницы, обладали четкими и реальными полномочиями. Определены места дислокации основных наднациональных структур: ЕЭК – в Москве, Евразийский суд – в Минске, а после завершения гармонизации законодательства в сфере финансовых рынков будет принято решение о полномочиях и функциях наднационального органа по регулированию финансового рынка и создадут его в Алматы в 2025 г. Этот орган станет составной частью формируемого Международного финансового центра в Москве, востребованность которого резко возрастает.

Евразийский экономический союз является наивысшей точкой интеграции государств – членов ТС. В основе документа лежит договорно-правовая база Таможенного союза и Единого экономического пространства. Нормы были оптимизированы и приведены в соответствие с правилами ВТО.

Суммарный ВВП стран ЕАЭС составляет 85% валового продукта всех стран СНГ и равен 2,3 трлн. долл.; промышленный потенциал оценивается в 600 млрд. долл.; продукция сельского хозяйства — 112 млрд. долларов. Совокупный объем валового продукта ЕАЭС сейчас составляет 4,5% мирового ВВП<sup>1</sup>.

Общее представление об экономическом потенциале Евразийского экономического союза дают данные, представленные в табл. 1.

При этом нельзя не учитывать неоспоримость ведущей роли России в ЕАЭС. Территория и численность населения России намного больше, чем других участников союза. На Россию приходится более 85% совокупного ВВП, и именно она будет нести на себе основную тяжесть интеграции, что будет выражаться в постоянных уступках и финансовой помощи своим партнерам. Более 30% экономики Киргизии и 20% Армении зависят от денежных переводов их граждан из России. Возможность работать в России для населения стран СНГ выступает фактором, консоли-

дирующим постсоветское пространство. При этом импорт рабочей силы из стран Содружества закрывает значительную часть потребности РФ в рабочей силе разной квалификации.

Объективно Россия слишком велика для эффективной интеграционной группировки только с этими странами. Если сравнивать сложившуюся ситуацию с ЕС, то в Европе интегрировались страны с примерно одинаковым и относительно высоким уровнем развития рыночной экономики и демократических институтов, чего не скажешь об участниках интеграции на постсоветском пространстве. К тому же каждая сторона-участница имеет свои мотивы и приоритеты для экономической интеграции.

Главная сильная сторона ЕАЭС – это то, что страны-участницы ранее были в составе одного государства – СССР. Менталитет населения, знание русского языка как языка межгосударственного общения, оставшиеся тесные кооперационные экономические связи, глубокая взаимосвязанность национальных хозяйств дают возможность рассчитывать на дополнительные дивиденды, модернизацию и повышение конкурентоспособности экономик стран ЕАЭС в условиях глобальной нестабильности.

Конечно, ЕАЭС ничего общего с Советским Союзом не имеет. Речь идет о формировании единого экономического пространства, однотипных механизмов регулирования экономики, основанных на рыночных принципах, а также о применении гармонизированных правовых норм, облегчении ведения бизнеса, проведении согласованной налоговой, денежно-кредитной, валютно-финансовой, торговой и таможенной политики, обеспечивающих свободное движение товаров, услуг, капитала и рабочей силы. Одним словом, преследуется цель восстановления тех экономических выгод, которые были потеряны после исчезновения СССР. В свое время весьма точную и меткую оценку СНГ дал Э.А. Шеварднадзе: «У того нет сердца, кто не сожалеет о распаде СССР. У того нет головы, кто мечтает восстановить его буквальную копию».

Евразийский экономический союз объективно предполагает необходимость делегирования части экономического суверенитета наднациональным структурам, что пока весьма болезненно воспринимается лидерами объединения, включая Россию. Межгосударственные союзы всегда допускают ограниче-

<sup>1</sup>[Электрон. ресурс]. – URL: [http://www.wto.org/english/res\\_e/statis\\_e/its2013\\_e/its13\\_world\\_trade\\_dev\\_e.htm#The World factbook](http://www.wto.org/english/res_e/statis_e/its2013_e/its13_world_trade_dev_e.htm#The World factbook) <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/index.html>

ние экономического, а порой и политического суверенитета интегрирующихся стран, поскольку их деятельность направлена на до-

стижение не только своих, но и общих целей. Это убедительно и подробно обосновал автор в своей монографии еще в 2002 г.

Таблица 1

## Характеристика стран-членов ЕАЭС (по состоянию на 01.01.2016 г.)

Страны	Население, млн. человек	Размер реального ВВП, млрд. долл.	Размер ВВП на душу населения, тыс. долл. <sup>1</sup>	Инфляция, % <sup>2</sup>	Уровень безработицы, %	Экспорт (млн. долл.)	Импорт (млн. долл.)	Торговый баланс, млн. долл.
Россия	144	2111	6,9	11,4	5,3	497	286	211
Беларусь	9,5	72,1	4,9	16,2	0,5	36,4 <sup>3</sup>	40,8	-4,4
Казахстан	17,4	241,9	11,5	7,4	5,0	78237 <sup>4</sup>	41213	37025
Армения	3,0	10,7	2,3	4,6	17,9	1519 <sup>5</sup>	4402	-2882
Киргизия	5,8	7,5	1,9	10,5	2,4	1879 <sup>6</sup>	5732 <sup>7</sup>	-3852

**Источники:** 1) [Электрон. ресурс]. - URL: <http://ru.tradingeconomics.com/>;

2) Межгосударственный статистический комитет Содружества Независимых Государств.

[Электрон. ресурс]. - URL: <http://www.cisstat.org/>;

3) [Электрон. ресурс]. - URL: <http://ej.by/news/economy/2015/02/02/v-2014-godu-u-belarusi-sohranilos-otritsatelnoe-vneshnetorgovoe.html>;

4) Комитет по статистике Министерства Национальной Экономики Республики Казахстан.

[Электрон. ресурс]. - URL: [http://www.stat.gov.kz/faces/wcnav\\_externalId/homeNumbersCrossTrade?\\_afzLoop=926032931928#%40%3F\\_afzLoop%3D926032931928%26\\_adf.ctrl-state%3D91bkxbcdj\\_119](http://www.stat.gov.kz/faces/wcnav_externalId/homeNumbersCrossTrade?_afzLoop=926032931928#%40%3F_afzLoop%3D926032931928%26_adf.ctrl-state%3D91bkxbcdj_119);

5) [Электрон. ресурс]. - URL: <http://analitikaua.net/2015/vneshnetorgoviy-oborot-armenii-za-2014-god-vyiros/>.

6) Национальный Статистический Комитет Кыргызской Республики. [Электрон. ресурс]. -

URL: [http://stat.kg/images/stories/docs/Express/Svod/EXPRES-1\\_15\\_.pdf](http://stat.kg/images/stories/docs/Express/Svod/EXPRES-1_15_.pdf);

7) Там же.

Пример участников ЕС, добровольно и по взаимному согласию идущих на тесную интеграцию в финансово-валютной, экономической и военной сферах, отказываясь при этом от ряда национальных прерогатив, пока не вдохновляет участников ЕАЭС. Любое государство стремится наиболее полно использовать сильные стороны своего геополитического и геоэкономического положения, руководствуясь собственными интересами, порой в ущерб партнерам по интеграции. Никто не хочет поступиться принципами национального суверенитета.

Есть ли у Евразийского экономического союза шансы со временем превратиться в аналог Европейского союза или его ждет судьба других не очень удачных интеграционных проектов СНГ?

Следует подчеркнуть, что в ходе продвижения проекта ЕАЭС изменился его первоначальный замысел. Украинские события, меж-

дународная реакция заставляла Россию на переговорах с партнерами по СНГ быть максимально осторожной. Следует отметить, что руководители ряда стран СНГ неоднократно высказывались против неоправданного ускорения интеграции, подчеркивая при этом, что ЕАЭС – чисто экономическое объединение. Так, из окончательного варианта договора исключены такие вопросы как общее гражданство, внешняя и военно-техническая политика, общая охрана границ, идея общего парламента, паспортно-визовая сфера, экспортный контроль. По предложению Казахстана изъят пункт о праве России защищать интересы своих соотечественников в других странах. Зафиксированы взаимные макроэкономические ограничения в ЕАЭС. Так, Н. Назарбаев ещё в 2014 г. заявил, что если членство в Евразийском экономическом союзе будет угрожать суверенитету Казахстана, республика будет готова выйти из союза. «Если прави-

ла, которые были ранее установлены в договоре, не выполняются, то Казахстан имеет полное право отказаться от членства в Евразийском экономическом союзе. Астана никогда не будет в составе организаций, которые представляют угрозу независимости Казахстана»<sup>2</sup>. Аналогичные заявления время от времени исходят как от других лидеров стран ЕАЭС, так и руководителей других партнеров по СНГ.

С одной стороны, все государства СНГ понимают, что их суверенитет гарантируется только Россией, причем в большей степени в случае их участия в евразийском интеграционном объединении. А реальные угрозы странам ЕАЭС и СНГ исходят не только от Вашингтона. Так, страны Центральной Азии резонно опасаются китайских амбиций. Белоруссия же, лишённая российского военно-политического и финансово-экономического зонтика, столкнется не только с неразрешимыми социальными проблемами, но и напрямую с Западом. Это понимание заставляет членов СНГ достаточно конструктивно участвовать во всех российских интеграционных проектах. Фетишизация суверенитета, требование «полного суверенитета», о котором сейчас говорит, к сожалению, и Россия, противоречит самой логике интеграции и может привести к изоляции и выходу из многих международных организаций, которые в той или иной степени ограничивают суверенитет своих членов самим фактом их членства. Все это придает новому интеграционному проекту, и без того не слишком продуманному, дополнительные риски.

Настороженность и недоверие ряда стран СНГ к более тесной интеграции с Россией оправданы многолетней имперской и советской историей, а также опасениями, что экономическая интеграция неизбежно приведет к потере политического суверенитета. Тем не менее, в современном мире не обойтись без глубокой экономической интеграции. Если Россия действительно настроена на долгосрочное сотрудничество с бывшими республиками, то ей необходимо доказать, что проект Евразийского экономического союза – это совершенно новый тип интеграции постсоветских государств, основанный на нерушимости их политического суверенитета, территориальной целостности, общности истории, языка, культуры, менталитета, равенстве партне-

ров, исключая давление и доминирование Москвы. Причем некоторые решения могут быть противоречащими национальным интересам той или иной стороны, в этом случае каждая страна-участница при несогласии должна иметь возможность заблокировать любое решение. Все это является серьезным импульсом для экономической интеграции.

Перспективы ЕАЭС как глобального центра зависят от множества факторов, но, прежде всего, от его экономической динамики в сравнении с мировым хозяйством. Позиции ЕАЭС определяются соотношением его доли к совокупной доле всех непосредственно примыкающей к нему центров мировой экономики. Сейчас она равняется 4,5%. Если удельный вес ЕАЭС не изменится в сторону роста, очевидно, будут хуже перспективы наращивания глобального влияния и выше вероятность встраивания стран постсоветского пространства в экономику соседних региональных центров. ЕАЭС будет утрачивать качества центра, и превращаться в периферийный промежуток между азиатскими, европейским и североамериканским центрами мировой экономики. Избежать подобной ситуации возможно путем обеспечения темпов экономического роста выше среднемировых, опережающего наращивания взаимных внутрирегиональных связей за счет структурной и технологической модернизации экономики, и, конечно, расширения ЕАЭС.

Конечно, в ЕАЭС ощущается дефицит таких знаковых стран СНГ как Узбекистан и Азербайджан, играющих значительную роль в глобальных международных отношениях. Они считают Москву своим стратегическим партнером, но вопрос о вступлении в Евразийский экономический союз пока не стоит, хотя обе страны за сохранение и расширение зоны свободной торговли (ЗСТ) в рамках СНГ. Отсюда легко перебрасывается мостик к ЗСТ ЕАЭС. В этом случае потенциал ЕАЭС многократно увеличится, ведь Узбекистан общепризнанно является одним из лидеров в Центральной Азии, а Азербайджан – на Кавказе.

Осложняющим фактором для развития евразийской интеграции является то, что она начинается в условиях потенциально долгой хозяйственной рецессии в России и других странах-участницах ЕАЭС, экономика которых в настоящее время весьма уязвима. Участниками ЕАЭС приходится на ходу наработать новые механизмы экономиче-

<sup>2</sup> См.: СА-NEWS (KZ) от 25.08.2014.

ского взаимодействия на принципах равенства и невмешательства во внутренние дела друг друга. При этом заключаемые договора нередко выглядят как декларации, а не как продуманные экономические решения. Нельзя не учитывать, что Россия потерпела одно из крупнейших внешнеполитических поражений за свою историю – утратила Украину не только как союзное, но и как дружественное государство. А ведь связка России и Украины могла бы стать опорной конструкцией успешного интеграционного объединения на постсоветском пространстве. Именно эти два государства с учетом их экономического потенциала и сложившихся с советских времен глубоких экономических связей способны были стать тем «локомотивом», который потянул бы в дальнейшем за собой всех остальных. Именно так интеграция шла в Европе, где в качестве «локомотива» выступили Германия и Франция, и этот принцип себя полностью оправдал.

Украина слишком важна для России и ЕАЭС. Известны слова З. Бжезинского: «Украина, новое и важное пространство на евразийской шахматной доске, является геополитическим центром, потому что само ее существование как независимого государства помогает трансформировать Россию. Без Украины Россия перестает быть евразийской империей. Без Украины Россия все еще может бороться за имперский статус, но тогда она стала бы в основном азиатским имперским государством. С Украиной же, подкупленной, а затем подчиненной, Россия автоматически превращается в империю». Необходимо принимать во внимание, что Украина пока не собирается выходить из СНГ. Слишком много экономических преференций имеют члены СНГ по отношению друг к другу. Оно дает Украине весомые преимущества – от безвизового передвижения ее граждан до участия в зоне свободной торговли в рамках СНГ. Образование ЕАЭС и восстановление нормальных отношений с Украиной противоречит глобальным интересам Запада и никак не вписывается в его геополитические планы.

Именно ЕАЭС может и должен стать выразителем интересов большинства государств СНГ, мостом между Евросоюзом и бурно развивающимся Китаем, а также другими государствами БРИКС и АСЕАН. Уже сейчас свыше 20 стран мира заинтересованы в создании ЗСТ с ЕАЭС. Среди них Турция, Вьетнам, Израиль, Чили, Египет, Монголия. В случае благоприятной внешнеполитической обстановки могут возобновиться переговоры об аналогичной зоне с Новой Зеландией,

странами ЕФТА (Швейцария, Норвегия, Исландия, Лихтенштейн). ЕАЭС в перспективе может трансформироваться в более широкое торгово-экономическое объединение и стать крупным субъектом мировой экономики.

Российская интеграционная инициатива пришлось на период обострения глобальных геополитических вызовов и угроз. Запад наращивает экономическое давление на Россию, отсекая ее от международных финансовых рынков и передовых технологий. Оказывается политическое давление и на другие страны СНГ. Думается, такую опасность участники ЕАЭС видят, понимают и способны нейтрализовать, найти новые нестандартные подходы, исходя из общих интересов и сложения усилий на принципах равенства и уважения территориальной целостности, повышения роли регионального сотрудничества на постсоветском пространстве. От результативности новой евразийской интеграции во многом зависит подъем экономики России и всего Содружества независимых государств.

#### Литература

1. Зиядуллаев Н.С. СНГ: Дорога в третье тысячелетие. Проблемы развития и укрепления Содружества / Пред. акад. А.Д. Некипелова. - М.: ИСПИ РАН, 2002. - 210 с.
2. Зиядуллаев Н.С. Союз независимых государств: дезинтеграция и интеграция //Общество и экономика. – 1998. - № 1.
3. Зиядуллаев Н.С. Экономика стран Содружества в условиях глобализации //Вопросы экономики.- 2002. -№ 3. - С.113-123.
4. Зиядуллаев Н.С. СНГ: национальная безопасность и экспансия США //Свободная мысль. – XXI. - 2002.- № 6. - С. 73-87.
5. Зиядуллаев Н.С. ЕАЭС: между политической и экономикой //Проблемы теории и практики управления. – 2014. - № 11. – С. 25-37.
6. Зиядуллаев Н.С. Формирование Евразийского экономического союза: риски и шансы в период турбулентности //Российский внешнеэкономический вестник. – 2015. - № 5. - С. 3-18.
7. Вардомский Л.Б., Зиядуллаев Н.С., Шурбунович А.В., Пылин А.Г. Модернизация экономики стран СНГ как фактор экономического развития России (с. 332-356) В кн.: Модернизация и экономическая безопасность России. Т. 6 / Под ред. член-корр. РАН В.А. Цветкова. М.; СПб.: Нестор-История, 2016.
8. Хасбулатов Р.И. Закат рыночного фундаментализма. Теории, политика, конфликты. Монография / Р.И. Хасбулатов. В 4 т. – Т. 1, 2. — М.: Изд-во «Русайнс», 2015. — 300 с.

## **The CIS and the Eurasian economic Union: history, modernity, development strategies**

*Nabi S. Ziyadullaev, Doctor of Economics, professor*  
e-mail: *nabi926@mail.ru*

*Saidakmal N. Ziyadullaev, PhD*  
e-mail: *akmal-z@mail.ru*

### **Abstract**

In article the assessment is given to integration and disintegration tendencies at various stages of formation and development of the CIS, emphasized that performing multivector and multispeed integration, member countries managed to keep the Commonwealth as the general advisory platform of Council of Heads of States and Governments. At the same time, the Commonwealth has appeared without single ideology, clear aims and real powers of authority, has the weak and contradictory institutional and legal base. In some cases hostility and inconsistency of actions of member countries of the CIS has increased. The special attention is paid to the most successful integration project of the CIS - the Euroasian economic union (EEU) which includes Russia, Belarus, Kazakhstan, Armenia and Kyrgyzstan. Features of its functioning in the conditions of the external economic tension connected with strengthening of the anti-Russian line items in the West are unveiled. The directions of overcoming of global challenges and internal contradictions of the countries of EEU, a form and mechanisms of their economic, cultural and defensive integration, a way of creation of the same mechanisms of regulation of economy, carrying out the approved tax, monetary, monetary, trade and customs policy, and also possible scenarios of expansion of EEU and its interaction with other international associations are proved.

**Keywords:** *economic integration, Eurasian economic Union, CIS*

### **Об авторах**

*Зиядуллаев Наби Саидкаримович, д.э.н., профессор, зам. директора по науке Института проблем рынка РАН, Москва*

*Зиядуллаев Саидакмал Набиевич, к.э.н., старший научный сотрудник Института проблем рынка РАН, Москва.*

## НАУЧНАЯ ЖИЗНЬ

УДК 681.32  
ГРНТИ 12.41**Развитие подходов к оценке научной результативности  
ученых и исследовательских организаций***М.Р. Коголовский, к.т.н., доцент*  
e-mail: kagalovsky@ipr-ras.ru*И.В. Неволин, к.э.н.*  
e-mail: i.nevolin@cemi.rssi.ru*С.И. Паринов, д.т.н.*  
e-mail: sparinov@gmail.com**Аннотация**

Анализируется существующая отечественная и европейская практика оценки научной результативности ученых и присущих ей недостатков - невозможность учитывать мотивы цитирования публикаций, конкурентоспособность каждого ученого, развитие его исследований и т.д. Рассматриваются новые тенденции развития среды деятельности научного сообщества и научных коммуникаций, позволяющие использовать возможности новых информационных технологий для более адекватной оценки научной результативности отдельных ученых и исследовательских организаций в целом. Обсуждаются подходы к созданию ИТ-инструментария для решения актуальных проблем оценки научной результативности на примере научной информационной системы Соционет. Работа поддержана РФФИ, проект 15-07-01294.

**Ключевые слова:** научная результативность, оценка результативности, отечественная практика, европейский опыт, тенденция развития, научная среда, новый подход, система Соционет

**Предисловие**

Оценка результативности научной деятельности стала самостоятельным направлением исследований и разработок, куда направляются значительные ресурсы. Бюджетное финансирование и внимание научного сообщества теперь захвачены не только развитием областей знания, но также мониторингом, методами и результатами оценки научной деятельности. Усилия в данной области оправдываются необходимостью развития науки и образования. Они требуются для совершенствования процедур распределения финансирования и улучшения отчетности перед государством и обществом.

Дискуссии о целях оценивания, процедурах и результатах характерны для международного научного сообщества в целом, хотя в каждой стране они имеют свои особенности. Оценка бывает количественной и качественной, процедура может проводиться чиновниками или самим научным сообществом, результат оценки может влиять или не влиять на финансирование организации - сочетание этих и других особенностей вносят отличия в национальные системы оценивания. Анализ практики оценки научной результативности в

России и за рубежом позволяет установить направления развития методов и инструментов самой процедуры.

В целом, исследование практики оценки научной результативности показывает, что, в значительной степени, научное сообщество не довольно показателями оценки, и причина возмущения выглядит естественной: показатели выбирают чиновники для решения своих задач, которые, несмотря на декларации, лишь частично пересекаются с повышением качества научных результатов. В действительности, цель административного аппарата – обоснование бюджетного финансирования, и для аргументации разрабатываются легко наблюдаемые показатели.

Снизить накал научного сообщества, подверженного оценке, способна процедура, которая является естественным продолжением научной работы, то есть проходит практически незаметно для отдельного учёного, но, в то же время, характеризует его повседневную деятельность. Концептуальное обсуждение такой процедуры и реализация её отдельных инструментов составляют предмет настоящей статьи.

Оценки научной результативности на основе традиционных показателей, основанных на данных публикационной активности ученых и цитирования их работ, в общем случае имеют сомнительное качество. Они, например, не учитывают мотивы цитирований. Это, в принципе, не позволяет различать, чем вызваны высокие значения таких показателей: работы ученого активно опровергаются и критикуются или они действительно стали основой для большого количества новых результатов.

Существенное повышение качества оценки научной результативности возможно, если перейти к фиксации и измерению способов, которыми ученые используют результаты друг друга. Этот подход хорошо работает, когда ученые находятся в прямом контакте друг с другом, т.е. работают в одном проекте, исследовательской лаборатории или организации. В рамках научного сообщества в целом этот подход не может быть использован без изменения механизмов научных коммуникаций, т.к. в этом случае коммуникации опосредованы деятельностью академических издательств и журналов.

В настоящее время появляются примеры научных информационных систем, которые создают условия для прямых научных контактов между учеными независимо от их географического положения. Например, в научной информационной системе Соционет созданы и продолжают совершенствоваться пилотные технологии прямых научных коммуникаций между авторами результатов исследований и учеными, которые использовали эти результаты для создания нового научного знания.

Появление подобных научных информационных систем открывает возможность для качественных улучшений в подходах к оценке научной результативности ученых и обещает получение существенно более точных оценок и показателей.

В первом разделе статьи дается характеристика существующей практики оценки научной результативности ученых в России и некоторых странах Европы. Рассматриваются их особенности и недостатки.

Во втором разделе обсуждаются новые подходы к развитию среды деятельности научного сообщества и научных коммуникаций, ведущие к формированию условий для совершенствования оценки научной результативности.

В третьем разделе представлен пример реализации новых подходов к решению акту-

альных проблем оценки научной результативности на примере научной информационной системы Соционет.

## **1. Особенности существующей практики оценки научной результативности**

### ***Отечественная практика оценки научной результативности***

В России внимание широкой общественности к оценке научной и образовательной деятельности обусловлено публикациями СМИ, в которых, в том числе, обсуждается реорганизация РАН<sup>1</sup>, реструктуризация ВУЗов<sup>2</sup> и кадровые решения относительно профессорско-преподавательского состава<sup>3</sup>. В обсуждениях затрагиваются следующие важные моменты и проблемы, которые задают общий фон дискуссии:

1. Оценивание учёных на уровне организаций не унифицировано, и руководство последних, главным образом, опирается на показатели публикационной и образовательной деятельности, важные для характеристики организации в целом. Данные показатели включают, но не ограничиваются, количеством публикаций, наличием учёной степени, участием в стажировках и возрастом.

2. Оценка организаций в России реализуется правительственными структурами. Столкновение с внешней средой способствует сплочению научного сообщества, и формированию определенной оппозиции по линии «учёные-чиновники». Процедуры оценки на национальном уровне ставят своей целью упорядочение организаций, анализ их деятельности и формирование основы для выработки управленческих решений. Несовпадение целей управленческого аппарата и научного сообщества в данном случае уже породило конфликт между ними.

Основные процедуры, которые инициируют оценку и мониторинг научных организаций и их сотрудников, на данный момент включают: а) мониторинг ВУЗов Минобрнауки РФ (МОН РФ); б) оценку претендентов на участие в программе 5-100; и в) оценку организаций ФАНО России. Оценка организаций проводится раз в пять лет, мониторинг – еже-

<sup>1</sup> Реформа РАН 2013 года активно освещается в материалах «Троицкого варианта». Например, Троицкий вариант, №13 (132) от 2 июля 2013 г.

<sup>2</sup> Например, [3].

<sup>3</sup> Например, [1]

годно, и результаты размещаются в сети Интернет<sup>4</sup>.

Есть еще процедуры оценивания научной результативности, принятые в крупных научных фондах - РНФ, РФФИ и РФФИ (последние два находятся в стадии объединения). Мы исключаем их из рассмотрения, поскольку их фокусом являются, прежде всего, проекты и соответствие квалификации исполнителей поставленным задачам.

Если анализировать различия между этими процедурами, то главное отличие – мониторинг ВУЗов МОН РФ, оценка претендентов программы 5-100 и оценка институтов ФАНО преследуют разные цели.

Мониторинг ВУЗов проводится с целью «информационной поддержки ... государственной политики Российской Федерации в сфере образования, ... усиления результативности функционирования образовательной системы..., а также в целях выявления нарушения требований законодательства об образовании» [6]. Кроме того, в качестве результатов ожидается, что организации будут ориентированы не только на подготовку квалифицированных кадров, но и на развитие научно-технического потенциала.

Результаты этого мониторинга используются Правительством РФ для структурных преобразований организаций и корректировки правил оплаты труда профессорско-преподавательского состава.

В качестве одного из результатов мониторинга заявлено создание условий для вхождения пяти российских ВУЗов в первую сотню некоторых международных рейтингов университетов.

Программа оценки претендентов 5-100 специально создана для достижения этой же цели: вхождения пяти российских ВУЗов в первую сотню международных рейтингов университетов. Федеральный бюджет выделяет участникам программы значительное финансирование. Для того, чтобы стать участником программы, необходимо пройти конкурсный отбор, и для этого ВУЗом готовится заявка, включающая показатели научной и образовательной деятельности.

Наконец, одна из обсуждаемых российских систем оценивания разработана и выполняется ФАНО России на базе ряда постановлений

Правительства РФ<sup>5</sup>. Ее целями, среди прочего, являются: развития научных организаций, увеличение их вклада в мировую науку, повышение их научно-технического потенциала и ускорение социально-экономического развития страны. Данная процедура применяется к организациям, подведомственным ФАНО России, которые, по результатам оценки, распределяются на три группы. Организации, попавшие в третью группу, подвергаются наиболее пристальному вниманию на предмет реорганизации. О результатах процедуры к настоящему моменту тяжело судить, поскольку сбор данных и оценка исследовательских организаций по разработанной методике еще не проводилась в широком масштабе.

В таблице 1 представлено сравнение групп показателей, собираемых в рамках трех рассматриваемых процедур мониторинга и оценки научных и образовательных организаций. Обращает на себя внимание наличие в списке не только результатов научной деятельности и их использование, но и показатели, характеризующие исследовательскую инфраструктуру организаций.

Все рассмотренные выше процедуры оценки вызывают критику со стороны российского научного сообщества<sup>6</sup>. Одно из наиболее распространенных замечаний связано с недоверием к библиометрическим показателям, которые подталкивают учёных к их количественному выполнению и слабо стимулируют повышение качества научных публикаций.

Также критикуется практика применения оценок результативности. Часто пишут, что эти процедуры приводят, в большей степени, к перераспределению ресурсов между организациями. Они слабо связаны с планированием и развитием научной деятельности, а также с повышением качества исследований.

Для сравнения рассмотрим, как аналогичные процедуры организованы в странах Европы. Выбор Европы для обзора зарубежного опыта обусловлен, во-первых, ролью региона в развитии науки и, во-вторых, наличием богатого опыта оценки научной результативно-

<sup>4</sup> Сайт оценки организаций

<http://www.sciencemon.ru/> и сайт мониторинга ВУЗов <http://indicators.miccedu.ru/monitoring/>

<sup>5</sup> Вообще говоря, оценке с последующим разделением на три группы подвержены ведомственные исследовательские организации, и правила утверждены постановлением Правительства Российской Федерации от 8 апреля 2009 г. № 312. Процедура ФАНО является лишь примером реализации.

<sup>6</sup> Примером реакции со стороны сообщества служит публикация [2].

сти, который включает широкое использование информационных технологий и разработ-

ку многих стандартов представления и передачи данных.

**Таблица 1.** Группы отчетных показателей российских организаций

	Характеристика студентов	Количество публикаций	Монографии	Зарубежное сотрудничество	Внешнее финансирование	Охраноспособные РИД	Характеристика сотрудников	Материально-техническая база	Цитируемость	Организационная структура
ФАНО		X		X	X	X	X	X	X	X
МОН РФ	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
5-100	X	X		X	X		X		X	X

#### **Европейские процедуры оценивания научной результативности**

Интерес к индикаторам и оценкам научной результативности в Европе усилился с начала 2000-х годов. Это связано с установлением в этом регионе новой парадигмы управления, нацеленной на результаты и производительность [13]. Новая парадигма характерна не только для науки, но и для всех сфер государственного управления. Главным здесь становится отчётность перед налогоплательщиками о расходовании бюджетных средств. Это порождает более высокую открытость принятия решений на государственном уровне, а также большее внимание к эффективности, качеству, контролируемости и ответственности, в чём бы они ни выражались. Результативность научной деятельности, выраженная неким интегральным показателем, в таком контексте становится, с одной стороны, инструментом расстановки приоритетов, а с другой стороны, позволяет распределить ответственность за принимаемые решения между ведомствами и экспертами, вовлекаемыми в процедуру оценки.

По этим причинам финансирование исследовательских организаций в Европе все в большей степени привязывается к результату, оцененному по определённым показателям или экспертному заключению. Однако при этом, доля бюджета организации, которая зависит от результата, составляет 5-20% по странам Европы. Исключения - Чехия и Вели-

кобритания, где от результатов организации зависит более 50% ее финансирования, и Нидерланды, где бюджет организаций не зависит от результатов оценки [13].

Сравнение российских и европейских процедур оценки научной результативности проведем на примере четырех стран. Одна из них – Норвегия - имеет весьма представительную систему оценки. Три остальных - Чехия, Нидерланды и Великобритания - интересны нетипичными процедурами. Ниже изложены лишь краткие характеристики национальных процедур этих стран.

**Норвегия.** Ключевыми целями оценки в Норвегии являются повышение качества исследований и распределение финансирования на конкурсной основе. Несмотря на то, что отчёты организаций содержат количественные показатели, внешняя оценка их результативности по своей сути является качественной, то есть выполняется группой экспертов. Поскольку процедура охватывает университеты, оценке также подлежит качество образования. Бюджет формируется по итогам оценки, в ходе которой эксперты анализируют публикационную активность, размеры финансирования на конкурсной основе, привлечённого организацией, научные связи и подготовку кадров. Итоговый отчёт также включает качественную оценку по 5- балльной шкале и рекомендации по исправлению ситуации [15].

**Чехия.** Оценка научной результативности в Чехии примечательна не только тем, что в

значительной степени влияет на бюджет институтов, но отсутствием экспертной составляющей - институты ранжируются исключительно на основе количественных показателей. Все результаты оцениваются в баллах, которые впоследствии корректируются с учётом предметной области. Баллы за различные результаты складываются с весовыми коэффициентами, которые также сглаживают резкие изменения значений, и получившееся число позволяет упорядочить все научные организации страны [15].

**Нидерланды.** Система оценки научной результативности Нидерландов интересна историей своего возникновения: инициатором её создания стало само научное сообщество, а не государство. Методическое описание процедуры, доступное на сайте Королевской академии Нидерландов - Standard Evaluation Protocol [24], содержит руководство для экспертной оценки по четырём основным критериям: качество исследований, продуктивность работы, общественная значимость результатов и организационно-хозяйственное состояние организации. На первом этапе оценки научная организация самостоятельно готовит отчёт, в котором указывает количественные показатели, описание целей и стратегии развития, SWOT-анализ [25], академическую репутацию и значимость проводимых исследований. Подготовленный отчёт передается внешнему эксперту, который сопоставляет исследования с мировым уровнем и готовит своё заключение. Отчёт эксперта также содержит рекомендации для оцениваемой организации и вышестоящих ведомств, а результат оценки резюмируется числом по 5-балльной шкале [15].

**Великобритания.** В Великобритании оценка научной результативности проводится раз в шесть лет с целью демонстрации вложений в науку и ранжирования институтов для информирования финансирующих организаций о лучших исследовательских организациях. При этом каждая организация самостоятельно решает, какие подразделения, сотрудники и результаты включаются в отчёт. То есть организации сравниваются между собой только по лучшим исследованиям. Сама процедура оценки, именуемая Research Excellence Framework (REF), является экспертной. При этом отчёт о деятельности организации включает сведения о квалификации сотрудников, полученных результатах, финансировании, подготовке научных кадров. Экспертная оценка организации резюмируется значением по 5-балльной шкале [15].

В целом, анализ зарубежного опыта показывает, что интерес к оценке результативности научной деятельности со стороны госу-

дарства объясняется, во-первых, необходимостью в обоснованном распределении бюджета на исследования и разработки и, во-вторых, информационной поддержкой выработки национальной политики в области образования и науки. При этом в большинстве стран продолжается совершенствование применяемых методик.

Сводная Таблица 2 [14] иллюстрирует разнообразие групп показателей, которые используются в методиках оценки в европейских странах. Помимо продуктивности, понимаемой как соотношения ресурсов с научным выходом, в том или ином виде выявляются факторы, существенным образом влияющие на ход исследований в организациях. В таблице они объединены в группу «системных индикаторов». Также оценка включает показатели значимости результатов – того, как они могут быть использованы в науке, бизнесе или для улучшения жизни граждан.

Различия в показателях оценки объясняются, в том числе, доминированием количественных или качественных (экспертных) показателей в национальных методиках. Как можно видеть из Таблицы 3 [14], публикационная активность – предмет анализа количественных процедур – присутствует и в экспертных системах. Однако здесь эти данные служат лишь «пищей» для экспертного анализа.

#### ***Выводы о процедурах оценки научной результативности***

В Европейских странах наметилась тенденция оценивать общественную значимость исследований. Известны ограничения этого подхода. Весь эффект от реализации конкретной исследовательской программы принципиально невозможно охватить. Кроме этого тяжело проследить роль отдельного эффекта - на общество одновременно воздействует целый комплекс достижений науки и техники.

Так что измерение нематериального эффекта, связанного с конкретной программой или проектом, остается трудной задачей.

Межстрановое разнообразие процедур оценки показывает преимущества и недостатки различных подходов. Так, количественная оценка не учитывает качество исследований, плохо отражает важность результатов и побуждает научное сообщество к нечестной игре по «накрутке» показателей. Качественная, или экспертная, оценка, в свою очередь, медлительна, непрозрачна и сильно зависит от взглядов эксперта, от приверженности научной школе, что порождает новую проблему - отбор экспертов [26].

Таблица 2. Использование индикаторов в моделях оценки результативности

	Австрия	Бельгия - Фонд специальных исследований (BOF)	Бельгия – Фонд отраслевых исследований (IOF)	Чехия	Дания - ВУЗы	Финляндия	Франция	Италия	Норвегия - ВУЗы	Норвегия - исследовательские институты	Швеция	Великобритания - ВУЗы
<b>Результаты</b>												
Продуктивность исследований		X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
Качество исследований		X	X				X	X			X	X
Результаты, относящиеся к инновациям			X	X			X	X				
<b>Системные индикаторы</b>												
Внутренние вложения в исследования							X	X				
Внешнее финансирование	X				X	X	X	X	X	X	X	X
Совместные исследования	X						X					
Исследовательская инфраструктура							X					
Международное сотрудничество			X			X	X	X	X	X		
Международная мобильность						X	X	X				
Передача знаний в образовании	X	X	X		X	X	X	X	X	X		X
Передача знаний в промышленности	X		X		X	X	X	X		X		X
Передача знаний обществу	X							X		X		X
<b>Значимость результатов</b>												
Значимость для инноваций			X				X	X				X
Значимость для общества								X				X

Несмотря на свои недостатки, именно экспертная оценка является тем подходом, к которому склоняются многие государства при оценке научной результативности. Индикаторы не могут полностью охарактеризовать уровень исследований, а библиометрические показатели, например, очень сильно зависят от культуры цитирования [26]. При этом гарантии того, что экспертная оценка является наилучшим механизмом, не существует. Экспертная оценка используется как приемлемое средство при плохой альтернативе - количественной оценке.

Пример Нидерландов демонстрирует способность научного сообщества объединиться для разработки внутренней процедур оценки на национальном уровне. Между тем, объединение усилий институтов для сравнения результативности научной деятельности и повышения качества отчётности дают положительные результаты и в других странах.

Университетами Великобритании разработана процедура составления индикаторов и последующего сравнения организаций, названная Snowball Metrics [23]. Результаты оценки используются внутри университетов, и задача процедуры показать место конкретной организации либо при парном сравнении, либо на общем фоне. Группа университетов договаривается об использовании и расчёте индикаторов, а сама процедура лишь описывает методологию составления отдельных индикаторов.

В результате, университеты обмениваются данными исключительно между собой, индикаторы не привязаны ни к какой базе данных как к источнику, а мотивация участников состоит исключительно в том, чтобы узнать своё место на фоне похожих организаций.

Другой пример разработки индикаторов и информационной системы учёта результатов известен из российской практики. Для государственного учёта результатов в Российской академии наук была создана автоматизированная система учёта результатов интеллектуальной деятельности РАН (АСУ РИД РАН). Сама Академия стала инициатором разработки системы, куда, в соответствии с разработанными формами, каждый академический институт заносил сведения о полученных результатах, как и о программах, в рамках которых они получены. Централизованное хранение результатов предоставило новые возможности руководству РАН, в том числе, для поиска возможностей их применения. Однако реформа государственных академий 2013 года приостановила использование системы.

Необходимо отметить, что в попытках оценить научную результативность государственные ведомства и другие различные организации из разных стран создали примеры информационной инфраструктуры, которая действительно может способствовать развитию науки. Стремясь облегчить сбор данных для последующей оценки научной результативности, различные организации разрабатывают информационные системы, которые создают условия для генерации и визуализации требуемых данных. Эти системы, в том числе, улучшают научные коммуникации, помогают избегать дублирования исследований, искать возможности научной кооперации и т.д.

## **2. Развитие научной среды и научных коммуникаций, способствующее модернизации оценки научной результативности**

Наиболее точные данные о научной результативности появляются в процессе использования научным сообществом результатов исследований (РИ) ученых. Факт использования некоторого РИ может проявляться как в виде получения на его основе нового научного знания, так в виде его применения для решения прикладных задач в интересах развития экономики и общества. В обоих случаях этот факт становится наблюдаемым и может анализироваться, если в научной литературе появляются ссылки на использованный РИ. Наиболее распространенным примером создания таких ссылок является научное цитирование, выполняемое по общепринятым правилам.

Научное использование РИ как процесс зависит, в том числе, от формы, в которой созданные результаты отчуждаются от их создателей и распространяются в среде научной системы. Одна из наиболее популярных форм отчуждения РИ от их создателей является публикация учеными научных статей, книг, препринтов и т.п.

На данный момент именно публикации являются той формой использования РИ, для которой научное сообщество лучше всего регламентировало правила ссылок (цитирования) на использованные РИ, организовало их обработку и накопление, а также использование этих данных для оценки научной результативности ученых и организаций. Другие способы использования РИ, например, через участие исследователей в научных конференциях, семинарах и т.п., поддаются учету и

Таблица 3. Показатели научных публикаций

	Австрия	Бельгия (Фландрия)	Чехия	Дания	Финляндия	Франция	Италия - VQR	Нидерланды	Норвегия - ВУЗы	Норвегия - Институты	Испания	Швеция	Великобритания - REF
<b>Количество по типам публикаций</b>													
Рецензируемые международные публикации			X	X	X		X	X	X	X	X	X	X
Статьи в высоко рейтинговых журналах		X	X	X	X		X	X	X	X	X	X	X
Статьи не в высоко рейтинговых журналах (международные)			X	X	X		X	X	X	X	X	X	X
Статьи не в высоко рейтинговых журналах (национальные)			X	X	X			X			X	X	X
Научные монографии на английском			X	X	X		X	X	X	X	X		X
на других языках			X	X	X		X	X	X	X	X		X
Статьи в материалах конференций			X		X		X	X			X		X
Кандидатские диссертации				X				X			X		X
Докторские диссертации				X				X			X		X
Другие научные публикации					X		X	X			X		X
Общее количество публикаций		X	X	X	X			X	X	X	X	X	
<b>Качество публикаций</b>													
Классификация по уровням качества (национальная)				X					X	X			
Классификация по уровням качества (международная)			X	X					X	X			
Количество цитирований		X					X				X	X	

использованию для оценки результативности исследований только, если они сопровождаются публикацией соответствующих докладов.

Независимо от формы отчуждения РИ существенное повышение качества оценки научной результативности возможно, если фиксируется не только сам факт использования (например, подсчетом количества цитат на статьи ученого), но и учитывается как именно или с какой целью ученые используют результаты, которые они цитируют в своих публикациях.

Организовать такой учет несложно, когда с учеными, которые используют результаты других ученых, есть непосредственный контакт. Методом опроса ученых можно получить от них качественные сведения о характере использования в их исследовании тех или иных РИ.

В масштабах научного сообщества в целом такого опроса, по очевидным причинам, сделать нельзя.

Известны попытки автоматизировать выявление мотивов цитирования путем компьютерного анализа контекста ссылок в полных текстах научных статей [8]. Однако этот подход пока не получил широкого распространения в силу достаточно приблизительных результатов в оценивании мотиваций цитирования, что связано со сложностями анализа текстов на естественных языках.

Как нам представляется, качественная информация о причинах и характере использования учеными в своей работе РИ других ученых, в идеале, должна собираться глобальной, основанной на современных информационных технологиях, системой научных коммуникаций. Данная система должна при этом обеспечивать циркуляцию в научном сообществе создаваемых РИ и их доведение до потребителя.

Решение такой задачи возможно, если необходимые сведения каким-то образом фиксируются в процессе использования учеными РИ для производства нового научного знания.

Подобная система в идеальном виде должна была бы выполнять следующие функции:

1. доведение РИ до потребителя - система должна уметь различать потребителей РИ от просто читателей научных текстов;

2. предоставление потребителю разнообразных удобств для использования РИ в процессе его исследований и создания собствен-

ных РИ - система должна поддерживать достаточно полный набор режимов, в которых происходит использование РИ;

3. автоматическая фиксация фактов использования РИ, включая качественные характеристики, в процессе создания нового научного знания - система должна переводить максимально возможный набор качественных и количественных параметров процесса научного использования РИ в автоматически регистрируемые и статистически фиксируемые показатели;

4. автоматическое уведомление авторов обо всех фактах использования их РИ, включая сведения о качественных параметрах использования – система должна предоставлять авторам возможности обратной связи, в общем случае – средства научных коммуникаций с потребителями их РИ;

5. накопление и публикация в открытом доступе всех генерируемых системой данных о фактах использования РИ, а также данных о характере реакции авторов на факты использования – система должна обеспечивать открытый доступ к содержанию научных коммуникаций между авторами и потребителями РИ, в том числе, в целях создания конкуренции между различными авторами за право наилучшего удовлетворения спроса потребителя на необходимые для его исследования РИ;

6. поддержка научной кооперации между авторами и потребителями РИ – система должна способствовать установлению научной кооперации между авторами и потребителями.

При наличии перечисленных выше функций система научных коммуникаций будет способна собирать и накапливать данные, достаточные для автоматической генерации качественно новых показателей научной результативности ученых. В сравнении с традиционными, эти показатели будут обладать важными преимуществами.

В отличие от традиционных индексов цитирования, новые показатели позволят, например, различать случаи, когда имеет место действительное использование РИ для научного вывода и создания нового научного знания, от случаев использования РИ в качестве иллюстраций, примеров, и т.п. Еще более важно, что таким образом будут выделяться случаи, когда критикуется или опровергается научное содержание цитируемого РИ.

Поддержка обратной связи и коммуникаций между автором РИ и его потребителем, если эти коммуникации происходят до момента окончательной публикации потребителем его научного результата, могут повлиять в лучшую сторону на качество окончательного текста. На этапе подготовки своей публикации потребитель РИ с помощью подобных коммуникаций может получить от автора этого РИ помощь, которая позволит получить больший эффект от использования данного РИ. С точки зрения показателей результативности ученого, возможность таких научных коммуникаций ведет к повышению адекватности данных показателей.

Наличие в такой системе возможности конкуренции авторов за удовлетворение спроса потребителя РИ (пункт 5 выше) приводит к тому, что потребитель выбирает для использования лучший РИ из имеющихся. Это также положительным образом сказывается на качестве показателя научной результативности ученых.

При современном уровне развития Интернет-технологий создание системы научных коммуникаций, отвечающей перечисленным выше требованиям, является выполнимой задачей. Более того, часть функций идеальной системы уже практически реализованы и применяются в различных научных информационных системах. Например, в системах Springer Link, ResearchGate и некоторых других авторы получают уведомления по электронной почте о фактах цитирования их статей (пункт 4 из списка выше). В системе Соционет, как описано в следующем разделе, в той или иной степени реализованы все шесть пунктов идеальной системы научных коммуникаций.

Вместе с тем, реализация описанных выше функций и, прежде всего, поддержки различных форм использования РИ – имеет ряд особенностей, которые требуют дополнительного обсуждения. Принципиальным барьером на пути реализации этой функции является традиционная система научных издательств и журналов, которая ограничивает наблюдаемые формы научного использования РИ традиционным цитированием публикаций без возможности явно указать мотивы цитирования.

Основные элементы процесса глобальных научных коммуникаций между авторами и потребителями опубликованных РИ в том виде, как его поддерживает традиционная си-

стема научных издательств и академических журналов, схематически показаны на примере циркуляции статей в научных журналах на Рис. 1: (а) ученые получают доступ к журналам → (б) читают статьи → (в) выделяют в этих статьях важные для них фрагменты (научные артефакты) → (г) в процессе анализа артефактов ученые открывают новое научное знание через создание как собственных новых артефактов, так и устанавливая научные отношения между всеми связанными артефактами → (д) превращают набор артефактов и научных отношений между ними в статьи, оформленные в соответствии с требованиями издателей → (е) добиваются публикации статей в журналах и полагаются на издателей в том, что потенциальные пользователи их результатов исследований будут иметь доступ к этим журналам.

Далее цикл повторяется.

Сравнивая этот механизм с перечисленными выше идеальными требованиями, можно отметить некоторые важные отличия:

Потенциальные пользователи результатов исследований (читатели статей) имеют различия в доступе к содержанию журналов. Например, одни организации предоставляют своим сотрудникам благодаря корпоративной подписке бесплатный доступ к содержанию журналов, а другие нет. В этих условиях автор статьи, как правило, не может обеспечить всем равный и немедленный доступ к опубликованным им результатам исследований.

- При создании нового научного знания ученые оперируют (часто только мысленно) научными артефактами и отношениями между ними. Но для передачи этого знания научному сообществу, например, в целях проверки его корректности, авторам приходится дополнительно тратить силы и время на выполнение требований издательств для придания своему научному выходу формы статьи.

- При использовании (цитировании) ученым результатов чужих исследований действующая система научных журналов не гарантирует, что автор использованного результата узнает, как, с какой целью и кем этот результат был использован. Более того, действующая система не обеспечивает коммуникации между автором и пользователем. Если бы такие коммуникации были, они могли бы способствовать улучшению качества результатов исследований обеих сторон (автора и пользователя), а также способствовать возникновению продуктивной научной кооперации данных ученых.



**Рис. 1.** Научные коммуникации на основе традиционной деятельности академических издательств и журналов

- Более или менее точные представления о научной значимости опубликованных результатов выясняются по итогам серии своего рода «проб и ошибок», которые возникают, когда ученые пытаются использовать эти результаты в своих исследованиях. Качественные итоги подобного процесса «проб и ошибок» не могут быть выражены просто наличием цитаты соответствующего результата. В итоге эта важная информация не присутствует в индексе цитирования и не учитывается при оценке научной результативности ученых, основанной на показателях цитирования.

С точки зрения требований идеальной системы научных коммуникаций, традиционная система научных журналов как способ коммуникаций между авторами научных результатов и их потребителями выглядит устаревшей и неэффективной. Она органически не способна дать более точные данные о научной результативности ученых.

Лучший результат могла бы дать научная информационная система или взаимосвязанный комплекс таких систем. Такая система могла бы предоставить ученым возможности создавать научные произведения для целей коммуникации и согласования своей деятельности, оперируя не статьями, а научными артефактами и отношениями между ними. Такая система могла бы включать сервисы, реализующие открытые коммуникации, аккумулирующие необходимую качественную статистику о характере использования результатов исследований и т.п.

Основная идея здесь заключается в публичной визуализации части процесса научно-

го анализа и творчества исследователя, который традиционно скрыт от научного сообщества, т.к. осуществляется в сознании ученого. Это требует создания информационных технологий, позволяющих ученым публично выражать, какие именно результаты исследований они выделяют как интересные и используют в своей работе, и как именно были использованы эти результаты в их исследовании. Традиционная техника научного цитирования эту задачу не решает, т.к. оперирует целыми статьями, а не содержащимися в статьях отдельными результатами, а также не позволяет явно указывать мотивы цитирования. Как следствие, современные процедуры оценки опираются на очень скудные показатели использования научных результатов.

Новая система научных коммуникаций с описанной выше функциональностью способна собирать огромное количество данных о работе учёных без необходимости заполнять громоздкие формы отчётности. База данных для оценки автоматически формируется в результате повседневной работы ученых - пользователей системы.

По нашему мнению, ученые будут согласны на публичную визуализацию части своего научного процесса и связанные с этим дополнительные затраты сил и времени. Взамен они получают возможность устанавливать прямые контакты в режиме «автор-потребитель» РИ, включая возможности повышения качества своих исследований за счет возникновения кратко- или долгосрочной кооперации между авторами и пользователями результатов исследований.

Пример реализации новой системы научных коммуникаций, в которой оценка науч-

ной деятельности формируется незаметно для пользователя при помощи удобных инструментов, представлен в следующем разделе.

### **3. Соционет - действующая виртуальная научная коммуникационная среда**

Развитие Интернет и веб-технологий, новых подходов к построению интеллектуальных информационных систем обеспечили основу для создания информационно-технологических инфраструктур, которые позволяют создавать виртуальные глобальные среды с новыми формами научных коммуникаций и новыми возможностями оценки качества и результативности научной деятельности. В последние годы реализован ряд систем, которые предоставляют пользователям некоторые возможности, обсуждаемые в предыдущем разделе. Одним из наиболее функционально развитых примеров функционирующих в настоящее время сред такого рода является научная информационная система Соционет [5, 7].

Соционет была создана более пятнадцати лет назад. В то время - в ИЭОПП Сибирского отделения РАН. В настоящее время система функционирует и развивается на базе ЦЭМИ РАН. Первоначально данная система рассматривалась как научная электронная библиотека, обеспечивающая интероперабельность ее информационного контента, способная предоставлять его для импорта другим системам и, в свою очередь, импортировать информационные ресурсы этих других систем, основанных на единой с нею технологии. Основой такой технологии послужили стандарты RePEc [22], Инициатива открытых архивов [18], предложенная в 90-е годы и получившая широкое распространение, а также CRIS-CERIF [11] и некоторые другие популярные стандарты представления научных данных и сервисов.

Соционет предоставляет открытый доступ отечественным и зарубежным пользователям к большому массиву научных публикаций, главным образом, социально-экономического характера. Количество публикаций достигает нескольких миллионов. Пользователи системы имеют возможность самостоятельно публиковать свои материалы в системе или делегировать эту функцию своим представителям.

Система Соционет является удобным экспериментальным полигоном для реализации на ее основе глобальной виртуальной комму-

никационной среды научного сообщества, позволяющей удовлетворить большинство требований, которые обсуждаются в предыдущем разделе этой статьи. В последние годы активно развиваются необходимые для этого функции системы (см., например, [19, 21]).

#### ***Информационные объекты системы Соционет***

Система предоставляет пользователям доступ к электронным информационным объектам – научным публикациям (монографиям и статьям из периодики, серым изданиям, презентациям докладов и др.), сведениям о персонах – авторах публикаций, организациях, в которых они работают, различным классификаторам и другим объектам. Каждый объект описывается своими метаданными. Описатели персон и организаций называются их *профилями*.

Информационные объекты хранятся в Интернет на сайтах их владельцев, которые предоставляют к ним открытый доступ и предоставляют в систему описывающие их метаданные, содержащие, в частности, их адреса в Интернет. Соционет непосредственно хранит только метаданные информационных объектов, к которым она предоставляет доступ. Таким образом, описатели информационных объектов являются их представителями в системе. Пользователи могут осуществлять поиск и просмотр нужных им объектов, оперируя их метаданными.

Информационные объекты организуются их поставщиками в коллекции, в которые они объединяются по критерию, принятому создателями коллекций. В Соционет коллекции информационных объектов представляются в виде коллекций их описателей. Информационные объекты в системе типизируются. Для каждого типа объектов установлен свой специфический состав метаданных в их описателях. Естественно, монография описывается иным составом атрибутов, чем статья в периодике или научный отчет. В коллекцию могут объединяться только объекты одного и того же типа.

#### ***Семантические связи между информационными объектами***

В Соционет поддерживаются бинарные ориентированные связи между информационными объектами. При этом различаются связи

двух категорий. Для связей первой категории семантика predetermined, и для них не имеется явно представленных описаний. Такая связь «материализуется» указанием значения идентификатора целевого объекта связи в описателе исходного объекта. Например, в профиле пользователя системы указывается идентификатор организации, с которой он аффилирован, или в описании монографии указана фамилия и другие атрибуты, однозначно идентифицирующие ее автора. Связи с такой predetermined семантикой образуются автоматически при создании в системе объектов – их участников. Они поддерживаются между коллекцией и составляющими ее информационными объектами, между организацией и ее сотрудниками – авторами представленных в системе информационных объектов, между информационными объектами и их авторами и т.д. Если в описании публикации указывается список цитированных источников, представленных в системе, то образуются связи между данной публикацией и каждым из таких источников. Заметим, однако, что эти связи не несут никакой информации о мотивах цитирования.

Связи второй категории, называемые семантическими, создаются пользователями системы независимо друг от друга в онлайн-режиме. Они имеют явные описатели, поддерживаемые в системе. Создание такой связи состоит в создании ее описателя. Для каждой из них ее автор явным образом декларирует ее семантику. Он использует для этого встроенную в систему таксономию семантических связей. Среди атрибутов связи в ее описателе указываются информационные объекты – ее участники, автор – создатель этой связи, ее семантика – класс таксономии, которому она принадлежит, а также факультативно – комментарий автора. Таким образом, семантика связи указывается в виде структурированных данных (идентификатор класса связи в таксономии), а также при необходимости и неструктурированным образом в виде текста комментария.

Встроенная в систему Соционет таксономия семантических связей [4] включает ряд классов, характеризующих прежде всего отношения между объектами-участниками связи, которые свойственны научной деятельности. Таксономия семантических связей системы поддерживает разнообразные классы свя-

зей. В частности, имеются классы связей, определяющие характер использования результатов одной из связанных публикаций в другой, оценку целевой публикации персональной-пользователем системы или выраженную в другой публикации, вклад автора коллективной публикации в ее подготовку и др. Каждый класс таксономии включает подклассы, детализирующие семантику связей. Описатели семантических связей представляются в системе как самостоятельные информационные объекты. Поэтому они могут объединяться в коллекции и сами могут быть участниками других связей. Примером семантической связи может служить связь между пользователем системы и публикацией, характеризующая оценку представленных в ней научных результатов данной персоной. Другие примеры – связь между цитирующей и цитируемой публикацией, характеризующая мотив цитирования, или связь между пользователем системы и связью, характеризующей оценку некоторой публикации другим пользователем. Создавая такую связь, ее автор выражает свое отношение к мнению автора целевой связи об оцениваемой им публикации.

#### ***Механизмы системы Соционет***

Одним из важных механизмов (сервисов) Соционет является создание профилей организаций, регистрации и авторизации пользователей в системе. Профили пользователей создаются при их регистрации в системе. Важно, чтобы в профилях пользователей содержались адреса их почтовых ящиков электронной почты.

В Соционет работают средства создания коллекций информационных объектов, а также представления (самоархивирования) публикаций в системе. Как уже отмечалось, это, по сути, средства создания описателей коллекций и публикаций. При создании всех указанных описателей между соответствующими объектами автоматически создаются виртуальные связи с predetermined семантикой.

Пользователям доступны средства создания и поддержки встроенной в систему таксономии семантических связей, а также средства создания семантических связей. При создании семантических связей, как уже упоминалось, используется таксономия, с помощью которой создатель связи указывает класс так-

сономии, к которому она относится. Имеется возможность семантически обогатить некоторые виды связей с предопределенной семантикой. Например, для связей цитирования в описателе публикации можно указать класс таксономии, характеризующей мотивы цитирования или оценку цитируемого источника. Для авторов коллективной публикации можно указать вклад каждого из них в ее подготовку, используя соответствующие классы таксономии семантических связей. Конечно, описатели всех информационных объектов и связей между ними могут при необходимости обновляться (или удаляться) их авторами.

Система располагает также двумя сервисами, информирующими пользователей о событиях, которые могут представлять для них интерес. Первый из них – так называемый персональный робот. При включении в контент системы публикации, рубрики которой обозначены в профиле пользователя, система оповещает его об этом событии. Другой сервис, называемый сервисом уведомления, активизируется при создании или обновлении описания некоторой семантической связи. В таком случае он направляет сообщение об этом событии по электронной почте авторам информационных объектов – участников данной связи в соответствии с регламентом, определяемым параметрами настройки этого сервиса.

Следует, наконец, назвать средства генерации статистических данных для каждой публикации, для каждого автора представленных в системе публикаций и семантических связей, агрегированные по всем этим публикациям, а также агрегированные статистические данные по организациям, с которыми аффилированы авторы представленных в системе публикаций и семантических связей [20]. Кроме того, система генерирует данные с аналогичной иерархией агрегирования о просмотрах и скачиваниях пользователями системы представленных в ней публикаций.

#### ***Реализация научных коммуникаций в среде системы***

Используя перечисленные средства Соционет, на ее основе построена коммуникационная среда для научного сообщества пользователей системы, которая позволяет решать несколько важных задач [12]. Существенно от-

метить, что благодаря онлайн-режиму и свободному доступу к информационным ресурсам, отсутствию посредников (как при использовании типографского способа издания публикаций) темп обмена информацией в рассматриваемой среде и его оперативность довольно высоки.

Созданная на основе системы Соционет коммуникационная среда способствует обмену знаниями между учеными, рождению новых знаний, позволяет осуществлять оценку качества и полезности отдельных публикаций, научной продуктивности исследователей, а также организаций, с которыми они аффилированы. Это достигается благодаря предоставлению средств для рецензирования и оценки опубликованных результатов научных исследований. Доступны средства комментирования публикаций в целом, а также разрабатываются инструменты для комментирования фрагментов публикаций. Возможно создание рекомендаций авторам публикаций со стороны авторов других представленных в системе работ. Материализованные результаты таких коммуникаций используются в системе для формирования новых нетрадиционных для наукометрии показателей научной результативности и научной репутации исследовательских организаций в целом и отдельных ученых.

Разработанная коммуникационная среда позволяет осуществлять два вида научных коммуникаций: безадресные или адресованные автору конкретного информационного объекта, например, публикации или ранее построенной семантической связи. Коммуникации первого рода (по сути, бродкастинг) воплощаются включением в контент системы нового информационного объекта, который благодаря открытому доступу к информационным ресурсам системы становится виден и доступен всем заинтересованным пользователям системы. Другой случай – когда автор публикации аннотирует ее абстракт или фрагмент ее полного текста, актуализируя или уточняя содержание работы. Коммуникации второго рода воплощаются, например, созданием семантической связи между публикациями либо между профилем пользователя и публикацией другого автора или ее фрагментом. Содержание передаваемого при коммуникации сообщения определяется классом/подклассом или комментарием в ее описании, если он был указан. Описание созданной связи свободно доступно всем пользова-

телям. Информация о появлении новой связи адресована автору (авторам) публикаций – участников связи либо автору созданной ранее связи. Поэтому называть такие коммуникации адресными можно лишь условно.

Сервисы уведомления способствуют возникновению актов коммуникации. Проинформированные пользователи могут нужным образом реагировать на это событие. После этого снова срабатывают сервисы уведомления и процесс продолжается по описанному сценарию.

Рассмотрим теперь, каким образом с помощью описанных коммуникаций в виртуальной среде системы реализуются интересные нас функции.

#### ***Публикация результатов исследований***

Одним из применений безадресных коммуникаций в системе, как уже указывалось, является электронная публикация (самоархивирование) ранее опубликованной типографским образом работы (при условии, если политика издательства позволяет это делать и/или если исчерпан срок издательского эмбарго) или работы, ранее не опубликованной типографским образом. Электронная публикация работы в системе существенно расширяет круг исследователей, имеющих возможность познакомиться с ее содержанием. Вместе с тем, появляется возможность семантически обогатить ссылки на использованные в этой работе источники, указанные в списке литературы, создавая на их основе семантические связи. Декларированная семантическая связь может с использованием встроенной в систему таксономии семантических связей указывать характер использования результатов цитируемого источника в цитирующей работе, например, заимствование идей или фактов, в ней изложенных, либо представлять оценку цитируемой работы. Опубликованная в системе работа становится информационным объектом, который может стать участником семантических связей, создаваемых пользователями системы с различными целями, в частности, с целью рецензирования и оценки. Публикуемая работа может быть традиционной рецензией на другую, ранее представленную в системе публикацию. Помещая рецензию в систему, естественно декларировать семантическую связь между этой рецензией и рецензируемой публикацией.

#### ***Рецензирование и комментирование представленных в системе публикаций***

Механизмы Соционет позволяют представлять в системе в явном виде рецензии на доступные пользователям публикации, а также комментарии к полным текстам публикаций или их фрагментам (разрабатываются возможности аннотировать и фрагменты публикаций). Традиционная рецензия публикуется пользователем-рецензентом в системе как обычная публикация в виде текстового документа. Далее либо он сам устанавливает семантическую связь между этим документом и рецензируемой публикацией, либо в некоторых случаях это делается автоматически. В описании создаваемой связи указывается класс таксономии, к которому относится эта связь и при необходимости также текстовый комментарий. Если в рецензии высказана оценка рецензируемой работы, рецензент указывает в качестве класса связи один из подклассов оценочного класса таксономии связей. Комментарий в описании связи может использоваться для целей комментирования полного текста работы.

Имеются и другие, нетрадиционные возможности рецензирования публикаций. Так, зарегистрированный в системе и авторизовавшийся пользователь может декларировать связь между своим персональным профилем и некоторой публикацией. Указанный в описании этой связи ее класс может использоваться для задания оценки публикации, которая может, в свою очередь, служить для генерации наукометрических показателей. Поле комментария в описании связи может, вместе с тем, использоваться для аннотации полной публикации.

#### ***Оценка качества и способов использования публикаций в других работах***

Оценки публикаций в системе могут быть выражены не только в содержании текстов на естественном языке, представляющих собой рецензию, комментарий в описании связи или результат аннотирования фрагмента полного текста публикации пользователем системы или автором этого текста. Во всех этих случаях оценки могут быть заданы в виде структурированных данных – в виде имен оценочных классов таксономии семантических связей в описаниях семантических связей, не требуя для установления оценки какой-либо обработки этих текстов на естественном языке. Благодаря этому заданные оценки однозначно

интерпретируются и могут использоваться для формальной обработки с целью генерации статистических показателей результативности и качества публикаций. Аналогичным образом путем создания семантических связей между публикациями соответствующих классов таксономии пользователи могут порождать в системе информацию о способах использования результатов или о характере влияния одной публикации на другую. Информационные сервисы системы оповещают авторов оцениваемых, рецензируемых и других публикаций – участников созданных семантических связей о появлении в системе информации, касающейся этих публикаций.

***Оценка отдельных публикаций, научной результативности авторов и организаций их аффилиации***

Как уже отмечалось, с помощью семантических связей оценочных классов таксономии связей система позволяет выразить персональное мнение эксперта об отдельной публикации, доступной пользователям. Вместе с тем, структурированный характер представления оценок в описаниях семантических связей, обеспечивающий их однозначную трактовку, дает возможность непосредственно использовать их в наукометрии для генерации статистических характеристик, выражающих мнение не отдельного эксперта, а коллективное мнение активной части научного сообщества пользователей системы.

Система автоматически генерирует статистические показатели, доступные всем пользователям, характеризующие отдельные публикации, каждого из авторов публикаций и связей по совокупности их собственных публикаций и созданных им связей, а также организации, с которыми они аффилированы. Для каждой публикации генерируется статистика, характеризующая количество ее скачиваний и просмотров, а также всех ее входящих и исходящих связей, в том числе, оценочных и описывающих способы использования в других работах, дифференцированно по всем классам таксономии связей. Здесь важно, что такая статистика позволяет оценить влияние данной работы на развитие научного направления, к которому она относится. Об этом говорят связи с ней публикаций, относящиеся к классу, указывающему, что данная публикация послужила для них базовым источником идей. Для каждого пользователя системы – автора генерируются показатели его публика-

ционной активности – количество его публикаций, количество исходящих связей его профиля для каждого класса таксономии, агрегированная статистика входящих и исходящих связей его публикаций. Таким образом, создается полный статистический портрет пользователя-автора, включающий данные о различных аспектах его научной деятельности. Статистический портрет дает представление о публикационной активности, в частности, о характере вклада в коллективные публикации, об активности в области оценки работ коллег, высказываний и рекомендаций, об аннотировании публикаций и др.

Генерируется статистика и для организаций аффилиации пользователей системы – авторов публикаций и семантических связей различных классов с дифференциацией по классам связей. Тем самым становится доступной многоаспектная статистическая информация о научной деятельности организации.

В процессе реформирования РАН вновь образованные органы управления отечественной наукой ввели в оборот набор показателей, которые с их точки зрения характеризуют показатели научной продуктивности отдельного ученого, а также научной организации в целом. Главное внимание уделяется при этом количеству публикаций, индексируемых в Web of Science, SCOPUS, РИНЦ и некоторых других системах цитирования, индексу Хирша ученых, импакт-факторам журналов, в которых опубликованы работы ученого и т.п. Традиционно использовавшиеся в научном сообществе показатели цитирования отдельных публикаций, а также общее количество цитирований публикаций автора в качестве самостоятельных оценок теперь отходят на второй план. Тем не менее, эти показатели являются базовыми для исчисления индексов Хирша и импакт-факторов. Нужно отметить, что, хотя показатели цитирования являются весьма значимыми, у них есть существенная слабая сторона – они не учитывают мотивов цитирования. В результате высокий индекс цитирования может иметь работа, посвященная актуальной теме, но содержащая грубые ошибки, благодаря чему она вызвала активную негативную реакцию научного сообщества. Из таких негативных оценок может складываться общая характеристика цитирования работ ученого, вовсе не подтверждающая его высокий научный вклад. Подход, реализованный в системе Соционет, позволяет

решить эту проблему. Традиционно «немые» ссылки цитирования в публикации снабжены в системе семантикой, характеризующей мотивы цитирования или оценки цитируемых работ автором публикации. Статистика входящих связей цитирования данной публикации как целевой в этих связях генерируется в Соционет дифференцированно по классам таксономии семантических связей, встроенной в систему. Такая статистика показывает причины внимания к данной публикации.

Как указано выше, механизмы системы Соционет позволяют представлять в системе в явном виде мнения и оценки доступных пользователям публикаций, а также рецензии их содержания. Открытый публичный доступ к рецензиям, комментариям и оценкам публикаций для пользователей системы способствует большему вниманию к опубликованным публикациям, обнаружению работ, релевантных интересам пользователя системы. Следствием этого является повышение вероятности будущего цитирования таких публикаций.

#### Заключение

Существующая практика оценки научной результативности ученых и исследовательских организаций как в России, так и в странах Европы характеризуется достаточно большим разнообразием. Положительным моментом этого для России является широкие возможности для анализа опыта других стран в целях для развития и совершенствования собственной национальной методологии. Вместе с тем, всем известным методикам присущи общие недостатки: отсутствие учета качественных характеристик использования результатов исследований, невозможность традиционными методами отслеживать мотивы и качество цитирований, учитывать конкурентоспособность каждого ученого, развитие его исследований и т.д. В настоящее время формируются новые подходы и тенденции развития научной среды и научных коммуникаций. В рамках научных информационных систем тестируются новые способы и технологии использования результатов исследований, а также возникающие при этом новые виды глобальных научных коммуникаций. В России первые результаты этих исследований и разработок свободно доступны для ознакомления и экспериментов в системе Соционет. Создаваемые технологии открывают качественной новый путь к решению актуальных проблем оценки научной результативности.

#### Литература

1. Арутюнов А., Балашов М., Карасёв Р., Терёшин Д. МФТИ: вопросы без ответов //Троицкий вариант. – 2015. - №. 24 (193) – С. 5.
2. Георгиев Г. Что губит российскую науку и как с этим бороться. Часть II //Троицкий вариант. – 2015. - № 25(194). – С. 6-7.
3. Журман О., Петров В. Неэффективные ВУЗы к 2016 году будут закрыты // Российская газета: Неделя. - № 6720 (149). – 2015.
4. Когаловский М.Р., Паринов С.И. Таксономия семантических связей информационных объектов контента научной электронной библиотеки //НТИ. Серия 2. Информационные процессы и системы. - 2015. - No. 9. – С. 15-23.
5. Паринов С.И., Ляпунов В.М., Пузырев Р.Л. Система Соционет как платформа для разработки научных информационных ресурсов и онлайн-сервисов //Российский научный электронный журнал «Электронные библиотеки». 2003. Том 6. Вып. 1. <http://www.elbib.ru/index.phtml?page=elbib/rus/journal/2003/part1/PLP>
6. Постановление Правительства Российской Федерации от 5 августа 2013 г. № 662 «Об осуществлении мониторинга системы образования».
7. Соционет. Научное информационное пространство. <https://socionet.ru/>
8. Anita de Waard, Joost Kircz. Modeling Scientific Research Articles – Shifting Perspectives and Persistent Issues, Proc. of ELPUB 2008 Conf. on Electronic Publishing - Toronto, Canada - June 2008. [http://elpub.scix.net/data/works/att/234\\_elpub2008.content.pdf](http://elpub.scix.net/data/works/att/234_elpub2008.content.pdf)
9. Eisen, M.; Voshall, L.B. Coupling Pre-Prints and Post-Publication Peer Review for Fast, Cheap, Fair, and Effective Science Publishing. Blog post. Published: January 21, 2016. Available online: <http://www.michaeleisen.org/blog/?p=1820>
10. Enhancing Public Research Performance through Evaluation, Impact Assessment and Priority Setting / OECD Working Party on Innovation and Technology Policy. - 2009.
11. euroCRIS. Current Research Information Systems/ the International Organisation for Research Information/. <http://eurocris.org/>
12. Kogalovsky M.R., Parinov S.I. Scholarly Communications in a Semantically Enrichable Research Information System with Embedded Taxonomy of Scientific Relationships. Research Information System with Embedded Taxonomy of Scientific Relationships. In: P. Klinov and D. Mouromtsev (Eds.): Knowledge Engineering and

Semantic Web. 6th Intern. Conf. KESW 2015. Moscow, Russia, September 30 – October 2, 2015. The Communications in Computer and Information Science series. Volume 518. Springer, 2015, pp. 87-101.

13. Mahieu B. et al. Measuring scientific performance for improved policy making. – 2014. – DOI 10.2861/57414

14. Measuring scientific performance for improved policy making (Survey report). Technopolis, May 31, 2013.

15. Measuring scientific performance for improved policy making (Case studies). Technopolis, May 31, 2013.

16. Neylon C. The future of research communication is aggregation, Science in the Open Blog, 10 APRIL 2010, <http://cameronneylon.net/blog/the-future-of-research-communication-is-aggregation/>

17. Neylon C. What would scholarly communications look like if we invented it today? Science in the Open Blog, 2 SEPTEMBER 2010, <http://cameronneylon.net/blog/what-would-scholarly-communications-look-like-if-we-invented-it-today/>

18. Open Archive Initiative (OAI) - <http://www.openarchives.org/>

19. Parinov S. Towards a Semantic Segment of a Research e-Infrastructure: necessary information objects, tools and services. Metadata and Semantics Research, Communications in Computer and Information Science. J. M. Doderо, M.

Palomo-Duarte, P. Karampiperis, Eds. Springer, vol. 343, 2012, pp. 133-145.

20. Parinov S., Kogalovsky M. Semantic Linkages in Research Information Systems as a New Data Source for Scientometric Studies. Scientometrics, Volume 98, Issue 2 (2014), pp. 927-943.

21. Parinov S., Lyapunov V., Puzyrev R., Kogalovsky M. Semantically Enrichable Research Information System SocioNet. In: P. Klinov and D. Mourontsev (Eds.): Knowledge Engineering and Semantic Web. 6th Intern. Conf. KESW 2015. Moscow, Russia, September 30 – October 2, 2015. The Communications in Computer and Information Science series. Volume 518. Springer, 2015, pp. 147-157.

22. RePEc. <http://repec.org/>

23. Snowball Metrics. Global Standards for Institutional Benchmarking. <http://www.snowballmetrics.com/>

24. Standard Evaluation Protocol 2009-2015. Protocol for Research Assessment in the Netherlands. [https://www.knaw.nl/en/actueel/publicaties/standard-evaluation-protocol-sep-2009-2015/@\\_download/pdf\\_file/20091052.pdf](https://www.knaw.nl/en/actueel/publicaties/standard-evaluation-protocol-sep-2009-2015/@_download/pdf_file/20091052.pdf)

25. SWOT-анализ. <https://ru.wikipedia.org/wiki/SWOT-анализ>

26. Wilsdon J. et al. The Metric Tide: Report of the Independent Review of the Role of Metrics in Research Assessment and Management. – 2015. – DOI: 10.13140/RG.2.1.4929.1363

## Development of a new approach to assessment of a research performance of scientists and organizations

*Mikhail R. Kogalovsky, Ph.D. (tech.), Associate Professor*  
e-mail: [kogalovsky@ipr-ras.ru](mailto:kogalovsky@ipr-ras.ru)

*Ivan V. Nevolin, Ph.D. (econ.)*  
e-mail: [i.nevolin@cemi.rssi.ru](mailto:i.nevolin@cemi.rssi.ru)

*Sergey I. Parinov, Dr. of Science (tech.)*  
e-mail: [sparinov@gmail.com](mailto:sparinov@gmail.com)

### Abstract

The paper analyses existing Russian and European practice of the research performance assessment. With the focus on its flows – the inability to take into account the motives of citations, competitiveness of researchers, etc. We consider the new development trend of the virtual research environment and in scholarly communication. New approaches and technology allows a more adequate assessment of the research performance of individual scientists and research organizations. We discuss a creation of online tools to address the urgent problem of the research evaluation on the example of the research information system Socionet. This work was funded by the Russian Foundation for Basic Research, the project 15-07-01294.

**Keywords:** *scientific effectiveness, effectiveness estimation, estimation practice, European experience, development trend, scientific environment, new approach, Socionet system*

**Об авторах**

*Когаловский Михаил Рувимович*, к.т.н., доцент, зав. лабораторией, Институт проблем рынка РАН, Москва

*Неволин Иван Викторович*, к.э.н., ведущий научный сотрудник, Центральный экономико-математический институт РАН

*Паринов Сергей Иванович*, д.т.н., зам. директора, Центральный экономико-математический институт РАН