

3/2013

Издается с 2008 года

Выходит 6 раз в год

# Экономика. Налоги. Право

Международный научно-практический журнал

## РЕДАКЦИОННЫЙ СОВЕТ

**М. А. Эскиндаров**, ректор Финуниверситета – председатель редсовета  
**Р. С. Гринберг**, директор Института экономики РАН, чл.-кор. РАН  
**А. И. Татаркин**, директор Института экономики Уральского отделения РАН, академик РАН  
**Ю. А. Крохина**, и. о. директора Государственного научно-исследовательского института системного анализа Счетной палаты  
**И. И. Кучеров**, зам. руководителя Федеральной службы финансово-бюджетного надзора  
**Н. П. Красоченкова**, зам. директора Департамента государственного управления регионального развития и местного самоуправления Правительства Российской Федерации  
**В. Г. Пансков**, советник генерального директора ЗАО «Международный центр финансово-экономического развития»  
**Р. А. Саакян**, зам. директора Департамента Минфина России  
**Г. А. Тосунян**, президент Ассоциации российских банков  
**Д. Г. Черник**, президент ЗАО «МЦФЭР-консалтинг», президент Палаты налоговых консультантов  
**О. В. Иншаков**, ректор Волгоградского государственного университета  
**В. Н. Субботин**, директор экспертно-методического центра в области юриспруденции Московского государственного юридического университета им. О. Е. Кутафина  
**В. И. Иванов**, профессор Финуниверситета

## МЕЖДУНАРОДНЫЙ ИЗДАТЕЛЬСКИЙ СОВЕТ

**Р. Буссе**, налоговый консультант (г. Галле, Германия)  
**В. П. Вишневский**, зам. директора Института экономики промышленности НАН Украины  
**П. Головненков**, главный научный сотрудник Потсдамского университета, доктор права  
**Ю. Б. Иванов**, зав. кафедрой Харьковского национального экономического университета  
**П. В. Мельник**, ректор Национального университета государственной налоговой службы Украины  
**А. М. Соколовская**, зам. директора Научно-исследовательского финансового института Минфина Украины  
**У. Хелльманн**, заведующий кафедрой уголовного права и экономических преступлений Потсдамского университета

## РЕДАКЦИОННАЯ КОЛЛЕГИЯ

**Л. И. Гончаренко**, проректор Финуниверситета, д-р экон. наук – председатель редколлегии  
**Н. Н. Думная**, зав. кафедрой Финуниверситета, д-р экон. наук – зам. председателя редколлегии  
**Г. Ф. Ручкина**, зам. проректора Финуниверситета, д-р юрид. наук – зам. председателя редколлегии  
**А. П. Альбов**, зав. кафедрой Финуниверситета, д-р юрид. наук  
**Е. С. Вылкова**, профессор кафедры финансов Санкт-Петербургского государственного университета экономики и финансов, д-р экон. наук  
**И. В. Горский**, профессор кафедры Финуниверситета, д-р экон. наук  
**В. Н. Засько**, декан факультета Финуниверситета, д-р экон. наук  
**Л. С. Кирина**, зав. кафедрой Финуниверситета, д-р экон. наук  
**И. И. Климова**, зав. кафедрой Финуниверситета, канд. филол. наук  
**Г. В. Колодня**, зам. зав. кафедрой Финуниверситета, д-р экон. наук  
**М. А. Лапина**, зав. кафедрой Финуниверситета, д-р экон. наук  
**И. А. Майбуков**, зав. кафедрой Уральского федерального университета, д-р экон. наук  
**Н. И. Малис**, профессор кафедры Финуниверситета, канд. экон. наук  
**М. В. Мельничук**, зав. кафедрой Финуниверситета, д-р экон. наук  
**М. А. Моисеенко**, зам. зав. кафедрой Финуниверситета, канд. юрид. наук  
**М. Р. Пинская**, профессор Финуниверситета, д-р экон. наук  
**М. А. Пивоварова**, профессор Финуниверситета, д-р экон. наук  
**И. С. Цыпин**, профессор Московского государственного индустриального университета, д-р экон. наук  
**В. В. Коновалов**, директор научно-исследовательского центра развития регионального налогового потенциала, д-р экон. наук  
**В. М. Смирнов**, декан факультета Финуниверситета, канд. экон. наук

Журнал «Экономика. Налоги. Право» входит в перечень ведущих рецензируемых научных журналов и изданий, рекомендуемых ВАК для публикации основных научных результатов диссертаций на соискание ученой степени доктора и кандидата наук

Журнал зарегистрирован в Федеральной службе по надзору за соблюдением законодательства в сфере массовых коммуникаций и охране культурного наследия.  
**Свидетельство о регистрации ПИ № ФС77-29684 от 28 сентября 2007 г.**

Учредитель  
**ФГБОУ «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»**

Главный редактор  
**Л. И. Гончаренко,**  
д-р экон. наук

Заведующий редакцией научных журналов  
**В. А. Шадрин**

Выпускающий редактор  
**В. А. Чечет**

Корректоры  
**О. Ф. Федосова,**  
**М. С. Лещинер**

Верстка  
**С. М. Ветров**

Мнение редакции и членов редколлегии может не совпадать с мнением авторов.

Письменное согласие редакции при перепечатке, а также ссылки при цитировании на журнал «Экономика. Налоги. Право» обязательны.

Журнал распространяется путем прямой редакционной подписки.

**Адрес редакции:**  
125993, ГСП-3, Москва,  
Ленинградский пр. 51,  
д. 3, к. 104.

Тел./факс  
8 (499) 943-95-23  
WEB: www.fa.ru  
E-mail:  
eknalogpravo@mail.ru

Подписано в печать:  
28.06.2013

Формат 60 × 84 1/8  
Заказ № 9 от 28.06.2013  
Отпечатано в ООП  
(Настасьинский пер.,  
д. 3, стр. 1)  
Издательства  
Финиуниверситета

### Главная тема

*Д. Е. Сорокин, О. С. Сухарев*  
**Структурно-инвестиционные задачи развития экономики России. . . . . 4**

### Экономика и управление

*Е. Ю. Иванова*  
**Инвестиционные возможности технологического развития российской экономики . . . . . 16**

*О. А. Князев*  
**Инвестиционная деятельность на фоне глобализации . . . . . 22**

*И. В. Трегуб*  
**Особенности инвестирования в инновационные проекты. . . . . 28**

*А. К. Соловьев*  
**Эффективная тарифная политика как фактор стимулирования инновационной экономики . . . . . 33**

*Ю. А. Ковальчук*  
**О роли институтов развития в управлении инвестиционным потенциалом модернизации промышленности . . . . . 38**

*В. Е. Новиков, Г. Ф. Дербенева*  
**Ценовой и таможенный аспекты развития инновационной экономики в России . . . . . 43**

*А. А. Гусев*  
**Оценка экономической эффективности инновационного бизнеса . . . . . 48**

*Н. А. Бикалова*  
**Усовершенствование программно-целевого бюджетирования инвестиционных и инновационных проектов . . . . . 53**

*Е. В. Терехова*  
**Инвестиционные проблемы в сфере минерально-сырьевой базы России . . . . . 61**

*Т. Н. Седаш*  
**Повышение энергоэффективности российской эффективности: инвестиционные и инновационные аспекты . . . . . 66**

*И. Я. Лукасевич*  
**Применение показателей добавленной стоимости при оценке инвестиционных проектов . . . . . 72**

**Налоги и налогообложения**  
*М. А. Троянская, Ю. Г. Тюрина*  
**Оценка мер налогового регулирования отдельных видов инвестиций. . . . . 80**

*И. А. Хаванова*  
**Налоговое стимулирование инвестиций в энергосбережение . 89**

*Г. Н. Карпова*  
**Об эффективности специального режима налогообложения при выполнении соглашений о разделе продукции. . . . . 94**

*Т. В. Акимова*  
**Перспективы повышения фискальной значимости имущественных налогов. . . . . 99**

*С. П. Колчин, Т. В. Бушинская*  
**Рейтинговая оценка регионов как этап формирования региональной налоговой политики. . . . . 103**

**Бухгалтерский и налоговый учет**  
*И. В. Сафонова*  
**Международная стандартизация бухгалтерского учета как фактор повышения инвестиционной привлекательности России. . . . . 110**

*Л. В. Сотникова*  
**Приоритет экономического содержания операций над юридической формой . . . . . 117**

**Зарубежный опыт**  
*Н. Г. Доронина*  
**Влияние международного права на развитие инвестиционного законодательства . . . . . 123**

*Н. Г. Семилютина*  
**Новейшие тенденции развития законодательства о рынках финансовых услуг. . . . . 130**

**Право**  
*В. Р. Авхадеев*  
**Международно-правовое регулирование инвестирования арктических проектов . . . . . 137**

**Публикации молодых ученых**  
*И. М. Боташов*  
**О модернизации инвестиционного процесса на микроуровне . . . . . 141**

*М. А. Самарский*  
**Совершенствование налогового регулирования инновационной сферы России. . . . . 148**

**Форумы, конференции, круглые столы**  
**Круглый стол по вопросам налоговой политики на 2014 г. и перспективам развития налоговой системы в 2015–2016 гг. . . . . 155**

**Main topic***Д. Е. Сорокин, О. С. Сухарев***Structural and investment tasks for developing Russian economy** ..... 4**Economics and management***Е. У. Иванова***Investment opportunities in technological development of the Russian economy** ..... 16*О. А. Князев***Investment activity in the background of globalization** ..... 22*И. В. Трезуб***Особенности инвестирования инновационных проектов** ..... 28*А. К. Соловьев***Efficient tariff policy as a factor stimulating the innovation economy** ..... 33*У. А. Ковалчук***On the role of development institutions in the management of the investment potential of industrial modernization** ..... 38*В. Е. Новикова, Г. Ф. Дербенева***The price and the Customs aspects of the development of the innovation economy in Russia** ..... 43*А. А. Гусев***Evaluation of the economic viability of innovative business approaches** ..... 48*Н. А. Бикалова***Improvement of program-and performance-based budgeting of investment and innovation projects** .... 53*Е. В. Терехова***Investment problems in the mineral-raw-material industry of Russia** ..... 61*Т. Н. Седаш***Improving the energy efficiency of the Russian economy: investments and innovative aspects** ..... 66*И. Я. Лукasevich***The use of added value metrics in the investment project assessment** ..... 72**Taxes and taxation***М. А. Тройанская, У. Г. Тюрин***Evaluation of tax regulation of individual investment types** ..... 80*И. А. Хаванова***Tax incentives for investment in energy saving** ..... 89*Г. Н. Карпова***On the effectiveness of the special regime for taxation of investors in carrying out production sharing agreements** ..... 94*Т. В. Акимова***Prospects for improving fiscal significance of property taxes** ..... 103*С. П. Колчин, Т. В. Бушинская***Rating regions as part of a regional tax policy formation** ..... 99**Accounting and tax accounting***И. В. Сафонова***International standardization of accounting as a factor in increasing Russian investment attractiveness** ..... 110*Л. В. Сотникова***The priority of economic meaning of operations over their legal form** ..... 117**Foreign experience***Н. Г. Доронина***The influence of international law on investment legislation** ..... 123*Н. Г. Семилутина***The latest trends in the development of legislation on financial services markets** ..... 130**Law***В. Р. Авхадеев***International regulation of investment projects in the Arctic region** ..... 137**Publications of young scientists***И. М. Боташев***On the modernization of the investment process at the micro level** ..... 141*М. А. Самарский***Improving tax regulation of innovation sphere in Russia** ..... 148**Forums, conferences and round tables****Round table on 2014 tax policy issues and prospects of taxation system development in 2015–2016** ..... 155

УДК 330.356

# Структурно-инвестиционные задачи развития экономики России

В статье рассматриваются проблемы структурных изменений российской экономики, исследуются условия макроэкономической политики, определяющие характер инвестиций и структурных сдвигов. На основе масштабных количественных исследований авторы подводят итоги двадцатилетним изменениям структуры российской экономики, определяют ограничения инвестиционного процесса в промышленности, дают оценку структурных сдвигов в экономике России по показателю инвестиций в основной капитал. В статье ставятся структурно-инвестиционные задачи развития российской экономической системы.

**Ключевые слова:** инвестиции; структура экономики; задачи экономической политики; инвестиционная активность.

The article deals with the problem of structural changes in the Russian economy, examines the conditions of macro-economic policies that define the nature of the investment and structural changes. On the basis of large-scale quantitative studies, the authors sum up 20 years of changes in the structure of the Russian economy, define the limits of the investment process in the industry, assess structural shifts in the economy of Russia based on an index of investments into fixed assets

**Keywords:** investment; economic structure; policy challenges; investment activity



**Сорокин Дмитрий  
Евгеньевич**

чл.-кор. РАН, д-р экон. наук,  
профессор, первый зам.  
директора Института  
экономики РАН, зав. кафедрой  
«Макроэкономическое  
регулирование» Финансового  
университета



**Сухарев Олег  
Сергеевич**

д-р экон. наук, профессор,  
ведущий научный сотрудник  
Института экономики  
РАН, профессор кафедры  
«Макроэкономическое  
регулирование» Финансового  
университета

## Структурная политика, «структурные перекосы» и макроэкономические условия инвестиций

Под структурной политикой, формирующей каркас экономической системы и задающей для нее долгосрочные ориентиры, обычно понимается осуществление правительственных долгосрочно ориентированных мероприятий, направленных на формирование эффективных межсекторных и внутрисекторных пропорций национальной экономической системы, целью которых является обеспечение устойчивого развития экономики, пропорциональности различных экономических структур, исключение перекосов в их развитии и неоправданного доминирования одних структур над другими при условии сохранения социальных стандартов жизни и потребления.

Посредством структурной политики регулируются формирование и управление отраслевой структурой производства, территориальное размещение производительных сил общества, региональная структура, инфраструктура, включая информационное обеспечение развития произ-

Таблица 1

**Динамика промышленной и сельскохозяйственной продукции, инвестиции в основной капитал и реальных (располагаемых) доходов населения России (в % к 1990 г.)\***

	1993	1995	1998	2000	2005	2008	2009	2010	2011	2013
Производство промышленной продукции	64,9	49,7	46,2	54,2	71,2	81,3	73,8	80,2	83,5	89,0
Производство продукции сельского хозяйства	82,7	67,0	56,0	62,8	73,1	83,9	85,4	73,4	92,1	97,4
Инвестиции в основной капитал	44,9	30,7	21,0	25,9	41,5	65,3	55,0	60,4	63,2	71,7
Реальные (располагаемые) доходы населения	51,1	40,0	32,8 (1999)	36,7	63,3	82,9	84,6	87,9	90,0	98,8

Рассчитано по данным Российского статистического ежегодника, 2000 (с. 57); Российского статистического ежегодника, 2002 (с. 37–38); сборника «Россия в цифрах», 2009. (с. 35–36).

\*По данным прогноза Минэкономразвития России на 2013 г.

Таблица 2

**Удельный вес инвестиций в машиностроение и металлообработку (производство машин, оборудования, транспортных средств) в общем объеме инвестиций в основной капитал**

	1990	1992	1995	1998	2000	2005	2010	2011
Удельный вес, %	8,3	4,9	3,1	3,2	2,9	2,3	2,2	2,1

водств, организация рынков труда, промышленно-инвестиционная политика, стимулирование межсекторных взаимодействий, в том числе взаимодействие банковского, финансового и реального секторов экономики. Очень важной составляющей структурной политики является формирование научно-технологической структуры производства в различных секторах деятельности, а также пропорций между малым, средним, крупным бизнесом и государственным сектором.

Изменения, внесенные в структурную политику правительства на рубеже XX–XXI вв., характеризуются:

- 1) «разрывом» в развитии финансовой и производственно-технических систем;
- 2) «разрывом» в развитии обрабатывающих производств (продуктов), добывающего (сырьевого) сектора и сектора услуг;
- 3) «разрывом» между новыми и старым комбинациями [7];

4) «разрывом» между I и II типами воспроизводства — производством потребительских благ и средств производства;

5) стиранием разницы между государственным и частным секторами и одновременно ростом напряженности и увеличением отрыва в их развитии (для постсоветских стран).

Макроэкономические условия развития российской экономики и инвестиций отражены в табл. 1 и 2. Как следует из табл. 1, по прогнозу на 2013 г. Россия не выйдет по производству промышленной продукции, продукции сельского хозяйства и инвестициям в основной капитал на уровень 1990 г.

Удельный вес инвестиций в машиностроении за период 1990–2011 гг. в общем объеме инвестиций в основной капитал сократился почти в четыре раза (табл. 2).

Анализ структуры инвестиций в основной капитал позволил выявить следующие закономерности:

- существенное изменение структуры экономики России по показателю инвестиций в основной капитал на протяжении всего рассмотренного выше периода;

- до 2000 г. преимущественное осуществление капитальных вложений в госсектор;

- с 2000 г. явное преобладание частного сектора по показателю инвестиций в основной капитал;

- четкая тенденция к расширению частного сектора и уменьшению доли госсектора по рассматриваемому показателю. Так, с 1992 по 2008 г. доля частного сектора возросла с 10 до 53,8%, а доля государственного сектора уменьшилась с 81 до 21,5% соответственно.

В структурных сдвигах, касающихся доли инвестиций в основной капитал, можно отметить следующую закономерность: скорость структурного сдвига в госсекторе была в несколько раз больше, чем в частном (особенно в начале периода). Следовательно, сокращение госсектора по показателю инвестиций в основной капитал происходило быстрее, чем расширение частного капитала. Таким образом, изменялась направленность инвестиционного процесса — с государственного в частный сектор, причем точки приложения инвестиций в частном секторе не всегда были связаны с решением задачи возобновления или замещения основного капитала.

В ходе эмпирического анализа структурных изменений и макроэкономической динамики российской экономики можно выделить следующие изменения ее структуры в 1990-е и в 2000-е гг.:

- 1) укрупнение сырьевого сектора, увеличение его влияния и доли в национальной экономике, а также финансово-банковского сектора;

- 2) изменение (с 1995 г.) числа занятых в оказании услуг и товарном производстве в пользу сектора услуг (расширение трансакционных секторов и рост «трансакционности» российской экономики) с сохранением этого соотношения и в 2000-е гг.;

- 3) изменение структуры инвестиций в основной капитал — от секторов, производящих товары, в сторону секторов услуг (рыночных и нерыночных);

- 4) низкую долю науки, разработок в экономике и по отраслям промышленности, практически полное отсутствие должного финансирования инноваций;

- 5) отражение во внешнеторговых операциях сформированной структуры национально-

го хозяйства: в экспорте преобладание сырья, в импорте — машин, оборудования, технологии. Большинство конкурентоспособных направлений и технологических возможностей либо свернуты, либо утрачены.

На основе исследований ведущих сотрудников Института экономики РАН можно сделать следующие выводы, касающиеся характера структурных изменений в России (расчеты проводились на основе данных Росстата):

- 1) совокупный индекс структурного сдвига по секторам экономики в ВВП по продукту отражает отсутствие ощутимых сдвигов в межсекторной структуре за период 1996–2008 гг., за исключением главных тенденций — увеличения влияния сырьевых и трансакционных секторов, сокращения государственного и роста частного сектора;

- 2) масса структурного сдвига для финансового сектора всегда положительна (при статичной базе с 2001 г.) и постоянно возрастает на протяжении 8 лет. Промышленность при этом развивалась по модели «шараханья», что отражает массу структурного сдвига как при статичной, так и при скользящей базе. Масса структурного сдвига в финансовом и добывающих секторах превосходит по значению массу структурного сдвига в промышленности (статичную базу) и в целом увеличивается. Сельское хозяйство деградирует в общей хозяйственной структуре;

- 3) наибольшего сальдированного финансового результата с большим отрывом от «реальных» секторов экономика достигает в финансовом и сырьевом секторах. Причем финансовый и добывающий сектора демонстрируют наибольшую эффективность и скорость структурной динамики в ВВП;

- 4) показатель эффективности структурного сдвига был наиболее высок для финансовой деятельности и добывающих секторов, а для промышленности — довольно низок: около нуля.

Таким образом, в России по существу не решалась задача проектирования и управления экономической структурой. Системность экономики была нарушена, и хозяйственные пропорции формировались под воздействием стохастических (в том числе внешних) факторов.

В результате произведенных в Институте экономики РАН расчетов по показателю структурной независимости отечественного машиностроения как базового сектора промышленности получены следующие результаты:

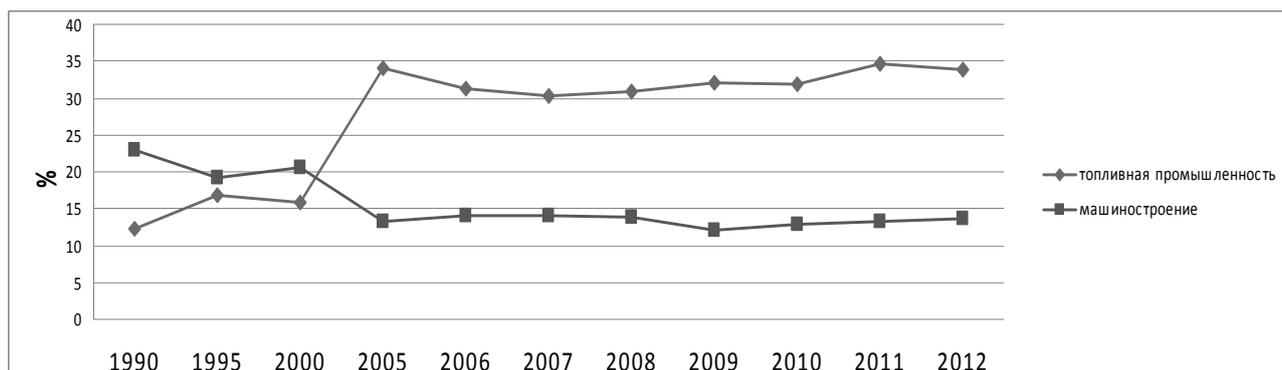


Рис. 1. Динамика доли топливной промышленности и машиностроения в общем объеме промышленного производства России

- структурная независимость машиностроительного комплекса была довольно низкой по величине, причем коэффициент структурной независимости еще и неуклонно сокращался в период с 2000 по 2010 г.;

- за десять лет (с 1998 по 2008 г.) занятость в машиностроительном комплексе сократилась с 4,8 до 3 млн чел. Темп роста доли импорта продукции машиностроения в несколько раз обгонял темп роста доли экспорта, который неуклонно снижался, так что внешнеторговое сальдо для машиностроительного комплекса становилось отрицательным, увеличивая тем самым зависимость российской экономики от зарубежных средств производства, комплектующих, деталей машин, метиза и т. д.;

- относительное приращение выработки в машиностроении имело устойчивую тенденцию к снижению, что не могло не влиять на показатели эффективности производства, величину платежеспособности предприятий, возможности получения кредита и др.;

- промышленные производства России практически не располагают свободными мощностями, которые могли бы служить базой для выхода из кризиса, и потребуются существенные инвестиции в создание новых фондов.

Более того, показатель структурной независимости для экономики России неуклонно снижался на протяжении 1999–2011 гг. с 2,4 до 1,6, и на период до 2015 г. прогнозируется его дальнейшее уменьшение до 0,94. Показатель закрытости экономики был невысоким и имел тенденцию к снижению. Импортная зависимость экономики резко увеличивалась. Большинство производственных секторов экономики демонстрируют сырьевой режим функционирования.

Проведенный регрессионный анализ позволяет сделать вывод о том, что в преодолении импортной зависимости определяющим фактором становятся трудовые затраты. Они же имеют более важное значение среди других факторов по влиянию на рост выработки, повышение закрытости экономики. Они же оказывают существенное влияние на рост структурной независимости экономики и тормозят ее сокращение. Рост инвестиций в основные фонды и основной капитал будет снижать выработку, закрытость экономической системы, а вот импортная зависимость возрастет, а коэффициент структурной независимости снизится.

Обобщая, укажем, что в экономике России в течение 20 лет сложились несколько структурных перекосов.

1. «Структурная вилка», определяющая развитие хозяйственной системы на многие годы по линии «процент–рентабельность–риск»: высокодоходные секторы относительно менее рискованны, низко доходные относительно более рискованны. Причем первые представлены сырьевым и финансовым блоком, включая банковский сектор, химической и металлургической промышленности, вторые — секторами промышленности (машиностроение, электроника и др.), а также сельским хозяйством и строительством. Тем самым данный структурный перекоп закрепляет позиции сырьевой экономики (рис. 1 и 2).

При указанном соотношении рентабельностей по секторам экономики высокая процентная ставка (рис. 2) блокирует развитие наукоемкого производства, а также отраслей, создающих средства производства, — индустриальную базу экономики. Более того, относительно высокий

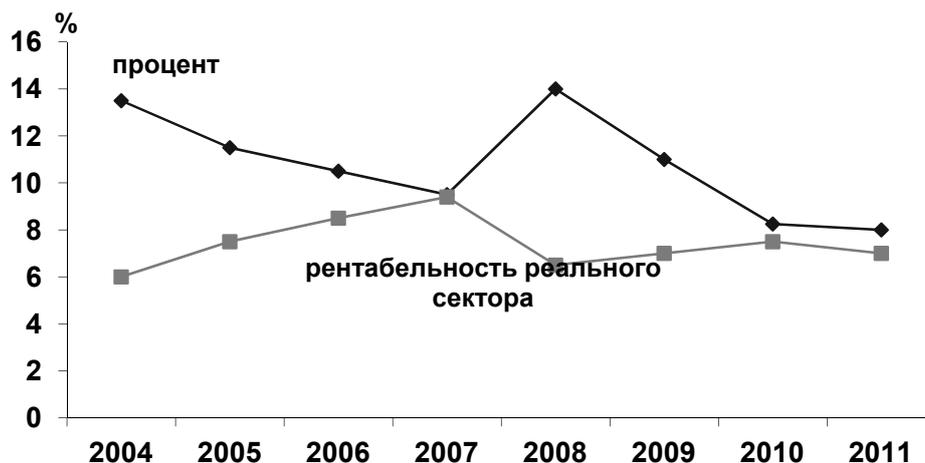


Рис. 2. Рентабельность реального сектора и процентная ставка в России

процент означает, что макроэкономическая политика правительства основывается на модели привлечения капиталов, а не на воссоздании эффективной капиталобразующей модели внутри страны. Процент высок, а реальная стоимость капитала не так высока, следовательно, он искусственно инфлирует капитал, что отражается в ценах конечных продуктов и общей инфляции. Поэтому общая явная или неявная концепция экономической политики сводится к тому, чтобы, привязав страну к иностранному капиталу, закрепить сложившуюся структуру и в ее рамках осуществлять необходимые корректировки (технические по своему содержанию и назначению). Логика противодействия инфляции также связана с данным объяснением: низкая инфляция, которой необходимо добиться рестрикциями различного вида, обеспечит привлекательность инвестиций и низкий процент, что со временем позволит увеличить инвестиции в том числе в высоко технологичные сектора. Однако при этом упускается из виду, что за этот период будут потеряны объекты инвестирования (внутренний рынок), что будет способствовать увеличению инфляции.

2. **Валютно-процентный «рычаг».** Относительно высокая процентная ставка в России и низкая рентабельность производственных секторов фактически блокируют предоставление кредитов обрабатывающим производствам в требуемом/необходимом объеме. Относительно низкий процент кредитных ресурсов на Западе обеспечивает рост займов за рубежом, которые размещаются отнюдь не в низкорентабельных

секторах, а секторах высокой рентабельности — финансовом, сырьевом и т. д. В итоге растет частный долг корпоративного сектора России, который приближается к 60% ВВП. Поддержание валютного курса любой ценой и подчинение этой цели денежно-кредитной политики Банка России фактически способствуют развитию экспортных секторов экономики, которые являются в подавляющем большинстве сырьевыми. Данную ситуацию можно было бы использовать на благо России, если бы ресурсы экспортного «кулака» аккумулировались и направлялись на производство новых фондов, для самого сырьевого комплекса и далее по мультиплицирующей цепочке. Однако нефтегазовые доходы собирались в фондах накопления и не работали на российскую экономику. Конечно, потребует со временем отказаться от такого варианта валютной и денежно-кредитной политики, а первоочередным станет ликвидация «валютно-процентного рычага».

3. **«Порочный круг»** структурной деградации экономики России. Изначально неэффективная структура и низкая рентабельность реального сектора обеспечивают низкий уровень внутренних инвестиций, что не позволяет осуществлять необходимую замену фондов и создавать условия для технического развития и повышения конкурентоспособности. В результате деградация технических систем увеличивается, что оборачивается сжатием продуктовой массы на внутреннем рынке отечественного производства, неэффективная структура производства, высокий потенциал инфляционного давления в силу монополизации производств и рынков (в силу

их деградации и разрушения) сохраняются. Данный порочный круг оформился как раз в течение 2000–2008 гг. и продолжает сохраняться. Следовательно, центральной компонентой структурной политики должны стать меры, направленные на разрыв вышеприведенной закономерности. Инвестиции как центральный элемент структурной политики должны направляться на решение перечисленных задач развития российской экономики.

### **Инновации и рост инвестиционной активности**

Структурные сдвиги в России по показателю инвестиций позволяют сделать вывод о том, что возрастает роль добывающих производств, а по скорости сдвигов — сектора услуг (показатель массы структурного сдвига и скорости структурного сдвига). В 2000-е гг. по скорости структурного сдвига по инвестициям лидируют сектора транспорта и связи. По индексу структурного сдвига по инвестициям видно, что существенных изменений в структуре инвестиций на протяжении периода роста экономики в течение 2000–2010 гг. не произошло. Структурные изменения по фондам явно отражают доминирование добывающих секторов. Это соотношение сохранилось и в посткризисный период 2011–2012 гг. Индекс структурного сдвига отражает доминирование добывающих секторов. Индекс, рассчитанный по методике ООН, показывает, что происходит глубокая стагнация по фондам. Эта проблема тормозит развитие российской экономики. И только за счет частной инициативы или привлечения капиталов в страну она не может быть решена. Требуется концентрация ресурсов при государственном управлении и использование на приоритетных направлениях результатов научно-технологического развития.

Конкурентоспособность инноваций, связанная с реализацией целей инновационного экономического роста, достигается при выполнении следующих условий: экономика становится восприимчивой к инновациям, имеется «критическая масса» инноваторов, институты, занимающиеся инновациями и развитием техники и технологий, не высоко затратны, частный сектор финансирует НИОКР и осознает значимость подобных инвестиций как важнейшего конкурентного фактора, образовательная система и прикладная наука связаны с производством,

относительно высока доля ученых и инженерно-технических работников в составе квалифицированной рабочей силы и доля зарегистрированных, а также реализованных патентов и авторских свидетельств, имеющих международную защиту.

Имеющиеся ограничения, мешающие развитию банковского сектора, сложившаяся «перераспределительная» экономика, замкнутая на импортную инфраструктуру и экспортные сырьевые производства, свидетельствуют лишь о том, что сформировалась неэффективная структура экономики, в которой банки фактически страхуют себя от рисков и стремятся сохранить высокую рентабельность своих трансакций, обращенных в течение длительного периода времени отнюдь не к реальному сектору экономики.

Инвестиции в основной капитал росли в 2000-х гг., но качество структуры промышленности и эффективность функционирования промышленных предприятий сокращались, что можно объяснить относительно высоким темпом роста инвестиций, который поддерживался за счет этого сокращения, или концентрацией инвестиционного ресурса, которая не приводила к должному результату, то есть инвестиции росли «вхолостую».

Структура затрат в реальном секторе экономики России в течение 2000–2011 гг. существенно не изменилась: 70% составляют материальные затраты, и только 15–20% приходятся на заработную плату. Структурный парадокс заключается в том, что инвестиции в основной капитал растут на протяжении всего периода, а базовые пропорции в экономике и промышленности не меняются, причем эффективность промышленных систем даже снижается, а риски реализации инновационных проектов — увеличиваются. Одновременно доходность в таких наиболее рентабельных секторах, как банковский сектор, высока, а риски, несмотря на то, что они на самом деле существенны, относительно реальных секторов и ожидаемого дохода несколько меньше. Одной из причин такого положения является диверсификация финансовых вложений.

Период прямого дезинвестирования (утраты активов, фондов) российской промышленности, приходящийся на 2000-е гг., вроде бы сменился периодом «инвестиционного бума», видимая часть которого напоминает выступающую над водой часть айсберга, притом что основные

процессы оказались скрытыми под водой, так же как и основная часть айсберга. Что здесь имеет в виду?

*Во-первых*, основной источник инвестирования промышленных предприятий в течение 1990-х и в первой половине 2000-х гг. — это их собственные средства. При опросах руководство этих предприятий указывало в качестве основного фактора торможения развитию недостаток собственных средств. Иными словами, не хватало денег, что можно объяснить следующим. Инвестиционная деятельность в экономике является функцией двух основных переменных — создаваемого дохода (сбережений как части дохода) и кредитных ресурсов. В любом случае она определяется эффективностью преобразования ресурсов в продукт и доход. Можно назвать еще и третий источник — иностранные инвестиции, однако если их доля от создаваемого дохода невелика, то, как правило, и их влияние на экономическое развитие не будет значительным. Общий эффект сжатия рынков и финансов организаций напрямую повлиял на инвестиции и выразился в ограничении инвестиционного процесса.

### ***Инвестиционная ситуация напрямую связана с рентабельностью и эффективностью производственно-финансовой деятельности предприятий***

*Во-вторых*, инвестиции в основной капитал не решали задачи наращивания этого капитала, а только замещения изношенной части капитала.

*В-третьих*, «инвестиционный бум» был вызван дозагрузкой освободившихся в ходе трансформационного кризиса производственных мощностей.

Инвестиционная ситуация напрямую связана с рентабельностью и эффективностью производственно-финансовой деятельности предприятий.

Таким образом, инвестиции в целом не решали задачи модернизации ее экономической структуры. Поэтому выход из данной ситуации видится в необходимых системных корректировках направленности инвестиционного процесса,

который будет обеспечивать меньший количественный темп роста, но создавать эффективные хозяйственные структуры. На протяжении первой половины 2000-х гг. рентабельность обрабатывающих производств снижалась, в то время как формальный экономический рост продолжался.

Выделим семь основных факторов, влияющих на инвестиции и развитие промышленности в России:

1) время, в течение которого промышленные предприятия стремятся реализовать проекты с быстрой окупаемостью или заинтересованы в инвестициях с коротким циклом, тогда как государство, ставя общественные цели, заинтересовано в длительном развитии промышленности, сферы НИОКР, обучения, социальных проектах (в медицине, энергосбережении, образовании, экологии), которые не могут обладать быстрой окупаемостью и высокой рентабельностью;

2) в российской промышленности сформировалась модель, согласно которой организации расширяют использование импортной инновационной продукции (техники, оборудования), нередко несмотря на ее отставание по параметру «цена—качество» от отечественных аналогов. Правительство же, принимая решения, стремится увеличить занятость населения и стимулировать развитие именно отечественных производств, так что поставленная таким образом задача противоречит сформировавшейся и ставшей типовой модели поведения организаций;

3) в России уже возникла «ресурсная игла», когда рынок ресурсов более привлекателен с позиции инвестирования, спрос внутри страны ограничен, зато экспортный спрос на ресурсы ежегодно растет. Если государство ставит задачу сделать экономику инновационной, отказавшись от сырьевой ориентации, должны быть осуществлены соответствующие действия для изменения обозначенных условий, стимулирующих развитие именно сырьевой экономики;

4) важнейшим условием развития промышленности является платежеспособный спрос на продукцию ее организации, особенно на вновь создаваемые изделия. При этом пока изделие не создано, спрос на него может быть неявным, то есть заказчик не ощущает технических потребностей именно в таком изделии, пока его нет; если же оно создается и выводится на рынок, эта потребность становится осязаемой. Безусловно,

Таблица 3

**Затраты на инновационную деятельность и организации,  
осуществляющие инновации в России**

Показатели	2003	2005	2006	2007	2008	2009	2012
Число организаций, выполняющих научные исследования и разработки	3656	3566	3622	3957	3666	нд*	3356
Число организаций, осуществляющих инновационную деятельность	2515	2708	3285	3339	3414	нд	нд
Внутренние затраты на исследования и разработки, млн руб.	196,04	230,8	288,8	371,1	431,1	426,7	623,5
Затраты на НИОКР, % к ВВП	1,15	1,07	1,07	1,12	1,03	1,0	1,03

\* нд – нет данных.

спрос на изделия зависит от состояния потребительского рынка и уровня доходов населения. «Эффективный собственник», став у руля промышленных предприятий, видит основную цель развития в получении прибыли, ради которой он идет на сокращение рабочих мест, повышение интенсивности труда и снижение издержек на труд, т. е. сокращение заработной платы и личных доходов. Тем самым сдерживается совокупный спрос. Качество интеллектуального капитала снижается, отсутствие точек его применения уменьшает и величину инвестиций;

5) целеуказание в рамках федеральных программ развития предполагает установку так называемых рубежных показателей, однако по большинству программ применительно для организаций, в них участвующих, эти показатели не соблюдаются;

6) инвестиционный климат и привлекательность изделий являются двумя факторами, напрямую определяющими инвестиционный процесс и зависимыми от усилий государства; однако противоречивость целей частного собственника промышленного предприятия и государства не позволяет обеспечить должную интенсивность внутренних инвестиций;

7) коррупция и nepoтизм являются ограничителями эффективности федеральных и региональных программ развития (инвестирования) секторов промышленности.

Высшее руководство страны обозначило два приоритета ее развития — создание инновационной экономики и развитие человеческого капитала. Поставлена и задача повышения качества жизни населения.

Действительно, достаточно рассмотреть статистику по научным исследованиям и разработкам, а именно они должны представлять базовую основу для внедрения инновационных продуктов и технологий (табл. 3), чтобы сделать вывод о необходимости изменения ситуации.

Из табл. 3 следует, что за пять лет (с 2003 по 2008 г.) в условиях формального экономического роста не только не возросла численность осуществляющих инновации организаций, но и снизилась доля затрат на исследования и разработки в ВВП страны более чем на 10% (в относительном измерении).

**Высшее руководство страны обозначило два приоритета развития — создание инновационной экономики и развитие человеческого капитала. Поставлена и задача повышения качества жизни населения**

Сравнение некоторых показателей научно-технологического потенциала ведущих стран мира, а также средней продолжительности жизни в период 2006–2011 гг. только подтверждает отставание России от развитых стран и глубину назревших проблем, без решения которых нетрудно усомниться в возможности России в ближайшие годы осуществить прорывные сценарии технологического развития.

Россия занимает 30-е место по доле затрат на исследования и разработки в ВВП, 163-е место из

Таблица 4

**Объем инвестиций, продаж и «корпоративный акселератор» ведущих японских изготовителей интегральных схем (ИС)**

Фирма	Инвестиции в производство ИС в год t-1, млрд долл. США	Инвестиции в производство ИС в год t, млрд долл. США	Объем продаж ИС в год t, млрд долл. США	Корпоративный акселератор: $A = It / (Y_t - Y_{t-1})$
NEC	1,54	1,85	11,75	1,61
Toshiba	1,14	1,35	10,0	1,04
Hitachi	1,3	1,4	9,0	1,17
Fujitsu	1,33	1,89	6,0	2,36
Mitsubishi	0,87	1,17	5,4	1,67

223 стран по средней продолжительности жизни и 65-е место из 169 стран по индексу развития человеческого потенциала. Затраты на науку в расчете на одного занятого в России составляют около 19 тыс. долл. США в год (по паритету покупательной способности), против 100 тыс. долл. США в Китае, 131 тыс. долл. США — в Германии и 147 тыс. долл. США — в Корее. Такое положение не позволяет делать ставку на опережающее развитие промышленных технологий, напрямую связанных с объемом проводимых исследований и разработок). Фактически в России постоянно сокращается число передовых производственных технологий вне зависимости от фаз кризиса или роста, только с разной интенсивностью в каждой фазе. Если в 1997 г. в России было произведено 830 новых технологий (из них принципиально новых 90), то в 2011 г. — 538 (60).

***Для изменения сложившейся ситуации, обеспечения конкурентоспособности национальной экономики необходимо, чтобы государство и бизнес-сообщество имели согласованное видение технологического будущего России***

Одной из причин сокращения передовых технологий часто называют (что и подтверждается статистическими данными) недофинансирование научных исследований и разработок, что, казалось бы, можно компенсировать посредством

эффективной кредитной политики. Однако при средней рентабельности продукции машиностроительных предприятий в 8% последние не могут позволить себе брать займы под 14–18%, предлагаемые коммерческими банками. Кроме того, их рентабельность может снижаться вследствие реализации решений правительства о повышении тарифов на газ и электроэнергию (которые за период 2006–2011 гг. выросли соответственно в три и два раза). Учитывая, что основным источником инвестиций в обрабатывающей промышленности являются собственные средства предприятий, такая ценовая и кредитная политика исключает возможность модернизации экономики и ее перевода на инновационный путь развития. Наиболее вероятной причиной такого положения является противоречие между основными целями и приоритетами государства и частного сектора (собственников) — извлечение прибыли. Если прибыль приносят неинновационные виды деятельности либо непроектируемые, то именно они и будут развиваться.

Для изменения сложившейся ситуации, обеспечения конкурентоспособности национальной экономики необходимо, чтобы государство и бизнес-сообщество имели согласованное видение технологического будущего России.

Иными словами, основная задача экономической науки состоит в формировании стратегии научно-технического развития на средне- и долгосрочную перспективу. Главная компонента этой стратегии — реиндустриализация страны. При этом следует иметь в виду понижение темпов предложения сырьевых ресурсов, особенно энергетических. Ответом на такой вызов долж-

но стать созданием нового технологического ядра, обслуживающего добычу и экспорт энергоносителей с приоритетом энерго- и ресурсосбережения, а также формирование технологических систем «полного цикла». Развитие техники происходит по большому счету по двум векторам: безотходности (высшая цель экономии ресурсов) и безлюдности. Отсюда вытекают задачи экологической чистоты производств, создания новых систем управления — автоматизированных, интеллектуальных гибких производственных систем на основе искусственного интеллекта, биомеханики, робототехники и пр.

### Инвестирование высокотехнологичных секторов производства

Возможность инвестирования высокотехнологичных секторов производства зависит не только от наличия инвестиционных ресурсов и условий, но и от состояния, задач развития подобных производств, структуры рынка. Примером тому может быть анализ инвестиций в области электроники по наиболее крупным японским компаниям. Значительные объемы инвестиций в японскую радиоэлектронную промышленность позволяют поддерживать высокий динамизм этой отрасли промышленности и наращивать объемы продаж (табл. 4).

Однако инвестиции в сектор бытовой электроники Японии не могли дать такую же отдачу, как инвестирование производства интегральных схем (ИС). Причины, на наш взгляд, состояли в институциональной организации рынков и территориальном распределении производств японской промышленности. Дело в том, что рынок бытовой электроники обладает довольно стабильной емкостью, которая напрямую зависит от доли затрачиваемого дохода на электронные бытовые приборы населением, темпов роста самого дохода и количества конкурентов, поделивших данный рынок. Принципиально новые изделия появляются не часто. Общий рост доходов происходит соразмерно с экономическим ростом, поэтому уповать на высокий ажиотаж спроса не приходится.

В силу этого инвестиции в данный сектор по сравнению с другими секторами значительно меньше, а японские фирмы стремятся за счет экономии издержек на рабочую силу и близости к рынкам сбыта, т. е. экономии транспортных

затрат, обеспечить максимальную эксплуатацию названных рыночных ниш. Исходя из среднего ежегодного роста рынка интегральных схем, равного 15%, рассчитаем «корпоративный акселератор» для пяти ведущих японских корпораций, предполагая, что ни одной из них не удалось расширить свой рынок за счет другой компании, и, таким образом, все были удовлетворены общим ростом рынка интегральных схем.

### ***В макроэкономике дополнительные расходы через мультипликатор приводят к росту потребления (дохода), а возросший доход посредством принципа акселерации — к дополнительному инвестированию***

Найдем отношение изменения объема инвестиций за период  $[t-1, t]$  к изменению дохода от производства (объема продаж) за этот же период (см. пятый столбец табл. 4). Этот акселератор показывает, в какой мере изменение дохода компании за период  $[t, t-1]$  приводит к изменению осуществляемых инвестиционных расходов в период  $t$  при условии, что фирма производит интегральные схемы, т. е. работает на одном рынке. Данный показатель применительно к процессам в макроэкономике называют индуцированным инвестированием:  $I_t = b(C_t - C_{t-1})$ , где индуцированное потребление выражается через предельную склонность к потреблению (функцию потребления) и национальный доход —  $C_t = c Y_{t-1}$ , и  $I_t = \eta(Y_{t-1} - Y_{t-2})$ , где  $\eta$  — коэффициент акселерации.

В макроэкономике дополнительные расходы через мультипликатор приводят к росту потребления (дохода), а возросший доход посредством принципа акселерации — к дополнительному инвестированию, которое на втором витке опять приводит к росту дохода и т. д. Рост электронных рынков (объемов продаж и доходов) позволяет делать масштабные инвестиции в науку, технологию и производство. Тот факт, что инвестиции значительно превышают приращение дохода корпораций и составляют от 13,5 до 31% их объема продаж, может объясняться следующими причинами:

- получение значительной прибыли на электронных рынках в силу особенностей своего

положения, определенная доля которой инвестируется;

- использование эффекта экономии на масштабах совместно с первым пунктом;
- участие в программах государственных инвестиций в сфере стратегических интересов (военная электроника, информационные технологии и т. д.);
- привлекательность для частных инвесторов, вкладывающих свои финансы в развитие электронной промышленности.

Для рассматриваемых японских фирм уровень роста прибыли отстает от роста объемов продаж, поскольку расширение продаж происходит за счет снижения цены. Поэтому участие в государственных программах и промышленно-торговых международных альянсах помогает управлять инвестиционным процессом и привлекать дополнительные финансовые средства.

Этот анализ проведен намеренно с тем, чтобы показать, что применительно к российскому электронному рынку он попросту невозможен или, скажем, вряд ли уместен по той причине, что отсутствует необходимая динамика, так же как и производство в похожих масштабах отечественных интегральных схем (не говоря уже о технологическом и кадровом обеспечении этих производств).

Необходимо учитывать, что информационные сектора экономики имеют инфраструктурное значение и могут интенсивно развиваться только в случае, если прочны позиции по другим секторам и рынкам. Иными словами, если в России не производятся по полному производственному циклу, например, телевизор, мобильный телефон, стиральная машина, пылесос, компьютер, база для развития инфраструктурных секторов свертывается, а внутренний рынок делится иностранными корпорациями — производителями перечисленных товаров. Отверточные и сборочные производства не предъявляют спроса на разработку отечественных средств производства и проведение НИОКР.

Таким образом, для России имеются два выхода из создавшегося положения. *Во-первых*, расширять внутренний рынок продукции электронно-информационного назначения, причем за счет отечественных разработок, и инвестировать в этот рынок и создание такой продукции. Агенты-производители такой продукции должны предъявлять спрос на отечественные средства производства,

технологии и НИОКР. *Во-вторых*, инвестировать гражданские и военные (экспортные) производства, в которых создаются передовые технологии и проводятся такие же НИОКР. Здесь же уместно инвестировать в создание новых технологий, даже не имеющих внутренней потребительской базы, поскольку технологиями и знаниями можно торговать как самостоятельным продуктом на соответствующем мировом рынке. При этом возможности инвестирования заданы текущим ВВП, нормой сбережений, состоянием финансово-банковских институтов, которое в свою очередь зависит от наличия указанных «структурных перекосов», определяющих направленность инвестиционного процесса. Основная цель — извлечение как можно более длительного по времени дивиденда от продаваемого или передаваемого в пользование патента или технологии, чтобы его можно было использовать для дальнейших инвестиций в совершенствование технологий.

Как известно, легко расстаться с дешевым активом, что относится и к деньгам. Легче всего вкладывать более/относительно дешевые деньги. Изымая из оборота денежные средства и размещая их в ценных бумагах за рубежом, российское правительство кредитует расходы иностранных правительств. Пагубность этой меры состоит не только в том, что деньги вкладываются в ненадежные активы — они могут не быть возвращены и могут возникнуть потери, а в том, что «финансовое приращение» изымается из собственной экономики, которая его произвела и искусственно ввергается в состояние дорогого кредита, провоцируя инфляцию, с одной стороны, и заставляя отечественную банковскую систему и корпорации, которым дан импульс к развитию, но которым как раз не хватает относительно дешевого кредита, брать этот кредит за рубежом, так как именно там он дешевле и безопаснее, чем кредитовать внутри собственной страны, с другой стороны. Денежные средства размещены за рубежом, поэтому и кредит там дешевле, так как их объем там выше. Проводя такую политику, правительство отпугивает инвесторов, показывая им, что оно не верит в свое государство и свою экономику. При этом происходит консервация соотношения процентных ставок, рентабельностей и эффективности. Общим результатом становится возрастание частного внешнего долга при низкой эффективности экономики, довольно высокой инфляции.

В России, как и во многих развивающихся странах, на протяжении многих лет в качестве принципа макроэкономической политики использовался принцип таргетирования инфляции. Согласно этому принципу, который вытекает из монетарной теории М. Фридмана, при повышении цен выше ожидаемого уровня, который установлен, например правительством, необходимо повышать процентные ставки. Эта мера должна противодействовать инфляции. Однако такое действие не учитывает природу инфляции и те факторы, которые их вызывают в конкретные моменты хозяйственной истории. Инфляция в мире согласно мнению большинства аналитиков-экспертов вызывается ростом цен на энергию и продукты питания. В силу данного обстоятельства наиболее высока инфляция в развивающихся странах, которые получают «дополнительную порцию» инфляции по импорту. Россия не является исключением. Увеличение процентных ставок лишь подрывает производство, затрудняет внедрение инноваций, повышает нестабильность экономики.

Повышение процентных ставок способно понизить спрос на кредиты, да и то в зависимости от конкретной ситуации, а вот относительно совокупного спроса такое снижение вряд ли произойдет в силу того, что действует множество факторов спроса, а быстро изменить стандарт потребления невозможно. Процентная ставка, конечно, может и должна использоваться в качестве регулятора и параметра макроэкономической

политики, но быть единственной мерой борьбы с инфляцией она не может даже в случае сокращения бюджетных расходов. Как известно, методы проектирования бюджета почти во всех странах мира рассчитаны на то, чтобы учитывать ожидаемую инфляцию, и изменение инфляции в сторону повышения уровня цен выше планировавшегося и ожидавшегося вряд ли является ошибкой планирования, а скорее результатом влияния тех факторов, которые не учтены при планировании.

## Литература

1. Перес К. Технологические революции и финансовый капитал. М: Дело, 2011. 232 с.
2. Сорокин Д.Е. Россия: проблемы цивилизационного выбора // *Общественные науки и современность*. 2002. № 6. С. 124–134.
3. Сорокин Д.Е. Стратегические ориентиры экономического развития России. СПб: «Алетейя», 2010.
4. Сухарев О.С. Структурные проблемы экономики России. М.: Финансы и статистика, 2010.
5. Сухарев О.С., Логвинов С.А. Управление структурными изменениями экономики. М.: Курс, Инфра-М, 2013.
6. Сухарев О.С. Структурный анализ экономики. М.: Финансы и статистика, 2012.
7. Шумпетер Й. Теория экономического развития. Капитализм, социализм и демократия. М.: Эксмо, 2007. 864 с.

*Из выступления В. В. Путина на Петербургском экономическом форуме 21 июня 2013 г.*

Немаловажным фактором при определении объёма инвестиций, будь то выбор страны или сектора экономики, являются налоги. Налоговая политика также должна работать на развитие, стимулировать инвестиции, модернизацию действующих и открытие в России новых производств, создание качественных рабочих мест. Поэтому, формируя нашу налоговую политику, мы исходим из того, что даже жёсткие бюджетные ограничения для государства – это не повод повышать налоговую нагрузку на бизнес.

За минувший год мы серьёзно улучшили налоговое администрирование. По качеству налогового администрирования Россия сделала серьёзный шаг вперёд, поднялась в мировом рейтинге сразу на 30 пунктов: с 94-го на 64-е место. Мы обогнали многих старожилов ОЭСР по этому показателю. Но мы не намерены останавливаться на достигнутом.

УДК 330.356.3

# Инвестиционные возможности технологического развития российской экономики

В статье дана оценка инвестиционных возможностей формирования новых технологических укладов в российской экономике. Анализ показал наличие в стране, с одной стороны, определенного инвестиционного потенциала, а с другой – проблем его эффективной реализации. На этом основании состояние российской экономики охарактеризовано как близкое к состоянию «технологической ловушки», из чего сделан вывод о необходимости осуществления государственной политики, направленной на интеграцию инновационной составляющей в инвестиционный процесс

**Ключевые слова:** инвестиционный мультипликатор; норма сбережений; норма инвестиций; инновационный потенциал.

The article assesses investment opportunities for the formation of the new technological modes in the Russian economy. Analysis showed, on the one hand, the existence of a certain investment potential and, on the other hand, problems in its effective development. On this basis, the state of the Russian economy is described approximately as «technological trap», which determined the need for public policies to integrate an innovation component into the investment process.

**Keywords:** investment multiplier; the savings rate; rate of investment; innovation potential.



**Иванова Елена  
Валентиновна**  
д-р экон. наук, доцент,  
профессор  
кафедры «Макроэкономика»  
Финансового университета  
E-mail: leniv29@rambler.ru

## Роль инвестиционного механизма в формировании новых технологических укладов

Современная российская экономика многоукладна и характеризуется взаимодействием двух основных секторов: традиционного и инновационного. Традиционный сектор определяется влиянием на хозяйственную систему страны индустриального способа производства, а инновационный — развитием постиндустриальных технологических укладов.

Анализ технологической трансформации национальной экономической системы позволяет

определить место страны в общемировом научно-технологическом процессе, а также условия и направления выработки соответствующей технологической политики. Поскольку фундаментом инновационного развития является технологическая готовность (по сути, компетенция) национальной экономики, постольку разработка инновационной политики должна начинаться с анализа ее технологического состояния, включая исследование инвестиционных возможностей и инновационного потенциала страны.

В ускорении процесса технологической модернизации особое значение имеет инвестиционный механизм, применение которого должно корреспондировать с решением двух целенаправленных задач:

- освобождением технологического пространства от институтов устаревшего технологического уклада путем проведения соответствующей санации;
- заполнением технологического пространства новыми институтами, направленными на формирование соответствующих про-

грессивному технологическому укладу общественных компетенций.

Современную инвестиционную политику в нашей стране связывают с динамикой инвестиций в основной капитал как совокупности затрат, направленных на создание и воспроизводство основных средств. В данном случае имеются в виду новое строительство, расширение, а также реконструкция и модернизация, приводящие к увеличению первоначальной стоимости объектов, приобретение машин, оборудования, транспортных средств, выращивание многолетних насаждений и т. д.

Очевидно, что речь идет о целенаправленных вложениях в техническое, а не технологическое обеспечение экономики, что, по сути, означает сознательное воспроизводство традиционного технологического уклада.

Логично предположить, что такое использование инвестиционных ресурсов оправдано их высокой эффективностью. Однако даже приблизительный анализ показывает, что это далеко не так. Для доказательства этого рассмотрим зависимость темпов экономического роста от величины и динамики инвестиций в основной капитал как пошаговую процедуру:

$$\begin{cases} I = f(GDP_0) \\ K = f(I) \\ GDP_1 = f(K), \end{cases} \quad (1)$$

где  $GDP_0$  — валовой внутренний продукт (*gross domestic product*) предыдущего года;  $I$  — валовые внутренние частные инвестиции (*investment*);  $K$  — величина основного капитала (*capital*);  $GDP_1$  — валовой внутренний продукт (*gross domestic product*) текущего года.

Как следует из системы уравнений (1), динамика основного капитала «встроена» в динамику экономики, выступающую пошаговым процессом. Первым шагом является формирование инвестиционных источников в структуре произведенного валового внутреннего продукта, вторым — освоение инвестиций, их превращение в реальный капитал, третьим — использование нового капитала в производственном процессе и получение большего, чем первоначальный, объема валового внутреннего продукта. Полученный в результате прирост валового внутреннего продукта в процентном

отношении дает характеристику темпов экономического роста (*economic growth*):

$$EG = (\Delta GDP / GDP_1) \cdot 100\%, \quad (2)$$

где  $\Delta GDP = GDP_1 - GDP_0$  — прирост валового внутреннего продукта.

### Инвестиции как источник экономического роста российской экономики

Источники экономического роста заключены в ВВП, созданном в текущем году. Вопрос состоит в том, какую именно долю ВВП можно «себе позволить» в качестве инвестиций. Речь идет о предельной склонности к инвестированию (*mpi — marginal propensity to invest*), характеризующей прирост инвестиций, который можно получить с единицы прироста ВВП:

$$mpi = \Delta I / \Delta GDP, \quad (3)$$

где  $\Delta I$  — прирост инвестиций.

Как правило, эта величина постоянна и мало изменяется в течение времени. Однако показатели отечественной статистики опровергают данное утверждение, что свидетельствует о неустойчивом развитии российской экономики (табл. 1).

В среднем за рассматриваемый период (2000–2011 гг.) предельная склонность к инвестированию в российской экономике составила величину, равную 22,9%. Примерно такую же картину получим, если подсчитаем долю валового накопления в российском ВВП: в 2000 г. она равнялась 18,7%, а в 2011 г. — 25,0% [2]. В результате можно констатировать наличие положительной динамики в формировании инвестиционных ресурсов, которая, однако, пока еще далека от совершенства. Как свидетельствует мировой опыт, для устойчивого экономического роста общий объем инвестиций с учетом амортизации не должен быть ниже 30% ВВП.

Известно, что источником инвестиций являются сбережения. В идеале все сбережения должны превратиться в инвестиции. На самом деле это не так. Разница определяется разными мотивами основных экономических субъектов, сберегающих (домохозяйства) и инвестирующих (бизнес) капитал. В результате может сложиться

Таблица 1

## Предельная склонность к инвестированию в основной капитал

Показатели	2000	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
ВВП (млрд руб.)	7305,6	21 609,8	26 917,2	33 247,2	41 276,8	38 786,4	45 166,0	54 369,1
Прирост ВВП (млрд руб.)	2482,4	4577,3	5307,4	6330,0	8029,6	-2490,4	6379,6	9203,1
Инвестиции в основной капитал (млрд руб.)	1165,2	3611,1	4730,0	6716,2	8781,6	7976,0	9152,1	10776,8
Прирост инвестиций в основной капитал (млрд руб.)	494,8	746,1	1118,9	1986,2	2065,4	-805,6	1176,1	1624,7
Предельная норма инвестирования (%)	19,9	16,3	21,2	32,0	25,7	32,4	18,4	17,6

Источник: [1. С. 305, 658].

Таблица 2

## Динамика нормы сбережений и инвестиций в основной капитал

Показатели	2000	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Валовые сбережения (млрд руб.)	2641,6	6603,0	8270,0	10 407,0	12 452,2	8085,1	11 273,1
Норма сбережений – доля валовых сбережений в ВВП (%)	36,2	31,2	31,3	31,2	30,2	20,8	25,0
Норма инвестиций в основной капитал – доля инвестиций в ВВП (%)	15,9	16,7	17,6	20,2	21,3	20,6	20,3
Превышение нормы сбережений над нормой инвестиций (+)	+20,3	+14,5	+13,7	+11,0	+8,9	+0,2	+4,7

Источник: [1, с. 309].

ситуация двух видов: инфляционная или кризисная. В первом случае инвестиции превышают сбережения, то есть спрос на инвестиционные ресурсы превышает их предложение и по законам рынка развивается инфляция. Во втором случае, наоборот, инвестиционный спрос отстает от предложения, и это – ситуация экономического спада или недопроизводства. Расхождение между величинами может быть весьма существенным (табл. 2).

Как следует из табл. 2, для России эта разница в последние годы составляет положительную величину, что свидетельствует скорее об определенной стагнации, чем об инфляционных проблемах. Из приведенных данных о (практически перманентном в течение последнего десятилетия) превышении нормы сбережений над нормой инвестиций следует, что процесс трансформации сбережений

в инвестиции в нашей стране не находит адекватной реализации.

В связи с этим говорить о недостаточности российского инвестиционного потенциала не приходится. Проблема состоит не столько в его расширении, сколько в отсутствии эффективных механизмов (банковских, фондовых и т. д.) его освоения. Нерешенность этой проблемы на данном этапе «закладывает» конечные потери экономического роста.

Это дополняется слабым мультипликативным эффектом. Как известно, инвестиционный мультипликатор – это числовой коэффициент, показывающий, насколько возрастет объем ВВП ( $\Delta GDP$ ) при увеличении частных инвестиций ( $\Delta I$ ) на единицу:

$$M = \Delta GDP / \Delta I = 1 / (1 - MPC), \quad (4)$$

Таблица 3

**Динамика индексов реального ВВП, физического объема инвестиций в основной капитал, наличия и ввода в действие основных фондов (% к предыдущему году)**

Показатели	2000	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Рост реального ВВП	110,0	106,4	107,7	108,1	105,6	92,2	104,3	104,3
Физический объем инвестиций в основной капитал	117,4	110,9	116,7	122,7	109,8	84,3	106,0	108,3
Ввод в действие основных фондов в сопоставимых ценах	125,1	111,0	116,1	122,1	114,0	96,6	99,0	–
Основные фонды на конец года	100,3	101,9	102,4	103,1	103,3	103,2	103,0	103,2

Источник: [3, с. 39, 40, 73, 75; 156, с. 333].

где MPC — предельная склонность к потреблению (*marginal propensity to consume*), которая, в свою очередь, определяется как прирост потребления ( $\Delta C$ ) в расчете на дополнительную единицу совокупных доходов ( $\Delta GDP$ ).

$$MPC = \Delta C / \Delta GDP \quad (5)$$

Как следует из табл. 2, доля валового сбережения в валовом внутреннем продукте России последние десять лет находится в интервале 20,8% (2009 г.) — 36,2% (2000 г.). В 2010 г. она составила 25,0%, что практически соответствует среднему показателю (26,8%) за последние десять лет. Если принять данную цифру за расчетную, средняя величина инвестиционного мультипликатора в нашей стране равна четырем. В данном случае имеется в виду закрытая экономика. Если учитывать импорт новой техники, мультипликационный эффект будет ниже, но даже при более низком значении на практике он полностью не реализуется.

**Современную инвестиционную политику в нашей стране связывают с динамикой инвестиций в основной капитал как совокупности затрат, направленных на создание и воспроизводство основных средств**

Косвенным подтверждением этого является расхождение индексов физического объема инвестиций в основной капитал и темпов роста реального ВВП (табл. 3).

Приведенные данные свидетельствуют о том, что в течение каждого года прирост реального ВВП составляет меньшую, чем прирост инвестиций в основной капитал, величину. И даже использование временного лага принципиальным образом ничего не меняет. Отчасти это объясняется тем, что рост вложений в основной капитал подчиняется действию убывающей отдачи или убывающей доходности. При этом, если доходность опускается ниже минимального уровня, решение о частных вложениях принято не будет, как бы оно ни было выгодно обществу.

**Оценка эффективности инвестиционного процесса в России**

Для более детальной характеристики эффективности инвестиционного процесса в соответствии с системой уравнений (1) его можно разбить на два этапа: этап освоения капитальных вложений (превращения денег в основной капитал) и этап использования реальных капитальных активов (производство продукции с помощью этого капитала). Для этого необходимо детализировать формулу мультипликатора (4), умножив числитель и знаменатель на прирост капитала ( $\Delta K$ ):

$$M = \Delta GDP \cdot \Delta K / \Delta I \cdot \Delta K = \Delta K / \Delta I \cdot \Delta GDP / \Delta K = MPI \cdot MPK, \quad (6)$$

где MPI — предельный продукт инвестиций (*marginal product of investment*), характеризующий собой прирост реального капитала ( $\Delta K$ ) в результате дополнительной единицы инвестиций ( $\Delta I$ );

MPK — предельный продукт капитала (*marginal product of capital*), определяющий прирост валового внутреннего продукта ( $\Delta GDP$ ), полученный в результате использования дополнительной единицы капитала ( $\Delta K$ ).

Таблица 4

## Динамика показателя фондоотдачи

Показатели	2000	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
ВВП (млрд руб.)	7305,6	21 609,8	26 917,2	33 247,2	41 276,8	38 786,4	45 166,0	54 369,1
Основные фонды на конец года (млрд руб.)	17 464,2	41 493,6	47 489,6	60 391,5	74 441,1	82 303,0	93 185,6	101 938,0
Фондоотдача (1:2) (%)	41,8	52,0	56,6	55,1	55,5	47,1	48,5	53,3

Источник: [3. С. 72].

Таблица 5

## Доля выбывших основных фондов в общем объеме ввода

Показатели	2000	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Ввод в действие основных фондов (млрд руб.)	843,4	2943,7	3252,4	4296,4	5744,9	6356,2	6275,9
Основные фонды на начало года (млрд руб.)	16 605,3	38 366,3	43 822,8	54 246,6	64 552,7	76 207,2	85 664,7
Коэффициент выбытия (%)	1,3	1,1	1,0	1,0	1,0	1,0	0,8
Объем ликвидированных основных фондов (млрд руб.)	215,9	422,1	438,2	542,5	645,5	762,1	685,3
Доля выбывших основных фондов в объеме введенных в действие (4:1) (%)	25,6	14,3	13,5	12,6	11,2	12,0	10,9

Источник: [1. С. 329, 336, 339].

Показатели МРІ и МРК характеризуют соответственно эффективность второго и третьего шагов. О соотношении в динамике этих показателей свидетельствует сопоставление данных о приросте ВВП, инвестиций в основной капитал и темпов роста ввода в действие основных фондов.

Данные табл. 3 подтверждают тот факт, что на каждом этапе освоения инвестиционных ресурсов (создания основных фондов и их использования) происходят потери эффективности. Более того, ввод в действие основных фондов не обеспечивает равноценный прирост национального богатства страны. Это означает, что большая часть вводимых в действие мощностей неэффективна. Одновременно коэффициент их обновления крайне низок. В 2011 г. он составил всего 3,9%. Именно на такую величину обеспечивается прирост основных фондов за счет их ввода в действие. Неудивительно, что высокая степень физического износа основных фондов (51,3% в 2011 г.) не только продолжает сохраняться, но даже несколько увеличивается (для сравнения в 2005 г. она составляла 43,5%) [3, с. 77].

Острота данной проблемы подтверждается результатами социологических опросов. В соответ-

ствии с ними отсутствие надлежащего оборудования в качестве фактора, ограничивающего деловую активность организаций в декабре 2010 г., отметило 30% респондентов, что на 11% больше, чем в 2000 г. [1, с. 385]. При такой динамике трудно говорить о принципиальных технологических изменениях.

В идеале новый модернизированный капитал, приобретенный за счет валовых инвестиций, должен полностью замещать практически равный ему объем физически и морально устаревшего капитала. Прирост ВВП в этом случае происходит за счет того, что новый капитал эффективнее старого. Для эффективности данного процесса необходимо «расчищать» технологическое пространство, активно избавляясь от устаревшего оборудования. Интенсивность этого процесса иллюстрирует коэффициент выбытия — процентное отношение ликвидации основных фондов к их объему на начало года. В 2011 г. он составил всего 0,8% [3, с. 76], притом что уровень загрузки производственных мощностей в силу высокой степени их износа был крайне низок. В отдельных отраслях машиностроения, например в производстве ткацких станков, он составлял до 1,2% [1, с. 225, 226].

Это подтверждается данными обследования предприятий обрабатывающей промышленности, проведенного Высшей школой экономики. Согласно этим данным даже производственные лидеры имеют проблемную технологическую структуру оборудования. Поэтому 72% загрузки мощностей для лидеров — технический предел, остальное оборудование просто устарело и не может быть использовано для производства конкурентоспособной продукции [4, с. 68].

Как следствие, величина совокупной фондоотдачи, несмотря на положительную динамику, продолжает оставаться меньше 100% (табл. 4).

Для развития новых технологий нужно останавливать производство устаревшей продукции, высвобождая трудовые, материальные и энергетические ресурсы. Во многих развитых странах мира не менее 60% ввода основного капитала идет на цели возмещения выбытия и лишь не более 40% — на прирост основного капитала. В бывшем СССР возмещение выбытия не превышало 30% ввода, остальное приходилось на прирост.

В настоящее время положение дел только ухудшилось. Если сопоставить объем выбывших основных фондов с объемом введенных в действие, получится, что на возмещение выбытия идет еще меньшая, чем в СССР, относительная величина. Причем она последовательно снижается из года в год (табл. 5).

Несмотря на рост объема выбытия основных фондов в абсолютном выражении (более чем в два раза за последние семь лет), коэффициент выбытия (отношение выбывших основных фондов к наличию основных фондов на начало года) последовательно снижается. В результате уменьшается доля выбывших основных фондов в объеме введенных в действие, так как показатель ввода в действие растет более высокими темпами. Поэтому если в 2000 г. доля выбывших основных фондов в общем объеме их ввода составляла 25,6%, то в 2010 г. — только 10,9%.

Это обостряет дефицит ресурсов, ведет к расплыванию капитальных вложений по большому числу объектов, тормозит диффузию нововведений и препятствует формированию нового технологического уклада, связанного с переходом российской экономики на новую ступень развития. Как следствие, страна может попасть в «технологическую ловушку», выход из которой представляет определенную проблему.

Выбраться из «технологической ловушки» можно только посредством инвестиционной политики, направленной на интеграцию инновационной составляющей в инвестиционный процесс. Об отсутствии таковой сегодня свидетельствует тот факт, что только с недавнего времени национальной службой статистики стали учитываться затраты на научно-исследовательские, опытно-конструкторские и технологические работы в общем объеме инвестиций. Их удельный вес в 2005–2009 гг. составил 0,3%, а в 2010–2011 гг. — 0,4% [3, с. 477].

В связи с этим доля России в мировом наукоемком экспорте гражданской продукции не превышает 0,5% (доля США — 36%, Японии — 30%, Германии — 16%, Китая — 6%). Согласно расчетам экономическая безопасность страны достигается в случае, если процент отгруженной инновационной продукции ко всей промышленной продукции составляет 15%. В России этот показатель в 2010 г. был на уровне 4,9% [3, с. 409].

Понятно, что создание новых технологий зависит не только от наличия свободного технологического пространства, но и от целенаправленных финансовых вливаний. По мнению зарубежных экспертов, внутренние затраты на научные исследования и опытно-конструкторские разработки в России составляют около 1,1–1,2% ВВП. В 2010 г. их величина была на уровне 1,16% [2].

Исследования, проведенные специалистами Высшей школы экономики по оценке технологического уровня и инновационного поведения предприятий обрабатывающей промышленности России, показали провал технологизации как раз по двум основным параметрам: физической изношенности оборудования и уровню расходов на НИОКР [4].

Все это не позволяет обеспечить объективные условия для реализации инновационного потенциала российской экономики и занять России достойное место в общемировом процессе научно-технологического развития.

## Литература

1. Российский статистический ежегодник. М.: ФСГС, 2011.
2. URL: [www.gks.ru](http://www.gks.ru).
3. Россия в цифрах. Краткий статистический сборник. М.: Росстат, 2012.
4. Гончар К. Конкурентоспособность и инновационное поведение предприятий. URL: [www.hse.ru](http://www.hse.ru).

УДК 330.322

# Инвестиционная деятельность на фоне глобализации

В статье анализируются особенности инвестиционной деятельности в современной глобальной экономике. Рассматриваются теоретические вопросы эволюции международного разделения труда, формирования трансграничной экономики и их влияние на инвестиционные процессы.

*Ключевые слова:* инвестиционная деятельность; трансграничное пространство; мирохозяйственные связи.

This article analyzes the features of investment activity in today's global economy. It reviews theoretical issues of the evolution of international division of labor, formation of a cross-border economy and their impact on investment processes.

*Keywords:* investment activities; cross-border area; the world economy.



**Князев Олег  
Анатольевич**  
президент  
КБ «Национальный стандарт»  
E-mail: info@ns-bank.ru

## Международное разделение труда и формирование трансграничного пространства мирового хозяйства

Важнейший фактор, влияющий на инвестиционные процессы,— международное разделение труда. В современных условиях под влиянием информационной революции в индустриально развитых странах создаются новые воспроизводственные потребности. И в долгосрочном аспекте для промышленно развитых стран экономически выгодно, чтобы остальной мир был более эффективно интегрирован в их экономическую систему.

Теория «взаимозависимости», возникнув в первой половине 1970 г., чрезвычайно быстро стала официальной доктриной ряда государств. Главная ее идея состояла в том, что будущее экономики нераздельно взаимосвязано и в дальнейшем развитии они должны исходить не из конфронтации, а из общности интересов [1].

Данная концепция легла в основу конкретных планов модернизации, предложенных западными теоретиками международного разделения труда, в числе которых такие экономисты, как Г. Хаберлер (США), Дж. Ахмад (Канада), Я. Тинберген (Голландия) и многие другие. Но дело не только в концепциях. Имеются объективные основы для усиления взаимозависимости стран и регионов мира. Одна из характерных черт современной эпохи — углубление международного разделения труда под воздействием научно-технической революции, способствующей усилению специализации и кооперированию производства. Этот процесс объективно способствует росту взаимозависимости различных частей мирового хозяйства.

Если анализировать современное размещение производства в масштабах всего мирового хозяйства, нетрудно обнаружить тенденцию к сосредоточению в развитых странах наукоемких и капиталоемких производств при одновременном перемещении в прочие страны материалоемких, трудоемких, энергоемких и «грязных» отраслей промышленности.

Углубление международного разделения труда следует, по-видимому, рассматривать в том аспекте, что сейчас переворот в науке и технике происходит главным образом в индустриально развитых государствах, а следовательно, взаимозависимость национальных экономик имеет асимметричный характер.

Складывается следующая цепочка, своего рода «приводной ремень» изменений в разделении труда: *отраслевые изменения в экономике развитых стран под воздействием информационно-технологической революции — изменение места отдельных стран в международном разделении труда в зависимости от степени развития или внедрения информационных и коммуникационных технологий — структурные сдвиги в экономике менее развитых стран*. В связи с этим все большее значение приобретает такая новая форма экономической зависимости, как зависимость от импорта научных знаний в самых разнообразных формах.

***Одна из характерных черт современной эпохи — углубление международного разделения труда под воздействием научно-технической революции, способствующей усилению специализации и кооперированию производства***

Традиционно сложившаяся система международных отношений трансформируется в экономико-информационную модель нового хозяйственного миропорядка в виде неэкономии.

Неэкономия — это экономика, в развитии которой значимую роль играет информационный фактор как возможность привлечения и обработки очень крупных массивов информации, ее оперативного распространения по сети. В результате этого в управлении бизнесом происходит глубинная трансформация, вызванная преобразованием производственного менеджмента в информационно-инновационный [2, с. 2–5].

**Качественно новое состояние мирохозяйственных связей**

Другим фактором, влияющим на направления и характер инвестиционной деятельности, является глобализация. В целях нашего анализа из всей совокупности черт глобализации выделим два взаимозависимых аспекта: глобализацию рынков (капитала, трудовых ресурсов, товаров и услуг) и глобализацию экономических форм (укрупнение организационных структур экономики, формирование глобальных мегасубъектов, мегаоператоров).

Совокупность этих процессов является существенной характеристикой глобализационных тенденций и представляет собой этап экономической глобализации, которая постепенно приобретает современные формы проявления: информационно-коммуникационную и финансовую.

В качестве объективных предпосылок глобализации как современного этапа интернационализации мирового хозяйства выступают:

- материально-технические условия — инновационные информационно-коммуникационные технологии;
- организационно-экономические условия — углубление процесса общественного разделения труда, дифференцированной специализации стран на производстве товаров и услуг с превалированием определенных конкурентных преимуществ, что обуславливает расширение масштабов мировой торговли и других процессов международного обмена;
- социально-экономические условия — повышение степени открытости национальных экономик на основе растущей идентичности либерализующихся рыночных режимов;
- виртуально-экономические условия — формирование и развитие единого виртуального финансово-экономического пространства;
- институционально-экономические условия — переход от установления правил и норм поведения экономических агентов законодательством стран к их стандартизации на основе международных многосторонних соглашений либо нормативных актов международных институтов.

Наряду с макро-, микроэкономикой существует мегаэкономика, представляемая гигантскими многоуровневыми финансово-промышленными холдингами, которые играют в руководстве экономикой гораздо большую роль, чем национальные государства. Более того, прежняя структура, при которой транснациональные компании (ТНК) монополизировали национальные рынки, сменяется новой, когда несколько корпораций захватывают значительную долю специализированных глобальных рынков.

В этой связи как отражение практических реалий ряд исследователей выделяют так называемую мезоэкономику как совокупность интегрированных звеньев экономики, в которых стратегическое управление и координация воспроизводственных процессов осуществляются с целью снижения трансакционных издержек крупными

корпоративными и договорными структурами [3, с. 2]. В рыночной экономике эти структуры представлены прежде всего негосударственными и государственно-частными холдингами (концернами, конгломератами) и другими ассоциациями (консорциумами, картелями, альянсами, союзами).

Организационно-экономические отношения между фирмами и предприятиями в рамках мезоструктуры включают отношения собственности (приобретение контрольного или блокирующего пакета акций), траста (управление активами по доверенности), субподряда (контрактные отношения), технологические (предоставление лицензий и ноу-хау), финансовые (займы, инвестиции, авансы) и договорные отношения и т. д.

Для осуществления глобального регулирования необходимы организованные с этой целью мегарегуляторы, которыми являются организации, прямо связанные с глобализацией: Международный валютный фонд, Всемирный банк, Организация экономического сотрудничества и развития, Всемирная торговая организация. Глобализация происходит теперь не только стихийно и не только по воле и согласно интересам США, ЕС, но и крупнейших ТНК, влиятельной международной финансово-экономической бюрократии, чьи решения все чаще становятся уже не только *де-факто*, но и юридически обязательными для суверенных государств. Прежняя структура, при которой ТНК монополизировали национальные рынки, сменяется новой, когда несколько корпораций захватывают значительную долю специализированных глобальных рынков.

### ***Традиционно сложившаяся система международных отношений трансформируется в экономико-информационную модель нового хозяйственного миропорядка в виде неэкономике***

Современный мировой рынок, мирохозяйственные отношения и институты уже нельзя определить как простое продолжение национальных хозяйственных систем, совокупность взаимосвязанных национальных хозяйств. Сегодня мировая экономика представляет собой особую систему, имеющую специфические институты и реализу-

ющую функции, свидетельствующие о качественном изменении мирового хозяйства.

С некоторым основанием сущность глобализации можно определить как единство процессов, соединяющих и разделяющих, универсализирующих и различающих.

Вследствие указанных процессов складываются трансграничные группы интересов, возникают межрегиональные сети связей. Примером таких трансграничных связей в Западной Европе могут служить отношения, объединяющие фактически в единый регион индустриальные центры северо-восточной Франции, южной части Германии и севера Италии. В России это Дальний Восток, южные границы Сибирского федерального округа и северные провинции Китая и Монголии.

В целом можно сделать вывод, что в условиях глобализации мировой экономики механизм регулирования мирохозяйственных связей развивается, с одной стороны, по линии усиления монопольно регулирующих сил, с другой — по линии усиления государства в регулировании национальной и внешней торговли, с третьей — по линии усиления межгосударственного регулирования со стороны международных торговых организаций и финансов.

Таким образом, можно сделать вывод, что мировое хозяйство, пройдя долгий период формирования, вступило в период перехода к новому качеству мирохозяйственных связей, что не могло не отложить отпечаток на мировые инвестиционные процессы.

### **Современные мотивы инвестирования предпринимателей**

Так как процесс инвестирования принял международный характер, то, на наш взгляд, следует выделить новые мотивы кейнсианской «склонности к инвестированию».

С учетом международного характера инвестирования можно обозначить его мотивы.

На уровне фирмы под инвестированием подразумевается получение дохода. Этот мотив остается неизменным при любых условиях. Однако можно выделить и другие специфические аспекты инвестирования. Так, существенной причиной инвестирования является пассионарный характер взаимодействий, имеющих предпринимательскую форму и реализуемых в инвестиционной политике государства и/или отдельных его представителей, т. е. в первую очередь пассионарный характер предпринимательства или страсть к предпринимательству.

При этом для международных инвестиций также важно, что один этнос с одной моделью поведения совершает шаг доверия и желания обмена с другим этносом.

Страсть предпринимателя, по мнению Й. Шумпетера, австрийского и американского экономиста (1883–1950), реализуется в новаторском, рисковом характере действий на экономическом поле. А в действиях предпринимателя согласно М. Веберу немецкому социологу, философу, политологу и экономисту (1864–1920), эта страсть становится самоотверженным служением делу, своего рода трудоголизмом ради иррациональных с традиционной позиции идеалов, осознанных или просто ощущаемых субъектом как призвание.

Утверждение о пассионарности предпринимательства высвобождает данное явление от сугубо капиталистического контекста и позволяет придать ему характер вариации пассионарности вообще. Пассионарий в социальном плане может стать мигрантом (и тогда возникает явление массовой миграции) или лидером общественных сил (и тогда мы сталкиваемся с революционными процессами).

На микроуровне сущностной основой инвестиционной деятельности становятся индивидуальные качества инвестора, влияющие на принятие инвестиционного решения, которые выступают как комплекс психологических, социальных и биологических индивидуальных спецификаций.

Что же касается макроуровня, то на нем особенности инвестиционной деятельности связаны с выражением открытости—закрытости этноса. При этом указанное взаимодействие микро- и макроуровней очевидно на примерах, где на макроуровне (государственная инвестиционная политика, инструменты государственного регулирования рынка) инвестирование не поддерживалось, однако активность предпринимателей микроуровня значительным образом изменила эту ситуацию (Китай, СССР, Финляндия и пр.).

### Современные мотивы инвестирования домашних хозяйств

Особенности инвестиционной деятельности появляются как результат взаимовлияния агентов различных уровней экономической системы, таких как семьи в качестве потребителя и инвестора, национальной экономики, государства, а также мирового хозяйства в целом.

С позиции анализа инвестиционных решений семьи важно, что она накапливает финансовые ресурсы своими депозитами, долгами, заложенным имуществом и невиданным ростом цены земли, на которой она селится. В результате увеличиваются активы и обороты банковской системы, ипотечных и коммерческих банков, страховых и пенсионных фондов, главных инвесторов в экономику эпохи научно-технической революции.

В итоге в развитых странах мы видим взаимодействие макро- и микроуровней в формировании инвестиционной деятельности в рамках экономической системы, в которой характер этого взаимодействия становится все более зависимым от микроэлементов. Поэтому, на наш взгляд, целесообразно построение системы инвестиционных отношений с учетом значимости микроэкономического уровня и семьи как инвестора.

Важно главное: инвестиции микроэлементов (семей) в макросистему, то есть в национальную экономику, принципиальны для развития, а в ряде стран и для создания рыночной экономики, поскольку они меняют главный маршрут движения огромных денежных масс. В обществе, где семьи как инвесторы еще мало развиты, основная масса денег движется внутри замкнутого треугольника: государство — производители — банки — государство (исполняя госбюджет, оплачивая собранный урожай, военную технику, образуя капиталы и прибыли, собирая налоги и т. д.). То, что при этом выплачивается семьям, является вторичным, неопределяющим, лишь отвлекающим деньги от их основного движения.

Напротив, чем больше семья перемещается в центр денежных потоков, тем более разрывается переплетение промышленных и банковских гигантов друг с другом и государством. Производителю теперь, чтобы получить прибыль, нужно не просто получить «бесплатные деньги» в форме государственных дотаций или дешевый кредит от дружественного банка, а заработать их качественным товаром у гражданина и его семьи.

Если в первой системе движения денежных потоков семья занимает место «бедного родственника» и финансируется по остаточному принципу государством, корпорациями и банками, то во второй системе она уже:

- 1) главный налогоплательщик и получатель средств из бюджета;

- 2) главная статья расходов на производстве, главный потребитель товаров корпораций и главный инвестор;
- 3) главный источник новой добавленной стоимости, развития и укрепления всей экономики; главный собственник депозитов банков и получатель массового кредита, создающего новые, работающие деньги и рабочие места<sup>1</sup>.

### Успешный зарубежный опыт регулирования инвестиционной деятельности: бизнес плюс государство

Модель «государство + ТНК» — сочетание государственной политики, ориентированной на национальные интересы, и политики ТНК с концентрацией на специализации с учетом международного разделения труда — успешно работает в Финляндии.

Так, за последние 50 лет Финляндия, являющаяся европейской периферией и позже других осуществившая техническую революцию, прошла путь от аграрной до промышленно развитой страны, и вступила в XXI в. во второй десятке наиболее богатых стран мира (в 2004 г. показатель валового национального дохода на душу населения составил 30 486 долл. США — 14-е место среди стран ОЭСР по данным сайта [www.oecd.org](http://www.oecd.org)). «Финское экономическое чудо» выражается, в частности, в том, что в отдельные годы темпы роста ВВП достигали 5–6%, при средних по ОЭСР 3%.

Такие высокие показатели общего экономического развития являются результатом активного использования стратегии управления инвестиционной деятельностью, опирающейся на преимущества международного разделения труда. Малые размеры внутреннего рынка и ограниченность национальных ресурсов обусловили своеобразный путь экономического развития страны — специализацию на производстве ограниченного круга товаров для внешнего рынка.

<sup>1</sup> В частности, следует отметить, что в Российской Федерации население, по всей видимости, переходит к сберегательной модели поведения, о чем свидетельствует увеличение темпов роста вкладов: в январе — марте объем депозитов граждан в банках увеличился на 3,4%, в то время как за тот же период 2012 г. — лишь на 1%. URL: <http://news.mail.ru/economics/12694141/?frommail=1>.

Хотя ее значение в мировой экономике невелико, Финляндия удерживает существенные позиции в производстве и экспорте некоторых видов промышленной продукции, прежде всего мобильных телефонов (компания *Nokia*), бумаги и картона.

Лицо современной Финляндии определяют сфера услуг (67% ВВП) и промышленность (30% ВВП); на сельское и лесное хозяйство приходится около 3% ВВП.

Отдельно стоит отметить, что лесобумажная промышленность (включая полиграфическую) сохраняет важное положение в экономике Финляндии на уровне 23% ВВП. В ней превалирует целлюлозно-бумажная промышленность — 13%; доля деревообработки — 4 и полиграфии — около 6%. Почти 90% произведенной бумаги и от 54 до 90% изделий из дерева экспортируются. 3/4 доходов от экспорта бумаги приходится на высокосортную офисную и типографскую бумагу. Вокруг лесобумажной промышленности сформировался целый индустриальный комплекс, включающий как непосредственно производство целлюлозы, бумаги, картона и продукции деревообработки, так и обслуживающие и вспомогательные отрасли. Это лесозаготовка, лесохимия, производство машин и оборудования, консалтинг, научные исследования и разработки, логистика, маркетинг, энергетика, а также производство упаковки, полиграфия, оптовая торговля, строительство.

Вообще финская промышленность с течением времени все более ориентируется на производство высококачественной специализированной продукции на основе интенсивных инновационных разработок, отодвигая на второй план природно-сырьевые факторы международной специализации.

Рост экономики Финляндии начался в послевоенные годы. При этом государственная политика следовала принципам сохранения национальной собственности. Законы 1919 и 1939 гг. ограничивали иностранные инвестиции в стране вплоть до начала 1990-х гг. Для относительно слабых финских компаний важно было укрепиться в рамках национальной хозяйственной территории, размещая здесь новые мощности. В быстро развивающейся экономике капиталы находили прибыльное приложение

Основной формой внешнеэкономической экспансии финских концернов был экспорт специализированной продукции. Повышению ее ценовой конкурентоспособности содействовала политика

девальваций. Расширение географии экспорта стимулировалось созданием зарубежной сети дочерних обществ по сбыту и маркетингу.

Процесс относительного сокращения промышленности и расширения сферы услуг начался в Финляндии только в 1980-е гг. Заключительную точку в этом процессе поставил самый разрушительный за всю историю страны экономический кризис начала 1990-х гг., когда на фоне развала клиринговой торговли с СССР и стагнации западных рынков разорились целые отрасли, ориентировавшиеся ранее на советский рынок, и доля промышленности в ВВП упала ниже уровня других индустриально развитых стран.

В этот период в финской промышленности прошла волна структурной рационализации, которая ознаменовалась отходом ведущих лесобумажных и машиностроительных концернов от диверсифицированных структур и сосредоточением ресурсов на выбранных ключевых направлениях. Некоторые из «ненужных» звеньев перешли к иностранцам, чему способствовали изменения, внесенные в законодательство и касающиеся иностранной собственности. Для достижения прибыльных объемов оборота при узкой специализации финским концернам потребовалось уже завоевание значительной доли мирового рынка, что дало мощный импульс росту инвестиций в зарубежные производственные активы.

Со второй половины 1990-х гг. Финляндия реиндустриализировалась благодаря мощному росту новых для нее электротехнической и электронной отраслей, продукция которых представляла наиболее быстро развивающийся сегмент мирового рынка. Лидер отрасли — компания *Nokia* в период расцвета клиринга в двусторонней торговле была известна на российском рынке как многоотраслевой концерн, производивший переносные радиотелефоны, бытовую электронику, электрокабель, резиновые сапоги, туалетную бумагу. Сосредоточив ресурсы на развитии телекоммуникационного сектора и избавившись от непрофильных производств, *Nokia* выросла в крупнейшую национальную компанию, которая во второй половине 1990-х гг. обеспечивала 1,5% прироста ВВП Финляндии.

Феномен *Nokia*, укрепление международной конкурентоспособности экономики, последовавшее за девальвацией финляндской марки и принятием мер, необходимых для вхождения Финляндии в Европейскую валютную систему сразу

после ее присоединения к ЕС в 1995 г., стали важнейшими факторами «экономического чуда».

Мощный хозяйственный подъем Финляндии и мировой экономики способствовал быстрому росту зарубежных инвестиций: за 1995–2000 гг. они увеличились в пять раз. В этом процессе доминировали ведущие концерны во главе с *Nokia*, достигшие высокого уровня интернационализации. Это позволило им заметно повысить уровень рыночной капитализации и войти в элиту европейского бизнеса.

По данным Института исследований финской экономики, если в 1980-е гг. зарубежные инвестиции скорее дополняли, нежели замещали внутреннее, то в 1990-е гг. зарубежное производство стало в определенной степени замещать экспорт: иностранные филиалы начали конкурировать с материнскими предприятиями за экспорт в третьи страны. В 1998 г. производство на дочерних предприятиях финских компаний впервые превысило объем национального экспорта. Начиная с 2000 г. ежегодный объем зарубежных инвестиций финских компаний превышает объем их внутренних инвестиций в промышленность, которые остаются приблизительно на том же уровне.

Данный пример эффективного управления инвестиционной деятельностью в Финляндии свидетельствует о следующих факторах успеха: наличие государственной инвестиционной политики, раскрытие потенциала национального бизнеса, использование сильных сторон ресурсного потенциала страны с точки зрения мирохозяйственных связей, взаимопроникновение внутреннего и внешнего рынка («открытость» экономических границ). Именно эти принципы, на наш взгляд, наиболее эффективны как для мирового хозяйства в целом, так и для экономик отдельных стран и должны лежать в основе эффективного управления инвестиционной деятельностью.

## Литература

1. Jonas R., Minte H. Petrodollar: Chance fur kooperative Weltwirtschaft. Bonn-Bad Godesberg, 1975. S. 163.
2. Думная Н. Н. Инновационная экономика эпохи Интернета // Банковские услуги. 2012. № 3.
3. Райзберг Б. А., Лозовский Л. Ш., Стародубцева Е. Б. Современный экономический словарь. М.: ИНФРА-М, 1997.

УДК 330.322

## Особенности инвестирования в инновационные проекты

В статье рассматриваются вопросы оценки риска и эффективности инвестиционных проектов компаний, связанных с внедрением новых сервисов услуг. Выявлены особенности финансирования проектов с учетом собственных и заемных средств. Разработана методика оценки эффективности реальных и финансовых инвестиций, позволяющая оптимизировать принимаемые решения по внедрению инноваций на рынке телекоммуникаций.

**Ключевые слова:** инвестиционный проект; рынок телекоммуникаций; имитационное моделирование; анализ рисков; моделирование.

The article reviews issues associated with assessing risks and effectiveness of investment projects of companies involved in introduction of new services. It shows peculiarities of financing projects with company's own and borrowed funds. A new methodology of evaluating the effectiveness of real and financial investments is developed, which helps to optimize innovation decision-making in the telecommunications market.

**Keywords:** investment project; telecommunications market; simulation modeling; risk analysis; modeling.



**Трегуб Илона Владимировна**

*д-р экон. наук, профессор  
кафедры «Моделирование  
экономических  
и информационных систем»  
Финансового университета  
E-mail: ilonavl\_fa@mail.ru*

### Оценка риска и эффективности инвестиционных проектов

Инвестирование компаний, в частности телекоммуникационных, связано с умением оценивать риски и эффективность инвестиционных проектов. Особенно это важно в случае инвестирования в инновационные проекты, к которым можно отнести создание принципиально новых сервисов услуг [1, с. 161–162; 2, с. 254–257].

Реализация инвестиционного проекта позволяет предприятию адаптироваться к макроэкономическим реалиям, изменениям во внешней среде, предвосхищая их. Все коммерческие предприятия в той или иной степени связаны с

инвестиционной деятельностью, но принятие инвестиционных решений зависит от видов инвестиций, стоимости проектов и осложняется ограниченностью инвестиционных затрат, множественностью доступных к реализации инвестиционных проектов, рисками принятия того или иного решения. Именно поэтому проблема эффективного инвестирования заслуживает особого внимания.

Инвестиционные решения должны приниматься компанией не только с учетом ее особенностей, но также в зависимости от условий внешней среды, в которой она действует, и возможности их изменений. Но в большинстве случаев все расчеты проводятся для некоторого базового варианта проекта, который считается разработчиками наиболее правдоподобным. Таким образом, делается предположение о полной определенности, т. е. о наличии всей информации, касающейся набора параметров проекта. В этом случае денежные потоки проекта считаются заранее известными и, как следствие, строится только одна модель движения денежных потоков. Предпосылка о наличии всей необходимой информации позволяет значительно упрощать проект, но в реальной экономике это случается крайне редко.

Неопределенность приводит к тому, что набор параметров и денежные потоки проекта заранее неизвестны и могут принимать различные значения, т. е. у проекта появляются несколько возможных сценариев реализации. В связи с этим необходимым становится применение методов, позволяющих оценить эффективность и риски проекта с учетом изменений внешней среды.

Метод Монте-Карло позволяет учесть влияние неопределенности на эффективность инвестиционного проекта. Проведение имитационного моделирования по методу Монте-Карло основано на том, что при известных законах распределения экзогенных переменных можно с помощью определенной методики получить не единственное значение, а распределение результирующего показателя.

Схема использования метода Монте-Карло в количественном анализе рисков строится на математической модели результирующего показателя как функции от переменных составляющих и параметров. Переменными считаются случайные составляющие проекта, а параметрами — составляющие проекта, значения которых предполагаются детерминированными.

Математическая модель пересчитывается при каждом новом имитационном эксперименте, в течение которого значения основных неопределенных переменных выбираются случайным образом на основе генерирования случайных чисел. Результаты всех имитационных экспериментов объединяются в выборку и анализируются с помощью статистических методов с целью получения распределения вероятностей результирующего показателя и расчета основных измерителей риска проекта.

Эти и другие достоинства метода Монте-Карло делают его одним из лучших способов оценки инвестиционных проектов.

### Применение метода Монте-Карло

В отечественной и зарубежной практике при разработке и экспертизе инвестиционного проекта оценка его эффективности осуществляется на основе анализа значений интегральных показателей, одним из которых является *чистый приведенный доход (NPV)*, характеризующий превышение суммарных денежных поступлений над суммарными затратами для данного проекта с учетом их разновременности:

$$NPV = \sum_{k=0}^n \frac{CF_k}{(1+r)^k} - IC, \quad (1)$$

где  $NPV$  — чистый приведенный доход;  
 $CF_k$  — денежные поступления за  $k$ -ый год;  
 $r$  — ставка дисконтирования;  
 $n$  — продолжительность проекта;  
 $IC$  — начальные инвестиции.

Очевидно, что если  $NPV > 0$ , то проект приносит прибыль и его следует принять,  $NPV < 0$ , то от проекта следует отказаться,  $NPV = 0$ , то проект нельзя считать ни прибыльным, ни убыточным.

Рассмотрим применение метода Монте-Карло на примере инвестиционного проекта компании, оказывающей услуги в телекоммуникационном секторе экономики.

**Инвестиционные решения должны приниматься компанией не только с учетом ее особенностей, но также в зависимости от условий внешней среды, в которой она действует, и возможности их изменений**

#### Пример.

*Информация о проекте.* По состоянию на текущий момент основным видом деятельности предприятия-инициатора является оказание дополнительных услуг сотовой связи — предоставление информационного контента потребителям по их запросу. Компания решает запустить новый сервис услуг на рынок.

На основе анализа рынка *мобильного контента* разработчиками проекта определены пессимистический, наиболее вероятный и оптимистический варианты значений переменных, в соответствии с которыми устанавливаются диапазоны изменения риск-переменных.

Анализ инвестиционного проекта будет проведен для двух различных структур финансирования: стопроцентного собственного финансирования; финансирования с привлечением заемных средств.

*Финансирование проекта за счет собственных средств.* Основные взаимосвязи в модели устанавливаются следующим образом. Выручка от

Таблица 1

## Исходные данные модели (руб.)

Объем оказанных услуг		
Пессимистический вариант	Наиболее вероятный вариант	Оптимистический вариант
<i>I квартал</i>		
500 000	600 000	700 000
<i>II квартал</i>		
650 000	750 000	850 000
<i>III квартал</i>		
700 000	800 000	900 000
<i>IV квартал и далее</i>		
800 000	900 000	1 000 000
Цена услуги		
Пессимистический вариант	Наиболее вероятный вариант	Оптимистический вариант
11	12,64	14,28
Материальные переменные издержки при оказании одной услуги		
Пессимистический вариант	Наиболее вероятный вариант	Оптимистический вариант
5,74	4,74	3,74

продаж определяется объемом оказанных услуг и ценой одной услуги. Издержки зависят от объема оказанных услуг, переменных издержек на оказание одной услуги и постоянных затрат. Переменные издержки на оказание одной услуги определяются затратами на рекламу для повышения спроса на услуги и затратами на оплату труда в расчете на одну оказанную услугу. Квартальный платеж зависит от выручки от оказанных услуг, издержек производства, амортизации, ставки налога на прибыль организаций, отчислений во внебюджетные фонды, а также инвестиционных затрат.

С учетом вышеизложенного, квартальный платеж может быть вычислен следующим образом:

$$CF_t = (Q_t \cdot p_t - Q_t \times (m_t + w_t) - F_t - A_t) \cdot (1 - T) + A_t - I_p \quad (2)$$

где  $CF_t$  – величина платежа в  $t$ -й квартал;

$Q_t$  – объем оказанных услуг в количественном выражении в  $t$ -й квартал;

$p_t$  – цена одной услуги в  $t$ -й квартал;

$m_t$  – издержки на рекламу в расчете на одну оказанную услугу в  $t$ -й квартал;

$w_t$  – затраты на оплату труда в расчете на одну оказанную услугу в  $t$ -й квартал;  $F_t$  – постоянные издержки в  $t$ -й квартал;

$A_t$  – величина амортизационных отчислений в  $t$ -й квартал;

$T$  – суммарная ставка отчислений, производимых с прибыли предприятия;

$I_t$  – инвестиционные затраты в  $t$ -й квартал.

Для базового варианта реализации проекта чистый приведенный доход (NPV), рассчитанный по формуле (1), оказался равным 1 734 901 руб.

Для анализа и оценки рисков (возможных убытков) проекта будем использовать моделирование показателя чистого приведенного дохода инвестиционного проекта.

Математическая модель рассматриваемого инвестиционного проекта будет выглядеть следующим образом:

$$NPV = \sum_{t=1}^{20} \frac{CF_t}{(1+j/4)^t} - I_0 = \sum_{t=1}^{20} \frac{(Q_t \cdot p_t - Q_t \cdot (m_t + w_t) - F_t - A_t) \cdot (1-T) + A_t}{(1+j/4)^t} - I_0, \quad (3)$$

где к переменным величинам модели отнесем:

$Q_t$  – объем оказанных услуг в натуральном выражении в  $t$ -й квартал;

$p_t$  – цена в руб. за единицу продукции в  $t$ -й квартал;

$m_t$  – переменные материальные затраты на единицу продукции в  $t$ -й квартал.

Постоянными величинами (параметрами модели) будем считать:

$I_0$  – начальные инвестиционные затраты;

$j$  – номинальная ставка дисконтирования;

$w_t$  – затраты на оплату труда на одну оказанную услугу в  $t$ -й квартал;

$F_t$  – постоянные издержки в  $t$ -й квартал;

$A_t$  – амортизационные отчисления в  $t$ -й квартал;

$T$  – суммарная ставка налогов на прибыль.

При этом номинальная ставка дисконтирования может быть найдена по формуле:

$$1 + j = (1 + r) \cdot (1 + i), \quad (4)$$

где  $j$  – номинальная ставка дисконтирования;

$r$  – обычная ставка дисконтирования;

$i$  – темп инфляции (модель для  $i$  разработана в приложении В).

На основе модели по равномерному закону было сгенерировано 1000 значений для каждой риск-переменной и получено соответственно 1000 значений результирующего показателя ( $NPV$ ).

Проверка по критерию  $\chi^2$  показала, что для уровня значимости  $\alpha = 0,05$  нет существенного различия между полученным экспериментальным распределением  $NPV$  и нормальным законом распределения с параметрами ( $\mu = 2\,167\,000$ ;  $\sigma^2 = 6\,484\,002$ ). Статистические характеристики полученного распределения приведены в табл. 2.

Таблица 2

### Статистические характеристики

Показатель	Значение
Математическое ожидание $NPV$	2 167 000,17 руб.
Дисперсия $NPV$	6 484 002,74 руб.
Коэффициент вариации $NPV$	2,99

Важно отметить, что ожидаемое значение  $NPV$  для компании является невысокой величиной, а стандартное отклонение  $NPV$  превышает ожидаемое значение  $NPV$ . Кроме того, коэффициент вариации превосходит единицу, что также свидетельствует о высоком риске проекта.

При этом вероятность того, что  $NPV$  проекта будет отрицательной величиной, равна 0,369. Таким образом, с вероятностью более 35% можно говорить об отрицательных «поступлениях» от проекта. Такой результат нельзя считать удовлетворительным, и принятие решения об инвестициях в проект может привести к убыткам компании.

### Схема использования метода Монте-Карло в количественном анализе рисков строится на математической модели результирующего показателя как функции от переменных составляющих и параметров

Финансирование проекта с привлечением заемных средств. Для этого в модели необходимо учесть условия кредитования: соотношение собственных и заемных средств может быть разным. Рассмотрим вариант привлечения 70% заемного капитала для реализации проекта при сумме основного долга 32 000 000 руб., процентной ставке — 15% годовых, погашении суммы основного долга равными долями в течение 8 последних кварталов реализации инвестиционного проекта.

При этом изменение основных взаимосвязей в модели коснется только квартального платежа, который, помимо всего прочего, будет зависеть от процентов по кредиту, суммы полученных заемных средств и погашения суммы основного долга.

Учитывая вышеизложенное, квартальный платеж можно вычислить следующим образом:

$$CF_t = (Q_t \cdot p_t - Q_t \cdot (m_t + w_t) - F_t - A_t - D_t) \cdot (1-T) + A_t - I_t + Z_t - L_t, \quad (5)$$

где  $D_t$  – сумма выплачиваемых процентов по кредиту в  $t$ -й квартал;

$Z_t$  – полученные заемные средства в  $t$ -й квартал;  
 $L_t$  – погашение суммы основного долга в  $t$ -й квартал.

Для базового варианта реализации проекта чистый приведенный доход ( $NPV$ ) оказался равным 13 516 678 руб.

Математическая модель для осуществления имитационного моделирования будет выглядеть следующим образом:

$$NPV = \sum_{t=1}^{20} \frac{CF_t}{(1+j/4)^t} - I_0 = \sum_{t=1}^{20} \frac{(Q_t \cdot p_t - Q_t \cdot (m_t + w_t) - F_t - A_t - D_t) \cdot (1-T) + A_t + Z_t - L_t}{(1+j/4)^t} - I_0 \quad (6)$$

Для данной схемы финансирования процесс генерации и последующего анализа остается прежним, однако полученные результаты существенно отличаются.

Величина  $NPV$  вновь оказалась распределенной нормально. Статистические характеристики полученного распределения представлены в табл. 3.

Таблица 3

### Статистические характеристики

Показатель	Значение
Математическое ожидание $NPV$	15 515 831,7 руб.
Стандартное отклонение $NPV$	7 930 763,72 руб.
Коэффициент вариации $NPV$	0,51

Значение стандартного отклонения  $NPV$  не превышает ожидаемого значения  $NPV$ , а коэффициент вариации не превосходит единицы, что говорит о приемлемости риска проекта. Вероятность того, что  $NPV$  проекта будет отрицательной величиной, равна 0,025. Вероятность положительных поступлений от проекта равна 0,975. Такой результат для компании является хорошим, так как с вероятностью более 95% можно утверждать, что поступления от проекта будут положительными.

Таким образом, не рекомендуется реализовывать проект полностью за счет собственных средств. Следует привлечь к финансированию проекта коммерческий банк, что значительно снижает риски и даже повышает прибыль от проекта.

Аналогичные вычисления могут быть произведены и для других инвестиционных проектов, принимая во внимание их индивидуальную специфику.

## Выводы

Анализ последствий предыдущего кризиса в телекоммуникационном секторе в США и недавнего финансового кризиса в России показал, что некоторым компаниям пришлось закрыть свой бизнес. Компании, которые не ушли с рынка и преуспели после кризиса, успешно развивали новые направления деятельности, ориентированные на вложение своих активов в финансовые и реальные инвестиции для создания новых сервисов услуг. Но для запуска новых инициатив производитель сервисов должен четко понимать потребности клиентов, хорошо формулировать свое предложение и уметь правильно оценить эффективность внедрения собственных идей.

Внедрение методики оценки эффективности реальных и финансовых инвестиций, методики оценки эффективности рекламных кампаний в практику деятельности предприятий на рынке услуг с добавленной стоимостью позволит оптимизировать принимаемые решения, оперативно реагировать на изменяющуюся внешнюю среду в условиях преодоления последствий мирового финансового кризиса, своевременно обновлять ассортимент услуг и обеспечит комплексный подход к решению актуальных вопросов перспективного развития. Это позволит компаниям успешно развиваться, а потребителям услуг – своевременно получать полноценную информацию, что ускорит переход нашей страны к информационному обществу.

## Литература

1. Трегуб И. В., Облакова А. В. Моделирование потока платежей от инвестиционного проекта сотового оператора // Экономика, экология и общество России в 21-м столетии: Сборник научных трудов 11-й Международной научно-практической конференции. Ч. 3. СПб.: Изд-во Политехн. ун-та, 2009.
2. Трегуб И. В., Облакова А. В. Методика имитационного моделирования при анализе инвестиционных проектов сотовых операторов // Экономическое прогнозирование: модели и методы: Материалы V Международной научно-практической конференции / Под общ. ред. В. В. Давниса. Воронеж: Изд.-полиграф. центр Воронежского гос. ун-та, 2009. Ч. 1.

УДК 331.221

# Эффективная тарифная политика как фактор стимулирования инновационной экономики

В условиях продолжающегося финансового кризиса и нарастающей угрозы демографического кризиса пенсионную систему России все чаще предлагают рассматривать как главный тормоз успешного развития страны по пути модернизации и инновации.

В статье рассматривается страховая стратегия долгосрочной устойчивости пенсионной системы, экономическая сущность пенсионной реформы, направления совершенствования тарифной политики.

**Ключевые слова:** пенсионная реформа; пенсионная система; размер тарифа страховых взносов; дефицит бюджета; налоговая нагрузка на бизнес.

In conditions of prolonged financial crisis and the looming threat of demographic crisis Russia's pension system is increasingly often regarded as the main brake on successful development of the country along the path of modernization and innovation.

This article deals with the strategy to ensure the long-term sustainability of the pension system, the economic essence of the pension reform, and directions of improving a tariff policy.

**Keywords:** pension reform; pension system; the size of the tariff of premiums; the budget deficit; the tax burden on business.



**Соловьев Аркадий Константинович**

*д-р экон. наук, начальник  
Департамента актуарных  
расчетов и стратегического  
планирования ПФР, профессор  
Финансового университета  
E-mail: sol26@100.pfr.ru*

## Текущее состояние пенсионной системы

Текущее (после пенсионной реформы 2010 г.) состояние системы обязательного пенсионного страхования Российской Федерации характеризуется наличием трех основных проблем, которые не удалось решить в ходе реформ последнего десятилетия:

- сохранением дефицита страховой пенсионной системы в 2020 г.— 2,5 трлн руб.;
- сохранением тенденции снижения коэффициента замещения трудовой пенсии по ста-

рости утраченного заработка: 2010 г.— 39%, 2020 г.— 28%;

- ростом финансовых потребностей на поддержание минимальных социальных гарантий (когда среднегодовой размер всех видов трудовых и нетрудовых пенсий не должен быть ниже среднегодового прожиточного минимума пенсионера (ПМП)).

Эти проблемы обусловлены разными факторами, объективное выявление которых позволит выработать правильные решения их преодоления. И очевидные, на первый взгляд, инструменты — повышение пенсионного возраста и активизация системы пенсионного накопления, в том числе дополнительного, — не смогут решить проблемы дефицита бюджета Пенсионного фонда Российской Федерации (ПФР), низкого уровня пенсий ни в настоящем, ни в долгосрочном будущем, так как они *не затрагивают базовых факторов, которые определяют развитие любой пенсионной системы.*

Для решения указанных проблем необходим продуманный экономически обоснованный

и законодательно закрепленный механизм на основе формирования долгосрочной актуарной обеспеченности государственных пенсионных обязательств Российской Федерации.

### Страховая стратегия долгосрочной устойчивости пенсионной системы России

В нашей стране после рыночной реформы в государственной пенсионной политике последовательно реализуется курс на *всеобщее обязательное* пенсионное обеспечение на основе *страховых принципов*.

В связи с реализацией *страховой стратегии развития пенсионной системы России* как в накопительной, так и в распределительной составляющих обязательного механизма пенсионного обеспечения должна соблюдаться зависимость размера пенсии от «трудового участия» (*продолжительности стажа и суммы уплаченных страховых взносов*) взамен зависимости от максимального «утраченного заработка».

Принятая в декабре 2012 г. Правительством РФ *Стратегия долгосрочного развития пенсионной системы Российской Федерации* определила направления развития пенсионной системы, которая должна отвечать таким базовым требованиям, как:

- обеспечение коэффициента замещения трудовой пенсией по старости утраченного заработка до 40% при нормативном страховом стаже и средней заработной плате в Российской Федерации;
- достижение приемлемого уровня пенсий для среднего класса за счет участия в корпоративных и частных пенсионных системах (дополнительно не менее 15% коэффициента замещения);
- обеспечение среднего размера трудовой пенсии по старости не менее 2,5–3 ПМП (в 2030 г. не менее 3 ПМП);
- поддержание приемлемого уровня страховой нагрузки для субъектов экономической деятельности с единым тарифом страховых взносов для всех категорий работодателей;
- обеспечение сбалансированности формируемых пенсионных прав с источниками их финансирования;
- развитие трехуровневой пенсионной системы для групп с разными доходами (для средне- и высокодоходных категорий — с опорой на добровольное пенсионное страхование и негосударственное пенсионное обеспечение);

- повышение эффективности накопительной составляющей пенсионной системы.

Кроме того, Стратегией предусматривается реформирование института досрочных пенсий и предлагается для работодателей, имеющих рабочие места с особыми условиями труда, устанавливать дополнительный тариф страховых взносов в ПФР.

### Экономическая сущность страховой пенсионной реформы

Актуарные расчеты позволяют оценить перспективы развития пенсионной системы в условиях пенсионной реформы.

Основной проблемой тарифной политики в сфере пенсионного обеспечения традиционно является альтернатива между социальной справедливостью получателей трудовых пенсий и «социальным обременением бизнеса».

С одной стороны, причина этого противоречия кроется в том, что до сих пор пенсионная система обязательного страхования, несмотря на рыночные декларации, сохраняет многочисленные элементы распределительного механизма.

С другой стороны, за два десятилетия рыночных реформ так и не сформировалось понимание рабочей силы как целостного социально-экономического элемента и участника рыночных трудовых отношений. Человек в рамках трудовых отношений рассматривается как производственный ресурс в отрыве от его социальных составляющих, главной из которых является материальное обеспечение той части жизнедеятельности, которая сопряжена с потерей трудоспособности, т. е. пенсии.

Иными словами, современный отечественный работодатель до сих пор сохранил «совковый» менталитет по отношению к наемным работникам: все социальные нужды работника должны обеспечиваться государством. Только этим можно объяснить традиционное отождествление тарифа страховых взносов на пенсионное (а также социальное) обеспечение с общеналоговой нагрузкой и нежелание видеть в тарифе «отложенную от текущего потребления» составную часть актуальной стоимости рабочей силы (включая заработную плату).

Предстоящая реформа на первом своем этапе (2013–2014 гг.) должна быть направлена на формирование в стране *пенсионной системы, адекватной современным рыночным трудовым отношениям*.

Экономическая сущность нового этапа пенсионной реформы наиболее полно выражается в базовом страховом правиле: *пенсионные обязательства* перед каждым застрахованным лицом должны быть максимально адекватны его накопленным *пенсионным правам* за весь трудовой (точнее, трудоспособный) период жизни.

Однако обе составляющие указанного равенства не могут быть произвольными — *социальное государство* (как указано в Конституции Российской Федерации) обязано гарантировать и осуществлять контроль за реализацией конкретных количественных параметров *пенсионных обязательств* и создавать необходимые условия для их формирования как работником, так и его работодателем. Рассмотрим основные требования к данным параметрам:

- *размер трудовой (страховой) пенсии* должен не только компенсировать определенную часть утраченного заработка [согласно общепринятым в цивилизованном мировом сообществе — не ниже 40% среднего заработка застрахованного лица, подсчитанного за весь период страхования либо за достаточно продолжительный период времени (10–15 лет) перед пенсией], но и соответствовать величине минимального потребительского бюджета пенсионера (2,5–3 ПМП);

- *размер тарифа страховых взносов* по государственному обязательному пенсионному страхованию должен быть, с одной стороны, достаточен для формирования вышеуказанных размеров трудовой пенсии, а с другой стороны, должен быть соизмерен с уровнем общеналоговой нагрузки пенсионной системы как на конкретного работодателя, так и на экономику страны в целом.

Для достижения этих достаточно противоречивых стратегических целей должна быть осуществлена модернизация тарифной политики, принятой в период пенсионной реформы 2002 г.

### Три составляющие тарифной политики

Наиболее эффективный способ сбалансировать доходы и расходы ПФР, ограничить или полностью ликвидировать его дефицит — это обеспечить актуарное соответствие поступающих страховых взносов по установленным тарифам объему принятых обязательств.

Актуарная устойчивость пенсионной системы может быть выражена следующим равенством:

$$S \times W \times E = P \times R,$$

где  $S$  — тариф взносов на пенсионное обеспечение в распределительной системе;

$W$  — средняя номинальная заработная плата в стране;

$E$  — численность застрахованных лиц;

$P$  — средний номинальный размер пенсии;

$R$  — численность пенсионеров.

Обязательства пенсионной системы снизить нельзя: размер средней пенсии не будет соответствовать социально приемлемому уровню, и имеются конституционные ограничения, не допускающие уменьшения возникших пенсионных прав.

Поэтому возрастает роль тарифной политики, которая складывается из трех компонентов — страхового тарифа, взносооблагаемой базы и круга лиц, охватываемых обязательным пенсионным страхованием.

Что касается *тарифа страховых взносов*, то для обеспечения солидарного (среднего) коэффициента замещения не ниже 40% необходимо его увеличить в 2015 г. на 5,4 процентных пункта и т. д. Однако такое решение является недопустимым с точки зрения политических ограничений.

**Обязательства пенсионной системы снизить нельзя: размер средней пенсии не будет соответствовать социально приемлемому уровню и имеются конституционные ограничения, не допускающие уменьшения возникших пенсионных прав**

Актуарный анализ позволяет обосновать сохранение на 2013 г. общей ставки тарифа страховых взносов в ПФР в размере 22% с учетом поступления 10% начислений сверх взносооблагаемой базы.

В то же время целесообразно отказаться от практики выделения льготных категорий страхователей-работодателей в различных секторах экономики, поскольку она ведет к увеличению расходов федерального бюджета на компенсацию выпадающих доходов ПФР и повышает уровень его бюджетозависимости. При этом планируется, что поддержка определенных видов

экономической деятельности будет осуществляться принципиально иным способом — посредством целевых субсидий работодателям из федерального бюджета для компенсации произведенных ими расходов по уплате страховых взносов в ПФР.

Предельная величина заработной платы, с которой могут взиматься страховые взносы (взносооблагаемая база), в 2013 г. установлена в размере 568 тыс. руб. и ежегодно увеличивается на индекс роста средней заработной платы в стране.

Теоретически повышение предельной величины базы взносов сверх коэффициента индексации должно повлечь увеличение доходной части пенсионной системы. Но и данное решение неприменимо по двум причинам. Во-первых, его реализация приведет к фактическому увеличению нагрузки на фонд оплаты труда организаций при формальном сохранении тарифа страховых взносов. Во-вторых, увеличение доходной части пенсионной системы будет скомпенсировано ростом ее обязательств с учетом применения эквивалентной формулы расчета размера пенсии.

Требуется решения вопрос *в отношении застрахованных лиц*, уплачивающих страховые взносы в фиксированном размере (индивидуальные предприниматели, адвокаты, нотариусы, частные детективы и др.), который существенно ниже обычного страхового взноса, хотя указанные категории граждан пользуются тем же объемом пенсионных прав, что и остальные застрахованные лица. Здесь возможны два варианта — выравнивание тарифа страхового взноса для всех категорий застрахованных лиц либо установление для льготных категорий добровольного пенсионного страхования (вместо обязательного) в страховых компаниях или негосударственных пенсионных фондах.

Кроме того, целесообразно рассмотреть вопрос о возможности распространения системы обязательного пенсионного страхования на государственных служащих, проходящих военную и правоохранительную службу в соответствующих силовых ведомствах, по аналогии с государственными гражданскими служащими, которые подлежат обязательному пенсионному страхованию на общих основаниях.

Это могло бы ликвидировать проблему дефицита ПФР, поскольку страховые отчисления в отношении новых категорий застрахованных лиц стали бы поступать в текущем периоде, а обязательства по их пенсионному обеспечению возникли бы только через 15–20 лет.

## Направления совершенствования тарифной политики

В сфере тарифной политики в рамках новой реформы пенсионной системы предлагаются следующие меры:

- 1) взносообложение всего заработка;
- 2) расширение охвата различных категорий населения обязательным пенсионным страхованием. Речь идет о неформальном секторе рынка труда (15–18 млн чел.), трудовых мигрантах (в том числе нелегальных), лицах свободных профессий и лицах, оказывающих на регулярной основе услуги без регистрации в качестве индивидуальных предпринимателей (частный извоз, няни, сиделки и др.);
- 3) отмена всех льгот для отдельных категорий страхователей с переходом на выделение им целевых субсидий из федерального бюджета (при наличии такой необходимости);
- 4) параметрические изменения структуры тарифа страховых взносов:
  - отмена разделения тарифа на солидарную и индивидуальную части;
  - придание тарифу в размере 22%, который уплачивается работодателями, солидарного характера;
  - введение страхового взноса, уплачиваемого непосредственно из заработка застрахованных лиц 1967 года рождения и позднее, в размере 2–4%, который будет направляться на формирование пенсионных накоплений. За счет этой меры появится возможность перераспределить 2–4% тарифа, уплачиваемого работодателями, на финансирование текущих обязательств пенсионной системы;
- 5) введение повышенных тарифов страховых взносов за лиц, занятых на рабочих местах с вредными, тяжелыми и опасными условиями труда, которые имеют право досрочного выхода на пенсию до 10 лет и более чем на 10 лет ранее пенсионного возраста. С 2014 г. эти дополнительные тарифы могли бы составить 2 и 4% соответственно, с тем чтобы в течение 10-летнего переходного периода достигнуть 10 и 15%;
- 6) увеличение размера страхового взноса, уплачиваемого индивидуальными предпринимателями, адвокатами и нотариусами со стоимости страхового года. Ставка страховых взносов для них должна быть дифференцирована в зависимости от

размера пенсии, на которую они рассчитывают. 30-летняя уплата взносов по минимальной ставке (0,19 средней заработной платы) обеспечит трудовую пенсию по старости на уровне 1,25 ПМП, по максимальной ставке (0,24 средней заработной платы) — на адекватном уровне (0,4 средней заработной платы).

Что касается *пенсионного возраста*, то его увеличение в течение предстоящих 10 лет невозможно ни по политическим, ни по демографическим условиям.

В развитых странах мира пенсионный возраст повышался поэтапно и достигает 65–67 лет, но там *средняя продолжительность жизни* для мужчин — свыше 70 лет, для женщин — свыше 80 лет. Россия отстает по этому показателю: для мужчин — 62 года, для женщин — 74 года. Таким образом, в нашей стране отсутствует демографический резерв, необходимый для передвижки возрастной границы выхода на пенсию.

Таким образом, дефицит пенсионной системы России обусловлен не демографическими причинами, а существованием института досрочного выхода на пенсию (им пользуется треть всех выходящих на пенсию впервые) и отвлечением 6% страхового тарифа на формирование обязательных пенсионных накоплений, которые не используются для финансирования действующих пенсионных обязательств.

Единственная мера в части пенсионного возраста, которую можно обсуждать, — выравнивание пенсионного возраста для мужчин и женщин на границе 60 лет с учетом большей продолжительности жизни последних после назначения пенсии.

## Литература

1. Гурвич Е., Кудрин А. Старение населения и угроза бюджетного кризиса // Вопросы экономики. 2012. № 3.
2. Основные направления социально-экономической политики Правительства Российской Федерации на долгосрочную перспективу. Раздел 7 «Пенсионная реформа в Российской Федерации». URL: <http://www.budgetrf.ru>.
3. Соловьев А. К. Актуарный прогноз долгосрочного развития пенсионной системы России // Экономист. 2012. № 6.
4. Соловьев А. К. Долгосрочное прогнозирование развития пенсионной системы России: факторы и условия // Проблемы прогнозирования. 2012. № 3 (132).
5. Соловьев А. К. Стратегия долгосрочного развития пенсионной системы // Финансы. 2012. № 3.
6. Стратегия долгосрочного развития пенсионной системы Российской Федерации, утвержденная распоряжением Правительства РФ от 25.12.2012 № 2524-р.

*Из выступления В. В. Путина на Петербургском экономическом форуме 21 июня 2013 г.*

Так, уже в ближайшее время необходимо максимально сблизить налоговый и бухгалтерский учёт. Об этом мы с представителями бизнеса много раз говорили. Я с ними согласен, что двигаться в этом направлении нужно.

Продолжим развивать налоговые стимулы для инвестиций. Это касается вложений в основной капитал и инвестиций в ценные бумаги, прежде всего, конечно, речь идёт о российских компаниях, а также проектов в наших дальневосточных регионах. Добавлю, что новое движимое имущество юридических лиц уже освобождено от налогообложения.

УДК 338.2 (075.8)

# О роли институтов развития в управлении инвестиционным потенциалом модернизации промышленности\*

Рассматриваются особенности институциональных преобразований в сфере поддержки модернизации промышленности. Определено, что институты развития стимулируют экономический рост, тем самым создавая институциональные возможности для модернизации экономики в целом и промышленности в частности, и позволяют компенсировать «провалы рынка», создавать технологическую базу промышленности и обеспечивать приток инвестиционных ресурсов в секторы, в которые затруднен приток частного коммерческого капитала.

*Ключевые слова:* инвестиционный потенциал; институт развития; модернизация; промышленность.

The article discusses institutional changes in support of industrial modernization. It is defined, development institutions stimulate economic growth, thereby creating institutional capacities to modernize the economy and industry in particular, and to compensate for «market failures», create a technological basis of industry and ensure the inflow of investment resources into the sectors with impeded access to private commercial capital.

*Keywords:* investment potential; Institute of development; modernization; industry.



**Ковальчук Юлия Александровна**

*д-р экон. наук, профессор  
кафедры финансового  
менеджмента Рязанского  
государственного радиотех-  
нического университета  
E-mail: fm-science@inbox.ru*

## Необходимость выработки собственной для России стратегии модернизации промышленности

Современный этап развития экономики России связан с поиском путей качественных преобразований в промышленности, сочетающих направленность на высокотехнологичные отрасли, восстановление традиционных отраслей и использование институциональных возможностей.

Стратегии, избираемые странами—лидерами мировой экономики, не применимы в большей части для российской действительности. Так, стратегия «переноса», характерная для Японии и основанная на использовании зарубежного научно-технологического опыта и создании и развитии собственного научно-технологического и производственного потенциала с полным обеспечением инновационного цикла, не только требует значительных финансовых затрат на приобретение лицензий, но и формирует прямую зависимость от развитых в технологическом отношении стран, тем самым создавая угрозу национальной безопасности страны. Стратегия «догоняющего развития», которая характерна для Китая, базируется на создании собственного научно-технологического потенциала, поддерживаемого сочетанием государственной и рыночной форм активизации инновационной деятельности. Однако реализация такой стратегии требует привлечения иностранно-

\* Статья подготовлена в рамках выполнения гранта Президента Российской Федерации для государственной поддержки молодых российских ученых – докторов наук № МД-6610.2013.6.

го капитала, вложений более трети ВВП. При этом данная стратегия не может создавать институты, обеспечивающие защиту экономики, и сосредотачивать усилия на модернизации сразу всех секторов экономики. Кроме того, следует отметить и стратегию «наращивания», которая характерна для США, основанную на использовании собственного научно-технического потенциала с привлечением зарубежных ученых и конструкторов и интеграции фундаментальной науки университетов и прикладной науки фирм. Несмотря на явные положительные результаты реализации данной стратегии (создание новых продуктов, высоких технологий, которые реализуются и в производстве, и в социальной сфере, обеспечивая постоянное наращивание инноваций), данная стратегия требует обоснованного выбора ограниченного числа высокоэффективных направлений научно-технологического развития и обеспечения их государственным финансированием с обязательным привлечением частного инвестора.

Следовательно, при выработке собственной стратегии развития российской промышленности следует опираться прежде всего на необходимость обеспечения долгосрочного экономического развития, закономерностями которого, по мнению С. Ю. Глазьева [1], являются цикличность процессов технико-экономического развития, нелинейность траекторий развития, распространения и замещения технологий, а также наличие разрывов между фазами жизненного цикла эволюции технологий, возможности преодоления которых зависят от состояния институтов обеспечения научно-технического прогресса. Решению задач развития и модернизации способствует комплексное реформирование всех отраслей материального производства страны, ориентированное на технологическую модернизацию и наращивание производственного потенциала предприятий на основе принципиально новых технологий пятого и шестого технологического уклада.

### **Зависимость ускоренной модернизации промышленности от институциональных изменений**

Всеобщее понимание значимости ускоренной модернизации как процессов изменений и обновления в технологическом и социально-экономическом развитии как на уровне страны, так и отрасли, и отдельного предприятия, реализовано в государственной социально-экономической политике,

ориентированной на структурно-технологические и организационные изменения в промышленном производстве, инвестиционной и инновационной деятельности, институциональном устройстве применительно к новым современным требованиям. Однако в конечном счете главный вопрос состоит в источниках финансирования модернизации промышленности. Причем условием развития промышленности (независимо от источника инвестиций в модернизацию) является отдача от инвестиций, превышающая стоимость всех затраченных ресурсов с учетом их наилучшего альтернативного использования.

### ***Решению задач развития и модернизации способствует комплексное реформирование всех отраслей материального производства страны, ориентированное на технологическую модернизацию и наращивание производственного потенциала предприятий на основе принципиально новых технологий пятого и шестого технологического уклада***

Но и институциональная среда имеет большое значение в процессах развития экономических систем и субъектов, создавая возможности и предоставляя различные ресурсы для осуществления трансформационных процессов, какими является инновационное развитие. Кроме того, по мнению М. Портера и других зарубежных ученых [10], сам переход от сырьевой экономики, зависимой от иностранных инвестиций, к инновационной экономике через модернизацию экономики, что характерно для России в настоящее время, зависит от функционирования внутренних институтов.

При объяснении институциональных изменений (которые, несомненно, значимы в процессах модернизации промышленности) наиболее целесообразно использование эволюционной теории: с течением времени неэффективные институты отмирают, а эффективные выживают, и поэтому происходит постепенное развитие более эффективных форм экономической, политической и социальной

организации. Сама же неэффективность одних и эффективность других механизмов координации выявляется, по мнению Р. И. Капелюшникова [2], в результате институциональной метаконкуренции, т. е. конкуренции институтов. По аналогии с рыночной конкуренцией на институциональном рынке происходит отбор институтов в зависимости от их способности охватывать наибольшее количество взаимодействий рыночных агентов при сравнительно низком уровне транзакционных издержек.

Неравновесные (и неэффективные равновесные) ситуации на рынке, характеризующиеся неэффективными институтами, могут привести, по мнению В. М. Полтеровича, к возникновению «институциональных ловушек» [3]. Причем неэффективность проявляется в том, что такой институт привлекает экономических агентов низкими затратами на «входе». Но в процессе функционирования возникают значительные текущие издержки, а на «выходе» — запретительные высокие издержки. При этом не любой неэффективный институт является «ловушкой», а сама «ловушка» не всегда бывает следствием дисфункции института (например, механизм потребительского кредитования).

### Роль государства в процессах инновационного развития

Государство непременно участвует в процессах инновационного развития (причем, как правило, инициирует и поддерживает данные процессы) и указывает ориентиры модернизации и технологического развития на промышленных предприятиях. Очевидно, что данные функции государство реализует с учетом динамики научно-технического прогресса.

Государство может предложить экономике «традиционную» для себя форму влияния — создание и реализацию механизма государственной политики. В данном случае речь идет о государственной технологической политике, в рамках которой определяются (выбираются) приоритеты направлений технологического развития экономики. Очевидно, что исходными данными для формирования приоритетов служат анализ статистических данных и результаты технологического форсайта (от англ. *Foresight* — взгляд в будущее, предвидение), позволяющие идентифицировать фазу длинной волны по Н. Кондратьеву и определить «точки входа-выхода» текущего и следующего технологического уклада.

Следует отметить, что согласно классической концепции экономической теории промышленные предприятия являются генераторами предложения на рынке, а индивидуумы (домохозяйства) — генераторами спроса. Их равновесие происходит автоматически (без участия государства и его институтов) на основе действия невидимой руки рынка. Неоклассическая теория основывается на концепции равновесия, определяемого с помощью ценового механизма. Поэтому государство вмешивается инвестициями только в области, где рынок терпит неудачу (оборона, социальные вопросы и т. п.), в целях формирования «правильных» (условно справедливых) цен. Особенно значима теория регулируемого капитализма Дж. М. Кейнса, который показал, как, используя рычаги государственной власти, можно вывести страну из экономического кризиса и как активная политика государства путем воздействия на совокупный спрос может обеспечить полную занятость и экономический рост.

Поскольку в нашем исследовании мы рассматриваем условия рыночной экономики, важно понимать институциональный механизм равновесия на рынке. Согласно теории Д. Норта [4] задача государства состоит в корректировке «провалов рынка» с целью достижения экономического роста. При этом следует отметить, что государство не является идеальным экономическим институтом. Согласно «теореме Коуза», а также исследованиям лауреата Нобелевской премии по экономике за 2009 г. Э. Остром прямое правительственное регулирование не всегда дает лучшие результаты, чем простое предоставление решения проблемы на волю рынка или предприятия, а общественная собственность не менее эффективна, чем государственная или частная.

Поэтому современная модернизация промышленности как процесс усовершенствования должна осуществляться по двум направлениям:

- применение методов и инструментов стимулирования экономического роста (предоставление гарантий по кредитам, налоговых льгот, субсидий и т. п., а также разработка долгосрочных планов с созданием стимулов к участию в программах частного сектора);
- совершенствование институтов развития, представляющих собой создаваемые государством организации, призванные обеспечивать приоритетное финансирование и комплексную поддержку определенных проектов и сегментов экономики, считающихся ключевыми: либо по-

тому, что они влияют на уровень модернизации всей экономики в целом, либо потому, что они, несмотря на ценность по отношению обществу, считаются отстающими из-за низкой рентабельности, рисков и больших масштабов, не привлекают частных инвесторов и поэтому нуждаются в особых инструментах поддержки, т. е. проведении институциональных реформ (в основном обновление действующих институтов и создание новых институтов в целях прежде всего снижения транзакционных издержек).

Следует отметить двухстороннюю связь между экономическим ростом и качеством институтов: высокое качество институтов способствует экономическому росту, а быстрый экономический рост облегчает совершенствование институтов. Качество институтов развития стимулирует экономический рост, тем самым создавая институциональные возможности для модернизации экономики в целом и промышленных предприятий в частности.

Так, государством специально создаются новые институты — институты развития, призванные обеспечивать перераспределение ресурсов в пользу проектов развития, направленных на создание потенциала экономического роста. При этом субъективно создаваемые институты должны быть адекватными объективным экономическим условиям и проектироваться с учетом степени соответствия потребностям экономических субъектов. Тем не менее полностью обновить институциональную среду невозможно — создание новых институтов развития должно происходить при одновременном сохранении уже действующих институтов и постепенном отказе от неэффективных институтов.

### **Создание институтов развития как шаг на пути модернизации российской экономики**

Важным шагом на пути модернизации экономики в России стало создание с 2007 г. институтов развития (ГК «Внешэкономбанк», ГК «Роснано», ОАО «Российская венчурная компания», Фонд содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере, ОАО «Особые экономические зоны») по причине недостаточной эффективности прямого расходования средств государством; низкого интереса инвесторов к крупным проектам; недостаточности государственных ресурсов для реализации масштабных проектов.

Институты развития призваны компенсировать «провалы рынка», обеспечивать создание технологической базы промышленности и приток инвестиционных ресурсов в секторы, в которые затруднен приток частного коммерческого капитала [5, 6]. Финансирование, осуществляемое с помощью институтов развития, занимает промежуточное положение между коммерческим финансированием рентабельных проектов и бюджетными ассигнованиями.

### ***Институты развития выступают инструментом реализации государственной политики модернизации и имеют целью предоставление длинных и дешевых ресурсов на реализацию проектов и привлечение частного капитала на принципах государственно-частного партнерства***

Российские институты развития являются своевременным, необходимым и эффективным инструментом государственной экономической политики и, по оценкам экспертов, могут обеспечивать вклад в ВВП страны на уровне 2–3% [7]. При этом особо подчеркнем, что институты развития не просто финансируют проекты, но и посредством инвестиций помогают создавать рыночные механизмы там, где их нет. Кроме того, институты развития выступают инструментом реализации государственной политики модернизации и имеют целью предоставление длинных и дешевых ресурсов на реализацию проектов и привлечение частного капитала на принципах государственно-частного партнерства.

Институт развития отличается от других форм государственной поддержки следующим:

- он представляет собой независимый институт, действующий на основе самоокупаемости (как частный) и имеющий государственную финансовую и нефинансовую поддержку;
- он перераспределяет ресурсы в пользу проектов развития, направленных на создание потенциала экономического роста в области инфраструктуры, человеческого потенциала, новых технологий и поддержку новых, пока еще

не доминирующих секторов экономики, нуждающихся в начальной поддержке;

- он является некоммерческой организацией, а не способом увеличения доли государства в экономике [8], его деятельность направлена на развитие частного бизнеса в новых секторах экономики;

- он играет роль «конкурента частных финансовых институтов на рынке кредитования бизнеса» [9], что позволяет использовать дополнительный «рычаг», связанный с государственной поддержкой.

### Выводы

Государственная политика в области модернизации экономики является комплексной системой (учитывающей необходимость модернизации общества), и инструментарий для обновления экономики в целом является исчерпывающим. Однако инструментарий для модернизации промышленности как неотъемлемой составной части экономики присутствует достаточно слабо прежде всего потому, что именно сама промышленность должна дать эффективный инструментарий для ее модернизации.

Таким образом, если исходить из необходимости разумного сочетания принципов государственного регулирования процессов модернизации экономики в целом и промышленности в частности, а также рыночных механизмов, существует объективная необходимость создания специализированных институтов развития, ориентированных именно на поддержку модернизации промышленности.

### Литература

1. Глазьев С. Ю. Проблемы реализации интеллектуального потенциала общества в условиях перехода на инновационный путь развития. URL: <http://www.modernizations.ru> (дата обращения: 21.07.2010).
2. Капелюшников Р. И. Экономическая теория прав собственности. М., 1990.
3. Полтерович В. М. Институциональные ловушки и экономические реформы. М.: Российская энциклопедическая школа, 1998.
4. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. М., 1997.
5. Осколков И. В. Институты развития Российской Федерации. Роль в развитии российской экономики // Международная конференция Внешэкономбанка «Модернизация российской экономики: роль институтов развития», 08.12.2009.
6. Нуреев Р. М. Россия: особенности институционального развития. М.: Норма, 2009.
7. Солнцев О. Институты развития как инструмент диверсификации экономики России. М.: Центр макроэкономического анализа и краткосрочного прогнозирования, 2007.
8. Хасанов И. Ф. Международный опыт создания и функционирования институтов развития // Транспортное дело России. 2009. № 3.
9. Доклад Центра макроэкономического анализа и краткосрочного прогнозирования «Институты развития: преодолевая «узкие места» / IX Красноярский экономический форум, 2012. URL: <http://www.forecast.ru>.

*Из выступления В. В. Путина на Петербургском экономическом форуме 21 июня 2013 г.*

Экономический рост должен базироваться на трёх китах: увеличение производительности труда, инвестиций и инноваций. И прогресс по всем направлениям возможен только через снижение издержек финансовых, управленческих, инфраструктурных, через развитие человеческого капитала и создание в полном смысле конкурентоспособных условий для ведения бизнеса.

Одновременно необходимым условием роста является, так сказать, благоприятная среда обитания экономики – макроэкономическая стабильность, дальнейшее снижение инфляции, ответственный бюджет и соблюдение введённого нами и уже функционирующего так называемого бюджетного правила.

УДК 338.487:338.51/53; 339.543

# Ценовой и таможенный аспекты развития инновационной экономики в России

Рассматривается влияние проводимой в России ценовой и таможенной политики на развитие отечественного производства. Показано, что заниженная ставка таможенных пошлин и рост цен не стимулируют развитие отечественного производства на предприятиях с полным производственным циклом и создают благоприятные условия для сборочных производств на основе импортных комплектующих, что сдерживает развитие инноваций.

**Ключевые слова:** инновации; таможенная политика; ценовая политика; экономика.

The article considers an effect of the price and customs policy pursued by Russia on the development of domestic manufacturing. It can be shown that low rate custom duties and prices do not stimulate the development of domestic manufacture at the enterprises with a complete production cycle and creates favorable conditions for assembly plants on the basis of import components that inhibit innovation.

**Keywords:** innovation; Customs policy; price policy; economy.



**Новиков Владимир  
Егорович**

*д-р экон. наук, профессор  
кафедры финансового  
менеджмента Финансового  
университета  
E-mail: nic\_215@mail.ru*



**Дербенева Галина  
Федоровна**

*канд. экон. наук, доцент  
Российского университета  
дружбы народов  
E-mail: gfderbeneva@yandex.ru*

макроэкономического механизма, который позволяет поддерживать определенные количественные значения и направленность макроэкономических регуляторов, то есть формировать необходимые пропорции в потреблении и накоплении национального дохода.

Развитие инновационной экономики и стимулирование инноваций следует рассматривать с двух сторон.

*Во-первых*, в какой степени в существующем воспроизводственном процессе имеются предпосылки и условия для инноваций, что связано с макроэкономическим регулированием, в данном случае с поддержанием определенных пропорций в объемах и структурах производства и потребления. При нормальном соотношении пропорций имеются предпосылки и условия для инноваций, и, наоборот, при их нарушении эти предпосылки отсутствуют.

*Во-вторых*, как стимулируются инновации в той или иной макроэкономической ситуации. При макроэкономических условиях, когда потребность в инновациях по существу отсутствует, усиление стимулирования инноваций малоэффективно и может быть реализовано только в единичных случаях. Отсутствие инновации — это

## Развитие инновационной экономики до 2011 г.

Условиями создания благоприятного инвестиционного климата являются востребованность результатов научных исследований и их внедрение в производство, наличие квалифицированных кадров на рынке труда, что достигается посредством

Таблица 1

**Динамика дифференциации доходов населения России 1991–2011 гг. [1, табл. 6.21]**

Показатель	1991	1995	2000	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Денежные доходы – всего, %	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
Коэффициент фондов (коэффициент дифференциации доходов), в раз	4,5	13,5	13,9	15,2	15,9	16,7	16,6	16,6	16,6	16,2
Коэффициент Джини (индекс концентрации доходов)	0,260	0,387	0,395	0,409	0,415	0,422	0,421	0,421	0,421	0,417

Таблица 2

**Сопоставление ставок базовых и эквивалентных пошлин [3, с. 14]**

Базовое значение импортной пошлины	5,0%	10,0%	15,0%	20,0%	25,0%	30,0%
Эквивалентная пошлина	57,1%	64,6%	72,1%	79,6%	87,1%	94,5%
Рост пошлины в раз	11,43	6,46	4,81	3,98	3,48	3,15

признак неэффективно выстроенного макроэкономического регулирования, которое становится причиной деградации воспроизводственного процесса.

Стимулирование инноваций наиболее эффективно в экономиках, где существуют рациональные соотношения между производством и потреблением. Именно в них может быть введен в действие разнообразный арсенал средств и методов стимулирования инноваций.

Инновационный путь развития экономики России был провозглашен в Основах политики Российской Федерации в области развития науки и технологий на период до 2010 года и дальнейшую перспективу, утвержденных Президентом Российской Федерации 30.03.2002 № Пр-576.

Макроэкономическое регулирование в России выстроено таким образом, чтобы уровень потребления большинства членов общества являлся в высокой степени дифференцированным и поддерживался на низком уровне как в абсолютном значении, так и по темпам роста по сравнению с другими развитыми и развивающимися странами. Данные о дифференциации доходов населения страны за период рыночных реформ по сравнению с дореформенным периодом приводятся в табл. 1.

Макроэкономические пропорции поддерживаются ценами, налогами, заработной платой, таможенными инструментами, валютным курсом и др.

Для регулирования объема платежеспособного спроса большое значение имеет соотношение

уровня потребительских цен и денежных доходов населения.

Неблагоприятное соотношение в динамике цен и доходов сложилось в России с начала экономических реформ 1992 г., либерализации цен и внешнеэкономической деятельности, временного обнуления таможенных пошлин, что в результате привело к падению платежеспособного спроса, замещению на внутреннем рынке отечественных товаров импортными.

Объем производства продукции промышленности в I квартале 1992 г. по сравнению с тем же периодом 1991 г. снизился на 13 пунктов. Оптовые цены за это время выросли в 13 раз, розничный товароборот сократился на 51 пункт. С декабря 1991 г. по декабрь 1992 г., по данным Госкомстата России, потребительские цены выросли в 26 раз, а средняя зарплата – в 13 раз [2].

Таким образом, с самого начала экономических реформ рыночный механизм не включился, при росте цен объем производства вслед за объемом платежеспособного спроса сократился, а не увеличился. Предприятия, которые оказались неконкурентоспособными на мировом рынке, были вынуждены вести себя как монополисты: повышать цены и сокращать производство, чтобы обеспечить необходимый уровень заработной платы и прибыли. В условиях спада платежеспособного спроса и производства, финансовой несостоятельности многих предприятий обрабатывающей промышленности заинтересованность в инновациях сохранялась только в

отраслях, поставляющих продукцию на мировые рынки.

Более благоприятные условия для развития инновационной экономики сложились после 1998 г., когда произошел дефолт и курс доллара вырос примерно в 4 раза, цены на импортные товары соответственно выросли и превысили уровень цен на отечественные товары, что стимулировало рост производства. Если за период 1995–1998 гг. индекс промышленного производства в целом по промышленности, по данным Росстата, составил 89,3%, то за период 1999–2004 гг. — 153,39%. Наиболее высокими темпами росло производство продукции машиностроения. Индекс производства по этой отрасли за 1995–1998 гг. равнялся 82,11%, а за 1999–2004 гг. — 184,87%.

В последующие годы было принято решение о значительном повышении внутренних цен на природный газ, электроэнергию, железнодорожных тарифов и снижении ставок таможенных пошлин, что привело к уменьшению конкурентоспособности российских предприятий обрабатывающей промышленности на внутреннем и внешних рынках.

С начала экономических реформ таможенное регулирование по существу выстроено таким образом, что стимулируются ввоз продукции высокотехнологичных производств из зарубежных стран, промышленная сборка уже хорошо освоенных в производстве этих стран машин и оборудования. В то же время посредством мер таможенного регулирования поддерживается заинтересованность российских предприятий в поставке топливно-сырьевых товаров на экспорт, что ведет к их удорожанию на внутреннем рынке, а следовательно, к росту затрат на продукцию обрабатывающих отраслей. В условиях повышения регулируемых государственных цен на энергетические товары и тарифов это дополнительно становится причиной роста издержек в других отраслях и неконкурентоспособности отечественной продукции на внутреннем и внешних рынках.

Вследствие этого в промышленности утрачивается способность производить высокотехнологичную продукцию и осуществлять инновации. Отечественное производство электроники, гражданское самолетостроение и автомобилестроение постепенно превращаются в сборку техники из иностранных комплектующих с выполнением в России операций, требующих малоквалифицированного труда: практически исчезла станкостроительная отрасль, быст-

ро деградируют тракторостроение и другие отрасли, являющиеся объектом инноваций. Из-за отсутствия финансирования многократно сократились объемы научных исследований.

Ставки таможенных пошлин на продукцию отраслей обрабатывающей промышленности многократно занижены. Согласно проведенным исследованиям средний уровень импортной пошлины на продукцию машиностроения за 1997–1999 гг. составил 21% при необходимом уровне эквивалентной пошлины в 115% [3, с. 13].

***Условиями создания благоприятного инвестиционного климата являются востребованность результатов научных исследований и их внедрение в производство, наличие квалифицированных кадров на рынке труда, что достигается посредством макроэкономического механизма***

В последующие годы пошлины на импорт многих видов машин снижались или вообще отменялись. В то же время затраты на производство отечественной техники в связи с постоянным ростом цен на потребляемые ресурсы существенно выросли. Так, индекс цен производителей по промышленности в целом за 1997–2005 гг. составил 503,8%, а индекс средних цен импорта за 1998–2005 гг. — 72,3%, что, естественно, еще более снизило конкурентоспособность отечественной продукции машиностроения. За 2000–2011 гг. рост зарплаты опережал рост потребительских цен, но повышающийся спрос удовлетворялся в значительном объеме за счет импорта. По данным Росстата, за эти годы среднемесячная номинальная начисленная зарплата выросла с 2223,4 руб. до 23 369,2 руб., или в 10,5 раз, потребительские цены — в 3,53 раза, а импорт — в 7,2 раза, что не стимулировало развитие отечественного производств, а следовательно, и инновации [1, табл. 27.49, 26.2, 6.10].

Из расчетов, полученных РАН и Национальным инвестиционным советом при анализе последствий присоединения России к ВТО, следует, что базовое значение импортной пошлины

Таблица 3

**Индексы потребительских цен [1, табл. 27.49]  
(2000=100)**

	2001	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Россия	121	200	219	239	272	304	325	353
Австралия	104	116	120	123	128	131	134	139
Австрия	103	111	112	115	118	119	121	125
Германия	102	108	110	113	115	116	117	120
Великобритания	101	107	110	113	117	119	123	128
США	103	113	117	120	125	125	127	131
Бельгия	103	111	113	115	120	120	123	127
Япония	99,3	98	98	98	99,5	98	97	99,7*

\* 201=100

(сложившееся в тот момент) должно было быть резко повышено, чтобы на внутреннем рынке выровнялись конкурентные условия для отечественных и импортных товаров, под которыми понимается «такой уровень импортной пошлины, который, с точки зрения защиты внутреннего рынка, эквивалентен защитительному эффекту падению курса национальной валюты (в частности, в связи с событиями, произошедшими 1998–1999 гг.)» [3, с. 13]. Сопоставление базовой и эквивалентной пошлин приведено в *табл. 2*.

Иными словами, как указывается в докладе, «для товаров, имеющих уровень импортной пошлины до событий августа 1998 г. в 5%, последовавший за этими событиями рост курса доллара был эквивалентен увеличению импортной пошлины в 11,4 раза. Соответственно для товаров, имевших уровень импортной пошлины в 30%, это означало увеличение импортной пошлины в 3,15 раза» [3, с. 14].

Таким образом, условия для модернизации экономики должны были сложиться только при условии вышеуказанного повышения таможенных пошлин.

### **Развитие инновационной экономики после 2011 г.**

На момент вступления России в ВТО конкурентоспособность отечественных предприятий на внутреннем рынке еще более ухудшилась по сравнению с 1999–2000 гг. Это связано с тем, что средневзвешенные ставки импортного таможенного тарифа в 1994–2010 гг. постепенно снижались, и начальный уровень связывания средневзвешен-

ной таможенной ставки при вступлении в ВТО составил 11,85%, т. е. был примерно на уровне 1999 г, а конечный — 7,147%.

Практически в 2012 г. сохранились заниженные в разы ставки таможенных пошлин 1999–2000 гг. Если учесть, что эти ставки не изменились при одновременном опережающем росте цен в России по сравнению с динамикой цен в ведущих зарубежных странах, то уровень защиты отечественных производителей таможенными пошлинами на момент вступления России в ВТО снизился в 1,5–2 раза.

Если исходить из динамики уровня цен в России и ее контрагентов во внешней торговле, то по сравнению с 2000 г. уровень средневзвешенной ставки импортного тарифа должен был быть повышен в 2,5–3 раза. Фактически он мало изменился. Следовательно, защита отечественного производства оказалась ниже необходимой для поддержания нормальной конкуренции в 10–15 раз (заниженный в 4–5 раз уровень импортного тарифа корректируем с учетом различий в динамике потребительских цен).

В то же время вступление в ВТО ограничивает возможности государственной поддержки предприятий. В государственной программе Российской Федерации «Развитие промышленности и повышение ее конкурентоспособности на период до 2020 г.»<sup>1</sup> отмечается, что «вступление России в

<sup>1</sup> Государственная программа Российской Федерации «Развитие промышленности и повышение ее конкурентоспособности на период до 2020 г.» разработана Минпромторгом России в соответствии с поручением Председателя Правительства РФ от 30.11.2010 № ВП-П 13 81–65. С. 28.

ВТО предполагает изменение арсенала инструментов государственной поддержки, акцент перемещается в сферу поддержки спроса, развития институциональных условий, выстраивания системы долгосрочных, устойчивых и предсказуемых мер, направленных на повышение эффективности промышленных предприятий, в том числе на выравнивание макроэкономических показателей, влияющих на конкурентоспособность экономики. В этом ряду важное значение имеет создание комплекса инструментов государственной поддержки на основе принципов проектного финансирования.

Причем государство не должно являться постоянным источником финансирования части текущих и капитальных затрат предприятий, которое предоставляется на проектной основе для реализации конкретных целей развития. В среднесрочном периоде доля бюджетного финансирования должна последовательно сокращаться в пользу внебюджетных источников. Меры поддержки должны быть конечны, и на определенном этапе отрасли, получившие поддержку государства, должны войти в режим развития на основе рыночных ресурсов и генерации стоимости в эффективно работающих компаниях».

Таким образом, в соответствии с государственной программой развитие промышленности должно основываться на использовании инноваций с минимальной государственной поддержкой отдельных проектов. Но на внутреннем рынке, где не обеспечивается через систему таможенных пошлин равноконкурентная среда и получает конкурентное преимущество импортная продукция, практически отсутствуют возможности для технического прогресса и модернизации, развития отраслей, производящих продукцию, не уступающую по техническому уровню, качеству и затратам продукции зарубежных производителей. С потерей конкурентоспособности резко падает объем реализации продукции, и отечественные предприятия оказываются в тяжелом финансовом положении, что не позволяет им финансировать и внедрять новые прогрессивные технологии и виды продукции.

При занижении таможенных пошлин в 10–15 раз вряд ли можно говорить об инновационном развитии экономики, так как в этой ситуации могут быть реализованы только исключительно эффективные проекты, основанные на новей-

ших научных разработках, которые в российских условиях жестких ограничений финансирования научных исследований могут быть, по всей вероятности, единичными. К тому же нужно иметь в виду, что новейшие разработки и технологии в России весьма сложно реализовать в силу того, что машиностроительный комплекс сильно деградировал в годы реформ и не способен освоить производство инновационного оборудования для новых технологий в короткие сроки.

Из используемых в России в 2011 г. передовых производственных технологий их значительная часть около (28%) связана с производством, обработкой и сборкой, в том числе 27,1% этих технологий приобретено за рубежом<sup>2</sup>.

В этих условиях закрепление заниженных ставок таможенных пошлин и их обнуление после вступления России в ВТО по ряду видов продукции машиностроения создают дополнительный барьер для вывода высокотехнологичных отраслей из кризиса, в котором они оказались в результате экономических реформ 1990-х гг.

Возможности создания инноваций снижаются в условиях постоянной инфляции, которая является в России следствием свободного ценообразования в неконкурентной среде, административного повышения цен и применения методов ценообразования, обеспечивающих получение нормальной прибыли на вложенный капитал в ряде отраслей (например, в электроэнергетике) за счет повышения цен, что способствует реализации малоэффективных проектов. Таким образом, возникает необходимость перехода к практике разработки и внедрения новых наиболее эффективных проектов в условиях действующего уровня цен.

## Литература

1. Российский статистический ежегодник. М., 2012.
2. Новиков В. Е. Регулирование цен — условия стабилизации экономики России // Финансы. 1994. № 10.
3. Народнохозяйственные последствия присоединения России к ВТО. М.: РАН, Национальный инвестиционный совет, 2002.

<sup>2</sup> Рассчитано по данным Российского статистического ежегодника. М., 2012. Табл. 21.32.

УДК 330.322.2

# Оценка экономической эффективности инновационного бизнеса

Рассматриваются подходы к определению эффективности инновационного бизнеса и предлагается авторская концепция оценки эффективности бизнеса посредством использования интеграции наиболее перспективных из известных оценочных показателей.

**Ключевые слова:** экономическая эффективность; рыночная экономика; инновационный бизнес; эффективность инвестиционной деятельности; критерии оценки эффективности бизнеса.

The paper examines approaches to the definition of business innovation efficiency and offers an original concept of business efficiency estimation by integrating the most promising of the known performance indicators.

**Keywords:** economic efficiency; the market economy; innovation business; the effectiveness of investment activities; criteria for evaluating the effectiveness of the business.



**Гусев Андрей  
Алексеевич**

канд. экон. наук, доцент  
кафедры «Оценка и управление  
собственностью» Финансового  
университета  
E-mail: gusevaa@yandex.ru

## Проблемы выбора критериев для оценки эффективности бизнеса

Оценка экономической эффективности и целесобразности дальнейшей реализации инновационных проектов является одним из самых сложных и актуальных вопросов современного менеджмента. Как объединить все имеющиеся идеи в общую систему оценки эффективности? Самый простой способ ответа на этот вопрос — применять такие показатели эффективности, которые полностью соответствовали бы требованиям адекватных показателей оценки эффективности бизнеса и в то же самое время точно и адекватно отражали бы процесс создания добавленной рыночной стоимости.

В общем плане исследования, направленные на поиск показателей оценки экономической эффективности бизнеса, призваны решить две проблемы.

Первая проблема связана с самим определением понятия «эффективность». Если проанализировать взгляды ряда специалистов на оценку эффективности, то можно сделать вывод о неоднозначности их подходов к определению данного термина, а также нечеткости понятийного аппарата.

Для ее решения необходимо точно определить предмет «оценки эффективности бизнеса» и ввести его в систему стратегического и оперативного управления большинства компаний.

Говоря об оценке эффективности, не следует забывать, что само понятие «оценка» однозначно подразумевает нечто измеримое, а значит, оценивать эффективность можно только в измеряемых понятиях. Причем измерение эффективности — это процесс количественного измерения выполненного действия, а само измерение — процесс определения количества.

Однако что же мы будем оценивать? Сам термин «оценка эффективности» многозначен. Мы привыкли под ним чаще всего понимать «оценку эффективности инвестиционных проектов» или «оценку эффективности хозяйственной деятельности предприятия».

В целом основные подходы к определению понятия «оценка эффективности» в экономической сфере сведены в *табл. 1*.

Таблица 1

## Оценка эффективности – многообразие подходов к ее определению

№ п/п	Название подхода к оценке эффективности	Суть подхода	Основные критерии и показатели эффективности
1	Оценка эффективности хозяйственной деятельности предприятия	Эффективность деятельности рассматривается с позиции традиционного финансово-экономического анализа. Под эффективностью подразумеваются результативность хозяйствования и связь между затратами, понесенными в процессе производства, и его результатом. Предприятие работает эффективно, если его доходы превышают расходы на производство. Показатель эффективности представляет собой отношение результата к затратам или ресурсам	В условиях плановой экономики – это показатели производственной эффективности (производительность труда, фондоотдача и др.).  В рыночной экономике – это показатели финансовой эффективности (прибыль – лучший показатель эффективности и главная цель субъекта хозяйствования) и различные показатели рентабельности
2	Оценка эффективности инвестиционных проектов	Эффективность деятельности рассматривается с позиции инвестиционного анализа на основе анализа инвестиционной деятельности компании	Показатели базируются на учетной величине денежных поступлений (простые статистические методы) или на дисконтированных доходах с учетом временной компоненты денежных потоков (которые близки к экономической оценке эффективности): <ul style="list-style-type: none"> <li>• простой и дисконтированный срок окупаемости инвестиций;</li> <li>• индекс рентабельности (<i>profitability index</i>);</li> <li>• чистая приведенная стоимость (<i>NPV</i>);</li> <li>• внутренняя ставка доходности (<i>IRR</i>) и др.</li> </ul>
3	Оценка экономической эффективности бизнеса	Эффективность всего бизнеса рассматривается с позиции стоимостных выгод заинтересованных в бизнесе сторон (чаще всего инвесторов или акционеров). Эффективность деятельности оценивается в рамках оценки и управления стоимостью бизнеса, и приращение стоимости является лучшим способом оценки эффективности деятельности компании в целом	Показатели: <ul style="list-style-type: none"> <li>• фундаментальная стоимость или капитализация;</li> <li>• EVA, SVA и др.</li> </ul>
4	Оценка эффективности с акцентом на внутренние или внешние процессы	Примеры: <ul style="list-style-type: none"> <li>• оценка эффективности рынков (А. Дамодаран);</li> <li>• оценка эффективности внедрения и использования инноваций (А. Трифилова);</li> <li>• оценка эффективности с позиции совместного инвестирования средств участниками и эффективности вложения каждого из них, оценка эффективности компании при внедрении инновационного проекта (Ю. Косачев);</li> <li>• многосторонний взгляд на качественную оценку эффективности с различных сторон деятельности (организационный, кадровый, информационные и другие аспекты) компании (И. Прокопенко, Л. Макаревич);</li> <li>• оценка эффективности с точки зрения работы персонала, психологических аспектов управления, взаимодействия с людьми и др. (Огарев, Армстронг)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• внедрение современных методов оценки эффективности менеджмента;</li> <li>• контроль за эффективностью менеджмента.</li> </ul> <p>При этом значимыми критериями оценки эффективности управления являются:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• качество планирования;</li> <li>• скорость и качество принятия решений;</li> <li>• контроль и мотивация выполнения решений;</li> </ul>

В настоящей статье под оценкой эффективности мы будем понимать прежде всего оценку экономической эффективности бизнеса или то, что на английском языке означает *Performance Measurement*.

Возвращаясь к определению эффективности, среди главных факторов, способствующих росту экономической эффективности бизнеса, назовем:

- внедрение современных методов оценки эффективности менеджмента;
  - контроль за эффективностью менеджмента.
- При этом значимыми критериями оценки эффективности управления являются:
- качество планирования;
  - скорость и качество принятия решений;
  - контроль и мотивация выполнения решений;

Таблица 2

## Анализ существующих критериев оценки эффективности бизнеса

Требования к идеальным критериям оценки эффективности <sup>1</sup>	Финансовые показатели (ROA, ROI, ROS, ROE, NPV, EBIT, P/E и др.)	Показатели рыночной и добавленной стоимости (EV, MVA, EVA и др.)	Нефинансовые показатели (удовлетворенность персонала, клиентов и др.)	Сбалансированная система показателей	Показатели затрат и стоимости бизнес-процессов (посредством ABC)	Показатели в системе комбинированной оценки EVA – BSC – ABC	Показатели клиентской рентабельности ABPA
1. Минимальность показателей	+	+	-	-	-	-	+
2. Охват прошлого и текущего состояния бизнеса	+	+	+	+	+	+	+
3. Охват будущего состояния бизнеса	-	+	+	+	+/-	+	+
4. Взаимосвязь со стратегией и ключевыми факторами успеха	-	+	+/-	+	-	+	+
5. Учет интересов всех заинтересованных сторон	-	+/-	-	+/-	+/-	+	-
6. Значимость, адекватность, последовательность и стабильность показателей, установление целевых значений	+/- (в зависимости от компетентности менеджмента и специфики бизнеса)						
7. Возможность распространения по всем уровням организации	-	-	-	+	+	+	+
8. Возможность объединения в сводные показатели и детализации в частные показатели	+	-	-	-	+	-	+
9. Применимость к компенсации и персоналу	+	+	-	-	-	+	+
10. Простота внедрения	+	+	-	-	-	-	-
<b>ИТОГО</b>	<b>5+</b>	<b>6+</b>	<b>2+</b>	<b>4+</b>	<b>3+</b>	<b>6+</b>	<b>7+</b>
<b>(не считая «+/-»)</b>	<b>4-</b>	<b>2-</b>	<b>6-</b>	<b>4-</b>	<b>4-</b>	<b>3-</b>	<b>2-</b>

• прозрачность управленческой информации и ее причинно-следственная связь, иными словами, информация должна формироваться и прогнозироваться на всех уровнях управления.

Итак, оценка эффективности – это нечто большее, чем количественное измерение достигнутых результатов и процессов функционирования. Главный же вопрос оценки эффективности в современных условиях должен формулироваться сле-

дующим образом: можно ли делать верные оценки экономической эффективности, пользуясь наиболее широко распространенными показателями?

Вторая проблема имеет несколько иной характер. Известно, что в недалеком прошлом делались попытки измерения эффективности функционирования компании с помощью двух типов критериев: единичных и множественных. При этом оценка с помощью единичного показателя выполняет-

<sup>1</sup> ABPA – Activity Based Profitability Analysis (создана и описана М.В.Мейером в 2002 г.).

ся либо посредством какого-либо показателя стоимости компании (*EVA*, *MVA*), либо посредством некоторого интегрированного показателя. Но основной вопрос заключается в том, каким образом свести в один показатель показатели финансового (выражаемые через денежные потоки) и нефинансового характера? Обстоятельного ответа на этот вопрос на данный момент нет.

В настоящее время превалирует точка зрения, согласно которой ни один единичный показатель не способен отразить все аспекты, влияющие на эффективность бизнес-системы, и предпочтительнее использовать множественные показатели оценки эффективности. Но все не так просто: чем больше показателей, тем сложнее собирать данные для их измерения, разрабатывать методики и системы их измерения, комбинировать эти показатели в агрегированную оценку общей эффективности и т. д.

В табл. 2 сравниваются все наиболее известные и часто применяемые (за исключением *ABPA*) системы оценки эффективности на основе преобладающих типов показателей. Ярко выраженное наличие определенного свойства из крайней левой графы фиксируется знаком «+», отсутствие свойства – знаком «-», неопределенность или возможность различных характеристик в зависимости от специфики бизнеса, качества управления и прочих факторов – знаком «+/-». Следует отметить, что характеристики систем оценки эффективности делались согласно их техническим аспектам и использованию в большинстве компаний и, конечно, могут отличаться от приведенных в табл. 2 в условиях какой-то конкретной организации.

На основании таблицы можно сделать вывод, что наиболее близкими к идеальной на настоящем этапе развития менеджмента являются системы оценки эффективности бизнеса на основе *ABPA*, а также *EVA* (и напрашивается идея о возможности их объединения).

### Авторская концепция оценки эффективности бизнеса

Процесс поиска идеальных показателей эффективности постоянно продолжается, появляются новые авторские подходы к исследованию данной проблемы, публикуются результаты новых исследований. Автор настоящей статьи предлагает свою концепцию оценки эффективности бизнеса посредством интеграции наиболее перспективных из известных оценочных показателей.

Главной целью управления компанией является увеличение ее рыночной стоимости, а эффективность деятельности определяется величиной ее приращения [1]. Таким образом, рыночная стоимость компании и оценка ее экономической эффективности тесно взаимосвязаны.

В соответствии с тем, что для управления стоимостью наиболее целесообразно использовать показатели на основе экономической прибыли, которые, с одной стороны, в наибольшей степени коррелируют с рыночной оценкой стоимости, а с другой стороны, могут быть использованы в оперативном управлении компанией [2], эффективность системы *VBM* может быть достигнута при подчинении всех значимых управленческих решений единой цели, что предполагает наличие единого критерия, на основе которого делается оценка эффективности и строится система мотивации топ-менеджмента, в качестве которого в современных российских условиях, учитывая высокую степень распространенности, апробирования и доверия к нему, автор считает целесообразным использование показателя *EVA*. Основное преимущество его применения в рамках управления стоимостью компании связано с адекватным и нетрудоемким определением степени достижения компанией цели, направленной на увеличение рыночной стоимости.

***В настоящее время превалирует точка зрения, согласно которой ни один единичный показатель не способен отразить все аспекты, влияющие на эффективность бизнес-системы, и предпочтительнее использовать множественные показатели оценки эффективности***

Таким образом, показатель *EVA* отражает успехи менеджмента по достижению стратегической цели бизнеса — максимизации стоимости компании. При этом задача определения рычагов воздействия на стоимость сводится к установлению финансовых факторов, которые в наибольшей степени влияют на экономическую добавленную стоимость.

При этом все ключевые финансовые факторы *EVA* можно подразделить на две группы:

- показатели, отражающие эффективность операционной деятельности;
- показатели, отражающие эффективность инвестиционной и финансовой деятельности.

Такое разделение показателей выражает различные способы закрепления ответственности за достижение поставленных целей. Так, эффективность операционной деятельности отражает результаты основной деятельности компании по увеличению продаж, снижению издержек или повышению производительности. Предполагается, что улучшение данных показателей в подобающей степени может быть достигнуто за счет деятельности операционного персонала, занятого непосредственно на производстве, а также в зоне обслуживания потребителей. Эффективность инвестиционной деятельности отражает действенность инвестиционных проектов, связанных с инвестированием денежных средств в реальные активы на срок более одного года. Как правило, данная группа показателей закрепляется за директором по стратегии и директором по маркетингу, поскольку именно они часто принимают решения о расши-

рении бизнеса и стимулировании продаж. Группа показателей эффективности финансовой деятельности фактически представляет собой прерогативу финансового директора и отражает эффективность его работы по привлечению различных источников финансирования компании, размещению свободных денежных средств на фондовом рынке и управлению оборотным капиталом.

Изложенный выше механизм разделения показателей позволяет более четко выделить все факторы, формирующие базу для оценки эффективности бизнеса и создания системы управления эффективностью, которая должна включать инвестиционно-финансовую и маркетинговую подсистемы.

### Литература

1. Гусев А.А. Стоимость бизнеса в системе оценки стратегических управленческих решений. М.: РИОР, 2012.
2. Гусев А.А. Эффективность бизнеса в стоимостной оценке стратегических решений. М.: Локус Станди, 2012.

*Из выступления В. В. Путина на Инвестиционном форуме «Россия зовет» 2 октября 2012 г.*

Даже в период глобального кризиса мы не ограничивали свободу движения капитала, хотя, конечно, искушения такие были, и эксперты нам говорили об этом, что в принципе, чтобы защитить себя, можно было бы пойти на эти ограничения, но мы не сделали этого, потому что считали, что тактические потери могут обернуться стратегическими. И лучше потерпеть, лучше собраться с силами, но выстоять в этой сложной ситуации.

Нужно переходить к новому технологическому укладу. Ресурсы роста за счет использования ранее созданных мощностей практически исчерпаны. Об этом говорит и низкая по масштабам последних 20 лет безработица. Это, мы считаем, конечно, достижение экономическое и социальное, но это и указывает нам на то, что на прежних ресурсах дальше работать уже не представляется возможным. У нас 5,1 процента безработица, один из самых низких показателей в Европе, да и в мире, наверно, тоже. Дальнейший рост возможен только за счет инвестиций как в создание новых производств, так и модернизацию действующих, и, конечно, вложений в развитие человеческого капитала.

Мы ставим задачу к 2020 году создать или обновить не менее 25 миллионов рабочих мест. Кстати говоря, это инициатива одного из предпринимательских объединений – полагаю, абсолютно правильная. На первый взгляд, это выглядит очень сложно, может быть – даже неподъемно, но мы вместе с этой организацией и наши эксперты посчитали – это вполне возможно. Имеется в виду не создание совершенно новых, а обновление, реструктуризация уже имеющихся рабочих мест. Все это вместе может привести к такой большой цифре – 25 миллионов, причем и качественных, и хорошо оплачиваемых.

УДК 336.145

# Совершенствование программно-целевого бюджетирования инвестиционных и инновационных проектов

В статье анализируются нормативно-правовые, методологические, финансовые, и организационные аспекты программно-целевого бюджетирования, применяемые при реализации современных инвестиционных и инновационных программ и проектов. Рассматриваются особенности государственной программы «Экономическое развитие и инновационная экономика». Особое внимание уделяется созданию и развитию территориальных инновационных кластеров, их бюджетированию в условиях внедрения программного бюджета на региональном уровне.

**Ключевые слова:** программно-целевое бюджетирование; инвестиции; инновации; кластер.

This article analyzes the legal, methodological, financial and organizational aspects of program and performance-based budgeting applied in implementation of modern investment and innovation programs and projects. It reviews features of the State program «Economic development and innovation economy». Special attention is given to the creation and development of regional innovation clusters, their budgeting in terms of program budget implementation at the regional level.

**Keywords:** software-focused budgeting; investment; innovation; cluster.



**Бикалова Надежда Александровна**

канд. экон. наук,  
доцент кафедры теории финансов Финансового университета  
E-mail: bikalova@yahoo.com

## Сущность программно-целевого бюджетирования

Программно-целевое бюджетирование (далее — ПЦБ) как инновационный элемент реформирования бюджетного процесса является одним из важных направлений современной бюджетной политики<sup>1</sup> и представляет собой действующую на всех

<sup>1</sup> В Бюджетном послании Президента России Федеральному Собранию от 28.06.2012 «О бюджетной политике в 2013–2015 годах», определяющем ее стратегические и тактические задачи в очередном финансовом году и соответствующем пла-

стадиях бюджетного процесса систему управления бюджетными ресурсами, которая обеспечивает эффективное распределение бюджетных расходов и их использование по программам, разрабатываемым на основе долгосрочных стратегических целей и приоритетов государственной политики государства, с общественно-значимыми результатами от их реализации. ПЦБ основано на экономико-математическом моделировании, при котором промежуточные интегральные параметры агрегируются в рассчитанные на основе математических методов комплексные интегральные показатели, характеризующие социально-экономическую, демографическую, экологическую результативность программ.

В настоящее время ПЦБ связано с переходом к программному бюджету на федеральном и региональном уровнях, предназначенному для

новом периоде, подчеркнута важная роль ПЦБ для достижения целей социально-экономической политики и обеспечения общественного контроля за их выполнением.

дальнейшей оптимизации бюджетного процесса и повышения эффективности государственных финансов. Программный бюджет предполагает структурирование всех расходов бюджета на комплекс ГП, которые построены по принципу «матрешки» и включают долгосрочные, федерально-целевые и ведомственные программы, нацеленные на выполнение стратегических и тактических задач государства<sup>2</sup>.

***Поддержка инвестиций, стимулирование инновационной деятельности, обеспечение бюджетной устойчивости в среднесрочной и долгосрочной перспективе являются приоритетами Правительства РФ на 2013 г. и плановый период 2014 и 2015 гг.***

**Внедрение элементов программного бюджета в бюджетный процесс**

Реальное внедрение элементов программного бюджета в бюджетный процесс началось с федерального бюджета на 2013 г. и на плановый период 2014 и 2015 гг. Ранее в федеральном бюджете на 2011 г. и на плановый период 2012 и 2013 гг. была введена практика формирования аналитического распределения бюджетных ассигнований по государственным программам (далее — ГП). В 2012 г. «функциональная» структура расходов федерального бюджета была преобразована в «программную», а также было осуществлено аналитическое распределение расходов по ГП, подпрограммам, которые включают федеральные целевые программы, и по основным мероприятиям — ведомственные целевые программы. Следующий бюджетный цикл (федеральный бюджет на 2014 г. и на плановый период 2015 и 2016 гг.) планируется полностью построить на «программной» базе.

В проекте разработанного Минэкономразвития России федерального закона «О государс-

<sup>2</sup> С учетом Концепции долгосрочного развития до 2020 г., Долгосрочного прогноза социально-экономического развития, Долгосрочной бюджетной стратегии до 2020 г., отраслевых стратегий и программ.

твенном стратегическом планировании» также подчеркнута необходимость перехода к программной структуре расходов бюджетов и определена ключевая роль ГП в системе документов стратегического планирования. Разработан проект Программы повышения эффективности управления общественными (государственными и муниципальными) финансами на период до 2018 г. (далее — Программа)<sup>3</sup>, целью которой является повышение эффективности, прозрачности и подотчетности использования бюджетных средств при реализации приоритетов и целей социально-экономического развития путем совершенствования правоприменительной практики новой редакции Бюджетного кодекса Российской Федерации.

Полное внедрение программно-целевых методов управления в бюджетный процесс<sup>4</sup> названо в числе основных задач Программы наряду с необходимостью дальнейшего стимулирования программно-целевого бюджетирования на уровне субъектов Российской Федерации, треть которых уже перешла на программные бюджеты. Кроме того, предполагается поощрение в форме грантов за счет средств федерального бюджета дальнейшей реализации региональных программ повышения эффективности бюджетных расходов.

В план реализации Программы на 2013 г. включены три мероприятия, непосредственно относящихся к программному бюджету:

1) приведение целевых индикаторов и финансового обеспечения «базового» варианта, утвержденных (одобренных) ГП, в соответствие с предельными объемами расходов на их реализацию на период до 2020 г.<sup>5</sup>;

2) подготовка предложений по консолидации (укрупнению) субсидий бюджетам регионам,

<sup>3</sup> Разработан в соответствии с Бюджетным посланием «О бюджетной политике в 2013–2015 годах».

<sup>4</sup> Другие задачи Программы включают упорядочение структуры управления финансовыми ресурсами публично-правовых образований; реализацию мер по повышению эффективности бюджетных расходов; повышение качества финансового менеджмента в секторе государственного управления; а также открытость и прозрачность управления общественными финансами.

<sup>5</sup> Мероприятие должно быть реализовано распоряжением Правительства РФ ответственными исполнителями ГП в III квартале 2013 г.

предоставляемых в рамках ГП в целях создания условий для эффективного и ответственного управления региональными и муниципальными финансами, повышения устойчивости бюджетов субъектов<sup>6</sup>;

3) определение порядка формирования долгосрочной бюджетной стратегии<sup>7</sup>.

Поддержка инвестиций, стимулирование инновационной деятельности, обеспечение бюджетной устойчивости в среднесрочной и долгосрочной перспективе являются приоритетами Правительства РФ на 2013 г. и плановый период 2014 и 2015 гг. Бюджетные ассигнования направляются на поддержку развития инноваций, ориентированных на рост научного потенциала страны, создание объектов интеллектуальной собственности, способствующих решению задач модернизации экономики, на обеспечение в этих целях преемственности поколений в сфере научных исследований и технологических разработок, привлечение и закрепление в ней молодых ученых<sup>8</sup>.

### Государственная поддержка инновационных и инвестиционных проектов

Доказательством весомой государственной поддержки инновационных и инвестиционных проектов является тот факт, что из 43 ГП федерального уровня в раздел 2 «Инновационное развитие и модернизация экономики» Перечня государственных программ Российской Федерации<sup>9</sup> включены 17 ГП, в том числе «Развитие науки и технологий», «Экономическое развитие и инновационная экономика», «Развитие промышленности и повышение ее конкурентоспособности» и т. д.

<sup>6</sup> Соответствующий доклад в Правительство РФ в IV квартале 2013 г. должны подготовить Минфин России, Минрегион России и Минэкономразвития России.

<sup>7</sup> Минфин России и Минэкономразвития России в 2-х месячный срок после принятия изменений в Бюджетный кодекс Российской Федерации в части управления государственными финансами, а также требований, определяемых долгосрочной бюджетной стратегией, обязаны представить проект постановления Правительства РФ.

<sup>8</sup> Основные направления бюджетной политики на 2013 и плановый период 2014 и 2015 гг.

<sup>9</sup> Утвержден распоряжением Правительства РФ от 11.11.2010 № 1950-р с учетом изменений, внесенных распоряжением Правительства РФ от 06.12.2012 № 136-р.

За последние годы существенно усовершенствовалась нормативно-правовая база в сфере инноваций и инвестиций. Концепцией долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 г., утвержденной распоряжением Правительства РФ от 17.11.2008 № 1662-р (раздел «Формирование институциональной среды инновационного развития»), определена цель экономической политики на среднесрочную перспективу — согласованное и эффективное развитие институтов, регулирующих политические, социальные и экономические аспекты развития страны. Однако, например, в 2010 г. расходы федерального бюджета по разделу «Экономическое развитие» составили 0,13% от общего объема расходов федерального бюджета, что является наименьшим показателем расходов по разделам классификации расходов<sup>10</sup>.

### Факторы, влияющие на инвестиционную привлекательность Российской Федерации и ее конкурентоспособность на мировом уровне

Правительство РФ утвердило 1 июля 2010 г. План мероприятий по реализации мер, направленных на совершенствование инвестиционного климата и повышение инвестиционной активности в российской экономике, и приняло постановление от 14.12.2010 № 1016 «Об утверждении правил отбора инвестиционных проектов и принципалов для предоставления государственных гарантий Российской Федерации по кредитам либо облигационным займам, привлекаемым на осуществление инвестиционных проектов». Позднее были утверждены Федеральные законы от 21.07.2011 № 254-ФЗ «О внесении изменений в Федеральный закон «О науке и государственной научно-технической политике» и от 16.11.2011 № 322-ФЗ «О внесении изменений в Федеральный закон «О порядке осуществления иностранных инвестиций в хозяйственные общества, имеющие стратегическое значение для обеспечения обороны страны и безопасности государства». Последний нормативный документ учитывал позитивные и негативные факторы инвестиционной привлекательности

<sup>10</sup> В 2010 г. на раздел «Средства массовой информации» было выделено из федерального бюджета 0,5%, «Физическая культура и спорт» — 0,3%, «Здравоохранение» — 4,2%.

Таблица 1

### Позитивные и негативные факторы инвестиционной привлекательности Российской Федерации и ее национальной конкурентоспособности на мировом уровне\*

Позитивные факторы инвестиционной привлекательности РФ	Негативные факторы инвестиционной привлекательности РФ
Создана современная система институтов развития в сфере инноваций, включающая институты предпосевного и посевного финансирования, венчурные фонды с государственным участием, государственную корпорацию «Банк развития и внешнеэкономической деятельности (Внешэкономбанк)», ОАО «Роснано»	Малый удельный вес инновационно-активных предприятий (9–10%)
Осуществляется финансовая поддержка ведущих вузов в целях формирования «ядра» глобально конкурентоспособных вузов, способных войти в первую сотню ведущих мировых университетов согласно общепризнанным международным рейтингам	Невысокие показатели выпуска и экспорта инновационной продукции
Начата работа по формированию национальных исследовательских центров	Крайне низкая доля частных затрат на исследования и разработки
Сформирована инфраструктура поддержки инновационной деятельности – технико-внедренческие особые экономические зоны, предусматривающие значительные льготы инновационным компаниям, технопарки, бизнес-инкубаторы при вузах, центры трансфера технологий, центры коллективного пользования уникальным оборудованием	Незначительная доля России в мировом наукоемком экспорте продукции гражданского назначения (0,5%, тогда как доля США – 36%, Японии – 30%, Германии – 16% и Китая – 6%)
Начата на конкурсной основе поддержка создания и развития инновационных кластеров	Невысокий удельный вес инновационной продукции в общем объеме отгруженной промышленной продукции (6,1% против 15% – минимального показателя для современной конкурентоспособной экономики)
Положено начало созданию новой российской «территории инноваций» в подмосковном инновационном центре «Сколково», где создается правовой режим, минимизирующий административные барьеры и налоговое бремя для компаний-резидентов	Незначительные величины затрат на модернизацию и технологические инновации в промышленности, явно несоизмеримые с реальными потребностями экономики в расширении спектра принципиально новой конкурентоспособной продукции
Реализуются программы инновационного развития крупнейших компаний с государственным участием	Низкий уровень инвестиций в инновации
Ведется деятельность по развитию кооперации между бизнесом, наукой и образованием, в том числе с использованием механизма технологических платформ	Не отвечающая задачам модернизации и качественно отстающая от уровня европейских стран отраслевая структура малого и среднего бизнеса
Проведена значительная работа по совершенствованию правового режима инновационной деятельности	Низкий спрос на инновации в российской экономике, а также его неэффективная структура – избыточный перекос в сторону закупки готового оборудования за рубежом в ущерб внедрению собственных новых разработок.
	Высокие риски ведения предпринимательской деятельности в России**

\* Составлена по данным ГП «Экономическое развитие и инновационная экономика».

\*\* В т. ч. наличие коррупции и излишних административных барьеров для развития малого и среднего бизнеса, включая инновационный.

Российской Федерации и ее национальной конкурентоспособности на мировом уровне (табл. 1).

Распоряжением Правительства РФ от 08.12.2011 № 2227-Р была утверждена Стратегия инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 г., являющаяся основополагающим документом в сфере инновационного развития. Указом Президента Российской Федерации от 11.01.2012 № Пр-83В приняты «Основы политики Российской

Федерации в области развития науки и технологий на период до 2020 г. и дальнейшую перспективу», в которых стратегической целью государственной политики в области развития науки и технологий названо обеспечение к 2020 г. мирового уровня исследований и разработок и глобальной конкурентоспособности России на приоритетных научно-технологических направлениях. Указом Президента Российской Федерации от 07.05.2012 № 596

Таблица 2

**Основные задачи и важнейшие целевые индикаторы и показатели  
ГП «Экономическое развитие и инновационная экономика»**

Основные задачи ГП	Важнейшие целевые индикаторы и показатели ГП
Создание условий для привлечения инвестиций	Индекс производительности труда (% к предыдущему году)
Повышение предпринимательской активности и развитие малого и среднего предпринимательства	Индекс физического объема инвестиций в основной капитал (% к предыдущему году)
Устранение избыточного регулирования и неоправданного вмешательства государства в деятельность хозяйствующих субъектов	Доля продукции, произведенной субъектами малого и среднего предпринимательства, в общем объеме валового внутреннего продукта
Повышение эффективности функционирования естественных монополий и совершенствование системы государственного регулирования тарифов	Оценка Российской Федерации в рейтинге конкурентоспособности стран Всемирного экономического форума
Структурная диверсификация и модернизация традиционных секторов экономики	Позиция России в международном рейтинге «Условия ведения бизнеса» (Doing Business), выпускаемом ежегодно Всемирным банком
Формирование экономики знаний и высоких технологий	Удельный вес инновационных товаров, работ, услуг в общем объеме отгруженных товаров, выполненных работ, услуг организаций промышленного производства
Совершенствование государственной политики и реализации государственных функций в сфере земельных отношений и оборота недвижимости, геодезии, картографии и инфраструктуры пространственных данных Российской Федерации	Удельный вес затрат на исследования и разработки в предпринимательском секторе в ВВП
Повышение качества государственного и муниципального управления	Место России в Глобальном индексе инноваций (INSEAD Global Innovation Index)
Совершенствование государственной инновационной политики	Доля расходов федерального бюджета, формируемых программно-целевым методом
Совершенствование государственной политики в социальной сфере	Уровень доступности к официальной статистической информации
Совершенствование системы государственного стратегического управления	Количество созданных рабочих мест
Совершенствование механизмов осуществления государственных инвестиций	Число управленцев, подготовленных для организаций народного хозяйства Российской Федерации
Совершенствование сбора, обработки и предоставления статистической информации	

«О долгосрочной экономической политике» одной из главных целей государственной экономической политики определено достижение технологического лидерства российской экономики.

В настоящее время инновации рассматриваются как основа обеспечения национальной безопасности в экономической сфере, гармоничного решения экономических задач при модернизации экономики и в процессе инновационного развития.

Распоряжением Правительства РФ от 03.04.2013 № 512-р утверждена ГП «Экономическое развитие и инновационная экономика», которая определяет

основные инструменты и механизмы госрегулирования для решения задач инновационного развития экономики. Период реализации ГП — с 2013 по 2020 г. Объем финансирования программы в 2013–2015 гг. за счет средств федерального бюджета составляет 691095356,30 тыс. руб., в том числе по годам реализации ГП: в 2013 г.— 124132065,40 тыс. руб., в 2014 г.—126 062 336,00 тыс. руб. и в 2015 г.— 106 496 693,90 тыс. руб. Прогнозная оценка ресурсного обеспечения из средств консолидированных бюджетов субъектов Российской Федерации составляет 35 746 383,90 тыс. руб., из внебюджетных источников — 26 259 929,70 тыс. руб. Таким

образом, реализация Программы в базовом варианте не потребует выделения дополнительных бюджетных ассигнований. Однако Минэкономики России считает, что дополнительное финансирование на реализацию Программы из средств федерального бюджета в размере 150 335 271,90 тыс. руб. позволит перейти на качественно новый уровень решения системных проблем в области экономического развития. В то же время 8 апреля 2013 г. глава российского правительства Д. А. Медведев заявил на заседании коллегии Минфина России о том, что основные параметры ГП должны выполняться за счет базового, а не дополнительного финансирования. Он назвал недопустимыми заявления ведомств о том, что программы могут быть исполнены только при наличии дополнительного финансирования<sup>11</sup>.

### Цели и задачи ГП «Экономическое развитие и инновационная экономика»

Основными целями ГП «Экономическое развитие и инновационная экономика» являются:

1) переход российской экономики от экспортно-сырьевого к инновационному социально ориентированному типу развития;

2) повышение эффективности государственного управления;

3) создание высококонкурентной институциональной среды, стимулирующей предпринимательскую активность и привлечение капитала в экономику. ГП включает девять подпрограмм, направленных на формирование благоприятной инвестиционной среды, развитие малого и среднего бизнеса, создание благоприятных условий для развития рынка недвижимости, совершенствование государственного и муниципального управления и стимулирование инноваций. ГП призвана способствовать повышению эффективности работы естественных монополий, усовершенствованию системы государственного стратегического управления, созданию кадров для инновационной экономики и формированию официальной статистики<sup>12</sup>. Данная ГП имеет 13 основных задач, в том числе задачи создания условий для привлечения инвестиций, повышения предпринимательской активности, развития малого и среднего предпринимательства, повышение качества государственного управле-

ния и совершенствование государственной инновационной политики муниципального управления.

О результатах ГП «Экономическое развитие и инновационная экономика» будут судить в том числе по 12 важнейшим целевым индикаторам и показателям, в числе которых индексы производительности труда и физического объема инвестиций в основной капитал, доля продукции, произведенной субъектами малого и среднего предпринимательства, в общем объеме валового внутреннего продукта, место России в Глобальном индексе инноваций (*INSEAD Global Innovation Index*), рейтинге конкурентоспособности стран Всемирного экономического форума и международном рейтинге «Условия ведения бизнеса» (*Doing Business*), выпускаемом ежегодно Всемирным банком, а также количество созданных рабочих мест и доля расходов федерального бюджета, формируемых программно-целевым методом (табл. 2).

### Развитие инновационных территориальных кластеров

Постановлением Правительства РФ от 06.03.2013 № 188 утверждены Правила распределения и предоставления субсидий из федерального бюджета бюджетам субъектов Российской Федерации на реализацию мероприятий, предусмотренных программами развития пилотных инновационных территориальных кластеров (далее — Правила).

Под кластером понимается сконцентрированная на определенной территории региона группа взаимосвязанных предприятий (компаний, корпораций, университетов, банков и т. д.): поставщиков продукции, комплектующих и специализированных услуг; инфраструктуры; вузов, научно-исследовательских институтов, взаимодополняющих друг друга и усиливающих конкурентные преимущества отдельных компаний и кластера в целом. Особенности кластера — обладание свойствами взаимной конкуренции и кооперации его участников, формирование уникальных компетенций региона, формирование концентрации на определенной территории. Территориальный кластер — это фактическое объединение хозяйствующих субъектов, осуществляющих экономическую деятельность в границах одного или нескольких административно-территориальных образований и связанных в сфере производства и реализации товаров и услуг функциональными или договорными отношениями, за счет которых средняя норма прибыли кластера является поло-

<sup>11</sup> URL: <http://www.rosbalt.ru/main/2013/04/08/1115052.html>.

<sup>12</sup> URL: <http://ria.ru/economy/20130403/930714031.html>.

жительной и повышенной по сравнению со средней нормой прибыли [1].

Правительством РФ утвержден перечень из 25 инновационных кластеров, причем в настоящее время их только 13. Кластеры были определены Правительственной комиссией по высоким технологиям и инновациям. Кластер инноваций — сосредоточенная на определенном отрезке времени и в определенном экономическом пространстве совокупность базисных инноваций как целостная система новых продуктов и технологий [2].

В перечень субсидируемых включены 15 пилотных кластеров из 13 субъектов Российской Федерации. Московская область представлена тремя кластерами — в Дубне (кластер ядерно-физических и нанотехнологий), Пущино (биотехнологический инновационный территориальный кластер), Долгопрудном и Химках (кластер «Физтех XXI»). Правила предусматривают, что поддержка оказывается на условиях софинансирования при наличии утвержденных региональных программ развития пилотных инновационных территориальных кластеров и их финансирования за счет средств бюджетов субъектов Российской Федерации.

В Правилах прописаны требования к мероприятиям программ, которые могут быть поддержаны за счет средств субсидий. Установлен порядок исчисления размеров субсидий и утверждения их распределения для каждого субъекта Российской Федерации. Кроме того, определены направления, по которым осуществляются отбор и поддержка мероприятий указанных программ, в том числе:

- развитие на территориях, на которых расположены территориальные кластеры, объектов инновационной и образовательной инфраструктуры;
- развитие на территориях, на которых расположены территориальные кластеры, объектов транспортной и энергетической инфраструктуры;
- развитие на территориях, на которых расположены территориальные кластеры, объектов инженерной и социальной инфраструктуры.

**Совершенствование бюджетного процесса в целях повышения эффективности бюджетных расходов** Федеральным законом от 07.05.2013 № 104-ФЗ «О внесении изменений в Бюджетный кодекс Российской Федерации и отдельные законодательные акты Российской Федерации в связи

с совершенствованием бюджетного процесса», разработанным в рамках реализации Программы Правительства РФ по повышению эффективности бюджетных расходов на период до 2012 г., закреплено формирование бюджетов бюджетной системы в структуре государственных (муниципальных) программ. Это предполагает наличие новой структуры классификации расходов бюджетов, интегрирующей программный компонент на уровне целевых в действующую структуру для «укрупнения» формата бюджетов и расширения самостоятельности главных распорядителей бюджетных средств. Этим документом предусмотрено внесение изменений в формирование бюджетов на основе государственных (муниципальных) программ; совершенствование бюджетной классификации; составление и утверждение бюджетов в «программном» формате; введение ст. 93 Бюджетного кодекса Российской Федерации, которая устанавливает положения, регулирующие порядок предоставления от имени Российской Федерации территориальными органами Федерального казначейства бюджетных кредитов на пополнение остатков средств на счетах бюджетов субъектов Российской Федерации (местных бюджетов); управление операциями со средствами на единых счетах по учету средств бюджетов; перераспределение между текущим финансовым годом и плановым периодом бюджетных ассигнований в случае формирования закона (решения) о бюджете в «программном формате».

***В настоящее время инновации рассматриваются как основа обеспечения национальной безопасности в экономической сфере, гармоничного решения экономических задач при модернизации экономики и в процессе инновационного развития***

Полное внедрение программно-целевых методов управления в бюджетный процесс названо в числе основных задач проекта «Программы повышения эффективности управления общественными (государственными и муниципальными) финансами на период до 2018 года»,

разработанного в соответствии с Бюджетным посланием «О бюджетной политике в 2013–2015 годах». Программа направлена на совершенствование правоприменительной практики при применении новой редакции Бюджетного кодекса Российской Федерации. Кроме того, предполагается поощрение в форме грантов за счет средств федерального бюджета дальнейшей реализации региональных программ повышения эффективности бюджетных расходов и дальнейшего стимулирования программно-целевого бюджетирования на уровне субъектов Российской Федерации, в том числе по инвестиционным и инновационным проектам.

### Литература

1. Туликов А. В. Государственная поддержка инновационных кластеров: Проблемы правового регулирования. URL: [www.patentovedam.narod.ru/download6/tulikov.doc](http://www.patentovedam.narod.ru/download6/tulikov.doc).
2. Инновационная деятельность. Толковый словарь. 2-е изд., доп. / Отв. ред. В. И. Сулова. Новосибирск, 2008. 224 с.
3. Стратегия инновационного развития Российской Федерации до 2020 года, утвержденная распоряжением Правительства РФ от 08.12.2011 № 2227-р.
4. Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года, утвержденная распоряжением Правительства РФ от 17.11.2008 № 1662-р.
5. Указ Президента Российской Федерации от 07.05.2012 № 596 «О долгосрочной экономической политике».
6. Указ Президента Российской Федерации от 11.01.2012 № Пр-83 «Основы политики Российской Федерации в области развития науки и технологий на период до 2020 года и дальнейшую перспективу».

*Из выступления В. В. Путина на Инвестиционном форуме «Россия зовет» 2 октября 2012 г.*

Сегодняшняя позитивная динамика российской экономики, накопленный запас прочности и резервы позволяют нам ставить новые масштабные задачи. При этом мы понимаем, что простых решений, легких факторов роста нет. Еще три-четыре года назад в мире сохранялись иллюзии, что глобальные проблемы можно развязать достаточно быстро. Но сейчас практически все понимают и говорят об этом вслух: для того, чтобы выйти из существующих проблем, нужны время и нетривиальные подходы. Чтобы окончательно выйти из сложившейся ситуации, нужно серьезно менять саму модель экономического развития. Такие изменения коснутся практически всех экономик мира. И попытки цепляться за старые рецепты будут только консервировать проблемы. Необходимо стимулировать структурные изменения, создавать условия для возникновения новых секторов экономики, искать современные источники роста.

Центральная роль в совершенствовании бизнес-климата и привлечении инвесторов принадлежит регионам Российской Федерации. Перед кризисом у нас появилась здоровая конкуренция регионов в стремлении привлечь инвестиции. Регионы-лидеры смогли кардинально поменять структуру своей экономики. В прошлом году Агентство стратегических инициатив под контролем бизнеса приступило к важному пилотному проекту, речь идет о внедрении в нескольких регионах Стандарта деятельности органов исполнительной власти субъектов Федерации по улучшению инвестиционного климата.

Россия открыта для прямых иностранных и отечественных инвестиций: инвестиций в промышленность, в сферу услуг, сельское хозяйство, в инновационный сектор экономики. И конечно, мы рассчитываем, что вместе с капиталами на российский рынок будут приходить технологии, управленческий опыт, современные модели организации производств, сетей дистрибуции и обслуживания, которыми обладают наши зарубежные партнеры.

УДК 330.322

# Инвестиционные проблемы в сфере минерально-сырьевой базы России

В статье рассматриваются правовые проблемы инвестиционного процесса, направляемого на формирование минерально-сырьевой базы. Анализируются статистические данные по источникам финансирования геологоразведочного производства как фактора, влияющего на развитие экономической составляющей страны.

**Ключевые слова:** инвестиции; минерально-сырьевая база; геологоразведочное производство; государственная инвестиционная деятельность.

This article discusses legal challenges to the investment process directed at the formation of mineral-raw-material base. Statistics on funding sources is analyzed by geological prospecting production as a factor influencing the development of the economic dimension of the country.

**Keywords:** investment; mineral-raw-material base; geological exploration production; State investment activities.



**Терехова Елена  
Владиславовна**

канд. юрид. наук,  
начальник отдела  
методического обеспечения  
послевузовского обучения  
Финансового университета  
E-mail: ter\_finlaw@mail.ru

## Общая характеристика состояния минерально-сырьевой базы России

В 2012 г. российской экономике не удалось выйти на траекторию уверенного роста, что доказывается ухудшением ее основных показателей. В стране продолжает снижаться уровень делового климата, падает интерес инвесторов к России. Макроэкономическая статистика позволяет сделать вывод о сформировавшемся в разных секторах экономики стагнационном тренде. Добыча газа сокращается, а нефти — не растет, в обрабатывающей промышленности нет прогресса и т. д. Все это свидетельствует о негативных тенденциях в российской экономике в целом и в инвестиционной сфере в частности.

С целью выявления тенденций и выработки предложений по совершенствованию государственной инвестиционной деятельности, влияющей на развитие инвестиционного климата

страны, проанализируем сферу минерально-сырьевой базы.

За последние 35 лет потребление энергоносителей в мире удвоилось, а использование других видов минерального сырья увеличилось в 3–5 и более раз. Россия играет ключевую роль в мировой экономике как поставщик полезных ископаемых. Наиболее значимыми для российской экономики являются пятнадцать видов минерального сырья, доля каждого из которых в мировой добыче превышает 4%, — это нефть, природный газ, уголь, уран, железные руды, платина и палладий, медь, никель, вольфрам, золото, серебро, алмазы, калийное и фосфатное сырье, значительная часть которых реализуется на мировых рынках.

Конечно, доходы от добычи твердых полезных ископаемых несравнимы с тем, что страна получает от энергоносителей, но нельзя забывать, что данная группа минерального сырья имеет стратегическое значение (железо, хром и др.) и высоколиквидна (золото, алмазы).

Следует отметить, что 2005–2008 гг. характеризовались интенсивным ростом инвестиций, направляемых на формирование минерально-сырьевой базы и осуществляемых за счет федерального бюджета: его вложения увеличились за указанный период в 2,2 раза, а внебюджетных источников — 2,3 раза. Но после 2008 г. произошел резкий спад инвестиций в данной сфере экономики: на 15%

средств, направляемых из федерального бюджета, и на 27% — из внебюджетных источников. Но если на геологоразведку инвестиции недропользователей стали увеличиваться с 2010 г. на 1,5–4% в год, то затраты федерального бюджета на этот сектор экономики продолжали сокращаться. По сравнению с 2005 г. они уменьшились в 2011 г. на 15%. В 2012 г. объем бюджетного финансирования составил 7,2 млрд руб. [1]. Возникло опасение, что из-за отставания государственного финансирования произойдет перекося показателей, характеризующий соотношение между затратами государства и бизнеса и заложенными в Долгосрочной программе воспроизводства МСБ до 2020 г. [2].

В то же время нельзя не отметить, что последствия глобального финансового кризиса проявились в геологической отрасли слабее, чем в других отраслях. Уже с 2010 г. суммарный объем инвестиций в геологоразведку увеличивается на 20–30%. В текущем году финансирование возрастет более чем на 20%, и это связано с производственной деятельностью компаний «Сургутнефтегаз», «Газпром», «АЛРОСА», а также отдельных золотодобывающих предприятий. На геологическое изучение недр и воспроизводство минерально-сырьевой базы в прошлом году было потрачено 19,5 млрд руб., в том числе из федерального бюджета — 1,16 млрд руб., республиканских бюджетов — 0,12 млрд руб., средств недропользователей — 18,2 млрд руб.

Вместе с тем в России отмечается снижение на аукционах и конкурсах активности недропользователей, причинами которого являются недостаток инвестиционных средств у потенциальных участников добычи минерального сырья, отсутствие развитой инфраструктуры в соответствующих специфических регионах Российской Федерации, уменьшение привлекательности объектов лицензирования, находящихся в государственном резерве.

Следует отметить, что субъекты рассматриваемой сферы экономики представлены крупными недропользователями — группой из 35 интегрированных компаний с годовыми затратами на геологоразведочные работы более 100 млн руб. либо осуществляющих эти работы в минимальных объемах, но занимающих высокие места в добыче и переработке твердых полезных ископаемых, в том числе компания «АЛРОСА», ЗАО «Петропавловск», ОАО «Северсталь», ОАО «ГМК Норильский Никель», ОАО «Атомредметзолото», ОАО «Полиметалл», ГМК «Интергео» и др. Эти компании вместе с дочерни-

ми предприятиями, составляя 15% недропользователей и владея 30% лицензий, предусматривающих проведение геологоразведочных работ, затратили на их проведение в 2011 г. 64% общих внебюджетных вложений и обеспечили прирост запасов по 18 видам твердых полезных ископаемых из 29.

Крупные компании владеют 660 лицензиями по 29 видам полезных ископаемых. Из этого количества по 450 лицензиям предусмотрены геологоразведочные работы (по остальным лицензиям — эксплуатационная разведка, добыча, мониторинг состояния месторождений). Необходимо отметить, что технологических, определяющих инновационность освоения месторождений работ крупные компании практически не осуществляют. Очевидно, что данное обстоятельство пагубно влияет на развитие минерально-сырьевой базы страны.

По сравнению с 2010 г. финансирование геологоразведочных работ за счет средств крупных недропользователей увеличивалось медленнее, чем общие ассигнования за счет частных инвестиций, но при этом значительно возросла доля затрат на опережающие и поисковые работы по сравнению с предварительной и детальной разведкой. В 2012 г. затраты частных инвесторов на геологоразведку твердых полезных ископаемых составили 40 млрд руб. Основные вложения (75%) приходились на благородные металлы и алмазы, что объясняется высокой ликвидностью этих видов сырья [1].

Крупные компании редко нарушают условия лицензионных соглашений и, как правило, в случае необходимости приводят убедительные доводы, обосновывающие продление сроков геологического изучения недр. Так, в 2011 г. Росприроднадзором были рекомендованы к внеочередной проверке соблюдения условий добычи только 3 лицензии из 227, тогда как в целом по стране — 262 лицензии из 1815.

Около 90% средств на проведение геологоразведочных работ выделяются компаниями на территориях Северо-Западного (цветные металлы, алмазы), Сибирского (уголь, уран, цветные и редкие металлы, благородные металлы, неметаллы) и Дальневосточного (уголь, уран, черные металлы, благородные металлы и алмазы) федеральных округов. Лишь в них достигаются должные соотношения между затратами федерального бюджета и недропользователей (от 1:5 до 1:10 и более по отдельным видам сырья), предусмотренные Долгосрочной программой воспроизводства МСБ до

2020 г. [2]. Однако если сравнить размер средств, направляемых из федерального бюджета и крупными недропользователями в геологоразведку в этих трех федеральных округах, то мы получим однопорядковые величины вложений в Сибирском и Дальневосточном федеральных округах, где и производится приоритетное по суммам вложений финансирование геологоразведочных работ.

Из вышеприведенного следует, что недропользователи ориентированы на разведку месторождений высоколиквидных благородных металлов, пользующихся повышенным спросом. По причине небольших вложений частных инвесторов в геологоразведку прироста добычи благородных металлов не восполняют добычу по остальным видам сырья. Отметим, что вложения бюджетных средств в геологоразведку неметаллов всегда считались наиболее успешными.

Некоторые крупные компании активно не занимаются геологоразведкой своих профильных видов полезных ископаемых, рассчитывая на имеющиеся у них запасы, разведанные еще в советское время. Таким образом, постепенно подрывается минерально-сырьевой фонд будущих поколений. Например, происходит прогрессирующее снижение запасов урановых, хромовых руд, а также алмазов, что связано с постепенным истощением эксплуатируемых месторождений России: урановорудного — «Стрельцовское» в Забайкальском крае, хромовых руд — «Центральное» в Уральском федеральном округе, алмазов — «Мир», «Айхал», «Интернациональная» в Якутии [1].

Остро стоит вопрос о привлечении инвестиций в исследуемую область. Необходимо создавать максимально благоприятные условия для бизнеса, чтобы привлекать в экономику регионов частные инвестиции, превышающие государственные вложения, при которых на один рубль государственных средств приходилось бы четыре — пять рублей частных инвестиций. Невозможно совершенствовать минерально-сырьевую базу без развития соответствующих территорий региона.

### Приоритетные направления инвестирования

В соответствии со Стратегией социально-экономического развития Сибири до 2020 г., утвержденной распоряжением Правительства РФ от 05.2010 № 1120-р, приоритетными отраслями социально-экономического развития Сибири в 2010–2020 гг. должны быть добывающая промышленность (до-

быча нефти, газа, угля, черных, цветных, благородных и редкоземельных металлов); геологоразведочные работы; перерабатывающая промышленность — глубокая переработка первичного сырья (нефте-, газо-, угле-, лесохимия) и др. На основании указанной Стратегии определены приоритетные сферы социально-экономического развития. И следует отметить, что без положительного инвестиционного климата, без создания инфраструктурных проектов будет весьма затруднительно реализовать поставленные задачи.

***Наиболее значимыми для российской экономики являются пятнадцать видов минерального сырья, доля каждого из которых в мировой добыче превышает 4%, — это нефть, природный газ, уголь, уран, железные руды, платина и палладий, медь, никель, вольфрам, золото, серебро, алмазы, калийное и фосфатное сырье***

При этом Стратегия социально-экономического развития Дальнего Востока и Байкальского региона на период до 2025 г., утвержденная распоряжением Правительства РФ от 28.12.2009 № 2094-р, содержит указание на комплексное, системное и синхронное взаимодействие государства, бизнеса и общества на принципах государственно-частного партнерства в реализации ключевых инвестиционных проектов в первую очередь на территориях опережающего экономического роста.

Несмотря на то, что государство уделяет большое внимание развитию Дальнего Востока, бизнес все равно неохотно идет в этот регион из-за сложных климатических условий и существующих инфраструктурных ограничений.

Конечно, для развития дальневосточных территорий с опережающими средними темпами по стране необходимо создавать привлекательные условия для частных инвесторов. Для этой цели нужно вводить облегченный налоговый режим, снижая или освобождая от налога на прибыль действующие предприятия обрабатывающей промышленности, вводя нулевую ставку НДС или освобождая от НДС предприятия, которые

оказывают услуги жителям Дальнего Востока, например авиационный транспорт. Причем комплекс мер по обеспечению инвестиционной привлекательности Дальнего Востока должен быть прописан в проекте федерального закона о развитии Дальнего Востока [3].

### **Лицензирование добычи полезных ископаемых**

Территориальные органы в процессе подготовки лицензионных соглашений по сложным многопрофильным площадям и крупным объектам зачастую не предусматривают, с одной стороны, возможность досрочного завершения стадии геологического изучения по отдельным пунктам соглашения в случае получения доказанного отрицательного результата, а с другой стороны, не обеспечивают условиями лицензии необходимость всестороннего изучения объектов. Это приводит к необоснованному списанию с баланса «омертвленных» в отвалах и отходах переработки ценных попутных компонентов.

### ***Недостаточные финансовые вложения крупных компаний в научно-исследовательские инновационные технологии поисков, разведки, технологий добычи и переработки руд обуславливают низкую эффективность поисков новых месторождений***

Отсутствуют четкая система и оперативность апробации прогнозных ресурсов, позволяющие территориальным органам вести мониторинг площадей, подготавливаемых к лицензированию. Это приводит к недоучету минерагенической специализации и неразработке возможных направлений перспективного развития регионов и преобладанию в лицензионных перечнях участков недр с целью геологического изучения и поисков благородных металлов и алмазов. В то же время данное обстоятельство становится причиной их неадекватной оценки при определении разовых платежей за право пользования участками недр. Учитываемые крупными компаниями, подготовленные ими прогнозные ресурсы на лицензион-

ных площадях не проходят апробацию в профильных институтах Роснедр. Соответственно они не могут быть учтены при подготовке перспективных программно-целевых мероприятий по воспроизводству минерально-сырьевой базы. Это предопределяет необходимость внесения в постановление Правительства РФ от 17.06.2004 № 293 «Об утверждении Положения о Федеральном агентстве по недропользованию» изменений, касающихся апробации прогнозных ресурсов и мониторинга площадей, подготавливаемых к лицензированию.

Отсутствует утвержденный порядок лицензирования участков недр федерального значения, что вызывает беспокойство крупных компаний, которые нацелены на участие в аукционах и конкурсах главным образом как раз на такие участки. Юридически не определено понятие «проявление полезных ископаемых» [1].

Законодательством не предусмотрена проверка Росприроднадзором уведомлений, направляемых Роснедрами и его территориальными органами в рамках процедуры досрочного прекращения права пользования недрами. Отсутствует возможность изменения границ участка недр в целях исправления «технических ошибок» при выдаче лицензий согласно п. 19 Положения о порядке лицензирования пользования недрами, утвержденного постановлением Верховного Совета Российской Федерации от 15.07.1992 № 3314-1, а также при проведении аукционов или конкурсов.

### **Первоочередные меры, которые необходимо принять для обеспечения добычи полезных ископаемых**

До настоящего времени остается недоработанной нормативно-правовая база обеспечения проведения государственной экспертизы запасов полезных ископаемых, в частности не утвержден Административный регламент проведения экспертизы.

В практической сфере существуют проблемы в части подготовки, согласования и утверждения технических проектов разработки месторождений полезных ископаемых. Постановлением Правительства РФ от 03.03.2010 № 118 утверждено Положение о подготовке, согласовании и утверждении технических проектов разработки месторождений полезных ископаемых и иной проектной документации на выполнение работ, связанных с использованием участками недр, по видам полезных ископаемых и видам пользования недрами»,

в соответствии с которым сначала недропользователь должен подготовить проект строительства предприятия, пройти государственную экспертизу в рамках законодательства о градостроительной деятельности, промышленной безопасности опасного производственного объекта, государственную экологическую экспертизу, а лишь затем подготовить проект разработки месторождения и пройти согласование этого проекта в специальной комиссии на предмет его соответствия законодательству о недрах.

На наш взгляд, более правильно сначала подготовить проект разработки месторождения и провести его государственную экспертизу на предмет его соответствия законодательству о недропользовании и условиям пользования недрами, закрепленными в лицензии, и только затем подготовить проект строительства предприятия и проводить все экспертизы, связанные именно со строительством объекта.

В части экспертизы промышленной безопасности необходимо увязать между собой нормы постановления Правительства РФ от 16.02.2008 № 87 «О составе разделов проектной документации и требованиях к их содержанию», приказа Минприроды России от 25.06.2010 № 218 «Об утверждении требований к структуре и оформлению проектной документации на разработку месторождений твердых полезных ископаемых, ликвидацию и консервацию горных выработок и первичную переработку минерального сырья» и требования Федерального закона от 21.07.1997 № 116-ФЗ «О промышленной безопасности опасных производственных объектов».

Не урегулированы также вопросы, касающиеся согласования нормативов потерь полезных компонентов при первичной переработке полезных ископаемых, корректировке производственной мощности предприятия по отношению к устанавливаемой в лицензии на пользование недрами.

## Выводы

Несовершенство законодательной базы приводит к тому, что проще всего избежать комплексного использования добытого сырья, не вкладывать

финансовые ресурсы на длительную перспективу с отложенной прибылью. Недостаточные финансовые вложения крупных компаний в научно-исследовательские инновационные технологии поисков, разведки, технологий добычи и переработки руд обуславливают низкую эффективность поисков новых месторождений.

На наш взгляд, с целью повышения в целом государственной конкурентоспособности и определения направлений инвестирования необходимо разработать параметры и провести мониторинг государственных природных ресурсов.

Представляется очевидным, что инновационное развитие России, т. е. формирование в стране постиндустриальных отраслей экономики, без принципиального обновления ее индустриального каркаса не может быть успешным. Очевидным приоритетом является отечественный минерально-сырьевой комплекс. В отличие от многих других секторов промышленности он имеет реальную возможность занять и удерживать эксклюзивные ниши в системе глобальных рынков. Для этого необходимо принципиальное обновление технического и технологического парка добывающих и перерабатывающих отраслей, которое должно стать одним из направлений модернизации отечественной экономики.

## Литература

1. Аксенова С. А., Некрасова А. И. Результаты геологоразведочных работ на твердые полезные ископаемые в 2012 г. и перспективы на 2013 г. // Разведка и охрана недр. 2013. № 1.
2. Приказ Минприроды России от 16.07. 2008 № 151 «Об утверждении Долгосрочной государственной программы изучения недр и воспроизводства минерально-сырьевой базы России на основе баланса потребления и воспроизводства минерального сырья».
3. Штыров В. Как привлечь инвестиции на развитие дальневосточных территорий // URL: <http://www.1sn.ru/73767.html>.

УДК 330.322

# Повышение энергоэффективности российской экономики: инвестиционные и инновационные аспекты

В статье проведен анализ основных инвестиционных и инновационных аспектов повышения энергосбережения в России. Рассмотрено законодательное регулирование энергосбережения и повышения энергоэффективности, проанализированы основные меры по реализации политики энергосбережения в России, а также изучены новые подходы и процедуры, необходимые для внедрения энергосберегающих технологий. Предложен ряд мер как административного, так и экономического регулирования и поощрения энергосбережения.

**Ключевые слова:** энергоэффективность; энергосбережение; стандарты энергосбережения; государственно-частное партнерство.

The paper analyses a number of major investment and innovation aspects of the improvement of energy efficiency in Russia. The paper reviews legislative regulation of energy conservation and efficiency, analyzes key measures for implementing energy efficient policies in Russia, and exploration of new approaches and procedures necessary to introduce energy-saving technologies.

It proposes a number of administrative and economic regulation measures to promote energy conservation that are currently.

**Keywords:** energy efficiency; energy saving; energy conservation standards; public-private partnership.



**Седаш Татьяна Николаевна**

канд. экон. наук, доцент,  
доцент кафедры «Инвестиции  
и инновации» Финансового  
университета  
E-mail: t\_sedash@mail.ru

## Место России в рейтинге стран по уровню энергоэффективности

На сегодняшний день перед Россией стоит задача перехода на путь инновационного и энергоэффективного развития. Согласно Энергетической стратегии России на период до 2030 г., утвержденной распоряжением Правительства РФ от 13.11.2009 № 1715-р1, повышение энергетической и экологической эффективности российской экономики

и в том числе энергетики за счет структурных изменений и активизации технологического энергосбережения должно привести к снижению энергоёмкости российской экономики до уровня стран с аналогичными природно-климатическими условиями (Канада, страны Скандинавии).

В настоящее время энергоёмкость российской экономики вдвое выше, чем мировой экономики в целом, и в 2,5–3 раза превышает уровень стран Западной Европы и Японии. В 2012 г. Американским советом по энергоэффективности экономик (*American Council for an Energy-Efficient Economy's*) был опубликован рейтинг стран по уровню энергоэффективности. В данном рейтинге были представлены Евросоюз в целом и 11 стран, на долю которых приходится более 78% мирового ВВП и 63% мирового потребления энергии. Россия занимает последнее, 12-е место в рейтинге. Данный рейтинг рассчитывался на основе четырех показателей: национальной политики в области энерго-

эффективности, энергоемкости зданий, промышленности, транспорта. Самый низкий рейтинг у России по показателю энергоэффективности зданий (12-е место) и по национальной политике (государственной поддержке) в данной сфере (11-е место).

### **Нормативное регулирование в области энергосбережения и энергоэффективности**

Первым в России специальным нормативным актом по энергосбережению стало постановление Правительства РФ от 01.06.1992 № 371 «О неотложных мерах по энергосбережению в области добычи, производства, транспортировки и использования нефти, газа и нефтепродуктов» (утратило силу). Далее в 1995 г. были изданы три нормативных акта: Указ Президента Российской Федерации от 07.05.1995 № 472 «Об основных направлениях энергетической политики и структурной перестройки топливно-энергетического комплекса Российской Федерации на период до 2010 года», постановление Правительства РФ от 13.10.1995 № 1006 «Основные положения Энергетической стратегии России на период до 2010 года», постановление Правительства РФ от 02.11.1995 № 1087 «О неотложных мерах по энергосбережению» (утратило силу). Затем были подписаны Федеральный закон от 03.04.1996 № 28-ФЗ «Об энергосбережении» (утратил силу) и Указ Президента Российской Федерации от 11.09.1997 № 1010 «О государственном надзоре за эффективным использованием энергетических ресурсов в Российской Федерации» (утратил силу). В конце 1990-х гг. были опубликованы первые пять ГОСТов по энергосбережению, которые должны были стать основой стандартов энергосбережения. В 1998 и 2001 гг. были приняты две федеральные целевые программы, в дальнейшем не реализованные в полном объеме. В 2003 г. распоряжением Правительства РФ от 28.08.2003 № 1234-р была утверждена «Энергетическая стратегия России на период до 2020 года» (утратило силу).

Однако государственная политика в области энергосбережения в нашей стране не отличалась последовательностью и комплексностью. Так, в 2004 г. в процессе административной реформы системы государственной власти Российской Федерации функции надзора за эффективным использованием энергоресурсов были признаны избыточными как ограничивающие свободу пред-

принимательской деятельности, что затормозило переход экономики на более современный, энергоэффективный путь развития. Кроме того, существует много противоречий в различных законодательно-нормативных актах, и, по большому счету, отмечается достаточно низкая эффективность законодательных инициатив.

В результате в Энергетической стратегии России на период до 2030 г., утвержденной распоряжением Правительства РФ от 13.11.2009 № 1715-р, среди мер государственной энергетической политики, необходимых для достижения энергетической эффективности экономики, называется формирование комплексного федерального и регионального законодательства по энергосбережению, целостной и апробированной нормативно-законодательной базы.

***В настоящее время энергоемкость российской экономики вдвое выше, чем мировой экономики в целом, и в 2,5–3 раза превышает уровень стран Западной Европы и Японии***

В настоящее время можно представить иерархию законодательных и нормативно-правовых документов в области энергосбережения и повышения энергоэффективности в виде треугольника. На вершине треугольника находятся два базовых нормативных акта: Федеральный закон от 27.12.2002 № 184-ФЗ «О техническом регулировании» (далее — Закон № 184-ФЗ), в котором содержится пункт о том, что в технических регламентах должны содержаться требования, целью которых является обеспечение повышения энергетической эффективности, и Федеральный закон от 23.11.2009 № 261-ФЗ «Об энергосбережении и о повышении энергетической эффективности и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» (далее — Закон № 261-ФЗ), разработанный во исполнение Указа Президента Российской Федерации от 04.06.2008 № 889 «О некоторых мерах по повышению энергетической и экологической эффективности российской экономики», в котором была поставлена задача снижения к 2020 г. энергоемкости валового внутреннего продукта Российской Федерации не менее чем на 40% по сравнению с 2007 г.

Затем идут технические регламенты в области энергоэффективности, постановления, распоряжения Правительства РФ, за ними, в основании треугольника, — национальные стандарты и своды правил, а также нормативно-правовые акты в области энергоэффективности.

### Принципы правового регулирования в области энергосбережения и энергоэффективности

В Законе № 261-ФЗ сформулированы основные принципы правового регулирования в области энергосбережения и энергоэффективности в России:

- 1) эффективное и рациональное использование энергетических ресурсов;
- 2) поддержка и стимулирование энергосбережения и повышения энергетической эффективности;
- 3) системность и комплексность проведения мероприятий по энергосбережению и повышению энергетической эффективности;
- 4) планирование энергосбережения и повышение энергетической эффективности;
- 5) использование энергетических ресурсов с учетом ресурсных, производственно-технологических, экологических и социальных условий.

### Меры по реализации политики энергосбережения

Основная цель Закона № 261-ФЗ — повышение эффективности экономики за счет внедрения энергосберегающих технологий с помощью механизмов государственного управления и мер государственной поддержки. В нем отражены основные законодательные инициативы, необходимые для успешной реализации политики энергосбережения в России:

- установление классов энергетической эффективности и маркировки бытовых энергопотребляющих устройств, компьютерной и организационной техники, находящихся в обращении на территории Российской Федерации;
- введение запрета и ограничений на производство в оборот в Российской Федерации отдельных видов энергетических устройств, допускающих непроизводительный расход энергетических ресурсов;
- введение требования о проведении обязательного энергетического аудита не реже одного раза в 5 лет для организаций с государственным и муниципальным участием (доля — более 50%);

- введение порядка обязательной разработки, утверждения и реализации региональных, межмуниципальных и муниципальных программ в области энергосбережения и повышения энергетической эффективности;

- установление требования по ведению государственного энергетического реестра и учета применения энергосберегающих производственных технологий на территории регионов Российской Федерации;

- выделение субсидий и межбюджетных трансфертов из федерального бюджета, бюджетов субъектов Российской Федерации, муниципальных бюджетов на реализацию региональных и муниципальных программ;

- информационная и образовательная поддержка мероприятий по энергосбережению и повышению энергоэффективности.

### Новые подходы и процедуры, необходимые для внедрения энергосберегающих технологий

С принятием Закона № 261-ФЗ получили правовое закрепление новые подходы и процедуры, необходимые для внедрения энергосберегающих технологий, целями которых являются:

- обеспечение энергетической эффективности при обороте товаров;
- обеспечение энергетической эффективности зданий, строений, сооружений;
- повсеместное внедрение учета используемых энергетических ресурсов;
- расширение случаев внедрения обязательных энергетических обследований;
- заключение и реализация энергосервисных договоров (контрактов);
- энергосбережение в государственных (муниципальных) учреждениях;
- обеспечение энергетической эффективности при размещении заказов для государственных и муниципальных нужд.

Важным шагом на пути полномасштабной реализации Закона № 261-ФЗ стало требование о разработке и утверждении до 1 августа 2010 г. региональных и муниципальных программ в области энергосбережения и повышения энергоэффективности. Именно программный метод должен способствовать системной и комплексной реализации мероприятий в сфере энергосбережения и энергоэффективности. Кроме того, в поддержку исполнения данного Закона плани-

ровалось принятие около 100 нормативных правовых документов.

### **Административно-экономические и инвестиционные инструменты повышения энергоэффективности**

В России для успешного развития законодательства в области энергосбережения необходимо учесть зарубежный опыт использования административно-экономических и инвестиционных инструментов повышения энергоэффективности. В первую очередь к таким инструментам можно отнести:

- *введение четкой системы стандартов энергосбережения и энергоэффективности.*

В настоящее время в России в сфере энергосбережения и энергоэффективности действуют 250 стандартов. Однако не все требования, заложенные в разных стандартах, согласуются между собой. Так, существуют два основных документа по определению класса энергоэффективности здания. Первый — это Правила определения класса энергетической эффективности многоквартирных домов, утвержденные приказом Минрегиона России, второй — п. 4.5 СНиП 23–02–2003 «Тепловая защита зданий»<sup>1</sup>, в которых изложены требования к классам энергоэффективности зданий;

- *внедрение системы контроля за энергоэффективностью.*

В развитых странах существует четкая система контроля за использованием энергоресурсов и повышением энергоэффективности. Например, для этого вводится обязательный мониторинг энергоэффективности и ведутся энергетические паспорта зданий. Подобные меры были недавно реализованы в Германии, где требуется сертификат теплозащиты здания (документ, аналогичный энергетическому паспорту) при продаже, аренде или лизинге любого здания. Такие сертификаты содержат показатель энергоэффективности/рейтинг, контрольные значения для рейтинга и отметки о всех проведенных ремонтах [3, с. 30–35];

- *использование гибкой системы тарифов.*

Применение в России зарубежного опыта введения гибкой системы дифференцированных тарифов на электроэнергию в зависимости от

времени года и времени суток может привести к положительным результатам в повышении энергосбережения. Так, во Франции действуют более 30 тарифов на электрическую энергию (для сравнения: в России — 2 тарифа) с достаточно большим диапазоном цен. Ряд тарифов применяются в зависимости от эффективности используемого электрооборудования: чем эффективнее оборудование, тем ниже тариф. Благодаря дифференциации тарифов по времени суток существенно изменился график нагрузки энергосистемы — появился третий суточный максимум нагрузки в 1 час ночи;

- *налоговые льготы для потребителей.*

### **Применение в России зарубежного опыта введения гибкой системы дифференцированных тарифов на электроэнергию в зависимости от времени года и времени суток может привести к положительным результатам в повышении энергосбережения**

В Европе и США принимаются программы, предполагающие предоставление налоговых льгот потребителям, приобретающим более дорогую энергосберегающую продукцию, бытовую технику. Кроме того, предусмотрена возможность предоставления специальных налоговых льгот субъектам, внедряющим энергосберегающие проекты и мероприятия. Например, в США налоговые льготы предоставляются домовладельцам и предприятиям, которые осуществляют энергосберегающие мероприятия в своих зданиях. Во Франции применяется сниженная ставка НДС (5,5% при стандартной ставке 18,6%) на установку энергосберегающего оборудования, техническое обслуживание и модернизацию домов и квартир;

- *проведение информационных, образовательных, разъяснительных мероприятий с целью повышения энергосбережения.*

В России, несмотря на законодательные инициативы, предложенные в Законе № 261-ФЗ, недостаточное внимание уделяется пропаганде энергосбережения, не проводится разъяснительная работа с населением, не распространяется социальная реклама, а именно такие мероприятия

<sup>1</sup> Обязателен для исполнения согласно распоряжению Правительства РФ от 21.06.2010 № 1047-р, вышедшему в развитие недавно принятого Федерального закона от 30.12.2009 № 384-ФЗ «Технический регламент о безопасности зданий и сооружений».

могли бы привести к существенному сокращению энергопотребления. Показательным с этой точки зрения является опыт Беларуси, которая признана сегодня одной из стран в Европе, которая наиболее активно занимается вопросами энергоэффективности. В Беларуси на государственном уровне стараются сформировать общественное мнение о необходимости экономии электроэнергии. Так, проводится акция «Минус 60 Ватт в каждой квартире», создана информационно-образовательная система в области энергосбережения, в ведущих вузах страны осуществляется подготовка специалистов по новой специальности «Энергоэффективные технологии и энергетический менеджмент», введен учебный курс «Основы энергосбережения» во всех высших, средних специальных учреждениях, и факультативно — в средних школах. Для системы школьного и дошкольного образования издаются методические пособия, детская познавательная литература [4];

- *использование механизма государственно-частного партнерства (ГЧП).*

Основным механизмом, используемым в мировой практике с целью привлечения частных инвесторов для реализации инфраструктурных проектов и проектов в коммунальной сфере, в том числе проектов, связанных с энергосбережением, является ГЧП. Наибольший практический опыт реализации партнерства государства и частного бизнеса накоплен в США, Канаде и Австралии.

В России применяется только модель ГЧП, основанная на концессионных соглашениях (в соответствии с Федеральным законом от 21.07.2005 № 115-ФЗ «О концессионных соглашениях»). Стоит отметить, что эта модель ГЧП популярна во всем мире — концессионное законодательство принято более чем в 120 странах. Однако наряду с концессионными соглашениями в зарубежных странах реализуются и другие формы ГЧП. Рассмотрим их более подробно.

**А.** Частная финансовая инициатива [*Private Finance Initiative (PFI)*], получившая наибольшее распространение в Великобритании. Эта модель предусматривает передачу государством частным компаниям права на строительство и эксплуатацию объектов общественного пользования (дорог, школ, больниц, линий метро, коммунальной инфраструктуры и т. д.), и, как правило, используется для реализации долгосрочных проектов (25–40 лет).

В рамках данной модели применяются две схемы взаимодействия государства и частного бизнеса:

1) после окончания работ объект берется государством в долгосрочную аренду при условии, что компания будет обеспечивать его эксплуатацию. Возврат инвестированных средств происходит за счет арендных платежей;

2) платежи поступают непосредственно от пользователей построенных объектов (например, платных дорог), а государство контролирует работу компании.

В настоящее время *PFI* адаптирована к условиям большинства развитых стран: Канады, Франции, Нидерландов, Португалии, Ирландии, Чехии, Норвегии, Индии, Австралии, Японии, Малайзии, США. В России *PFI* не используются из-за отсутствия законодательной базы.

В зарубежной практике при реализации инфраструктурных проектов, в частности строительстве дорог, коммунальной сфере, широкое распространение получила такая разновидность ГЧП, как контракты жизненного цикла (КЖЦ). Особенностью КЖЦ является то, что исполнитель проекта (частный партнер) заключает соглашение на проектирование, строительство и эксплуатацию объекта на срок его жизненного цикла с государством (или муниципальным образованием), которое оплачивает (ежегодно или ежеквартально) за счет бюджета соответствующего уровня услуги по предоставлению объекта в пользование только после ввода объекта в эксплуатацию при условии поддержания частным партнером объекта в соответствии с заданными требованиями. В отличие от государственного контракта при заключении КЖЦ проводится единый конкурс на проектирование, строительство и эксплуатацию объекта. Таким образом, частный партнер заинтересован в качественном исполнении всех видов работ по объекту.

**Б.** Внедрение эффекта роста налогов [*Tax Increment Financing (TIF)*]. При данной схеме финансирования инвестиционных проектов используется эффект роста налогов в результате реализации проектов, целью которых является увеличение стоимости недвижимости или земли. Использование этого инструмента для финансирования инфраструктурных проектов началось в 1950-е годы прошлого века в Калифорнии, США [5]. С помощью *TIF* муниципалитеты инвестируют в инфраструктуру и коммунальные проекты, расплачиваясь за них за счет увеличения налоговых поступлений, полученных после реализации проектов.

Данная схема предполагает перераспределение части налогов (в основном на недвижи-

мость) из регионального или муниципального бюджетов в бюджет зоны TIF. Реализация схемы TIF осуществляется следующим образом: устанавливаются географические рамки зоны TIF; определяется стоимость недвижимости (земли) в этой зоне; анализируются текущие бюджетные поступления по налогу на недвижимость, налогу с продаж и другим налогам в местный бюджет, по которым будет фиксироваться базовый уровень текущих доходов. Дополнительные доходы, полученные за счет поступления налогов от повышения деловой активности, жилищного строительства, развития торговли используются муниципалитетом для покрытия первоначальных инвестиций в зону TIF по окончании проекта, все дополнительные доходы поступают в бюджет.

## Выводы

При рассмотрении инновационных аспектов энергосбережения и повышения энергоэффективности в первую очередь должен учитываться зарубежный опыт в следующих направлениях:

- внедрение инновационных технологий энергосбережения. Например, в Скандинавии, Германии, США активно используются тепловые насосы. В США смонтировано около 65% всех грунтовых тепловых насосов, установленных в мире;
- развитие новых возобновляемых источников энергии (геотермальной, солнечной, ветровой, приливной, биоэнергии и др.). В Исландии сегодня 90% домов обогреваются за счет горячих вод, поступающих из геотермальных источников. В Германии треть всей электроэнергии получают от ветроустановок. В США в области использования солнечной энергии действует программа «Миллион солнечных крыш». При этом в США

планируется увеличение доли возобновляемых энергоресурсов с 7 до 25% к 2020 г. Для сравнения в России к этому же периоду в соответствии с Энергетической стратегией поставлена цель довести долю возобновляемых энергоресурсов лишь до 4,5% от общего их объема.

Таким образом, на основе проведенного анализа можно сделать вывод, что для достижения Россией цели перехода к инновационной, энергоэффективной экономике необходимо использовать системный подход при реализации концепции энергосбережения и адаптировать зарубежный опыт использования административно-экономических и инвестиционных инструментов повышения энергоэффективности.

## Литература

1. The ACEEE 2012, International Energy Efficiency Scorecard, S. Hayes, R. Young, M. Sciortino// Report E12A. URL: <http://aceee.org>.
2. Каменева Е. А., Седаш Т. Н., Тютюкина Е. Б., Шохин Е. И. Финансовый механизм повышения энергоэффективности (на примере ЖКХ России). М.: Научные технологии, 2013.
3. Седаш Т. Н. Использование зарубежного опыта повышения энергоэффективности в российской экономике // Финансовая аналитика: проблемы и решения. 2013. № 9 (147).
4. Шенец Л. В. Основные направления энергосбережения в Республике Беларусь // Энергосовет. 2010. № 7 (12).
5. Шарипова Е. Tax Increment Financing (TIF) — финансирование публичных инвестиционных проектов за счет роста местных налоговых доходов. М.: Внешэкономбанк, Центр государственно-частного партнерства, 2012.

*Из выступления В. В. Путина на Инвестиционном форуме «Россия зовет» 2 октября 2012 г.*

Важнейший приоритет для нас — развитие инфраструктуры национального финансового рынка. Речь идет о повышении его устойчивости, о создании в Москве международного финансового центра, формировании современных инструментов инвестирования. Всё это позволит нашим компаниям быстрее и проще привлекать капитал как из внутренних, так и из внешних источников.

К 2018 году намерены увеличить производительность труда в 1,5 раза относительно уровня 2011 года, а долю высокотехнологичных и наукоемких отраслей в ВВП — в 1,3 раза. К 2015 году объем инвестиций должен вырасти не менее чем до 25 процентов ВВП, а к 2018 году — до 27 процентов.

УДК 330.322

# Применение показателей добавленной стоимости при оценке инвестиционных проектов

В статье рассматриваются проблемы применения моделей добавленной стоимости в инвестиционном анализе, анализируются их преимущества и недостатки. Обосновывается тезис о целесообразности применения моделей добавленной стоимости в качестве дополнительного инструмента, а не альтернативы методам инвестиционного анализа, базирующимся на денежных потоках.

**Ключевые слова:** инвестиционный анализ; модели добавленной стоимости; эффект периодизации, экономическая прибыль.

The article considers the issues of using added value models in the investment analysis and ponders their advantages and disadvantages. It also gives reasons for the usefulness of the added value models as an additional instrument and not as an alternative to the methods of investment analysis based on the cash flow.

**Key words:** investment analysis, added value models, seasonal adjustment, economic profit



**Лукаевич Игорь Ярославович**

д-р экон. наук, профессор,  
заведующий кафедрой  
«Финансовый менеджмент»  
Финансового университета  
E-mail: iylukasevich@fa.ru

## Модели добавленной стоимости в инвестиционном анализе

Широкое распространение в последние десятилетия концепции управления, ориентированной на создание стоимости (*value based management* — *VBM*), глобализация экономики и изменения условий хозяйственной деятельности, возрастание роли интеллектуального капитала и ценности партнерских отношений, а также повсеместное применение Международных стандартов финансовой отчетности привели к появлению новых моделей и показателей оценки эффективности бизнеса, которые могут использоваться и для целей инвестиционного анализа.

Среди многообразия подобных моделей и показателей следует особо выделить разработки ряда известных консалтинговых и инвестиционных компаний, получившие широкое распространение на практике:

- экономическая добавленная стоимость (*economic value added* — *EVA*<sup>1</sup>) консалтинговой фирмы *Stern Stewart & Co.* (США);
- денежная добавленная стоимость (*cash value added* — *CVA*) Бостонской консалтинговой группы, рентабельность инвестиций по денежному потоку (*cash flow return on investment* — *CFROI*) компании *Holt Value Associates*<sup>2</sup>;
- экономическая прибыль (*economic profit* — *EP*) консалтинговой фирмы *McKinsey*;
- денежная рентабельность инвестированного капитала (*cash return on capital invested* — *CROCI*) банка *Deutsche Bank AG* и др.

В основе этих моделей лежит концепция добавленной стоимости (*value added*), или «экономической» прибыли (*economic profit*), а определение

<sup>1</sup> Аббревиатура *EVA* является зарегистрированной торговой маркой фирмы *Stern Stewart & Co.*

<sup>2</sup> В настоящее время права на эту модель принадлежат банку *Credit Suisse First Boston (CFSB)*.

итоговых критериев эффективности осуществляется на основе информации, содержащейся в финансовой отчетности. Таким образом, имея в основе единую теоретическую и информационную базу, данные подходы различаются лишь методами корректировки учетных данных, необходимых для исчисления соответствующих показателей.

Детальное рассмотрение перечисленных и других моделей добавленной стоимости можно найти в специальной литературе, а также на тематических web-сайтах. Ниже мы кратко остановимся на проблемах применения в инвестиционном анализе наиболее популярных моделей — экономической и денежной добавленной стоимости.

### Модель экономической добавленной стоимости

Модель экономической добавленной стоимости (EVA) базируется на краеугольном принципе успешного функционирования любого бизнеса, который заключается в следующем: доходность инвестированного в компанию капитала должна превышать его стоимость. Ее теоретическим аналогом и конкурентом в реальной практике является модель экономической прибыли, продвигаемая известной консалтинговой фирмой *McKinsey*.

Формула расчета показателя экономической добавленной стоимости за конкретный период  $t$  выглядит следующим образом:

$$EVA_t = NOPAT_t - WACC \times IC_{t-1}, \quad (1)$$

где  $NOPAT$  — чистая операционная прибыль проекта за вычетом налогов;  $WACC$  — средневзвешенная стоимость капитала;  $IC$  — инвестированный капитал.

На практике в целях упрощения величина  $NOPAT$  часто рассчитывается как операционная прибыль  $EBIT$  после выплаты налогов:

$$NOPAT = EBIT(1 - T). \quad (2)$$

С учетом вышеизложенного соотношение (1) примет следующий вид:

$$EVA_t = EBIT_t(1 - T) - WACC \times IC_{t-1}. \quad (3)$$

Если выразить рентабельность инвестированного капитала  $ROIC$  как:

$$ROIC_t = \frac{NOPAT_t}{IC_{t-1}}, \quad (4)$$

показатель EVA может быть определен следующим образом:

$$EVA_t = (ROIC_t - WACC) \times IC_{t-1}. \quad (5)$$

Последняя формула имеет следующий экономический смысл. Любая инвестиция создает положительную дополнительную стоимость только при условии, что ее рентабельность после вычета налогов превышает среднюю цену вложенного капитала ( $ROIC > WACC$ ). При этом положительная  $EVA_t$  представляет собой денежную оценку стоимости, создаваемой в отдельный период времени  $t$  проектом сверх ожидаемой инвесторами нормы доходности для капиталовложений с аналогичным уровнем риска.

Как следует из приведенных соотношений, у менеджеров существуют следующие рычаги управления EVA:

- увеличение  $NOPAT$ , не сопровождаемое ростом используемого капитала, за счет принятия более эффективных операционных решений (по управлению издержками, ускорению оборачиваемости капитала и т.п.);
- снижение стоимости и объемов вложенного капитала при неизменном значении  $NOPAT$  за счет принятия более эффективных финансовых решений;
- расширение бизнеса при условии, что дополнительный капитал инвестируется в проекты, рентабельность которых превышает затраты на его привлечение;
- изъятие средств из проектов, рентабельность которых не покрывает стоимости используемого капитала.

Показатель EVA рассчитывается на базе учетной информации фирмы путем соответствующей корректировки данных финансовой отчетности.

При корректном применении метод оценки эффективности инвестиций на основе EVA дает тот же количественный результат, что и традиционный NPV-анализ. В этой связи ряд исследователей предлагает использовать модель EVA в качестве альтернативного подхода к оценке инвестиционных проектов. Проиллюстрируем технику использования модели EVA в инвестиционном анализе на следующем условном примере.

Таблица 1

## Прогноз прибыли и затрат по проекту (млн руб.)

Наименование показателя	Период					
	0	1	2	3	4	5
Операционная прибыль (ЕБИТ)		300	315	330	345	360
Величина инвестированного капитал (IC)	1000+200	1000	800	600	400	200
Амортизация основных активов (DA)		200	200	200	200	200

Таблица 2

## Расчет эффективности проекта по методу EVA (млн руб.)

Наименование показателя	Период					
	0	1	2	3	4	5
Операционная прибыль (ЕБИТ)		300	315	330	345	360
Налог на прибыль (Т = 20%)		60	63	66	69	72
Чистая операционная прибыль (NOPAT)		240	252	264	276	288
Затраты на капитал (ICt-1 × WACC)		120	100	80	60	40
Экономическая добавленная стоимость (EVA)		120	152	184	216	248
Рентабельность инвестиций (ROIC), %		20	25	33	46	72

**Пример.**

Предположим, что рассматривается проект, требующий первоначальных вложений в необходимое оборудование в объеме 1000 млн руб. При этом прирост оборотного капитала составит 200 млн руб. Планируется, что проект будет функционировать 5 лет. В целях упрощения стоимость оборудования к концу срока проекта предполагается равной нулю, а величина оборотного капитала остается неизменной в течение всего периода реализации. Требуемая инвесторами ставка доходности  $r$  (стоимость используемого капитала WACC) равна 10%, а налога на прибыль — 20%. Прогноз основных параметров проекта представлен в табл. 1. Используется линейный способ амортизации основных активов.

Определим экономическую эффективность реализации данного проекта по методам EVA и NPV.

Для оценки показателя EVA в каждом периоде воспользуемся прогнозными данными (табл. 1) и формулой (1). Полный расчет показателей  $EVA_t$  для рассматриваемого проекта представлен в табл. 2.

Полученные величины  $EVA_t$  отражают результаты реализации проекта на каждом шаге планирования  $t$ . С целью оценки интегрального экономичес-

кого эффекта, а также учета в анализе факторов времени, риска и альтернативной стоимости капитала необходимо дисконтировать рассчитанные показатели  $EVA_t$  по заданной ставке  $r$  ( $r = WACC$ ). Определим приведенную стоимость величин  $EVA_t$ :

$$PV(EVA) = \sum_{t=1}^5 \frac{EVA_t}{(1+WACC)^t} = \frac{120}{1,1} + \frac{152}{(1,1)^2} + \frac{184}{(1,1)^3} + \frac{216}{(1,1)^4} + \frac{248}{(1,1)^5} = 674,47.$$

Теперь рассчитаем экономическую эффективность рассматриваемого проекта по широко распространенному на практике методу чистой приведенной стоимости (net present value — NPV). Для этого необходимо определить свободные денежные потоки  $FCF_t$  по проекту для каждого периода  $t$ . Поскольку изменения в основном и рабочем капитале в каждом планируемом периоде за исключением последнего равны нулю, значения денежных потоков можно получить путем добавления к операционной прибыли после вычета налога (NOPAT) суммы амортизации за соответствующий период (DA). Тогда NPV проекта будет равна:

$$NPV = \sum_{t=1}^5 \frac{FCF_t}{(1+WACC)^t} - IC_0 = \sum_{t=1}^5 \frac{EBIT_t(1-T) + DA_t}{(1+WACC)^t} = \sum_{t=1}^5 \frac{NOPAT_t + DA_t}{(1+WACC)^t} =$$

$$= \left[ \frac{440}{1,1} + \frac{452}{(1,1)^2} + \frac{464}{(1,1)^3} + \frac{476}{(1,1)^4} + \frac{488 - (-200)}{(1,1)^5} \right] - 1200 = 674,47.$$

Таким образом, чистая приведенная стоимость инвестиции равна сумме дисконтированных значений показателя добавленной экономической стоимости EVA.

Нетрудно заметить, что разница между данными подходами заключается в трактовке начальных капиталовложений. Показатель NPV отражает полную стоимость инвестиций на начало анализируемого периода. В то же время критерий EVA учитывает не первоначальную стоимость, а годовые амортизационные отчисления плюс затраты, равные производству средневзвешенной цены капитала WACC на балансовую стоимость задействованных активов. Приведенная стоимость этих затрат всегда равна первоначальной стоимости вложенных активов, независимо от используемого метода амортизации. Следовательно, оба метода должны давать одинаковый результат.

Однако в отличие от NPV показатель EVA может быть определен для каждого периода реализации проекта, что технически позволяет оценивать инвестиционные процессы компании с точки зрения создания ими стоимости на каждом планируемом шаге. Величина EVA также может быть рассчитана как для фирмы в целом, так и на уровне ее структурных подразделений, направлений деятельности, продуктовых линий и т. д.

Сторонники применения модели EVA либо аналогичных моделей утверждают, что такой подход позволяет решать сразу несколько важнейших задач управления: принятие инвестиционных решений, оценка эффективности деятельности компании, а также ее подразделений и мотивация менеджмента.

Действительно, на практике при решении этих задач часто используются различные показатели эффективности, что вызывает путаницу, а менеджеры получают противоречивые сигналы относительно направления своих действий. Например, при анализе инвестиционных проектов используется показатель NPV (или IRR), при оценке эффективности деятельности отдельного подразделения или бизнес-единицы — ROE или ROIC, а фирмы в целом — показатели дохода на акцию EPS или до-

хода для акционеров TSR. При этом система мотивации и поощрения сотрудников может быть привязана к показателям операционной деятельности, взаимосвязь которых с конечным результатом неочевидна.

Применение единого показателя эффективности (например, EVA) в теории позволяет увязать основную цель бизнеса — создание дополнительной стоимости, способы ее реализации — инвестирование в активы и проекты, рентабельность которых превышает стоимость вложенного капитала и систему вознаграждения персонала, зависящую от степени достижения поставленной цели (например, максимизации EVA).

Еще один аргумент сторонников данного подхода заключается в том, что дисконтирование показателей EVA, как и в случае применения метода NPV, позволяет оценивать интегральную эффективность проекта за весь срок его существования, при этом полученные оценки обладают свойством аддитивности. Однако в отличие от NPV экономическая добавленная стоимость легко «раскладывается» на составные элементы по ключевым факторам формирования, центрам ответственности, подразделениям, проектам и т. п.

Показатель EVA может использоваться и для определения терминальной стоимости проекта. Модифицированная формула Гордона с постоянным темпом роста  $g$  в этом случае будет иметь следующий вид:

$$TV = \frac{EVA_T(1+g)}{WACC-g} = \frac{EVA_{T+1}}{WACC-g}. \quad (6)$$

### Эффект периодизации в модели EVA

Исследования показывают, что существует ряд ограничений использования EVA, в особенности в качестве периодического измерителя эффективности инвестиционного проекта. Так как EVA рассчитывается на основе учетных данных, этот показатель подвержен влиянию так называемого эффекта ошибочной периодизации, который выражается в следующем. Ввиду того, что в бухгалтерском учете стоимость активов отражается за

Таблица 3

## Расчет амортизации текущей стоимости денежного потока

Период	PV(FCFt)	FCF1	FCF2	FCF3	FCF4	FCF5	DA(PVt)
0	1 200,00	440	452	464	476	688	
1	1 104,77		452	464	476	688	95,23
2	970,19			464	476	688	134,59
3	784,93				476	688	185,26
4	534,44					688	250,48
5	200,00						334,44
Итого							1000,00

Таблица 4

## Расчет эффективности проекта с использованием модели EVA по методу Бирмана

Наименование показателя	Период				
	1	2	3	4	5
Свободный денежный поток (EBIT – TAX + DA)	440	452	464	476	688
Амортизация текущей стоимости (DA(PV))	95,23	134,59	185,26	250,48	334,45
Скорректированная NOPAT (FCF – DA(PV))	344,77	317,41	278,74	225,52	153,55
Инвестированный капитал (IC) с учетом DA(PV)*	1200,00	1104,77	970,19	784,93	534,45
Затраты на капитал (IC × WACC)	120,00	110,47	97,19	78,49	53,44
Экономическая добавленная стоимость (EVA)	224,77	206,94	181,75	147,03	100,11
Рентабельность инвестиций (ROIC = стр. 3/стр. 4)	29%	29%	29%	29%	29%
Дисконтированная стоимость PV(EVA)	674,47				

\* На конец предыдущего периода (см. графу 2 табл. 4).

вычетом накопленного износа, величина капитала, инвестированного в отдельный проект, уменьшается с течением времени, что приводит к росту показателя ROIC. Таким образом, ROIC искажает реальную доходность инвестиционного проекта во времени, занижая ее оценку в начале и завышая — в конце инвестиционного периода. При этом даже расчет средней ROIC за весь срок существования проекта не позволяет достоверно оценивать его реальную доходность.

Данный эффект наглядно демонстрируется в рассматриваемом примере.

Из приведенных расчетов следует (табл. 3), что рентабельность проекта в начальный период составляет 20%, а к концу срока его реализации возрастает более чем в три раза! При этом среднегодовая рентабельность за 5 лет равна около 40%.

Однако расчет показателя внутренней нормы рентабельности IRR показывает, что для данного проекта она не превышает 29%<sup>3</sup>. Модифицированная версия этого показателя MIRR свидетельствует об еще более скромном результате (MIRR = 20%).

Для устранения эффекта ошибочной периодизации могут быть использованы специальные аналитические приемы. Наибольшее распространение получили различные методы амортизации текущей стоимости (H.Bierman, O'Byrne и др.) и метод «экономической амортизации» [3, 4].

Амортизация текущей стоимости за период по методу Бирмана определяется как изменение приведенной стоимости денежных потоков проекта, которые дисконтируются по ставке его внутренней

<sup>3</sup> Расчет автора.

нормы доходности IRR. Для конкретного периода  $t$  ее величина может быть определена как:

$$DA(PV_t) = \sum_{n=t+2}^N \frac{FCF_n}{(1+IRR)^{n-1}} - \sum_{n=t+1}^N \frac{FCF_n}{(1+IRR)^n}, (7)$$

где  $FCF_t$  — свободный денежный поток проекта в периоде  $t$ .

В рассматриваемом примере в периоде  $t = 0$  текущая стоимость свободного денежного потока, дисконтированного по ставке  $IRR = 28,73\%$ , составляет 1200,00, а в периоде  $t = 1$  — 1104,77. Таким образом, изменение текущей (приведенной) стоимости будет равно:

$$1104,77 - 1200,00 = -95,23.$$

Полный расчет амортизации текущей стоимости для нашего примера представлен в табл. 3.

Нетрудно заметить, что сумма амортизации текущей стоимости в последней графе приведенной таблицы в точности совпадает с объемом инвестиций в основной капитал проекта.

Применим рассмотренный подход для вычисления скорректированных показателей EVA и оценки эффективности данного проекта. Полученные результаты приведены в табл. 4.

Как следует из полученных результатов, величина дисконтированной добавленной стоимости по-прежнему совпадает со значением NPV проекта, а его рентабельность в каждом периоде теперь равна значению интегрального показателя IRR. Вместе с тем динамика изменения величин EVA теперь обратная, в сторону снижения, а не роста.

Таким образом, показатель EVA, рассчитанный за определенный период, может давать неверное представление об эффективности использования капитала. В рамках функционирующего предприятия степень проблемы зависит от структуры активов, их возраста и инвестиционного периода. Например, если фирма проводит активную инвестиционную политику и имеет большую долю новых основных средств, она будет иметь более низкую ROIC по сравнению с реальной доходностью инвестированного капитала. Предприятие с большой долей старых активов, наоборот, будет иметь ROIC, которая превышает реальную доходность инвестиций. В подобных ситуациях ROIC (а следовательно, и EVA) неадекватно отражает эффективность инвестиционной деятельности и может привести к ошибочным решениям.

Для вновь образованных и быстро растущих предприятий и в некоторых других случаях EVA также будет не самым адекватным методом оценки эффективности инвестиционной деятельности, хотя и может использоваться в качестве ограничителя чрезмерного увлечения ростом, который при отсутствии сбалансированности может привести к банкротству.

Основная проблема применения данной модели на практике заключается в сложности точного определения показателей, участвующих в установлении EVA. Формальность и статичность бухгалтерского учета не позволяют получить справедливую оценку стоимости задействованных в бизнесе активов или инвестиций. В этой связи аналитики вынуждены применять достаточно изощренные методики корректировки и «очистки» показателей отчетности с целью определения их достоверных величин. В частности, разработчик модели — консалтинговая фирма *Stern Stewart & Co.* осуществляет свыше сотни подобных корректировок, чтобы получить «истинное» значение EVA [2].

Наконец, необходимость устранения эффекта периодизации фактически требует проведения традиционного инвестиционного анализа, т.е. определения денежных потоков и последующего расчета интегрального критерия эффективности IRR, а также NPV в целях проверки корректности полученных результатов.

### Модель денежной добавленной стоимости

В отличие от критерия добавленной экономической стоимости показатель и модель денежной добавленной стоимости CVA базируются на оценке денежных потоков. Данная модель была разработана Бостонской консалтинговой группой (*Boston Consulting Group — BCG*) как альтернатива подходу EVA.

Показатель CVA представляет собой разницу между денежным потоком от операционной деятельности проекта или бизнеса и инвестированного в него капитала. В свою очередь инвестированный капитал в денежном выражении для каждого периода определяется как произведение его средней стоимости WACC на валовый объем вложений.

В целях инвестиционного анализа величина  $CVA_t$  за конкретный период  $t$  может быть определена по формуле:

$$CVA_t = NOPAT_t + DA_t - RDFA_t - IC_0 \times WACC, (8)$$

Таблица 5

## Расчет эффективности проекта по модели CVA

Наименование показателя	Период				
	1	2	3	4	5
Денежный поток от операций (NOPAT + DA)	440	452	464	476	488
Возмещение амортизации (RDFA)	163,80	163,80	163,80	163,80	163,80
Затраты на капитал (IC0 × WACC)	120,00	120,00	120,00	120,00	120,00
Денежная добавленная стоимость (CVA)	156,20	168,20	180,20	192,20	204,20
Дисконтированная стоимость PV(CVA)	674,47				

где  $RDF A_t$  — возмещение амортизационного фонда (экономическая амортизация активов).

Показатель  $RDF A_t$  определяется как постоянный платеж, который следует периодически осуществлять под ставку средней стоимости капитала с целью накопления суммы, равной валовым инвестициям в основные средства проекта FA. Поскольку значения  $RDF A_t$  одинаковы для любого периода жизненного цикла проекта, поток таких платежей представляет собой аннуитет, будущая стоимость которого при наращении по ставке WACC должна быть равна первоначальным вложениям в амортизируемые активы FA. Тогда его величина может быть определена из следующего соотношения:

$$RDF A_t = RDF A = \frac{FA}{\left[ \frac{(1 + WACC)^n - 1}{WACC} \right]}, \quad (9)$$

где FA — первоначальные валовые инвестиции в основные (амортизируемые) активы проекта.

Как и в модели EVA, корректное использование денежной добавленной стоимости при оценке инвестиционных проектов приводит к точному совпадению с интегральным результатом, полученным по классическому методу NPV:

$$PV(CVA_t) = \sum_{t=1}^N \frac{CVA_t}{(1 + WACC)^t} = NPV. \quad (10)$$

Осуществим оценку инвестиционного проекта из рассматриваемого примера с использованием модели CVA.

Ранее мы уже определили практически все необходимые данные для расчета эффективности проекта за исключением величины RDFA. Согласно

условиям примера валовые инвестиции в основные средства проекта составляют 1000 млн руб., а стоимость капитала — 10%. Тогда, воспользовавшись (9), получим<sup>4</sup>:

$$RDF A = \frac{1000,00}{\left[ \frac{(1 + 0,1)^5 - 1}{0,1} \right]} = 163,80.$$

Полный расчет эффективности проекта из примера приведен в табл. 5.

Как следует из приведенной таблицы, полученный результат совпадает со значением NPV проекта.

В реальной практике прогнозирование и вычисление показателей CVA связаны с определенными сложностями и требуют глубокого понимания концепций, лежащих в основе данной модели, детальное изложение которых можно найти в специальной литературе. Несмотря на то, что применение классических методов оценки и модели CVA дает одинаковые результаты за весь период реализации проекта, отдельные показатели  $CVA_t$  (равно как и  $EVA_t$ ) могут исказить оценку его потенциала по созданию стоимости в разрезе конкретных периодов времени. Соответственно менеджеры, вознаграждение которых базируется на показателях добавленной стоимости, в этом случае будут принимать неверные решения относительно хода и перспектив развития тех или иных инвестиций.

Одной из проблем, связанных с применением модели CVA в оценке инвестиций, является пред-

<sup>4</sup> Для вычисления этого показателя удобно использовать функцию ПЛТ программы MS EXCEL.

посылка о возмещении амортизационного фонда равными платежами, что не всегда корректно для проектов со сложными денежными потоками, предполагающими капитальные вложения в течение всего периода реализации.

Кроме того, в «классическом» варианте определения CVA в качестве вложенного капитала учитываются только так называемые стратегические инвестиции. Операционные расходы и дополнительные затраты, связанные с поддержанием первоначальных стратегических инвестиций, не принимаются во внимание, поскольку не создают стоимости. Решение об отнесении инвестиций к стратегическим или нестратегическим принимается менеджментом компании и носит субъективный характер.

Расчет добавленной денежной стоимости требует точного учета инфляции, что также не облегчает задачу аналитику.

Как уже отмечалось, в инвестиционном анализе могут использоваться и другие аналогичные модели. Основные различия при этом будут заключаться в технике вычислений.

## Выводы

Многие декларируемые преимущества моделей добавленной стоимости являются надуманными и носят скорее рекламный, чем реальный характер. В то же время на интуитивном уровне они более

понятны нефинансовым специалистам, а их применение позволяет сформировать у менеджеров навыки ценностно-ориентированного подхода к принятию управленческих решений.

В этой связи применение моделей добавленной стоимости может рассматриваться в качестве дополнительного инструмента, однако вряд ли эти модели способны заменить классические методы инвестиционного анализа, базирующиеся на прогнозе денежных потоков.

## Литература

1. Biddle G.C., R.M. Bowen and J.S. Wallace. Evidence on EVA // Journal of Applied Corporate Finance. Summer 1999. Vol. 12. No. 2. URL: <http://ssrn.com/abstract=178168>.
2. Stern J.M., Shiely J.S., Ross I. The EVA Challenge: Implementing Value-Added Change in an Organization. John Wiley & Sons, Inc., 2001.
3. Titman S., Martin J. Valuation. The Art and Science of Corporate Investment Decisions. Prentice Hall, 2007.
4. Young S.D., O'Byrne S.F. EVA and Value-Based Management: a Practical Guide to Implementation. McGraw-Hill, 2001.
5. URL: [www.sternstewart.com](http://www.sternstewart.com).
6. URL: [www.bcg.com](http://www.bcg.com).
7. URL: [www.mckinsey.com](http://www.mckinsey.com).

*Из выступления В. В. Путина на Инвестиционном форуме «Россия зовет» 2 октября 2012 г.*

На повестке дня – отмена полной предоплаты ценных бумаг. В мировой практике технология поставки ценных бумаг и их оплаты через несколько дней после сделки распространена давно. Большинству инвесторов так удобнее. И мы также заинтересованы ввести эту систему как можно скорее. Конечно, я очень надеюсь, что при введении системы будут учтены все минусы и плюсы, и эти нововведения не допустят создания каких-либо финансовых «пузырей».

На диверсификацию инвестиционных проектов в нашу экономику направлена и деятельность Российского фонда прямых инвестиций. Мы договаривались о том, что будем ежегодно его дофинансировать в объеме 62 миллиардов рублей: в прошлом году направили туда 62 миллиарда, в этом году направим 62 миллиарда. И на следующий год тоже изучим такую возможность. В бюджете 2013 года пока этих денег нет, но мы должны это сделать обязательно. Потому что, я уже об этом говорил, у нас бюджет должен быть не только социальной направленности, но и бюджетом развития. А как это делать без использования таких инструментов, как Фонд прямых инвестиций? Это самый правильный, самый эффективный инструмент, который доказал свою эффективность во всем мире. И у нас он будет работать.

УДК 336.225

# Оценка мер налогового регулирования отдельных видов инвестиций

Статья посвящена вопросам налогового регулирования инвестиций. Особое внимание уделяется оценке выпадающих доходов бюджетов в связи с предоставлением льгот инвестиционного характера по отдельным видам налогов и разработке мер по совершенствованию налогового регулирования. Рассматриваются классификация инвестиций, принципы налогового регулирования, меры по налоговому стимулированию.

**Ключевые слова:** инвестиции; виды инвестиций; налоговое регулирование; меры налогового регулирования.

The article is devoted to the problems of tax regulation. Special attention is given to the assessment of income falling budgets in connection with the provision of incentives of investment nature of certain types of taxes and the development of measures to improve fiscal management. It also discusses the classification of investment principles of tax regulation and tax stimulation measures.

**Keywords:** investment; types of investments; tax regulation; measures of tax regulation.



**Троянская Мария  
Александровна**

канд. экон. наук, доцент  
кафедры «Финансы»  
Оренбургского  
государственного  
университета  
E-mail: m\_troyanskaya@mail.ru



**Тюрина Юлия  
Габдрашитовна**

канд. экон. наук, доцент  
кафедры «Финансы»  
Оренбургского  
государственного  
университета  
E-mail: u\_turina@mail.ru

том в краткосрочной и долгосрочной перспективе [1, с. 45–47].

Как экономическая категория инвестиции имеют свою классификацию, которая производится на основе признаков (или критериев), позволяющих объединить их в однородные по классифицирующему признаку группы. Но в настоящее время пока не создано единой и целостной классификации, раскрывающей всю полноту видов инвестиций. Все имеющиеся видовые группировки инвестиций являются укрупненными, общими и не охватывают всего их многообразия, которое может быть потенциально бесконечным. Исходя из специфики данного исследования обратимся к научному подходу В. Керна, который классифицировал инвестиции, выделив различные признаки и подразделив их на главные (обусловленные экономическим содержанием) и второстепенные (характеризующие их внешнее проявление).

Так, к главным классификационным признакам относятся:

- деление в зависимости от количества и вида затрат [вложения в материальные (физические) активы (реальные инвестиции), вложения в денежные активы, вложения в нематериальные (незримые) активы];
- группировка с учетом качественных характеристик результатов вложений (безопасность,

## Классификация инвестиций

Под инвестициями понимается совокупность затрат инвесторов, направленная на вложение капитала на установленный период в различные виды деятельности с целью получения в перспективе прибыли (дохода) от осуществленного вложения капитала и сопровождающаяся получением экономической выгоды и социальным эффек-



Рис. Классификационные признаки инвестиций

качество продукции, безотходность производства, социальный эффект);

- деление вложений в зависимости от временного интервала (определенные и неопределенные);

- группировка с учетом степени взаимозависимости вложений (независимые; взаимозависимые; взаимодополняющие; взаимоисключающие).

К второстепенным классификационным признакам относятся:

- вид объекта инвестиций [финансовые (спекулятивные и долгосрочные вложения) и реальные (материальные и нематериальные вложения)];

- причины осуществления вложений («вынужденные вложения», вложения, которые будут способствовать расширению производства, вложения с целью создания новых производств, вложения в исследования и инновации, вложения, содействующие повышению эффективности);

- сферы инвестирования (закупки, производство, управление, сбыт и т. п.);

- отрасли, в которые осуществляются вложения (добыча, производство, строительство, образование, наука и т. д.) [2].

В целях данного исследования представляет интерес позиция, содержащаяся в трудах М. И. Кныша [3] и В. В. Шеремета [4], которые выделяют в зависимости от целей инвестирования финансовые вложения:

- предназначенные для повышения эффективности собственного производства;

- в расширение собственного производства;

- в создание нового собственного производства или применение новых технологий в собственном производстве;

- ради удовлетворения требований государственных органов управления.

Обобщенная классификация инвестиций в целях нашего исследования представлена на рисунке.

## Налоговое регулирование инвестиций

Вышеуказанный подход к определению финансовых вложений в зависимости от целей инвестирования более точно позволяет классифицировать инвестиции для определения видов мер налогового регулирования, которое основывается на регулирующей функции налогов, проявляющейся через процесс вмешательства государства в экономику с целью косвенного влияния на характер и структуру общественного воспроизводства. Налоговое регулирование предназначено для обеспечения успешной внешней и внутренней деятельности рыночных структур, создания условий для стимулирования региональных и приоритетных отраслевых направлений движения капитала, полноценного формирования доходной части бюджетов всех уровней бюджетной системы, достижения социальной справедливости, создания условий сохранения рентабельности производств, расширения и роста качества рыночной среды при установлении внутренней согласованности интересов по оси «государство — налогоплательщик», снижения степени неопределенности и упорядочения финансовых потоков [5, 6].

### ***В Российской Федерации налоговое регулирование тесно взаимосвязано с методами таможенного регулирования, государственной политикой развития инфраструктуры, снижением общих административных барьеров***

На сегодняшний момент налоговое регулирование является одним из основных инструментов косвенного регулирования инвестиционной деятельности. Так, снижение налоговой нагрузки позволяет налогоплательщику увеличивать объем свободных денежных средств. Налоговое регулирование воздействует на все стадии воспроизводственного процесса: производство, обмен, распределение и потребление. Установление общего налогового бремени на хозяйствующие субъекты является инструментом воздействия государства на процесс производства. От величины общей налоговой нагрузки зависят степень инвестиционной активности и возможность дальнейшего раз-

вития. Воздействие на процесс обмена осуществляется посредством влияния на цену товара, поскольку косвенные налоги и налоги, включаемые в состав затрат, тесно связаны с ценообразованием. На практике складывается ситуация, при которой государство предоставляет льготы в тех отраслях экономики, в развитии которых оно заинтересовано в большей степени [7, с. 28–32].

Налоговое регулирование осуществляется посредством применения разнообразных инструментов, различающихся по целям воздействия (экономические, социальные, экологические), направлениям воздействия (стимулирующие, дестимулирующие, компенсационные), механизму действия (системные, комплексные, локальные) и другим признакам.

## Принципы налогового регулирования

Для того чтобы налоговое регулирование способствовало реализации поставленных целей, необходимо определить методологические основы, на которых базируются его построение и функционирование, т. е. выявить присущие ему принципы:

1. Преобладание регулирующей функции налога над фискальной. Основными причинами современного состояния экономики, когда налоги преимущественно выполняют фискальную функцию, являются:

а) недостаточная оснащенность региональных властей ресурсами для реализации регулирующей функции налогообложения. Современное состояние российской налоговой системы характеризуется высокой долей косвенных налогов, в то время как прямые налоги поступают преимущественно в территориальные и местные бюджеты. Преобладание косвенного налогообложения свидетельствует о преимуществе фискальной функции по сравнению с регулирующей;

б) сосредоточение основных полномочий в налоговой сфере в руках федеральных властей.

Основу принятия управленческих решений должна составлять регулирующая функция налогообложения. Опыт экономически развитых стран показывает, что налоговое регулирование является важнейшим рычагом воздействия государства на экономику. Российские реалии таковы, что налоговое регулирование еще не получило широкого распространения.

2. Сбалансированность интересов всех участников налоговых отношений. При построении модели эффективного налогового регулирования

необходимо учитывать, что каждый из участников налогового процесса является носителем определенных групп задач. Для эффективного функционирования налоговой системы необходимо построение такой модели, которая обеспечит наиболее оптимальное сочетание интересов всех участников. Практическим примером такой модели может служить предоставление налоговых преференций компаниям, осуществляющим инвестирование в определенные отрасли экономики. В данном случае государство получает дополнительные налоговые поступления, а общество — создание новых рабочих мест, улучшение условий труда, повышение качества продукции и т. д.

3. Встраиваемость мер налогового регулирования в систему иных мер государственного воздействия. Актуальность данного принципа прослеживается на примере регулирования особых экономических зон, создаваемых в развитых и развивающихся странах. Основной целью создания особых экономических зон в развитых странах является техническое переоснащение производства на основе новых технологий, поэтому инвесторам предоставляются налоговые льготы. В развивающихся странах основной целью создания особых экономических зон является привлечение зарубежного капитала и передового управленческого опыта, поэтому, помимо налоговых льгот, инвесторам предоставляются также льготы по аренде земли, использованию рабочей силы. В Российской Федерации налоговое регулирование тесно взаимосвязано с методами таможенного регулирования, государственной политикой развития инфраструктуры, снижением общих административных барьеров [8].

### Меры по налоговому стимулированию

Анализ экономической литературы показал, что классификация видов мер налогового регулирования в настоящее время отсутствует. Исходя из специфики данного исследования меры налогового стимулирования, принятые с 2001 по 2013 г., следует классифицировать в зависимости от отдельных видов инвестиций следующим образом:

1) общие меры:

- использование ускоренного (заявительного) порядка возмещения налога на добавленную стоимость (с 1 января 2010 г.);
- предоставление возможности получать вычет по налогу на добавленную стоимость с сумм аван-

сов, которые уплачены в счет предстоящих поставок товаров (работ, услуг) (с 1 января 2009 г.);

- сокращение ставки по налогу на прибыль организаций с 24 до 20% (с 1 января 2009 г.);

• изменение порядка отнесения процентов по долговым обязательствам к расходам (мера функционировала с 1 августа 2009 г. по 30 июня 2010 г.);

- освобождение от обложения налогом на добавленную стоимость (с целью снижения напряженности на рынке труда в рамках дополнительных мероприятий субъектов Российской Федерации);

• возможность субъектов Российской Федерации понизить для отдельных категорий налогоплательщиков налоговую ставку по налогу на прибыль, подлежащую зачислению в их бюджеты, но не ниже 13,5%;

2) меры стимулирования инвестиций в человеческий капитал:

- освобождение от налогообложения расходов работодателей на обучение сотрудников (с 1 января 2009 г.);

• выведение из-под налогообложения сумм взносов работодателей, которые направлены на накопительную часть трудовой пенсии (с 1 января 2009 г.);

- предоставление вычета по налогу на доходы физических лиц (НДФЛ) на сумму, которая была уплачена налогоплательщиком за свое обучение и обучение детей в образовательных учреждениях (120 000 руб. и 50 000 руб. соответственно);

3) меры, направленные на поддержку инвестиций в основные средства:

- освобождение ввезенного технологического оборудования, которое не имеет российских аналогов, от налога на добавленную стоимость (по перечню), не имеющего аналогов в Российской Федерации (формально действует с 30 апреля 2009 г., фактически — с 1 июля 2009 г.);

• возможность получения инвестиционного налогового кредита;

- повышение амортизационной премии до 30% для основных средств со сроком полезного использования от 3 до 20 лет (с 1 января 2009 г.);

• возможность использования метода убывающего остатка по укрупненным амортизационным группам (пулам) для начисления амортизации (с 1 января 2009 г.);

- сокращение срока полезного использования некоторых основных средств путем переноса их

в группы с меньшим сроком полезного использования в пределах 3–7 амортизационных групп (с 1 января 2009 г. и с 1 января 2010 г.);

- введение специального повышающего коэффициента (не более 3) для основных средств, которые используются только для научно-технической деятельности (с 1 января 2009 г.);

- освобождение от обложения налогом на добавленную стоимость операций по реализации мероприятий, связанных с организацией Олимпийских и Паралимпийских игр 2014 г. в Сочи, с развитием города как горноклиматического курорта;

- освобождение от обложения транспортным налогом, налогом на имущество организаций и налогом на прибыль организаций организаторов Олимпийских и Паралимпийских игр 2014 (с 30 июля 2010 г.);

- применение ставки 10% по налогу на добавленную стоимость при продаже племенных видов домашних животных, яиц и эмбрионов (действует с 1 января 2013 г. по 31 декабря 2017 г.);

- освобождение от обложения налогом на доходы физических лиц доходов, которые инвестированы в приобретение (строительство) жилых помещений военнослужащими — участниками накопительно-ипотечной системы жилищного обеспечения (с 1 января 2005 г.);

- применение налогового вычета по налогу на доходы физических лиц при переносе на будущие периоды убытков от операций с ценными бумагами и операций с финансовыми инструментами срочных сделок и убытков от участия в инвестиционном товариществе;

- предоставление освобождения от уплаты налога на имущество организаций в течение трех лет со дня постановки на учет вновь вводимых объектов, которые имеют высокую энергетическую эффективность;

- уменьшение налоговой базы по налогу на имущество организаций на сумму законченных капитальных вложений в гидротехнические и воздушные сооружения;

- освобождение от налога на имущество организаций — резидентов особой экономической зоны;

- льготное обложение налогом на прибыль организаций, реализующих инвестиционные проекты в Калининградской области (с 2006 г.);

4) меры на поддержку инвестиций в НИОКР:

- введение повышенного коэффициента 1,5 по расходам на НИОКР (32 направления) (в частности,

не принесшим положительных последствий) (с 1 января 2009 г.);

- освобождение от налога на добавленную стоимость расходов на НИОКР, которые относятся к созданию новых технологий и продукции или их усовершенствованию (с 1 января 2008 г.);

- освобождение от обложения налогом на добавленную стоимость передачи исключительных прав на промышленные образцы, изобретения, полезные модели (с 1 января 2008 г.);

- освобождение от налога на прибыль организаций средств, которые получают научные организации от поддержки научно-исследовательских работ, и средств, безвозмездно полученных на ведение научной деятельности (с 1 января 2008 г.);

- увеличение до 1,5% норматива отчислений на формирование Российского фонда технологического развития, отраслевых и межотраслевых фондов (с 1 января 2008 г.);

- уменьшение налоговой базы по упрощенной системе налогообложения на суммы затрат, связанных с патентованием и научно-исследовательскими разработками (с 1 января 2008 г.);

- отнесение к расходам в пределах 1,5% доходов (валовой выручки) налогоплательщика сумм, направленных на НИОКР, которые осуществлены в соответствии с Федеральным законом «О науке и государственной научно-технической политике» (с 1 января 2002 г.— 0,5%, а с 1 января 2011 г.— 1,5%);

- предоставление профессионального вычета по налогу на доходы физических лиц налогоплательщикам, которые получили авторские вознаграждения за создание произведений науки, открытия, изобретения и промышленные образцы, в сумме фактически произведенных и документально подтвержденных расходов, но не более 25% от фактических доходов;

- возможность использования права на освобождение от обязанностей налогоплательщика налога на добавленную стоимость организациями — участниками проекта «Сколково» в течение десяти лет со дня получения такого статуса (с 1 января 2011 г.);

- освобождение от обязанностей налогоплательщика организаций — участников проекта «Сколково» по налогу на имущество организаций и налогу на прибыль организаций (с 1 января 2011 г.);

- освобождение от налога на имущество организаций ядерных установок, используемых для научных целей.

Таблица 1

**Динамика льгот по налогу на прибыль организаций за 2006–2011 гг.\* (млрд руб.)**

Показатели	2006 г.	2007 г.	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2011 г.
Сумма прибыли в экономике	5722	6041	3801	4432	6331	7140
Инвестиции, профинансированные из прибыли	1604	2105	2627	2243	2715	3539
Выпадающие доходы от инвестиционных льгот	35	29	42	40	53	67
В том числе						
Сумма льгот, предусмотренных ст. 2 Федерального закона от 06.08.2001 № 110-ФЗ и ст. 25 Федерального закона от 10.01.2006 № 16-ФЗ	0,45	0,89	–	–	–	–
Сумма льгот, предусмотренных ст. 2 Федерального закона от 06.08.2001 № 110-ФЗ и ст. 5 Федерального закона от 31.05.1999 № 104-ФЗ «Об особой экономической зоне в Магаданской области»	–	–	0,01	0,02	0,04	0,05
Сумма недопоступления налога на прибыль в связи с установлением законодательными органами субъектов Российской Федерации пониженной ставки налога для отдельных категорий налогоплательщиков в соответствии с п. 1 ст. 284 НК РФ	35	28	41	38	51	64
Сумма недопоступления налога в связи с предоставлением льгот, предусмотренных ст. 5 Федерального закона от 31.05.1999 № 104-ФЗ	0,09	0,002	–	–	–	–
Сумма недопоступления налога на прибыль в связи с применением налоговой ставки 0% в соответствии с п. 6 ст. 288 НК РФ	–	–	0,98	1,3	2,1	2,9

\* Составлено и рассчитано по данным ФНС России.

Таблица 2

**Структура льгот по налогу на прибыль организаций\* (%)**

Показатели	2006 г.	2007 г.	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2011 г.
Выпадающие доходы от инвестиционных льгот	100	100	100	100	100	100
В том числе						
Сумма льгот, предусмотренных ст. 2 Федерального закона от 06.08.2001 № 110-ФЗ и ст. 25 Федерального закона от 10.01.2006 № 16-ФЗ	1,29	3,12	–	–	–	–
Сумма льгот, предусмотренных ст. 2 Федерального закона от 06.08.2001 № 110-ФЗ и ст. 5 Федерального закона от 31.05.1999 № 104-ФЗ «Об особой экономической зоне в Магаданской области»	–	–	0,03	0,06	0,07	0,07
Сумма недопоступления налога на прибыль в связи с установлением законодательными (представительными) органами субъектов Российской Федерации пониженной ставки налога для отдельных категорий налогоплательщиков в соответствии с п. 1 ст. 284 НК РФ	98,45	96,87	97,67	96,63	96,01	95,45
Сумма недопоступления налога в связи с предоставлением льгот, предусмотренных ст. 5 Федерального закона от 31.05.1999 № 104-ФЗ	0,26	0,01	–	–	–	–
Сумма недопоступления налога на прибыль в связи с применением налоговой ставки 0% в соответствии с п. 6 ст. 288 НК РФ	–	–	2,30	3,31	3,92	4,48

\* Составлено и рассчитано по данным ФНС России.

Таблица 3

**Динамика структуры льгот по налогу на имущество организаций за 2006–2011 гг.\* (%)**

Показатели	2006 г.	2007 г.	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2011 г.
Выпадающие доходы	100	100	100	100	100	100
В том числе						
По льготам, установленным ст. 381 НК РФ, по льготам, предоставляемым в соответствии со ст. 7 НК РФ международными договорами Российской Федерации и согласно п. 7 ст. 346.35 НК РФ инвесторам по Соглашениям о разделе продукции	54,22	51,33	53,93	59,11	60,07	12,49
По льготам, установленным в соответствии с п. 2 ст. 372 НК РФ органами законодательной власти субъектов Российской Федерации	45,78	48,67	46,07	40,89	39,93	87,51

\*Составлено и рассчитано по данным ФНС России.

Таблица 4

**Структура налоговых льгот за 2006–2011 гг.\* (%)**

Показатели	2006 г.	2007 г.	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2011 г.
Налоговые доходы	100	100	100	100	100	100
Всего выпадающие доходы (от всех рассмотренных инвестиционных льгот)	100	100	100	100	100	100
Налог на прибыль организаций	30,78	31,25	31,63	20,12	23,17	23,37
Выпадающие доходы от инвестиционных льгот по налогу на прибыль организаций	13,95	9,61	11,19	8,90	9,39	9,46
Налог на имущество организаций	3,72	3,78	4,07	6,14	5,51	4,81
Выпадающие доходы от инвестиционных льгот по налогу на имущество организаций	81,08	82,59	70,26	63,56	54,26	49,01
Налог на добычу полезных ископаемых	21,42	17,23	21,50	16,77	18,36	21,02
Выпадающие доходы от инвестиционных льгот по НДС	4,97	7,81	11,80	22,50	31,21	37,15
Налог на доходы физических лиц	17,14	18,21	20,97	26,50	23,36	20,53
Выпадающие доходы от инвестиционных льгот по НДФЛ	0	0	6,76	5,04	5,14	5,08

\*Составлено и рассчитано по данным ФНС России.

**Оценка динамики предоставления льгот по налогам**

Экономистами признано, что именно прямые налоги предоставляют налогоплательщикам наибольшие потенциальные возможности для регулирующего воздействия на темпы, масштабы и направления инвестиций. Рассмотрим динамику предоставления льгот по налогу на прибыль организаций, налогу на имущество организаций, налогу на доходы физических лиц, налогу на добычу полезных ископаемых в Российской Федерации в течение 2006–2011 гг. (табл. 1–4).

Как следует из табл. 1, в течение всего рассматриваемого периода наблюдается неоднозначная динамика показателей объемов прибыли в экономике, сумм выпадающих доходов от предоставленных инвестиционных льгот и инвестиций, профинансированных из прибыли. В целом за анализируемый временной период все показатели имеют темпы роста. Так, сумма прибыли в экономике увеличилась почти на 25%, суммы инвестиций, профинансированные из прибыли, — на 120% (или чуть больше чем в два раза), суммы выпадающих доходов от инвестиционных льгот — на 91%.

Отрицательная динамика рассматриваемых показателей в 2009 г. объясняется влиянием мирового финансового кризиса.

В рамках данного исследования, помимо динамики льгот по налогу на прибыль организаций, целесообразно рассмотреть и их структуру (табл. 2).

Динамика показателей табл. 2 в течение рассматриваемого периода изменялась, но незначительно — в пределах 2–3%. При этом следует отметить, что на протяжении всего периода наибольший удельный вес занимали суммы льгот, установленные законодательными (представительными) органами субъектов Российской Федерации, в виде пониженной ставки налога для отдельных категорий налогоплательщиков в соответствии с п. 1 ст. 284 НК РФ.

Что касается выпадающих доходов по налогу на имущество организаций, то они показаны в табл. 3.

Показатели табл. 3 за рассматриваемый промежуток времени имели положительную динамику и увеличились следующим образом: на 49% — выпадающие доходы, на 65% — суммы по льготам, установленным ст. 381 НК РФ, по льготам, предоставляемым в соответствии со ст. 7 НК РФ международными договорами Российской Федерации и согласно п. 7 ст. 346.35 НК РФ инвесторам по соглашениям о разделе продукции, на 30% — суммы по льготам, установленным на основании п. 2 ст. 372 НК РФ органами законодательной власти субъектов Российской Федерации. Что касается структуры льгот, то наибольший удельный вес, хотя и с небольшим отрывом, занимают льготы, установленные ст. 381, ст. 7 и п. 7 ст. 346.35 НК РФ. Однако в 2011 г. ситуация изменилась, и наибольший удельный вес 87,5% заняли льготы, установленные региональными законодательными актами, что связано со сменой приоритетов региональных органов власти по направлениям поддержки организаций.

Показатели приведенной таблицы свидетельствуют о том, что на протяжении всего анализируемого периода наибольший удельный вес из всех предоставленных организациям и физическим лицам инвестиционных налоговых льгот составляли преференции по налогу на имущество организаций, который, однако, имеет тенденцию к снижению с 81,08% в 2006 г. до 49,01% в 2011 г. Доля выпадающих из бюджета сумм налога на добычу полезных ископаемых также высока и равняется 21%. Удельный вес льгот по налогу на прибыль организаций в общей сумме можно назвать относительно

незначительным. В 2006 г. он составил только около 14% и к 2011 г. снизился до 9,5%. Доля льгот по налогу на доходы физических лиц в общей сумме предоставленных инвестиционных преференций в течение всего анализируемого периода оставалась небольшой (этот показатель колеблется в пределах от 5 до 7%) [6]. Это в большей степени связано с тем, что льготы по налогу на доходы физических лиц имеют ярко выраженный социальный характер. Поэтому одним из нерешенных вопросов в налогообложении доходов физических лиц в России остается низкий уровень вычетов, который не соответствует экономической ситуации в стране [9, с. 48–50]. В целом следует отметить, что преференции социальной направленности составляют незначительную часть общего объема всех установленных налоговых льгот.

## Выводы

Результаты проведенного анализа позволяют сделать вывод о том, что в течение рассматриваемого периода в Российской Федерации суммы выпадающих доходов от инвестиционных налоговых льгот имеют тенденцию к росту, что свидетельствует о повышении роли налоговой политики государства в поддержке развития инвестиций и инвестиционной деятельности. Однако по-прежнему сохраняется высокая степень изношенности основных фондов в российской экономике, что, в свою очередь, требует принятия кардинальных мер, направленных на стимулирование инвестиционной активности прежде всего промышленных и производственных предприятий, поскольку обновление основных фондов не может быть реализовано без увеличения инвестиционных вложений в экономику компаний. Именно поэтому первостепенная задача налоговой системы — налоговое стимулирование расширенного воспроизводства и модернизации экономики как государства в целом, так и отдельных регионов.

Отметим, что на сегодняшний день налоговым законодательством не предусмотрено достаточное количество льгот по налогу на прибыль организаций, которые могли бы оказать стимулирующее воздействие на инвестиционную активность хозяйствующих субъектов, поэтому в части налогообложения прибыли можно внести в налоговое законодательство ряд поправок и дополнений:

- во-первых, для более эффективного решения задачи стимулирования роста инвестиционной активности с помощью налоговых

механизмов целесообразно дополнить налог на прибыль организаций инвестиционными льготами прямого действия;

- во-вторых, необходимо внедрить дифференцированную систему льгот по налогу на прибыль организаций по отраслевому, региональному признакам и видам капиталовложений;

- в-третьих, в целях предотвращения ухода от налогообложения введению налоговых льгот должна предшествовать тщательная экспертиза условий их предоставления;

- в-четвертых, обоснованность предоставления налоговых льгот должна подтверждаться расчетами, показывающими, через какой промежуток времени предприятие, которое получает налоговые льготы, компенсирует их за счет прироста выплаты иных налогов и платежей в бюджет;

- в-пятых, более активное привлечение иностранных инвестиций как одно из мероприятий по стимулированию роста инвестиционной активности региона можно осуществить путем предоставления им льгот особого характера (при реализации таких мероприятий прежде всего должны учитываться стратегический интерес и экономическая безопасность региона).

Как представляется, реализация данных мероприятий в долгосрочной перспективе будет способствовать повышению инвестиционной привлекательности российских предприятий за счет расширения возможностей финансирования инвестиций и повышения их качественной структуры, что в конечном счете послужит непосредственным фактором развития экономики региона и государства в целом.

## Литература

1. Троянская М. А. Проблемы терминологии при определении инвестиций и инвестиционной деятельности // Интеллект. Инновации. Инвестиции. 2012. № 4.
2. Керн В. Модели для оценки инвестиционных проектов. Ярославль: Призма, 2006. 456 с.
3. Кныш М. И. Планирование инвестиционной деятельности. М.: Финансы и статистика, 2006. 348 с.
4. Шеремет В. В. Управление инвестициями. М.: Высшая школа, 2006. 988 с.
5. Троянская М. А. Налоговое регулирование в налоговой политике: сущность, содержание, виды // Актуальные проблемы теории и практики налогообложения: материалы I Междунар. науч.-практ. конф., г. Волгоград, 28–29 нояб. 2012 г. / редкол.: Е. Б. Дьякова, Л. В. Перекрестова. Волгоград: Изд-во ВолГУ, 2012. 295 с.
6. Тюрина Ю. Г. Налогообложение доходов физических лиц и уровень жизни населения / Ю. Г. Тюрина, Г. И. Немирова: Монография / Под ред. С. В. Панковой. М.: ЗАО «Экономика», 2007.
7. Ермакова Е. А. Налоговое регулирование в системе государственного налогового менеджмента // Финансы и кредит. 2007. № 8.
8. Гордеева О. В. Принципы эффективного налогового регулирования // Финансы. 2010. № 9.
9. Тюрина Ю. Г. Механизм реализации социальной функции налогообложения доходов физических лиц // Интеллект. Инновации. Инвестиции. 2012. № 4.

*Из выступления В. В. Путина на Инвестиционном форуме «Россия зовет» 2 октября 2012 г.*

С принятием законов «О клиринге и клиринговой деятельности» и «Об организованных торгах» созданы все правовые условия для развития инфраструктурных организаций финансового рынка: бирж и центрального контрагента. Они будут работать в соответствии с международными стандартами, значительно снижая риски для участников рынка.

Мы намерены стимулировать и внутреннего инвестора — и преодолеть дефицит так называемых длинных денег. Этот вопрос волнует всех. Наша финансовая система пока не готова предложить такие инвестиционные ресурсы в том объеме, в каком это необходимо для развития экономики, но мы хорошо понимаем, что это не только экономический вопрос: от его решения во многом зависит доверие людей к финансовым институтам, к возможностям бизнеса реализовать множество проектов.

УДК 338.246.027.2

# Налоговое стимулирование инвестиций в энергосбережение

Статья посвящена анализу налоговых стимулов для инвестирования в энергоэффективные технологии и энергосбережение. В ней рассматриваются проблемы эффективности налоговых инструментов и содержатся предложения по совершенствованию законодательства.

**Ключевые слова:** энергетическая политика; энергосбережение; налоговые инструменты; инвестирование; налоговый кредит.

The article is devoted to the analysis of fiscal incentives for investment in energy efficiency and energy saving. It addresses problems of efficiency of fiscal instruments and contains proposals on improving the existing legislation.

**Keywords:** energy policy; energy saving; fiscal instruments; investing; the tax credit.



**Хаванова Инна Александровна**

канд. юрид. наук, старший научный сотрудник  
Института законодательства и сравнительного правоведения  
при Правительстве РФ  
E-mail: ahavanov@mail.ru

## Воздействие налоговой нагрузки на эффективность привлечения инвестиций

Выполнение задачи по стимулированию создания и применения энергосберегающего оборудования и соответствующих технологий обеспечивается инвестициями, привлекаемыми в том числе посредством использования налоговых инструментов, увеличивающих или уменьшающих расходы, которые несет налогоплательщик.

Возникающая в результате комплексного воздействия неоднородность налоговой нагрузки вызывает желаемый эффект, обеспечивая более благоприятные условия для деловой активности в актуальном для государства направлении.

Отмечаемая в специальной литературе особенность применения стимулов и ограничений в сфере правового регулирования энергосбережения заключается в их взаимосвязи и взаимо-

обусловленности: «ограничения выступают необходимой предпосылкой для получения положительного эффекта от срабатывания стимулов, предусмотренных законом» [3, с. 9]. При этом границы налогового стимулирования определяются с учетом национальных интересов, в том числе конкурентоспособности национальной налоговой системы, сбалансированности налоговых бюджетов всех уровней, обеспечения воспроизводства налоговой базы и социально значимых характеристик общественного устройства [1, 55].

## Выбор налоговых инструментов, поощряющих энергосбережение

Как показывает анализ зарубежного опыта, стимулировать привлечение инвестиций в создание и приобретение современного оборудования и повышение энергоэффективности возможно посредством таких налоговых инструментов, как ускоренная амортизация, предоставление налоговых льгот, освобождение от уплаты налога на определенный период. В зависимости от особенностей конкретной ситуации могут применяться:

1) ускоренная амортизация, когда покупатели соответствующего оборудования вправе включать в учитываемые при налогообложении прибыли расходы его стоимость более быстро, чем

они это делают при приобретении стандартного оборудования;

2) налоговое сокращение, когда покупатель может вычесть процент от стоимости приобретенного оборудования из суммы ежегодной прибыли, тем самым уменьшая величину налога к уплате;

3) освобождение от уплаты налогов и таможенных пошлин при ввозе импортного энергосберегающего оборудования [5].

### Нормативное регулирование энергосбережения

Основы для применения в Российской Федерации налоговых инструментов, стимулирующих энергоэффективность, создал Федеральный закон от 23.11.2009 № 261-ФЗ «Об энергосбережении и о повышении энергетической эффективности и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» (далее — Закон № 261-ФЗ) во взаимосвязи с Энергетической стратегией России на период до 2030 года, Программой Российской Федерации «Энергосбережение и повышение энергетической эффективности на период до 2020 года», другими документами стратегического планирования.

В ст. 27 Закона № 261-ФЗ установлено, что государственная поддержка инвестиционной деятельности в области энергосбережения и повышения энергетической эффективности может осуществляться, в частности, посредством применения мер стимулирующего характера, предусмотренных законодательством о налогах и сборах. В числе направлений развития, обозначенных еще в Энергетической стратегии России на период до 2020 года, названы недопущение угрожающего энергетической безопасности уровня износа основных производственных фондов и стимулирование привлечения инвестиций для их модернизации за счет внедрения механизмов инвестиционного налогового кредита (далее — ИНК), налоговых каникул на проектный срок окупаемости инвестиций, а также ускоренной амортизации.

### Направления амортизационной политики

Традиционно выделяют несколько базовых режимов амортизационной политики, в их числе:

1) система нисходящей амортизации (сумма списания расходов наиболее высока в первый год с последующим снижением);

2) свободная амортизация — отсутствие установленного метода списания затрат;

3) ускоренная амортизация.

В Российской Федерации был избран механизм ускоренной амортизации со специальным повышающим коэффициентом 2, установленным с 1 января 2010 г., когда соответствующее положение подп. 4 п. 1 ст. 259.3 Налогового кодекса Российской Федерации (НК РФ), введенное Законом № 261-ФЗ, вступило в силу. У налогоплательщиков появилось право амортизировать с применением повышающего коэффициента 2 основные средства, относящихся к объектам, имеющим высокую энергетическую эффективность, в соответствии с перечнем таких объектов, установленным Правительством РФ, или к объектам, имеющим высокий класс энергетической эффективности, если в отношении таких объектов предусмотрено определение классов их энергетической эффективности. Как отмечают Л. А. Чайковская и О. И. Мамрукова, «применение ускоренной амортизации особенно актуально для инновационного оборудования, скорость морального устаревания которого быстрее, нежели нормы, существующие в настоящее время» [2, с. 40]. Ускоренная амортизация поощряет налогоплательщика приобретать оборудование, применение которого опосредовано приводит к повышению энергоэффективности.

Однако эффективность данной новеллы Закона № 261-ФЗ, если оценивать ее оперативность и степень воздействия на инвестиционные процессы, была существенно снижена тем, что Перечень оборудования был утвержден только в апреле 2012 г. и начал действовать с 1 мая 2012 г.<sup>1</sup> Правоприменительная практика выявила еще ряд вопросов, требующих решения. Так, НК РФ не предусматривает одновременного применения нескольких повышающих коэффициентов, между тем возникают ситуации, при которых амортизируемое основное средство соответствует двум или более критериям, перечисленным в ст. 259.3 НК РФ. Например, объект имеет

<sup>1</sup> В связи с этим Минфином России было указано, что налогоплательщики вправе пересчитать налоговую базу за 2010 и 2011 гг. (письма от 22.06.2012 № 03–03–06/1/317 и от 27.06.2012 № 03–03–06/1/325).

высокую энергоэффективность и одновременно является предметом договора лизинга. В первом случае налогоплательщик вправе применить коэффициент 2, а во втором — коэффициент 3. В письме Минфина России от 14.09.2012 № 03-03-06/1/481 разъяснено, что при наличии оснований для применения нескольких коэффициентов налогоплательщику следует определить в учетной политике, какой из них будет применяться. При этом использование совокупного коэффициента не допускается. Представляется, что с целью совершенствования амортизационного механизма действующий коэффициент 2 в отношении энергоэффективного оборудования может быть увеличен до 3 либо законодательно следует предусмотреть возможность сложения повышающих коэффициентов в определенных случаях для стимулирования приобретения на более эффективного оборудования.

### **Введение льготы по налогу на имущество организаций**

Снижение налога на имущество организаций касается вновь вводимых объектов, имеющих высокую энергетическую эффективность (п. 21 ст. 381 НК РФ). Льготу по налогу на имущество организации вправе применять с 1 января 2012 г.<sup>2</sup> исключительно в отношении объектов, введенных в эксплуатацию после этой даты. Перечень объектов, имеющих высокую энергетическую эффективность, для которых не предусмотрено установление классов<sup>3</sup> энергетической эффективности (далее — Перечень), был утвержден постановлением Правительства РФ от 16.04.2012 № 308 (вступило в силу 1 мая 2012 г.)<sup>4</sup>.

Характеристики объекта, предусмотренные технической документацией производителя, не должны превышать значение индикатора энергетической эффективности (ИЭЭФ), предусмотренное Перечнем для данного класса объектов. Определение значения ИЭЭФ может вызывать сложности, например когда технической доку-

ментацией предусмотрено несколько значений индикатора для разных условий эксплуатации объекта. При возникновении подобных ситуаций Минфином России рекомендовано обращаться за разъяснениями в Минпромторг России (письмо от 20.07.2012 № 03-03-06/1/353). Кроме того, возникают затруднения при применении налоговой льготы, если в технической документации производителя не приведено значение ИЭЭФ. При этом с высокой долей вероятности ответы производителей на соответствующие запросы налогоплательщиков-покупателей будут вызывать споры при проведении мероприятий налогового контроля. Согласно позиции Минфина России при отсутствии значения ИЭЭФ в отношении соответствующего объекта применение положений подп. 4 п. 1 ст. 259.3 и п. 21 ст. 381 НК РФ не представляется возможным<sup>5</sup>.

### ***Выполнение задачи по стимулированию создания и применения энергосберегающего оборудования и соответствующих технологий обеспечивается инвестициями, привлекаемыми в том числе посредством использования налоговых инструментов, увеличивающих или уменьшающих расходы, которые несет налогоплательщик***

Названные подходы увеличивают риски инвесторов при применении налоговых льгот, тем более что статус писем-разъяснений Минпромторга России для целей налогообложения не определен. С учетом того, что данная проблема не урегулирована, риск применения налоговых санкций следует считать высоким. Поэтому целесообразны нормативное совершенствование порядка установления и подтверждения классов энергоэффективности оборудования, закрепление субъекта, определяющего класс для целей налогообложения при возникновении спорных ситуаций, включая срок подготовки и статус соответствующего заключения.

<sup>2</sup> Соответствующие изменения были внесены в НК РФ Федеральным законом от 07.06.2011 г. № 132-ФЗ.

<sup>3</sup> Правила определения классов энергетической эффективности устанавливаются в соответствии с п. 5 ст. 6, ст. ст. 10, 12 Закона № 261-ФЗ.

<sup>4</sup> В целях использования данной налоговой льготы не применяется постановление Правительства РФ от 12.07.2011 N 562. На это указал Минфин России в письме от 26.12.2011 № 03-05-05-01/98.

<sup>5</sup> Письмо Минфина России от 30.08.2012 № 03-03-06/1/440.

### **Льготирование проведения технического перевооружения собственного производства**

Новым основанием для предоставления организациям ИНК стало проведение технического перевооружения собственного производства, направленного на повышение энергетической эффективности производства товаров, выполнения работ, оказания услуг, осуществление инвестиций в создание объектов, имеющих наивысший класс энергетической эффективности и (или) относящихся к объектам по производству тепловой энергии, электрической энергии, имеющим коэффициент полезного действия более чем 57%, и (или) иных объектов, технологий, имеющих высокую энергетическую эффективность, в соответствии с перечнем, утвержденным постановлением Правительства РФ<sup>6</sup>. Подпункт 5 п. 1 ст. 67 НК РФ был введен Законом № 261-ФЗ, который вступил в силу 27 декабря 2009 г. Изданное полтора года спустя постановление Правительства РФ от 12.07.2011 № 562, утвердившее Перечень энерго-

#### ***Стимулировать привлечение инвестиций возможно посредством таких налоговых инструментов, как ускоренная амортизация, предоставление налоговых льгот, освобождение от уплаты налога на определенный период***

эффективных объектов, вступило в силу 26 июля 2011 г. Таким образом, решение о предоставлении ИНК организациям, осуществляющим инвестиции в создание объектов и технологий, указанных в Перечне, не могло быть принято до вступления названного постановления в силу.

ИНК в действующем формате представляется недостаточно эффективным. Дополнение условий

<sup>6</sup> Законами субъектов Российской Федерации по налогу на прибыль организаций (в части суммы налога, подлежащей зачислению в бюджеты субъектов Российской Федерации) и по региональным налогам нормативными правовыми актами представительных органов муниципальных образований по местным налогам могут устанавливаться иные основания и условия предоставления ИНК, включая сроки его действия и ставки процентов на сумму кредита.

его предоставления инвестированием в энергоэффективное оборудование не выявило положительной динамики в использовании данного налогового инструмента в 2010–2012 гг. Среди причин — сложная процедура получения, недостаточно привлекательные условия в части процентов, непродолжительный срок (от 1 до 5 лет), что, по оценкам специалистов, недостаточно для окупаемости проекта. С целью усиления стимулирующего воздействия на инвестиционные процессы может быть предложено совершенствование условий предоставления ИНК.

Так, в настоящее время в НК РФ предусмотрено только одно исключение для начисления процентов по ИНК, а именно: включение организации в реестр резидентов зоны территориального развития в соответствии с Федеральным законом 03.12.2011 № 392-ФЗ «О зонах территориального развития в Российской Федерации и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации». Предлагается предоставить такое же право организациям, которые инвестируют в объекты и технологии высокой энергетической эффективности (согласно специальному перечню). Также целесообразно увеличение срока предоставления ИНК. Учитывая, что ИНК может быть предоставлен по налогу на прибыль организаций, региональным и местным налогам для актуализации использования данного института возможно расширение числа федеральных налогов, по которым предоставляется ИНК. Дополнительно может быть предложен дифференцированный подход к определению момента, когда предприятие вправе обратиться за получением ИНК: когда запланированы инвестиции в соответствующие объекты или когда инвестиционный проект завершен, т. е. созданы объекты, отвечающие требованиям ст. 67 НК РФ. При совершенствовании механизма ИНК целесообразно использовать (применительно к сложным объектам) механизм заключения соглашений о предоставлении ИНК еще на проектной стадии.

### **Выводы**

Налоговые инструменты относятся к инструментам косвенного государственного регулирования побочных эффектов. облагая налогом или предоставляя субсидию, государство вмешивается в процесс регулирования только один раз, в дальнейшем все отношения с рынком производителем

и потребители строят самостоятельно [4, с. 72]. Анализ действия налоговых инструментов показывает, что возможность фактического использования налоговых стимулов в силу объективных причин появилась у налогоплательщиков только в 2012 г. Следует согласиться с преобладающим в научной литературе мнением, что инвестиционные проекты, связанные с энергосбережением, находятся в состоянии конкуренции за финансовые и материальные ресурсы в процедурах их распределения внутри организации, в том числе с мероприятиями по увеличению доходов за счет расширения производства. Учитывая данный фактор, важно добиться, чтобы налоговое законодательство предложило безусловные основания для изменения системы приоритетов налогоплательщиков. Полагаем, что изложенные меры по совершенствованию налоговых механизмов позволят существенно повысить привлекательность инвестирования в энергоэффективное оборудование и технологии.

## Литература

1. Калачева О. С., Ермоchenko О. Н. Развитие методов налогового стимулирования инновационной деятельности в России. Волгоград, 2012.
2. Чайковская Л. А., Мамрукова О. И. Налоговое регулирование как эффективное средство развития инновационной экономики // Россия и мировое сообщество перед вызовами нестабильности экономических и правовых систем. Ч. 6. М., 2012.
3. Отюцкая Е. И. Стимулы и ограничения в энергосбережении: гражданско-правовой аспект: автореф. дис. ...канд. юрид. наук. Краснодар, 2012.
4. Чернявская Н. В. Налоговые рычаги государственного механизма интернализации экологических экстерналий: дис. ...канд. экон. наук. Челябинск, 2011.
5. Price L., Galitsky C., Sinton J. Tax and Fiscal Policies for Promotion of Industrial Energy Efficiency: A Survey of International Experience. 2005.

### Конкурс

#### Победитель Всероссийского конкурса «Лучшая экономическая кафедра – 2012», проводимого Вольным экономическим обществом России

#### В номинации «Налоги и налогообложение»:

кафедра «Налоги и налогообложение»

ФГБОУ «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации».

- Ректор **Эскиндаров Михаил Абдурахманович**, заслуженный деятель науки РФ, член-корреспондент Российской академии образования, д-р экон. наук.
- Декан факультета «Налоги и налогообложение» **Курочкин Вадим Васильевич**, канд. экон. наук, профессор.
- Заведующая кафедрой «Налоги и налогообложение» **Гончаренко Любовь Ивановна**, почетный работник высшего профессионального образования, заслуженный работник высшей школы РФ, д-р экон. наук, профессор.

УДК 336.228

# Об эффективности специального режима налогообложения инвесторов при выполнении соглашений о разделе продукции

В статье рассмотрены особенности налогообложения инвесторов при выполнении соглашений о разделе продукции (СРП), проведен сравнительный анализ налогообложения добывающей компании при лицензионном режиме недропользования и добыче полезного ископаемого на основе СРП. Проанализированы подходы к оценке эффективности применения СРП по двум вариантам раздела продукции и в сравнении с общим режимом налогообложения. Сделан вывод о целесообразности применения СРП с точки зрения оптимизации средств добывающей компании, передаваемых государству, лишь при определенных условиях раздела прибыльной продукции.

*Ключевые слова:* налогообложение; инвесторы; соглашения о разделе продукции; добыча полезных ископаемых.

The article deals with the taxation of investors in carrying out production sharing agreements (PSA), the comparative analysis of taxation of mining companies when licensing subsoil use mode and mining of mineral on the basis of the PSA. It reviews approaches to assessing the effectiveness of the application of PSA on two options of production-sharing compared to the general regime of taxation. It is concluded that the use of the PSA in terms of optimization of extractive companies being transferred to the State is efficient only under certain conditions of profitable products.

**Keywords:** taxation; investors; production sharing agreement; mining.



**Карпова Галина Николаевна**

канд. экон. наук, профессор  
кафедры «Налоги  
и налогообложение»  
Финансового  
университета  
E-mail: gnkarpova@mail.ru

## Нормативное регулирование добычи полезных ископаемых на основе СРП

С целью привлечения инвестиций в добывающие отрасли промышленности в ряде стран участки недр для добычи полезных ископаемых предоставляются на основе соглашений о разделе продукции (далее — СРП). В России этот процесс регулируется Федеральным законом «О соглашениях о разделе продукции» [1] (далее — Закон о СРП), принятым в конце 1995 г.

Соглашение о разделе продукции является договором, согласно которому Российская Федерация (одна сторона соглашения) предоставляет субъекту предпринимательской деятельности (инвестору) на возмездной основе и на определенный срок исключительные права на поиск, разведку, добычу минерального сырья на участке недр, а инвестор (вторая сторона соглашения) обязуется провести указанные работы за свой счет и на свой риск.

По ряду причин Закон о СРП не нашел столь широкого применения в России, как, например, в Казахстане, Азербайджане и Туркменистане, где посредством СРП в разведку и разработку нефтегазовых месторождений привлечены миллиарды долларов. В нашей стране негативный опыт применения первых СРП в 1990-е гг. сыграл свою отрицательную роль.

В России действуют три соглашения о разработке месторождений на условиях раздела продукции, причем только в отношении углеводородного сырья: по нефтегазоконденсатным месторождениям на шельфе острова Сахалин (проект

«Сахалин-1»), о разработке Пильтун-Астохского и Лунского месторождений нефти и газа (проект «Сахалин-2») и о разработке и добыче нефти на Харьягинском месторождении (проект «Харьягинское СРП»).

В настоящее время для инвесторов добычи полезных ископаемых на основе СРП предусмотрен специальный режим налогообложения в соответствии со вступившей в силу с 10.06.2003 г. главой 26.4 «Система налогообложения при выполнении соглашений о разделе продукции» Налогового кодекса Российской Федерации (НК РФ).

Однако по вышеуказанным действующим соглашениям этот режим не применяется, так как они были заключены до вступления в силу Закона о СРП и главы 26.4 НК РФ, и в них определен собственный порядок налогообложения, не зависящий от изменений законодательства о налогах и сборах в России.

Таким образом, говорить о результатах практического применения специального налогового режима в сфере добычи полезных ископаемых не приходится. Но фактическое отсутствие практики вызывает потребность исследования целесообразности и эффективности его применения добывающими компаниями. К тому же для определения направлений развития налоговой системы России необходимо выявление преимуществ и недостатков указанного специального налогового режима, что возможно на основе моделирования экономической ситуации добычи полезных ископаемых организацией при выполнении СРП. Важными являются также оценка его оптимального варианта и перспективы применения не только крупными вертикально-интегрированными, но и независимыми компаниями, в том числе малыми и средними.

## Особенности СРП

Фактически СРП представляет собой инструмент государственной политики, используемый для развития добывающих отраслей промышленности.

Подписав СРП с государством, инвестор получает гарантии стабильности налоговых условий на весь период реализации проекта независимо от изменения налогового законодательства в России. Эта стабильность очень важна для инвестора, вкладывающего значительные средства в проект с высокими рисками и длительным сроком окупаемости. Предусмотренный режимом СРП осво-

ждение инвестора от части налогов и платежей нельзя считать льготой, так как уплата традиционных налогов и платежей заменяется разделом продукции (или ее стоимостного эквивалента) между государством и инвестором. Такая замена необходима прежде всего для обеспечения стабильности расчетов инвестора с государством. Кроме того, замена традиционных налогов разделом продукции позволяет перераспределить фискальную нагрузку во времени: на начальной стадии реализации проекта она минимальна в силу другого порядка налогообложения, а когда добыча полезных ископаемых выходит на проектную мощность, текущие доходы государства выше, чем предполагает традиционная налоговая система.

## Варианты раздела произведенной продукции

Законом о СРП предусмотрены два варианта раздела произведенной продукции (ее стоимостного эквивалента) между государством и инвестором:

- традиционный раздел, предусматривающий три уровня раздела продукции, а по сути, означающий раздел прибыльной продукции (п. 1 ст. 8 Закона о СРП); при этом выделяется объем компенсационной продукции;
- прямой раздел, в котором отсутствует стадия выделения компенсационной продукции, т. е. раздел всей произведенной продукции (п. 2 ст. 8 Закона о СРП).

Соглашение может предусматривать только один способ раздела продукции. Под продукцией в данном случае понимается полезное ископаемое, добытое на участке недр, предоставленном инвестору, и отвечающее определению добытого полезного ископаемого в соответствии со ст. 346.34 НК РФ.

Существенными для проведения анализа являются установленные ограничения размеров компенсационной продукции (в первом варианте раздела) и продукции, остающейся у инвестора (во втором варианте раздела).

Компенсационная продукция — часть произведенной при выполнении соглашения продукции, которая не должна превышать 75% общего количества произведенной продукции, а при добыче на континентальном шельфе Российской Федерации — 90% произведенной продукции, передаваемой в собственность инвестора для возмещения

понесенных им расходов. Это так называемые возмещаемые расходы, состав которых устанавливается СРП.

При выполнении соглашений, в которых применяется второй вариант раздела продукции, установленный п. 2 ст. 8 Закона о СРП, доля государства составляет не менее 32% общего количества произведенной продукции (ее стоимостного эквивалента).

Оба варианта раздела продукции представляют интерес для анализа особенностей налогообложения с точки зрения выявления возможностей оптимизации расчетов добывающей компании с государством.

***Компенсационная продукция – часть произведенной при выполнении соглашения продукции, которая не должна превышать 75% общего количества произведенной продукции, а при добыче на континентальном шельфе Российской Федерации – 90% произведенной продукции, передаваемой в собственность инвестору***

### **Подходы к оценке эффективности применения специального режима налогообложения при выполнении СРП**

Эффективность применения специального режима налогообложения при выполнении СРП может измеряться следующими показателями:

- суммой чистой прибыли, остающейся у организации после раздела продукции и уплаты налогов и обязательных платежей;
- долей средств, отдаваемых государству, в выручке организации. Это относительный показатель, определяемый как сумма налоговых (кроме НДС) и других обязательных платежей, а также стоимостного эквивалента доли государства при разделе продукции, отнесенная к выручке организации.

Для сравнения указанных показателей и выявления их оптимальных значений проанализируем налогообложение добывающей компании при лицензионном режиме пользования участком недр и при добыче полезного ископаемого на основе

СРП по двум вариантам раздела продукции. Эффективность специального налогового режима исследуем на примере нефтедобывающей компании, поскольку на практике СРП применяется именно в нефтегазодобыче, как было показано выше.

При лицензионном режиме недропользования применяется общий режим налогообложения, при котором нефтедобывающая компания уплачивает установленные налоги и сборы. Расчет значений основных платежей за год, которые сформированы в условиях реальной ситуации и достаточно высоких мировых цен на нефть, показал, что наибольшее значение имеет сумма налога на добычу полезных ископаемых (НДПИ) (табл. 1).

### **Налогообложение при применении СРП**

В случае если эта же компания осуществляет добычу нефти, заключив с государством СРП, при тех же условиях по объему добычи, реализации, ценах на нефть и прочих равных условиях суммы налоговых и других фискальных платежей будут отличаться от платежей, осуществляемых согласно общему режиму налогообложения.

При применении *первого* способа раздела продукции организация-инвестор уплачивает по составу те же основные налоги и обязательные платежи, что и при общем режиме налогообложения, кроме региональных и местных налогов, по которым законами субъектов Российской Федерации и на муниципальном уровне могут быть предоставлены освобождения от их уплаты. Однако учитывая, что налог на имущество организаций составляет в анализируемой компании всего только около 0,1% от общей суммы уплачиваемых налогов за год, отсутствие этого налога слабо влияет на общую величину налоговых обязательств. По другим региональным и местным налогам влияние их отмены еще слабее.

Наиболее существенные различия между режимами налогообложения состоят в особенностях исчисления основных налогов: НДПИ и налога на прибыль организаций. Рассчитанная для условий применения специального налогового режима (ст. 346.37 НК РФ) сумма НДПИ меньше суммы, которую уплачивал бы налогоплательщик согласно общему режиму налогообложения, более чем в два раза.

Состав и размер компенсируемых расходов при СРП утверждаются сметой, причем наилучший вариант для инвестора – 75% стоимости до-

Таблица 1

**Пример расчета показателей результата деятельности нефтедобывающей компании при различных режимах налогообложения (млн руб.)**

Показатели	Общий режим (0)	Спец. режим (1-й способ раздела продукции)	Спец. режим (2-й способ раздела продукции)
Стоимость добытой продукции (исходя из цены реализации нефти)	426,2	426,2	426,2
НДС	50,0	50,0	50,0
Налог на имущество организаций	0,3		
Компенсируемые расходы		240,1	
НДПИ	81,2	34,6	
Прибыльная продукция		151,6	
Доля государства, %		30	32
Доля государства (стоимостной эквивалент)		45,5	136,4
Доля организации, млн руб.		106,1	289,9
Налог на прибыль организаций	31,7	19,2	
Прибыль чистая	126,9	76,7	103,7
Уровень фискальной нагрузки, %	27,2	13,3	0,6
Сумма отдаваемых государству средств	165,9	152,0	189,1
Доля отдаваемых государству средств в выручке, %	27,2	23,9	32,6

бытой продукции, который и примем для дальнейшего анализа. При меньшей доле компенсационной продукции увеличивается размер передаваемой государству продукции при разделе. Размер прибыльной продукции определяется как разность добытой продукции и компенсационной, и эта разность уменьшается на сумму НДПИ.

Раздел прибыльной продукции производится в соотношении, установленном СРП. При доле государства 30% рассчитанная чистая прибыль компании существенно меньше прибыли, получаемой при применении общего режима налогообложения в случае лицензионного использования участка недр, что объясняется особенностями признания доходов и расходов при формировании налогооблагаемой прибыли при применении СРП.

В случае если доля государства составит больше, чем 30%, сумма прибыли компании еще уменьшится.

Снизить количество налоговых платежей возможно при использовании *второго способа раздела продукции*, при котором уплачиваются НДС,

экспортная пошлина, страховые взносы. Размер указанных платежей в этом случае не изменится по сравнению с общим режимом налогообложения. Но при этом такие основные налоги, как НДПИ и налог на прибыль организаций, не уплачиваются. Причем возможно освобождение от региональных и местных налогов, как и при первом варианте, рассмотренном выше (см. табл. 1).

Наиболее выгодной для инвестора является ситуация, при которой доля государства в СРП установлена в минимальном размере, равном 32%. С учетом того, что компания уплачивает государству налоги и предоставляет долю добытой продукции, получаемая ею прибыль составит меньшую величину по сравнению с той, которую она получала бы при применении общего режима налогообложения.

Несмотря на то что при использовании СРП по второму варианту организация уплачивает меньшее количество налогов и снижает налоговую нагрузку, а именно она не уплачивает НДПИ и налог на прибыль организаций, применение СРП при общем разделе всей произведенной продукции

и соответствующего специального налогового режима не выгодно для рассматриваемой компании, так как общий размер передаваемых государству средств больше, чем при общем режиме налогообложения и при первом варианте раздела продукции.

Расчет может производиться для различных вариантов изменения исходных показателей и вариантов раздела продукции.

Сравнение результатов применения рассмотренных режимов налогообложения показывает, что наибольшую сумму средств компания отдает государству при втором способе раздела продукции даже при минимальной доле государства.

Следует пояснить, что суммы расходов в рассматриваемых режимах налогообложения различаются в зависимости от порядка их определения в соответствии с гл. 26.4 НК РФ.

При *первом способе* раздела продукции (раздел прибыльной продукции) его выгодность для компании определяется долей государства: при 30% получаем меньшее значение уплачиваемых государству средств из рассмотренных вариантов. При увеличении доли прибыльной продукции, передаваемой государству, например до 50%, применение СРП становится невыгодным.

Заметим, что при втором варианте раздела продукции доля государства в расчетах принята минимальная. При ее увеличении организации-инвестору тем более не выгодно применять СРП.

## Выводы

Сравнение налоговых и других видов выплат государству при применении общего и специального режимов налогообложения при выполнении СРП проведено в различных реальных ситуациях для конкретных условий деятельности нефтедобывающих компаний с целью выбора оптимального режима налогообложения с учетом разных условий раздела продукции.

Выявлено, что при выполнении СРП по второму варианту (раздел всей добытой продукции) даже при наилучших условиях раздела для нефтедобывающей организации с высоким уровнем расходов невыгодно применение специального режима налогообложения и самого СРП на стадии добычи полезного ископаемого. Поскольку режим налогообложения устанавливается на весь срок деятельности в рамках СРП, постольку вполне обоснованным является тот факт, что этот вариант раздела продукции не используется в практике.

В отношении первого традиционного варианта раздела продукции для нефтяной компании может быть выгодным специальный налоговый режим при выполнении СРП при условии реализации продукции по ценам не ниже среднего уровня мировой цены нефти и невысокой доли государства в разделе прибыльной продукции. В реальной ситуации при реализации нефти независимой компанией, не входящей в состав вертикально-интегрированной нефтяной компании, внутри страны цены могут быть ниже. Следовательно, применение СРП для такой независимой компании даже при благоприятном для нее уровне раздела прибыльной продукции может оказаться невыгодным. Но с учетом фактора цены реализации СРП может быть выгодно для организации-экспортера.

Таким образом, заключение СРП с применением специального налогового режима может быть выгодным для инвестора, осуществляющего добычу нефти, лишь в случае первого варианта, т. е. при разделе прибыльной продукции, притом в узком диапазоне условий соглашения. Невозможно дать четкие однозначные рекомендации по определению конкретных числовых значений параметров и условий раздела продукции, выгодных для инвесторов по СРП. Для каждого конкретного соглашения необходим предварительный детальный расчет исходя из параметров проекта добычи, варианта раздела продукции и с учетом других факторов. Поскольку участки недр включаются в перечень участков, предназначенных для предоставления на условиях СРП только после того, как аукцион (конкурс) на общих условиях признан несостоявшимся, следует ожидать, что в этом перечне окажутся не самые лучшие участки по своим характеристикам, требующие значительных инвестиций для их освоения (в отличие от условий заключения существующих СРП). В совокупности с другими факторами не самые благоприятные условия налогообложения при применении СРП обуславливают отсутствие новых заключенных соглашений.

## Литература

1. Федеральный закон от 30.12.1995 г. № 225-ФЗ «О соглашениях о разделе продукции».
2. Налоговый кодекс Российской Федерации. Часть вторая от 5 авг. 2000 г. № 117-ФЗ (с изм. и доп.).

УДК 336.226.2

# Перспективы повышения фискальной значимости имущественных налогов

Целью работы является объективная оценка фискальной и регулирующей функции нового налога на недвижимость для местных бюджетов. В результате проведения анализа налоговых поступлений налога на недвижимость на примере бюджета города Саратова сделан вывод о бюджетной значимости нового налога для местных бюджетов, показана необходимость его введения после обязательной детальной проработки основных элементов налога.

**Ключевые слова:** налог на недвижимость; кадастровая стоимость; рыночная оценка недвижимости; местный бюджет; дефицит; доходы бюджета.

This paper aims to provide an objective assessment of the fiscal and regulatory function of the new real estate tax for local budgets. Real estate tax revenue impact analysis of the budget of the city of Saratov found its importance for local budgets, and shows the need for its utilization across the country after working out its major details.

**Keywords:** real estate tax; cadastral value; market valuation of real estate; local budget; the deficit; revenue budget.



**Акимова Татьяна  
Валентиновна**

канд. экон. наук, доцент  
кафедры финансов  
Саратовского  
государственного социально-  
экономического университета  
E-mail: akimdocent@mail.ru

## Структура доходов местных бюджетов

Важнейшей задачей Правительства РФ является создание эффективной и стабильной налоговой системы, обеспечивающей бюджетную устойчивость в среднесрочной и долгосрочной перспективе. Одним из основных приоритетов в области налоговой политики в перспективе 2014–2015 гг. является увеличение доходного потенциала налоговой системы путем ускорения перехода на новую систему налогообложения недвижимого имущества [1].

Сама идея о налоге, взимаемого с рыночной стоимости недвижимого имущества, не нова и уже давно обсуждается российскими властями, так как

это реальная возможность пополнить дефицитные местные бюджеты и повысить бюджетное значение местных налогов. Поступления местных налогов в 2011 г. по сравнению с 2010 г. снизились с 115,9 до 111,5 млрд руб., а их удельный вес в налоговых доходах местных бюджетов — с 14,4 до 12,7% [2]. В 2011 г. местные бюджеты на две трети состояли из субсидий, дотаций и субвенций. При этом доля поступлений от местных налогов — земельного и налога на имущество физических лиц — в структуре доходов местных бюджетов не превышает 4%.

Указанные проблемы характерны и для местных бюджетов Саратовской области. В консолидированный бюджет Саратовской области за 2012 г. поступило 79 177,70 млн руб., что на 4,58% больше, чем в 2011 г., план по сбору доходов исполнен на 97,89%. 59 479,11 млн руб. составляют налоговые и неналоговые доходы бюджета, что на 8,08% больше, чем в 2011 г., причем доля налоговых доходов составила 94,5%, или 56 236,27 млн руб.

Налоговые доходы консолидированного бюджета Саратовской области в первую очередь формируются за счет налога на прибыль (доходы) — 38 490,52 млн руб. (68,4%), НДФЛ — 22 335,12 млн руб. (39,7%), налога на прибыль —

16 155,40 млн руб. (28,7%) и имущественных налогов — 9099,86 млн руб. (16,2%), которыми являются налог на имущество организаций — 5572,73 млн руб. (61,2%), прирост к 2011 г. составил 14,3%; земельный налог — 2035,56 млн руб. (22,4%), прирост к 2011 г. — 4,03%; транспортный налог — 1095,75 млн руб. (12%), прирост к 2011 г. — 12,03%. Среди этих налогов налог на имущество физических лиц составляет лишь 4,3% от общей суммы имущественных налогов и равен 392,09 млн руб., прирост к 2011 г. составил 294,72%.

Саратовская область относится к четвертой категории из пяти по исполнению консолидированного бюджета налоговых и неналоговых доходов среди всех субъектов Российской Федерации (процент исполнения 96–100%).

***Одним из основных приоритетов в области налоговой политики в перспективе 2014–2015 гг. является увеличение доходного потенциала налоговой системы путем ускорения перехода на новую систему налогообложения недвижимого имущества***

В собственный бюджет Саратовской области в 2012 г. поступило 62 409,70 млн руб., что на 4,46% больше, чем в 2011 г., план бюджета исполнен на 97,28%. Сумма налоговых доходов области составила 42 201,9 млн руб. (98,7% от общей суммы налоговых и неналоговых доходов). Наибольший удельный вес в составе налоговых доходов собственного бюджета области принадлежит налогу на прибыль — 16 155,40 млн руб. (38,3%), на втором месте НДФЛ — 13 399,90 млн руб. (31,8%), имущественные налоги — 5576,47 млн руб. (13,2%), в числе которых налог на имущество организаций — 5572,73 млн руб. (99,9%) и налог на игорный бизнес — 3,74 млн руб. (0,1%). Прослеживается положительная динамика роста к 2011 году всех налоговых доходов, кроме имущественных налогов (–0,6%).

Доходы местных бюджетов Саратовской области за 2012 г. составили 38 916,78 млн руб., что на 12,84% больше, чем в 2011 г. Из них 43% налоговые и неналоговые доходы — 16 714,99 млн руб. Доля

налоговых доходов равна 96,1%, что в числовом значении составляет 16 070,03 млн руб.

Наибольший удельный вес в структуре доходов местных бюджетов принадлежит таким налогам, как НДФЛ — 8935,22 млн руб. (55,6%), рост по отношению к 2011 г. — 13,19%; имущественные налоги — 3523,40 млн руб. (23%), что на 66,44% больше, чем в 2011 г. В состав имущественных налогов на местном уровне входят земельный налог — 2035,56 млн руб. (57,8%) прирост к 2011 г. составляет 14,81%; транспортный налог (31,1%), поступления по которому в 2012 г. заметно возросли — 1095,75 млн руб., что на 348,12% больше, чем в 2011 г., увеличение роста связано с изменением с 1 января 2012 г. норматива отчислений (в 2012 г. налог зачислялся в местный бюджет в полном объеме — 100%, в 2011 г. — 25% местный бюджет, 75% — областной); налог на имущество физических лиц — 392,09 млн руб. с наименьшим удельным весом — 11,1%, однако по сравнению с 2011 г. рост поступлений увеличился на 294,72%, что связано с изменениями срока уплаты налога в 2011 г. [3].

Данная характеристика налоговых поступлений Саратовской области позволяет сделать следующие выводы: во-первых, область нуждается в мерах по улучшению налогового администрирования, что связано с существенными отклонениями по назначенным и исполненным суммам налоговых доходов. Во-вторых, фискальная роль имущественных налогов в области незначительна. В-третьих, местные бюджеты Саратовской области крайне дефицитны, так как существуют только за счет НДФЛ, земельного и транспортного налогов, в связи с чем существует необходимость в реформировании элементов, составляющих доходную базу местных бюджетов. И как вариант — введение налога на недвижимость, который позволит за счет изменения налоговой базы, ставки, категорий налогоплательщиков, преференций укрепить и повысить самостоятельность и одновременно ответственность местных бюджетов, в частности бюджета г. Саратова.

**Значение налога на недвижимость в доходах г. Саратова**

В бюджет Саратова за 2012 г. поступило 12 774,59 млн руб., что на 0,98% больше, чем планировалось. В 2011 г. поступления составили 12 150,07 млн руб., таким образом, прирост в 2012 г. — 5,14%. Доля налоговых доходов в общей

сумме налоговых и неналоговых доходов составляет 77,5% (6916,31 млн руб.).

Основными источниками налоговых доходов являются НДФЛ — 4260,17 млн руб. (61,6%); имущественные налоги — 1867,45 млн руб. (27%), в том числе: земельный налог — 1171,15 млн руб. (62,7%), транспортный налог — 509,50 млн руб. (27,3%), налог на имущество физических лиц — 186,81 млн руб. (10%); налоги на совокупный доход (ЕНВД, ЕСХН) — 699,28 млн руб. (10,1%). Практически 25% доходов бюджета г. Саратова приносят имущественные налоги, однако среди них бюджетообразующими являются земельный и транспортный налоги. Налог на имущество физических лиц играет крайне незначительную роль в формировании налоговых доходов бюджета.

Проводя анализ налоговых и неналоговых доходов и расходов Саратова, следует отметить, что бюджет города относится к категории дефицитных, так как доходы бюджета полностью не покрывают все необходимые расходы.

Очевидно, что укрепление финансовой базы бюджета в первую очередь должно быть связано с налоговыми поступлениями и как вариант с введением налога на недвижимость.

Чтобы убедиться в фискальной значимости введения нового налога, проведем сравнительный анализ доходности имущественных налогов на современном этапе и налога на недвижимость на примере г. Саратова.

Инвентаризационная стоимость квартиры общей площадью 49,0 м<sup>2</sup>, находящейся в жилом доме 1981 г. постройки, на 10.09.2012 имеющая 22% износа, составляет 442,3 тыс. руб. Согласно решению Саратовской городской думы «Об установлении ставок налогов на имущество физических лиц» (с изм. и доп. от 16.12.2003, 29.11.2007, 27.10.2011) такой тип жилья попадает под ставку 0,2%. Соответственно сумма налога, которая должна быть уплачена за такую квартиру, равна 884,3 руб.

Рыночная стоимость квартиры, прописанная в отчете о рыночной стоимости жилья, равна 1650 тыс. руб. Так как минимальная ставка налога на недвижимость — 0,35%, сумма налога с этой квартиры с учетом погрешности при введении налога на недвижимость будет равна 5775 руб.

Квартира, находящаяся в жилом доме 2004 г. постройки и нулевым процентом износа общей площадью 61,1 м<sup>2</sup>, имеет инвентаризационную стоимость, равную 680,4 тыс. руб. Ставка налога на

имущество физических лиц в этом случае составит 0,5%, а сумма налога — 3402,1 руб. Рыночная стоимость такой квартиры равна 2200 тыс. руб. Соответственно сумма налога на недвижимость будет равна 7700 руб.

В жилом доме 1959 г. постройки и 29%-ным износом инвентаризационная стоимость квартиры площадью 75,1 м<sup>2</sup> равна 725,3 тыс. руб. Процентная ставка по налогу на имущество физических лиц составляет 0,5%. Сумма налога на имущество физических лиц будет равна 3626,4 руб. Рыночная стоимость квартиры составляет 1350,0 тыс. руб. Рассчитав налог на недвижимость, получаем 4725 руб.

По данным Саратовстата, по области общая площадь жилых помещений, приходящихся в среднем на одного жителя, составляет 25,7 м<sup>2</sup>. Численность постоянного населения в Саратове на 1 января 2012 г. составила 836,9 тыс. человек [4]. Таким образом, общая площадь жилой недвижимости в г. Саратове составляет 21 508,3 тыс. м<sup>2</sup>.

Рассчитав среднеарифметическую величину суммы налога на имущество физических лиц, приходящуюся на 1 м<sup>2</sup>, получаем 40,6 руб. Общая сумма налога на имущество физических лиц будет составлять 873,3 млн руб.

Аналогичным образом величина налога на недвижимость, приходящаяся на 1 м<sup>2</sup>, равна 102,3 руб., а общая сумма налога составляет 2200,3 млн руб.

Таким образом, доходность налога на недвижимость в Саратове только в части налога на имущество физических лиц будет составлять 1327 млн руб., что позволит увеличить налоговые поступления в бюджет г. Саратова в 2,5 раза.

Однако существует риск, что бюджетное значение нового налога не будет соответствовать тем поступлениям, которые мы получаем сегодня. На объемы поступлений налога могут повлиять расходы на его администрирование, количество и масштаб установленных на федеральном и местном уровне льгот.

Планируется, что круг лиц, подпадающих под льготы, будет достаточно широк. К льготным категориям граждан приравниваются пенсионеры, инвалиды 1 и 2-й групп, являющиеся собственниками объектов недвижимости. Данным категориям граждан будет предоставляться право на натуральный налоговый вычет в размере 30 м<sup>2</sup> жилой площади. А это 28,1% от всей численности жителей Саратова [4]. Согласно предварительным расчетам

рыночная цена таких квартир в среднем составляет 1100–1300 тыс. руб. Без вычета налог был равен сумме в 1100–1300 руб. В настоящий момент налог для владельцев таких квартир составляет в среднем 300–500 руб. Социальный налоговый вычет будет предоставляться на каждого члена семьи, что позволит свести налоговую базу по налогу на недвижимость к минимуму, за счет чего будет обеспечено справедливое распределение налогового бремени.

### Выводы

Проведенный анализ доходов местных бюджетов Саратовской области и отдельно бюджета г. Саратова позволяет, во-первых, сделать вывод о необходимости реформирования действующих налогов, составляющих доходную базу местных бюджетов, а именно налога на имущество физических лиц и земельного налога, за счет изменения налогооблагаемой базы, ставки и льгот, а во-вторых,

предположить, что налог на недвижимость — это реальный способ вывести местные бюджеты из хронического состояния дефицита, усилить их самостоятельность, что создаст, в свою очередь, возможность для увеличения расходов на первоочередные нужды. Но до введения этого налога нужно грамотно доработать отдельные механизмы его взимания.

### Литература

1. Основные направления налоговой политики Российской Федерации на 2012 год и на плановый период 2013 и 2014 годов (одобрено Правительством РФ 07.07.2011).
2. Мониторинг местных бюджетов в 2011 году. URL: <http://www.minfin.ru>.
3. Бюджет Саратовской области. URL: <http://saratov.ifinmon.ru>.
4. Официальный сайт Саратовстат. URL: <http://srtv.gks.ru>.

### РЕЙТИНГ

Согласно рейтингу Forbes Финансовый университет занял 3-е место среди 16 ВУЗов, где учились 200 самых богатых бизнесменов России

Число участников списка Forbes среди выпускников: 8.

Совокупное состояние выпускников: \$40,8 млрд.

#### Выпускники:

- основатель USM Holdings, гендиректор «Газпром инвестхолдинга» **Алишер Усманов** (№ 1, состояние \$17,6 млрд), выпускник 1997 года;
- владелец группы «Онэксим» **Михаил Прохоров** (№ 10, состояние \$13 млрд), выпускник 1989 года;
- председатель совета директоров банка «Национальный стандарт» **Лев Кветной** (№ 36, состояние \$3 млрд), выпускник 1997 года;
- гендиректор «Росгосстраха» **Данил Хачатуров** (№ 43, состояние \$2,4 млрд), выпускник 2001 года;
- председатель совета директоров группы «Мой банк» **Глеб Фетисов** (№ 55, состояние \$1,9 млрд), выпускник магистратуры.
- председатель совета директоров ЗАО «Трансмашхолдинг» **Андрей Бокарев** (№ 74, состояние \$1,35 млрд), выпускник 1995 года;
- частный инвестор **Андрей Бородин** (№ 129, состояние \$0,8 млрд), выпускник 1991 года;
- президент Бинбанка **Микаил Шишханов** (№ 142, состояние \$0,75 млрд), выпускник 2000 года.

УДК 336.025

# Рейтинговая оценка регионов как этап формирования региональной налоговой политики

В статье обобщены результаты исследований, проведенных авторами в 2008–2012 гг., которые касаются формирования региональной налоговой политики, и предложен подход к группировке регионов по совокупности социально-экономических показателей. Предложенная в настоящем исследовании методика может быть использована органами власти субъектов Российской Федерации при формировании концепций экономического развития регионов и основных направлений региональной налоговой политики.

**Ключевые слова:** региональная налоговая политика; дифференцированный подход; методы группировки регионов; рейтинговая оценка регионов.

This article summarizes the results of research carried out by the authors in 2008-2012, which relate to the development of a regional tax policy, and the approach to the grouping of regions by a group of socio-economic indicators. In this study, the proposed methodology can be used by the regional authorities of the Russian Federation when forming concepts for the economic development of their regions and in determining main areas of the regional tax policy.

**Keywords:** regional tax policy; a differentiated approach; methods of grouping of regions; rating regions.



**Колчин Сергей Павлович**

д-р экон. наук,  
профессор кафедры  
«Налоговое  
консультирование»  
Финансового университета  
E-mail: ksp61@mail.ru



**Бушинская Татьяна Владимировна**

канд. экон. наук,  
доцент кафедры  
«Финансы и кредит»  
Тульского филиала  
Финансового университета  
E-mail: bush-tv@yandex.ru

## Концепция региональной налоговой политики

На современном этапе и в среднесрочной перспективе одной из основных целей налоговой политики в Российской Федерации является поддержка инвестиционной и инновационной деятельности при одновременном обеспечении сбалансированности бюджетной системы [1]. Но если на федеральном уровне концепция и методология налоговой политики ясны, то ее региональный аспект не в полной мере нашел отражение как в нормативных актах федерального и регионального уровней, так и в работах отечественных ученых.

Статьей 5 Конституции Российской Федерации определено, что все субъекты Российской Федерации равны между собой, что не исключает различия в степени соответствия этих прав реально сложившимся историческим, социально-экономическим и политическим условиям для функционирования и развития субъектов Российской Федерации. А. Г. Гранберг [2, 57–82] отмечает, что экономика России —

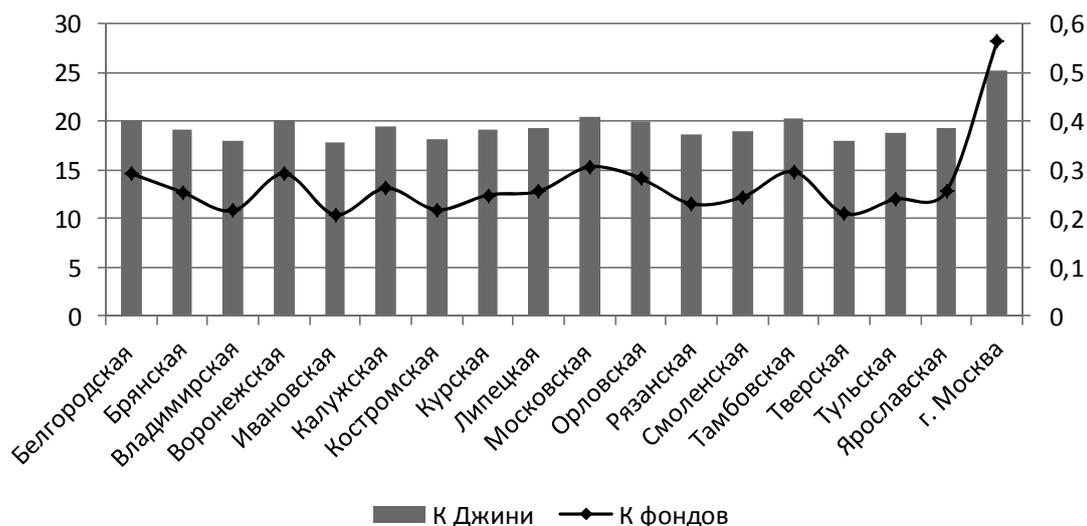


Рис. 1. Коэффициент Джини и коэффициент фондов регионов ЦФО в 2010 г.

Источник: <http://www.gks.ru/bgd>

многорегиональный организм, функционирующий на основе вертикальных и горизонтальных взаимодействий. Статус региона и объем компетенции в сфере налогообложения, установленный Конституцией Российской Федерации, обусловили возникновение ряда проблем, связанных с формированием и реализацией налоговой политики на субфедеральном уровне:

- *во-первых*, ограниченный объем полномочий субъектов Российской Федерации в отношении налогообложения и налогового контроля. При этом принимаемые на федеральном уровне решения в данной сфере оказывают влияние на социально-экономическое положение региона и являются внешними факторами его развития;
- *во-вторых*, налоговая политика в регионах в основном не учитывает производственную специализацию хозяйства региона, особенности отраслевой структуры хозяйственного комплекса.

Очевидно, что в федеративном государстве, где регионы вне пределов компетенции Федерации обладают всей полнотой государственной власти, единообразный подход к формированию и реализации региональной налоговой политики не может быть эффективным. Как отмечено в Концепции Стратегии социально-экономического развития регионов Российской Федерации [3], достигнут предел эффективности политики выравнивания. Региональный аспект должен стать одним из основополагающих факторов концепции региональной налоговой политики, отвечающей следующим требованиям:

1) соответствие целям и задачам общегосударственной налоговой политики [1];

2) согласование с основными направлениями региональной политики [4];

3) сохранение единого социально-экономического пространства и политической целостности страны при достижении оптимальной специализации и комплексности хозяйства регионов, обеспечивающих их эффективное экономическое и социальное развитие;

4) гармонизация фискальных интересов Российской Федерации и ее субъектов с целью обеспечения баланса между полномочиями и ресурсами соответствующих уровней власти;

4) стимулирование развития районов и городов, располагающих крупным научно-техническим потенциалом, видов экономической деятельности, способных стать «локомотивами» и «точками роста» экономики субъектов Российской Федерации (принцип «поляризованного» развития регионов) [3].

### Факторы, подтверждающие целесообразность разработки дифференцированной региональной налоговой политики

Для обоснования дифференцированного подхода к выбору методов, способов и приемов реализации эффективной налоговой политики в регионе нами проведен анализ ряда социально-экономических показателей регионов Центрального федерального округа (ЦФО), что позволило выявить

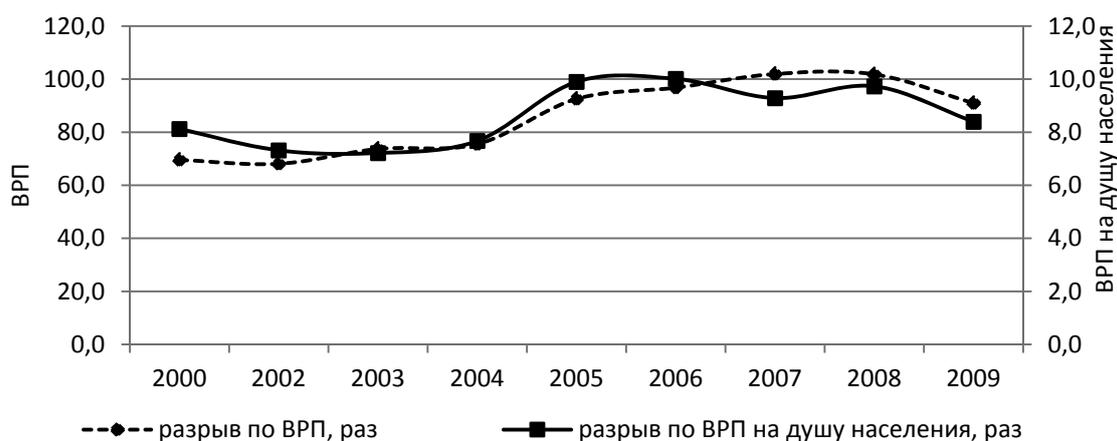


Рис. 2. Дифференциация регионов ЦФО по показателям ВРП и ВРП на душу населения

Источник: [http://www.gks.ru/bgd/regl/b11\\_14p/Main.htm](http://www.gks.ru/bgd/regl/b11_14p/Main.htm)

Таблица 1

### Классификация регионов ЦФО

Тип	Регионы ЦФО
<i>Регионы – локомотивы роста</i>	
1. Мировые города	г. Москва
2. Центры федерального значения	Московская область
<i>Опорные регионы</i>	
Сырьевые	нет
2. Старопромышленные	Белгородская, Липецкая, Ярославская области
<i>Депрессивные регионы</i>	
1. Фоновые	Владимирская, Воронежская, Калужская, Костромская, Курская, Орловская, Рязанская, Смоленская, Тамбовская, Тверская, Тульская области
2. Кризисные	Брянская, Ивановская области

совокупность факторов, подтверждающих целесообразность разработки региональной налоговой политики, отвечающей особенностям социально-экономического положения регионов.

*Первая группа факторов.* Различия в уровне социально-экономического развития регионов чрезвычайно велики, при этом дифференциация регионов по этому признаку имеет тенденцию к росту. Общепризнанной обобщающей характеристикой развития региона является уровень социально-экономического развития. Но экономическая наука не выработала единого подхода к способам его количественного измерения. Так, к

количественным показателям, характеризующим неравенство регионов, относятся, в частности, коэффициент Джини (К Джини) и коэффициент фондов (К фондов) (рис. 1).

Как следует из приведенных данных, коэффициент Джини по регионам ЦФО различается в 1,42 раза, а коэффициент фондов – в 2,71 раза. Однако эти коэффициенты охватывают только часть факторов, влияющих на социально-экономическое положение регионов. Показатели валового регионального продукта (ВРП) и ВРП на душу населения также свидетельствуют о существенной дифференциации (рис. 2).

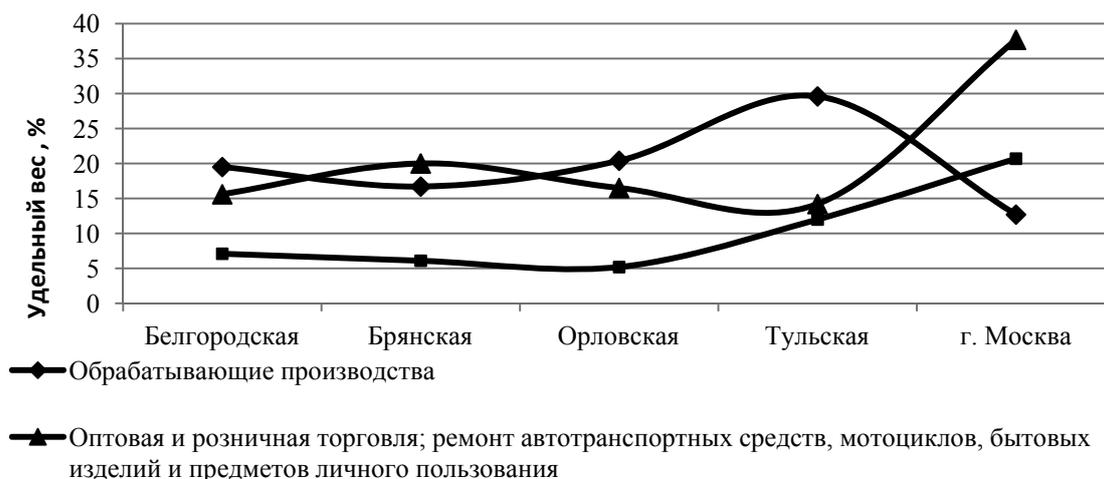


Рис. 3. Вклад основных видов деятельности в формирование ВРП регионов ЦФО

Источник: <http://www.gks.ru/dbscripts/cbsd/DBInet.cgi>

Таблица 2

### Структура поступлений налоговых платежей в бюджетную систему по основным видам экономической деятельности в 2010 г. [6]

Вид экономической деятельности, %	Регионы ЦФО				
	Белгородская	Брянская	Орловская	Тульская	г. Москва
1	2	3	4	5	6
в том числе по организациям с основным видом деятельности:					
Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	4,5	-0,1	-0,1	0,7	0,0
Добыча полезных ископаемых	30,1	0,5	0,0	0,7	0,5
Обрабатывающие производства	18,0	41,1	24,0	25,2	9,9
Строительство	7,6	7,8	16,6	6,7	6,1
Оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, бытовых изделий и предметов личного пользования	8,6	17,0	19,1	18,2	17,8
Транспорт и связь	5,4	-12,9	8,2	7,4	11,0
Финансовая деятельность	4,1	4,5	4,9	5,1	11,8
Операции с недвижимостью	7,1	10,2	7,1	8,2	22,1
Остальные виды экономической деятельности	6,2	15,0	1,1	9,4	3,0

Разрыв по уровню ВРП среди регионов ЦФО в 2000 г. составил 69,9 раза, а в 2009 г. — 90,9 раза. По уровню ВРП на душу населения за рассматриваемый период прослеживается аналогичная тенденция. В 2000 г. разрыв по ВРП на душу населения составил 6,9 раза, в 2009 г. — 8,4 раза.

При этом максимальный разрыв по этому показателю наблюдался в 2006 г. (10 раз).

*Вторая группа факторов.* Несмотря на то что выбранные нами субъекты Российской Федерации объединяют общность территории, транспортная инфраструктура, кооперационные связи между

Таблица 3

## Результаты рейтинговой оценки регионов ЦФО

Статические показатели		Динамические показатели	
Область	Рейтинг	Область	Рейтинг
Белгородская	0	Калужская	0,4294
Липецкая	0,0187	Воронежская	0,5298
Тульская	0,2178	Белгородская	0,5528
Воронежская	0,3213	Владимирская	0,6264
Владимирская	0,4224	Ярославская	0,6638
Тверская	0,5134	Рязанская	0,7010
Ярославская	0,5181	Тульская	0,7311
Калужская	0,5338	Смоленская	0,7398
Курская	0,5415	Тверская	0,7673
Рязанская	0,5523	Липецкая	0,8112
Брянская	0,5680	Курская	0,8219
Смоленская	0,6546	Тамбовская	0,9456
Тамбовская	0,7054	Ивановская	0,9859
Орловская	0,8661	Костромская	1,0611
Ивановская	0,9859	Орловская	1,1321
Костромская	1,0000	Брянская	1,179

хозяйствующими субъектами, каждый регион обладает специфическими чертами и в соответствии с Концепцией Стратегии социально-экономического развития регионов Российской Федерации [3] принадлежит к определенному типу (табл. 1).

Третья группа факторов обусловлена существенными различиями производственной специализации регионов, которая формирует так называемый налоговый потенциал, отраслевую структуру налоговых поступлений в бюджетную систему и соответственно определяет совокупность механизмов воздействия на уровень, структуру и динамику налоговых доходов. В подтверждение данного тезиса нами проанализирована структура ВРП и налоговых поступлений в бюджетную систему по ряду регионов ЦФО, для чего отобрано по одному региону из группы локомотивов роста (г. Москва), группы опорных старопромышленных регионов (Белгородская область), группы депрессивных кризисных регионов (Брянская область) и группы депрессивных фоновых регионов (Тульская и Орловская области). Ниже приведены дан-

ные, характеризующие отраслевую структуру ВРП регионов ЦФО в 2010 г. (рис. 4).

Отметим, что существенных структурных изменений ВРП за период с 2004 по 2010 г. не происходило, о чем свидетельствуют данные Росстата [5].

Структура поступлений налоговых платежей в бюджетную систему, представленная в табл. 2, также свидетельствует о наличии существенных различий в хозяйственном комплексе регионов.

Региональная дифференциация условий хозяйствования, уровня жизни населения, бюджетной обеспеченности служит отправной точкой для дифференцированного подхода к формированию региональной налоговой политики как части экономической политики. Для выбора методов и технологии решения задач региональной налоговой политики, по нашему мнению, следует провести группировку и классификацию регионов по различным признакам с тем, чтобы выбрать адекватные инструменты ее реализации, базирующиеся на принципах научной обоснованности,

Таблица 4

## Группировка регионов по уровню потенциала и по уровню деловой активности

		Деловая активность		
		Высокая (менее 0,7)	Средняя (0,7–0,9)	Низкая (более 0,9)
Потенциал	Высокий (менее 0,4)	<b>1 группа</b> Белгородская, Липецкая, Воронежская	<b>3 группа</b> Тульская	
	Средний (0,4–0,6)	<b>2 группа</b> Владимирская, Ярославская, Калужская, Рязанская,	<b>4 группа</b> Тверская, Курская	<b>6 группа</b> Брянская
	Низкий (более 0,6)		<b>5 группа</b> Смоленская	<b>7 группа</b> Тамбовская, Орловская, Ивановская, Костромская

экономической целесообразности, адекватности, сформулированные И. Л. Юрзиновой [7, с. 19].

### Выбор методов группировки регионов

Серьезной проблемой представляется выбор методов группировки регионов для разработки адекватной налоговой политики. Советом по изучению производительных сил (СОПС) предложена модель конкурентоспособности регионов [8], основанная на группах статических и динамических показателей. Нами предлагается использовать рейтинговую оценку регионов по показателям модели конкурентоспособности регионов СОПС, результаты которой позволят провести группировку регионов для целей формирования адекватной региональной налоговой политики с учетом особенностей социально-экономического положения регионов. Для этого требуется некоторая модификация показателей модели конкурентоспособности регионов с тем, чтобы были соблюдены подходы теории принятия решений в условиях многокритериальности, а именно:

- 1) отбираются однонаправленные показатели;
- 2) используются показатели с одинаковыми числовыми порядками.

Рейтинговая оценка областей ЦФО для их группировки и последующей разработки инструментов региональной налоговой политики проведена на основании данных Росстата [5] и Единой межведомственной информационно-статистической системы [6] за 2009–2010 гг. Исходные данные

для оценки представляются в виде матрицы  $(a_{ij})$ . По строкам отражены номера показателей ( $i = 1, 2, 3, \dots, n$ ):

- статические показатели:
  - 1) уровень ВРП (в % к Российской Федерации);
  - 2) общий объем экспорта (млн долл. США);
  - 3) сальдо прибылей и убытков (млн руб.);
  - 4) индекс развития человеческого потенциала;
- динамические показатели (в % к предыдущему году):
  - 5) индекс динамики деловой активности;
  - 6) темпы роста реальных денежных доходов населения;
  - 7) изменение доли прибыльных организаций;
  - 8) прирост числа организаций, включенных в Единый государственный реестр юридических лиц;
  - 9) индекс динамики налоговых поступлений.

По столбцам отражены регионы ЦФО ( $j = 1, 2, 3, \dots, m$ ).

Из расчета исключены г. Москва и Московская область в связи с их особым статусом (принадлежность к группам регионов — мировых городов и регионов — федеральных центров). Нами проведен рейтинг по статическим и динамическим показателям, результаты которого приведены в табл. 3.

Рейтинг по группе статических показателей характеризует потенциальную способность хозяйственного комплекса региона формировать доходы бюджета (налоговый потенциал), а рейтинг по группе динамических показателей — деловую активность экономических агентов. На

основе полученных рейтинговых значений нами проведена группировка регионов по уровню потенциала и деловой активности (табл. 4).

### Рекомендации по выбору инструментов региональной налоговой политики

Группировка регионов по статическим и динамическим показателям позволила сформулировать общие для групп рекомендации по выбору инструментов региональной налоговой политики.

Далее составляется матрица решений, позволяющих определить совокупность инструментов реализации региональной налоговой политики. В упрощенном виде нами предлагается матрица для трех групп регионов. Для 1 и 2-й групп регионов (высокий и средний потенциал и высокая деловая активность) налоговая политика должна быть направлена на стимулирование наукоемких и высокотехнологичных видов экономической деятельности при поддержании существующей достаточной фискальной составляющей.

Для 3 и 4-й групп (высокий или средний потенциал в сочетании со средним уровнем деловой активности) требуется налоговый механизм, сочетающий стимулирование отраслей рыночной специализации с обеспечением условий роста деловой активности для хозяйствующих субъектов, обладающих высокой инновационной активностью и инновационным потенциалом, в том числе для субъектов малого и среднего предпринимательства (МСП).

Для регионов, входящих в 5–7-й группы (средний потенциал плюс средняя или низкая деловая активность, низкий потенциал плюс низкая деловая активность), требуется принятие «антикризисных» мер, направленных как на наращивание потенциала, так и на стимулирование деловой активности (по приоритетным для конкретного региона видам экономической деятельности), а именно:

- установление дифференцированных ставок по налогу на имущество организации в отношении вновь созданного или приобретенного имущества в зависимости от сроков полезного использования или первоначальной стоимости;
- снижение ставки налога на прибыль, зачисляемого в региональные бюджеты;
- стимулирование развития МСП на основе установления пониженных ставок по упрощенной системе налогообложения при использова-

нии объекта налогообложения «доходы, уменьшенные на величину произведенных расходов».

Конкретизация инструментов региональной налоговой политики, разработка механизма ее реализации осуществляются на основании детального анализа социально-экономических показателей региона и с учетом особенностей хозяйственного комплекса. Использование рейтинговой оценки регионов по статическим и динамическим показателям является одним из условий формирования эффективной региональной налоговой политики, способной в перспективе обеспечить устойчивые темпы экономического роста, усиление конкурентных позиций регионов России в мире.

### Литература

1. Основные направления налоговой политики на 2013 год и на плановый период 2014 и 2015 годов, опубликованные на сайте Минфина России 30.04.2012 URL: [http://bda-expert.ru/doc/tax\\_rf\\_2013\\_2015.zip](http://bda-expert.ru/doc/tax_rf_2013_2015.zip).
2. Гранберг А. Г. Региональное развитие и региональная экономика в России: десять лет спустя // Регион: экономика и социология. 2004. № 1.
3. Концепция Стратегии социально-экономического развития регионов Российской Федерации. URL: <http://archive.minregion.ru> (дата обращения: 25.09.2012).
4. Об основных положениях региональной политики в Российской Федерации, утвержденных Указом Президента Российской Федерации от 03.06.1996 г. № 803.
5. Регионы России. Социально-экономические показатели 2007–2011 годы. URL: <http://www.gks.ru> (дата обращения: 01.10.2011).
6. Единая межведомственная информационно-статистическая система. URL: <http://www.fedstat.ru/indicators/start.do> (дата обращения: 01.10.2011).
7. Юрзинова И. Л. Налоговая политика как инструмент управления социально-экономическими развитием Российской Федерации: автореф. дис. ...д-ра экон. наук: 08.00.10 / Ирина Леонидовна Юрзинова. М.: 2009. 55 с.
8. Беленов О. Н., Анучин А. А. Статистические модели и экономический анализ региональной конкурентоспособности // Экономический анализ: теория и практика. 2009. № 18.

УДК 657.1

# Международная стандартизация бухгалтерского учета как фактор повышения инвестиционной привлекательности России

В статье анализируется состояние национальной системы бухгалтерского учета, рассматриваются перспективы развития бухгалтерского учета для предприятий малого бизнеса, сформулированы направления дальнейшего реформирования учета в России на базе МСФО.

**Ключевые слова:** бухгалтерский учет; МСФО (международные стандарты финансовой отчетности); инвестиции; справедливая стоимость.

This article analyzes the State of the national accounting system, discusses the prospects of development of accounting for small businesses, set directions for future reform accounting in Russia on the basis of IFRS.

**Keywords:** accounting; IFRS (international financial reporting standards); investment; the fair value.



**Сафонова Ирина Викторовна**

канд. экон. наук,  
доцент кафедры  
«Бухгалтерский учет  
в коммерческих организациях»  
Финансового университета  
E-mail: iv.safonova@mail.ru

## Привлекательность России для иностранных инвесторов

Россия, являясь активным участником мирового рынка, с каждым годом укрепляет экономические позиции на международной арене. Повышение инвестиционной привлекательности страны — приоритетное направление деятельности государства, ориентированного на инновационный путь развития и привлечение иностранных инвесторов.

Для иностранных инвесторов финансовые вливания в российскую экономику имеют свои преимущества. В частности, в исследовании компании *Ernst&Young* «Потенциал роста. Исследование инвестиционной привлекательности России. 2012 год», проводившей опрос зарубежных инвес-

торов, выделяются следующие факторы, которые определяют привлекательность России для инвестирования средств<sup>1</sup>:

- возможности внутреннего рынка. Население России составляет 142 млн чел. (1-е место в Европе, 9-е в мире), а доля среднего класса продолжает увеличиваться (25% населения по состоянию на 2011 г.). Кроме того, в 2011 г. Россия стала крупнейшим рынком интернет-услуг и самым большим рынком молока в Европе;
- высокий уровень образования. Россия занимает лидирующие позиции по подготовке специалистов в области точных и инженерных наук;
- сбалансированная стоимость рабочей силы и высокая квалификация трудовых ресурсов. Средняя заработная плата в России значительно ниже, чем в развитых странах;
- развитая телекоммуникационная инфраструктура. Россия занимает 1-е место в мире по протяженности линий стационарной телефонной связи и количеству мобильных телефонов, а в 2011 г. она стала крупнейшим пользователем Интернета в Европе.

<sup>1</sup> Ernst&Young: Исследование инвестиционной привлекательности России. 2012 год. URL: [http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/RAS\\_2012\\_RUS/\\$FILE/RAS\\_2012\\_RUS.pdf](http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/RAS_2012_RUS/$FILE/RAS_2012_RUS.pdf)

В то же время выявлен ряд негативных факторов, к которым относятся неблагоприятная политическая, законодательная и административная среда, а также слабое внедрение инноваций и низкая культура предпринимательства. Важным условием дальнейшего развития национальной экономики является создание благоприятного климата как российских, такой так и зарубежных инвесторов. В частности, возможно решение одной из важнейших проблем, как недостаточная прозрачность в отчетности российских компаний, посредством применения Международных стандартов финансовой отчетности (далее – МСФО).

### **МСФО и развитие бухгалтерского учета в России**

Появление системы международных стандартов связано прежде всего с происходящими процессами глобализации и интернационализации мировой экономики, созданием транснациональных корпораций, что стало причиной возникновения необходимости сопоставления данных финансовой отчетности компаний разных стран.

МСФО сегодня используются:

- как основа для национальных требований к финансовой отчетности во многих странах;
- как международный норматив для тех стран, которые разрабатывают свои собственные требования;
- фондовыми биржами и регулируемыми органами, разрешающими иностранным и национальным компаниям представлять финансовые отчеты в соответствии с МСФО;
- наднациональными органами, такими как Европейская комиссия, которая объявила о том, что в значительной степени опирается на МСФО при подготовке документов, отражающих потребности рынков капитала.

МСФО все прочнее укрепляют свои позиции в России. На протяжении последних двадцати лет успешно реализуется ряд последовательно разработанных Минфином России программ реформирования национальной системы бухгалтерского учета в соответствии с требованиями МСФО и рыночной экономики. За это время создана солидная законодательная база, формирующая правовую основу современной учетной системы. На сегодняшний день разработано 24 Положения по бухгалтерскому учету (далее – ПБУ), базирующихся на принципах МСФО. Вступил в силу Федеральный закон от 27.07.2010 № 208-ФЗ «О консо-

лидированной финансовой отчетности», согласно нормам которого консолидированная финансовая отчетность должна представляться только в соответствии с МСФО. В 2011 г. в соответствии с постановлением Правительства РФ от 25.02.2011 № 107 «Об утверждении положения о признании Международных стандартов финансовой отчетности и Разъяснений международных стандартов финансовой отчетности для применения на территории Российской Федерации» МСФО официально переведены и одобрены для применения на территории нашей страны. С 1 января 2013 г. вступил в силу Федеральный закон от 06.12.2011 «О бухгалтерском учете» (далее – Закон № 402-ФЗ).

Однако, несмотря на длительный период реформирования национальной системы бухгалтерского учета, пока не все удалось реализовать. Не завершен процесс по созданию целого ряда ПБУ, например «Аренда», «Вознаграждения работникам», «Учет и отчетность по пенсионным планам», «Прибыль на акцию», «Сельское хозяйство», «Договоры страхования», «Оценка по справедливой стоимости» и др.

### ***Важным условием дальнейшего развития национальной экономики является создание благоприятного климата как для российских, так и зарубежных инвесторов***

В ПБУ, в которых, на первый взгляд, заимствованы принципы МСФО, можно найти существенные несоответствия международным нормам. Например, в Положении по бухгалтерскому учету «Учет основных средств» (ПБУ 6/01), утвержденном приказом Минфина России от 30.03.2001 № 26н, как и в МСФО 16 «Основные средства», заложены общие подходы в части признания объектов основных средств, расчета их амортизации, переоценки и отражения операций в учете. Однако в МСФО 16 «Основные средства» предусмотрено, что при выборе способа начисления амортизации организация должна отразить схему, по которой она предполагает получать экономическую выгоду от объекта; способы начисления амортизации, как и срок полезного использования объекта, могут быть изменены в течение срока эксплуатации основного средства.

Таблица 1

## Иерархия источников оценки справедливой стоимости

1 уровень	2 уровень	3 уровень
Котировки на активном рынке по идентичным активам или обязательствам, информацию о которых компания может получить на дату оценки	Предполагается, что может и не быть активного рынка, но могут быть так называемые наблюдаемые рыночные параметры (валютные курсы, данные по аналогичным сделкам и т. д.)	Ненаблюдаемые исходные данные для оценки актива или обязательства, оценка самой компании.

В ПБУ 6/01 данные нормы отсутствуют. Подобные отличия от своих международных аналогов можно найти и в Положении по бухгалтерскому учету «Учет материально-производственных запасов» (ПБУ 5/01), утвержденном приказом Минфина России от 09.06.2001 № 44н, Положении по бухгалтерскому учету «Учет активов и обязательств, стоимость которых выражена в иностранной валюте» (ПБУ 3/2006), утвержденном приказом Минфина России от 27.11.2006 № 154н, Положении по бухгалтерскому учету «Учет нематериальных активов» (ПБУ 14/2007), утвержденном приказом Минфина России от 27.12.2007 № 153н, Положении по бухгалтерскому учету «Учет расходов на научно-исследовательские, опытно-конструкторские и технологические работы» ПБУ 17/02, утвержденном приказом Минфина России от 19.11.2002 № 115н.

Отдельные отечественные ПБУ в силу объективных и субъективных причин содержат слишком упрощенные правила оценки активов и обязательств, что снижает качество учетной информации хозяйствующих субъектов, прежде всего предназначенной для инвесторов. Наиболее применяемым методом оценки активов и обязательств по российским правилам является оценка по исторической стоимости, в то время как одним из основополагающих требований МСФО является оценка объектов по справедливой стоимости.

С 1 января 2013 г. вступил в силу МСФО 13 «Оценка справедливой стоимости», согласно которому «справедливая стоимость — это цена, которая может быть получена при продаже актива или уплачена при передаче обязательства при проведении операции на добровольной основе на основном (или наиболее выгодном) рынке на дату оценки в текущих рыночных условиях (т. е. выходная цена) независимо от того, является ли такая цена непосредственно наблюдаемой или рассчитывается с использованием другого метода оценки».

МСФО 13 «Оценка справедливой стоимости» предусматривает трехуровневую иерархию источников оценки справедливой стоимости, которая определяет приоритетность исходных данных при оценке справедливой стоимости.

Данный вид оценки, несомненно, с позиции мнения иностранных инвесторов, имеет свои преимущества над исторической оценкой:

- справедливая стоимость отражает текущую рыночную оценку денежных потоков, следовательно, является более объективной и информационной;
- справедливая стоимость предоставляет возможность сопоставить информацию об активах и обязательствах, которые, например, были приобретены в разное время;
- справедливая стоимость учитывает и отражает все экономические изменения, затрагивающие активы и обязательства;

В большей части отечественных ПБУ пока нет даже упоминания о применении справедливой стоимости и о таком важном инструменте оценки, как расчет по дисконтированной стоимости. Применение дисконтированной стоимости предусмотрено только в Положении по бухгалтерскому учету «Учет финансовых вложений» ПБУ 19/02, утвержденном приказом Минфина России от 10.12.2002 № 126н, в части долговых ценных бумаг и предоставленных займов. При этом записи в бухгалтерском учете не производятся, такая информация подлежит раскрытию только в пояснениях к отчетности.

С момента появления системы МСФО в мире среди профессионалов и представителей различных бизнес-структур шли дискуссии на предмет применения МСФО для предприятий малого и среднего бизнеса. Критики указывали на то, что действующий набор международных стандартов весьма громоздок. Совет по МСФО в результате семилетней работы разработал на базе полного текста МСФО Международный стандарт финансовой отчетности для малых и средних предпри-

ятий, вступивший в силу с 9 июля 2009 г. (далее — МСФО для МСП).

### Регулирование ведения бухгалтерского учета на малых предприятиях и внедрение принципов МСФО

В условиях современной экономики промышленный подъем невозможен без активизации инновационной деятельности малых предприятий. Малое предпринимательство по своей природе инновационно.

Развитие малого бизнеса в России в 2012 г. носило позитивный характер. Об этом свидетельствуют данные информационно-аналитического доклада «Динамика развития малого предпринимательства в регионах России в 2012 году», подготовленного экспертами Национального института системных исследований проблем предпринимательства (НИСИПП) на основании проведенного ими исследования<sup>2</sup>.

К началу 2013 г. в России зарегистрировано 1997,0 тыс. малых предприятий (в том числе 1759,0 тыс. микропредприятий), что на 8,7% больше, чем в 2012 г. При этом количество малых предприятий в расчете на 100 тыс. жителей составило 1395,9 ед., что превысило показатель прошлого года на 110,5 ед. Объем инвестиций в основной капитал на малых предприятиях в 2012 г. составил 521 545,0 млн руб., что на 20,9% выше показателя 2011 г.

Однако общий объем оборота малых предприятий в Российской Федерации за 2012 г. лишь на 3,8% превысил показатели 2011 г., составив 23 465,9 млрд руб.; с учетом индекса потребительских цен оборот малых предприятий сократился на 2,4%.

На наш взгляд, развитие национальной сферы малого бизнеса сдерживается по причине отсутствия достоверной информации о состоянии малых предприятий и результатах их деятельности, которая необходима инвесторам, обеспечивающим приток финансовых ресурсов в малый бизнес. В результате одной из важнейших задач на уровне государства является реформирование бухгалтерского учета малых предприятий, решение которой позволит в большей степени повысить их инвестиционную привлекательность и конкурентоспособность.

Предприятия малого бизнеса ведут бухгалтерский учет и формируют бухгалтерскую отчетность в соответствии с едиными методологическими основами и правилами, установленными для юридических лиц (коммерческих организаций) согласно требованиям Закона № 402-ФЗ. Помимо соблюдения норм и требований Закона № 402-ФЗ, субъекты малого предпринимательства должны руководствоваться всеми действующими нормативными документами, за исключением тех, в которых предусмотрено право их не применять.

### **Наиболее применяемым методом оценки активов и обязательств по российским правилам является оценка по исторической стоимости, в то время как одним из основополагающих требований МСФО является оценка объектов по справедливой стоимости**

Документом, регулирующим вопросы организации и ведения бухгалтерского учета на малых предприятиях, являются Типовые рекомендации по организации бухгалтерского учета для субъектов малого предпринимательства, утвержденные приказом Минфина России от 21.12.1998 № 64н (далее — Рекомендации), основные положения которых устарели:

- рекомендации ссылаются на старый План счетов, утративший силу в соответствии с приказом Минфина России от 31.10.2001 № 94н, и противоречат Положению по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации, утвержденному приказом Минфина России от 29.07.1998 № 34н, а также более поздним документам — Положениям по бухгалтерскому учету и Закону № 402-ФЗ;

- около половины текста Рекомендаций и 11 приложений посвящено регистрам бухгалтерского учета и порядку их заполнения, которые в практической деятельности малых предприятий уже давно не используются, а с введением в действие Закона № 402-ФЗ и вовсе не обязательны к применению.

Рекомендации не содержат положений, касающихся упрощенного порядка учета, например

<sup>2</sup> URL: [http://www.nisse.ru/business/article/article\\_2053.html](http://www.nisse.ru/business/article/article_2053.html).

в части создания резервов, переоценки, применения рыночной стоимости для оценки финансовых вложений, а также отражения информации об активах и обязательствах в отчетности данных субъектов.

Представители малого бизнеса положительно восприняли публикацию Минфином России информации от 11 июня 2009 г. «Об упрощенной системе бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности для субъектов малого предпринимательства», в которой содержатся рекомендации малым предприятиям по применению отдельных нормативных актов по бухгалтерскому учету. В частности, установлено, что субъект малого предпринимательства может принять решение не проводить переоценку основных средств и нематериальных активов, не отражать обесценение нематериальных активов или финансовых вложений, не создавать оценочные резервы, признавать коммерческие и управленческие расходы в себестоимости проданной продукции (товаров, работ, услуг). Однако данный документ не имеет статуса Положения по бухгалтерскому учету или Методических рекомендаций.

Еще одним шагом на пути развития регулирования учета на предприятиях малого бизнеса стало введение в действие приказа Минфина России от 08.11.2010 № 144н «О внесении изменений в нормативные правовые акты по бухгалтерскому учету», согласно которому малые предприятия (за исключением эмитентов публично размещаемых ценных бумаг) начиная с годовой бухгалтерской отчетности за 2010 г. вправе:

- выбирать порядок признания в бухгалтерском учете доходов и расходов в соответствии с Положениями по бухгалтерскому учету от 06.05.1999 № 32н «Доходы организации» ПБУ 9/99 и № 33н «Расходы организации» ПБУ 10/99. При этом если организация выбрала способ признания выручки по мере поступления оплаты от покупателей (заказчиков), то расходы она должна признавать по мере погашения задолженности (п. 18 ПБУ 10/99);

- использовать упрощенные подходы к отражению в отчетности последствий изменения учетной политики в соответствии с Положением по бухгалтерскому учету «Учетная политика организации» ПБУ 1/2008, утвержденным приказом Минфина России от 06.10.2008 № 106н;

- выбирать порядок признания расходов по займам согласно Положению по бухгалтерскому

учету «Учет расходов по займам и кредитам» ПБУ 15/2008, утвержденному приказом Минфина России от 06.10.2008 № 107н;

- выбирать порядок исправления существенных ошибок в соответствии с Положением по бухгалтерскому учету «Исправление ошибок в бухгалтерском учете и отчетности» ПБУ 22/2010, утвержденным приказом Минфина России от 28.06.2010 № 63н;

- использовать упрощенные подходы к оценке финансовых вложений согласно Положению по бухгалтерскому учету «Учет финансовых вложений» ПБУ 19/02, утвержденному приказом Минфина России от 10.12.2002 № 126н;

- не применять ряд ПБУ, в том числе Положение по бухгалтерскому учету «Учет договоров строительного подряда» ПБУ 2/2008, утвержденное приказом Минфина России от 24.10.2008 № 116н (п. 2.1 ПБУ 2/2008); Положение по бухгалтерскому учету «Информация по прекращаемой деятельности» ПБУ 16/02, утвержденное приказом Минфина России от 02.07.2002 № 66н (п. 3.1 ПБУ 16/02); Положение по бухгалтерскому учету «Учет расчетов по налогу на прибыль организации» ПБУ 18/02, утвержденное приказом Минфина России от 19.11.2002 № 114н.

В целях разработки предложений по совершенствованию способов ведения бухгалтерского учета для малого бизнеса приказом министра финансов России от 28.02.2013 создана Экспертная группа по вопросам ведения бухгалтерского учета и отчетности субъектами малого предпринимательства, куда вошли представители Минфина России, ФСФР России, ФНС России, а также общественных организаций: «Опоры России», «Деловой России», ИПБ России, Аудиторской палаты России, Фонда «НСФО» и др. В рамках работы данной комиссии обсуждаются предложения о дополнительных мерах по упрощению составления и представления бухгалтерской отчетности субъектами малого предпринимательства, необходимость дальнейшего сокращения объема бухгалтерской отчетности микропредприятий.

На наш взгляд, важнейшее значение при разработке общей концепции учета для отечественных предприятий малого бизнеса имеет анализ информационных потребностей реальных пользователей, в том числе с позиции инвесторов. Представители малого и среднего бизнеса могут заинтересоваться подготовкой отчетности по МСФО, например с целью реализации долгосроч-

ных планов по выходу на IPO, привлечения финансирования, подготовки финансовой информации на языке, понятном иностранным партнерам, контрагентам и т. д.

### **Международный стандарт финансовой отчетности для малых и средних предприятий**

Все ранее перечисленные нормативные акты по бухгалтерскому учету для малого бизнеса не сопоставимы по емкости и содержательности с МСФО для МСП. Данный стандарт представляет собой единый набор учетных правил для малых и средних предприятий, которые определены как непубличные коммерческие компании, составляющие финансовую отчетность общего назначения для внешних пользователей. МСФО для МСП состоит из 35 разделов, каждый из которых тематически соответствует тому или иному объекту. Стандарт содержит правила по всем объектам учета и не требует использования составителями отчетности малых и средних предприятий полного комплекта МСФО, за исключением только одной ссылки на полные МСФО (IAS) 39 «Финансовые инструменты: признание и оценка». Таким образом, малые предприятия имеют право выбора в части применения полного комплекта МСФО или МСФО для МСП.

Основу МСФО для МСП составила полная версия МСФО, принципы которых существенно упрощены для данной категории хозяйствующих субъектов. Все предлагаемые изменения Советом по МСФО были тщательно проанализированы на полезность получаемой информации и сопоставимость сокращения затрат с потенциальной выгодой. В частности, упрощения правил признания и оценки согласно МСФО для МСП затронули следующие учетные объекты:

1) основные средства и нематериальные активы, которые не подлежат переоценке и должны учитываться в учете по себестоимости за вычетом суммы накопленной амортизации и убытков от обесценения;

2) срок полезного использования, а также метод амортизации для объектов основных средств и нематериальных активов, которые должны быть пересмотрены только в случае значительного изменения в предполагаемой структуре потребления и сроках потребления будущих экономических выгод от объекта основных средств (нематериальных активов);

3) нематериальные активы с неопределенным сроком полезного использования, а также деловая репутация, которые амортизируются в течение 10 лет;

4) предприятия, которые должны признавать расходы на научные исследования и разработки как расходы текущего периода (когда они были осуществлены) без их капитализации;

5) принципы и правила учета финансовых инструментов, в том числе порядок прекращения признания и оценки, которые упрощены, а также учет хеджирования;

6) инвестиции в ассоциированные компании и совместную деятельность, которые могут быть оценены в сумме фактических затрат (кроме случаев применения модели оценки по справедливой стоимости при существовании публичных рыночных котировок);

7) затраты по займам, которые должны признаваться как расходы в составе прибыли или убытка того периода, в котором они были понесены;

8) пенсионные планы с установленными выплатами: стоимость услуг прошлых периодов должна быть отражена сразу в составе прибылей и убытков; актуарные прибыли и убытки должны быть отражены сразу или в составе прибылей и убытков, или в составе совокупного дохода; предприятие должно использовать метод прогнозируемой условной единицы для оценки своих пенсионных обязательств с установленными выплатами и соответствующих расходов, если только использование этого метода не повлечет дополнительных затрат и усилий;

9) в части активов, предназначенных для продажи, реклассификация которых не требуется, вместо этого данные активы являются индикатором обесценения;

10) в части биологических активов МСФО для МСП, которая придерживается упрощенной модели «фактические затраты — амортизация — обесценение»; модель оценки по справедливой стоимости требуется, если только справедливая стоимость может быть определена без дополнительных затрат и усилий.

### **Переход на МСФО — дальнейшие перспективы**

Анализ состояния национальной системы бухгалтерского учета, реализации программы его реформирования, информационных потребностей

пользователей, а также действующей практики применения МСФО в России позволили сформулировать возможные перспективные направления внедрения принципов МСФО в России:

- для публичных компаний в России, составляющих консолидированную финансовую отчетность, при подготовке бухгалтерской финансовой отчетности применять МСФО. В таком случае следует освободить данные компании от составления и представления отчетности по российским ПБУ;

- для всех остальных хозяйствующих субъектов (за исключением публичных компаний, составляющих консолидированную финансовую отчетность) использовать нормы отечественных ПБУ. При этом реформировать национальные стандарты на базе МСФО для МСП. В профессиональном сообществе обсуждается вопрос о целесообразности отмены ПБУ и признании официального статуса для непубличных компаний МСФО для МСП. Однако практика многих зарубежных стран, продолжающих применять наряду с МСФО национальные стандарты, показывает уязвимость данного подхода, так как нормы юрисдикции каждой страны отличаются друг от друга; кроме того, уже накоплена исторически сложившаяся практика бухгалтерского учета и финансовой отчетности;

- для малых предприятий разработать отдельный национальный стандарт — Положение по бухгалтерскому учету для предприятий малого бизнеса, цель которого заключается в следующем:

- предоставить единый, упрощенный комплект стандартов, исключив темы, которые в целом не касаются малых предприятий, упростив признание и оценку отдельных объектов;

- разработать Положение, основанное на принципах МСФО для МСП, что позволит повысить качество бухгалтерской отчетности малых предприятий;

- обеспечить реализацию принципов МСФО путем разработки соответствующих требований по признанию, оценке и раскрытию информации об учетных объектах в бухгалтерской отчетности малых предприятий;

- для непубличных компаний максимально приблизить нормы главы 25 «Налог на прибыль» Налогового кодекса Российской Федерации;

- в части признания доходов и расходов к принципам МСФО для МСП с целью оптимизации использования данных бухгалтерского учета при формировании налогооблагаемой базы по налогу на прибыль. К сожалению, приходится констатировать, что в условиях ориентации российских организаций на налогообложение в силу трудоемкости процесса параллельного бухгалтерского и налогового учета и сложности системы налогового учета на практике многие средние и малые организации в полной мере не выполняют нормы бухгалтерского учета, дискредитируя саму учетную систему.

## Литература

1. Международные стандарты финансовой отчетности (IFRS) для предприятий малого и среднего бизнеса. Лондон: Совет по МСФО, 2009.
2. Федеральный закон от 24.07.2007 № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» (принят Государственной Думой Федерального Собрания Российской Федерации 06.07.2007).
3. Приказ Минфина России от 21.12.1998 № 64н «О Типовых рекомендациях по организации бухгалтерского учета для субъектов малого предпринимательства».
4. Информация Минфина России от 11.06.2009 «Об упрощенной системе бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности для субъектов малого предпринимательства».

*Из выступления В. В. Путина на Инвестиционном форуме «Россия зовет» 2 октября 2012 г.*

План приватизации федерального имущества утвержден. В конечном счете предстоит реализовать госпакеты и доли практически во всех несырьевых компаниях. Исключение составят некоторые естественные монополии, предприятия ОПК, где государство в обозримой перспективе останется контролирующим акционером.

УДК 336.21

# Приоритет экономического содержания операций над юридической формой

В статье рассмотрены последствия внесения изменений в главу 25 Налогового кодекса Российской Федерации в части учета амортизируемого имущества в рамках работы по сближению налогового и бухгалтерского учета, в том числе согласно МСФО, которые позволили получить в налогообложении приоритет экономического содержания операций над юридической формой.

**Ключевые слова:** налогообложение прибыли; амортизируемое имущество; приоритет экономического содержания над юридической формой

This article describes effects of changes in chapter 25 of the Russian Federation tax code in the part covering depreciation in relation to convergence of accounting and tax accounting issues, according to IFRS, which gets priority to taxing operations based on their economic meaning over their legal form.

**Keywords:** taxation of profits; amortization; priority of economic sense over legal form



**Сотникова Людмила  
Викторовна**

*д-р экон. наук, профессор  
кафедры «Бухгалтерский  
учет в коммерческих  
организациях»  
Финансового университета  
E-mail: Prof.Sotnikova@mail.ru*

## Момент начисления амортизации до 1 января 2013 г.

Федеральным законом от 29.11.2012 № 206-ФЗ «О внесении изменений в главы 21 и 25 части второй Налогового кодекса Российской Федерации и статью 2 Федерального закона «О внесении изменений в части первую и вторую Налогового кодекса Российской Федерации и отдельные законодательные акты Российской Федерации» 1 января 2013 г. признан утратившим силу п. 11 ст. 258 «Амортизационные группы (подгруппы). Особенности включения амортизируемого имущества в состав амортизационных групп (подгрупп)» Налогового кодекса Российской Федерации (НК РФ).

Согласно отмененному п. 11 ст. 258 НК РФ основные средства, права на которые подлежат го-

сударственной регистрации на основании законодательства Российской Федерации, включаются в состав соответствующей амортизационной группы с момента документально подтвержденного факта подачи документов на регистрацию указанных прав.

До 2009 г. в соответствии с п. 8 ст. 258 НК РФ основные средства, права на которые подлежали государственной регистрации, включались в амортизационную группу с момента документально подтвержденного факта подачи документов на регистрацию указанных прав. Одновременно в п. 2 ст. 259 НК РФ указывалось, что амортизацию можно было начислять с 1-го числа месяца, следующего за месяцем ввода объекта основных средств в эксплуатацию.

После 2009 г. в связи с поправками, внесенными в гл. 25 НК РФ, аналогичные положения, т. е. без изменения их сущности, стали устанавливаться п. 11 ст. 258 и п. 4 ст. 259 настоящего Кодекса.

Несмотря на наличие, казалось бы, прямых норм, до 1 января 2013 г. у налогоплательщиков возникал вопрос, с какого момента начисляется амортизация по основному средству, право на которое подлежит государственной регистрации.

Специалисты имели два мнения по данной проблеме.

Первая точка зрения (официальная): для основных средств, права на которые должны быть зарегистрированы, должны выполняться оба установленных НК РФ условия:

- организацией поданы документы на государственную регистрацию основных средств, права на которые подлежат государственной регистрации в соответствии с действующим законодательством (ст. 8.1 Гражданского кодекса Российской Федерации);

- объект основных средств фактически введен в эксплуатацию.

Вторая точка зрения: амортизация начисляется с момента ввода основного средства в эксплуатацию. Но эту точку зрения налогоплательщикам приходилось отстаивать в суде.

Судебная практика по установлению момента начисления амортизации складывалась по-разному. И далеко не всегда суды под давлением убедительных доводов налогоплательщиков поддерживали официальную точку зрения. За истекшее с даты вступления в силу гл. 25 НК РФ время судами принимались отдельные решения, согласно которым налогоплательщик не имел права начислять амортизацию по незарегистрированному недвижимому имуществу (письма Минфина России от 17.08.2012 № 03-03-06/1/421; от 08.06.2012 № 03-05-05-01/31; от 04.03.2011 № 03-03-06/1/116).

Причем в некоторых случаях финансовое ведомство в своих письмах:

- 1) добавляло подробности, отсутствовавшие в тексте НК РФ. Так, Минфин России уточнял, что амортизация основного средства, права на которое подлежат государственной регистрации, начисляется начиная с 1-го числа месяца, следующего за месяцем ввода этого объекта в эксплуатацию, но не ранее 1-го числа месяца, следующего за месяцем, в котором получено подтверждение подачи документов на государственную регистрацию прав (письмо Минфина России от 14.02.2011 г. № 03-03-06/1/96);

- 2) уточняло, в каком именно порядке должна быть проведена государственная регистрация и какими документами подтверждена. Так, начисление амортизации по приобретенному воздушному судну должно было начинаться с 1-го числа месяца, следующего за месяцем его введения в эксплуатацию, но не ранее подтверждения факта подачи документов на регистрацию объекта в Едином государственном реестре прав на воз-

душные суда. При этом дата ввода в эксплуатацию воздушного судна не могла быть ранее даты выдачи сертификата летной годности (п. 1 ст. 36 Воздушного кодекса Российской Федерации) (письмо Минфина России от 07.12.2009 № 03-03-06/2/231).

Придерживаясь официальной позиции, суды указывали во многих случаях, что для начала начисления амортизации по основному средству, права на которое подлежат государственной регистрации, необходимо выполнение двух условий:

- включение данного объекта в амортизационную группу (именно для этого необходимо наличие документально подтвержденного факта подачи документов на регистрацию указанных прав),

- ввод объекта в эксплуатацию.

Следовательно, по объектам недвижимости, которые не зарегистрированы, но введены в эксплуатацию, начисление амортизации следует производить с момента подачи документов на государственную регистрацию. Суды указывали, что налогоплательщик не вправе начислять амортизацию по незарегистрированному недвижимому имуществу, введенному в эксплуатацию [постановления ФАС Поволжского округа от 31.05.2011 по делу № А06-4719/2010; ФАС Поволжского округа от 05.10.2012 по делу № А65-34738/2011; ФАС Волго-Вятского округа от 23.05.2008 по делу № А29-3550/2007 (определением ВАС РФ от 20.10.2008 № 10372/08 отказано в передаче данного дела в Президиум ВАС РФ)].

В то же время были приняты судебные решения, в том числе постановление Президиума ВАС РФ, в которых говорится, что начисление амортизации начинается с момента введения объекта в эксплуатацию, а не с даты его государственной регистрации. И такие решения, несомненно, были основаны на принципе приоритета экономического содержания над юридической формой, согласно которому факт использования объекта в деятельности налогоплательщика, направленной на извлечение прибыли, важнее, чем формальный акт регистрации прав на объект (письмо Минфина России от 27.08.2010 № 03-03-06/1/570).

Мало того, в одном из решений суд высказал мнение, что налогоплательщик может амортизировать жилые и нежилые помещения с момента документально подтвержденного факта подачи документов на регистрацию права собственности на указанное имущество, но не раньше, чем

он станет использовать его для получения дохода (постановление ФАС Западно-Сибирского округа от 05.10.2012 по делу № А03-17670/2011).

ВАС РФ в своем постановлении указал, что возникновение права на начисление амортизации связано только с моментом ввода основного средства в эксплуатацию и не зависит от условий, обозначенных в п. 11 ст. 258 НК РФ, которые регулируют только механизм распределения имущества по амортизационным группам, и в настоящем Кодексе не содержится положений о том, что неподача документов на государственную регистрацию прав на амортизируемое имущество препятствует началу начисления амортизации.

Во многих случаях суды указывали, что налогоплательщики правомерно начисляли амортизацию по введенным в эксплуатацию основным средствам до момента государственной регистрации прав на них, так как факт подачи документов на регистрацию связан исключительно с моментом включения основных средств в ту или иную амортизационную группу, а не с моментом начала начисления амортизации (постановление Президиума ВАС РФ от 30.10.2012 № 6909/12 по делу N А27-6735/2011).

К такому же выводу приходили суды и в других делах. Так, только за 2012 и 2011 гг. — это постановления ФАС Уральского округа от 02.11.2012 № Ф09-9420/12 по делу № А50-23794/2011, ФАС Северо-Кавказского округа от 28.08.2012 по делу № А32-22683/2011, ФАС Московского округа от 07.08.2012 по делу № А40-87766/11-90-383, ФАС Волго-Вятского округа от 03.03.2011 по делу № А28-93/2010.

Например, в годовой отчетности ОАО «Газпром» за 2011 г. в разделе 2 «Существенные аспекты учетной политики и представления информации в бухгалтерской отчетности» указано: «Завершенные строительством, принятые в эксплуатацию и фактически используемые объекты недвижимости, права собственности по которым не зарегистрированы в установленном законодательством порядке, учитываются в составе основных средств обособленно»<sup>1</sup>.

В разделе 3 «Изменения учетной политики» отмечено следующее: «С 2011 г. объекты недвижимости, по которым закончены капитальные вложения и которые сданы в эксплуатацию, но права собственности на которые не зарегистрированы в

установленном порядке, обособленно учитываются в составе основных средств, включая объекты, документы по которым не переданы на государственную регистрацию. До 2011 г. в составе основных средств не учитывались объекты, документы по которым не были переданы на государственную регистрацию прав собственности».

Следовательно, в 2011 г. ОАО «Газпром» перевело в состав основных средств из незавершенных капитальных вложений все объекты капитальных вложений, законченные и фактически эксплуатируемые, которые до 2011 г. оно не могло включить в состав основных средств, а значит, и амортизировать их, так как права собственности по ним не только не были зарегистрированы, но даже не подавались на государственную регистрацию. Почему? Потому что для прохождения процедуры государственной регистрации необходим определенный набор документов, которыми не всегда располагают предприятия, прошедшие в 1990-е гг. процедуру приватизации и акционирования и которым «в наследство» достались многочисленные объекты, построенные в те времена, когда объекты недвижимости не подлежали обязательной государственной регистрации в ее современном понимании.

До 1 января 2011 г. по фактически эксплуатируемым объектам недвижимости, по которым:

- закончены капитальные вложения;
- оформлены соответствующие первичные учетные документы по приемке-передаче;
- документы переданы на государственную регистрацию;
- амортизация начислялась в общем порядке с 1-го числа месяца, следующего за месяцем ввода объекта в эксплуатацию.

Допускалось принимать вышеуказанные объекты недвижимости к бухгалтерскому учету в качестве основных средств с выделением на отдельном субсчете к счету учета основных средств

(п. 52 Методических указаний по бухгалтерскому учету основных средств, утвержденных приказом Минфина России от 13.10.2003 № 91н).

### Момент начисления амортизации после 1 января 2013 г.

Пункт 52 Методических указаний по бухгалтерскому учету основных средств в редакции, действующих с 1 января 2013 г. в редакции приказа Минфина России от 24.12.2010 № 186н, разрешает начислять амортизацию в общем порядке

<sup>1</sup> URL: [www.gazprom.financial-report-2011-rus.pdf](http://www.gazprom.financial-report-2011-rus.pdf).

(т. е. с 1-го числа месяца, следующего за месяцем принятия объекта к бухгалтерскому учету) по объектам недвижимости, по которым закончены капитальные вложения.

Объекты недвижимости, права собственности на которые не зарегистрированы в установленном законодательством порядке, принимаются к бухгалтерскому учету в качестве основных средств с выделением на отдельном субсчете к счету учета основных средств.

В бухгалтерском учете амортизация была начислена по объектам, переведенным в состав основных средств, за все периоды, в течение которых в соответствии с п. 41 Положения по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности, утвержденного приказом Минфина России от 29.07.1998 № 34н (далее — Положение), оснований для этого у предприятий не было.

В соответствии с п. 41 Положения в редакции до 01.01.2011 к незавершенным капитальным вложениям относились затраты на строительно-монтажные работы, приобретение зданий, не оформленные актами приемки-передачи основных средств и иными документами, включая документы, подтверждающие государственную регистрацию объектов недвижимости в установленных законодательством случаях.

Согласно приказу Минфина России от 24.12.2010 № 186н «О внесении изменений в нормативные правовые акты по бухгалтерскому учету и признании утратившим силу приказа Министерства финансов Российской Федерации от 15 января 1997 г. № 3» данный пункт утверждает, что к незавершенным капитальным вложениям относятся исключительно не оформленные актами приемки-передачи основные средства и иными документами затраты на строительно-монтажные работы и приобретение зданий.

Такого условия, как наличие документов, подтверждающих государственную регистрацию объектов недвижимости в установленных законодательством случаях, для перевода объекта из незавершенных капитальных вложений в основные средства с 1 января 2011 г. не требуется, что объясняется следующим.

### **Приоритет экономического содержания операций над их юридической формой**

Начиная с 1994 г., когда в России впервые появилось первое и тогда единственное Положение

по бухгалтерскому учету «Учетная политика организации» ПБУ 1/94, утвержденное приказом Минфина России от 28.07.1994 № 100, п. 2.3 которого было установлено, что учетная политика предприятия должна обеспечивать в том числе отражение в бухгалтерском учете фактов хозяйственной деятельности исходя не только из их правовой формы, но и из экономического содержания фактов и условий хозяйствования. Такое требование к учетной политике получило название требования приоритета содержания перед формой.

Действующий в настоящее время п. 6 Положения по бухгалтерскому учету «Учетная политика организации» ПБУ 1/2008, утвержденного приказом Минфина России от 06.10.2008 № 108н, требует, чтобы учетная политика организации обеспечивала «отражение в бухгалтерском учете фактов хозяйственной деятельности исходя не столько из их правовой формы, сколько из их экономического содержания и условий хозяйствования (требование приоритета содержания перед формой)».

Данное требование полностью согласуется с Концептуальной основой Международных стандартов финансовой отчетности (далее — МСФО), которая относит к качественным характеристикам бухгалтерской (финансовой) отчетности достоверность, которая обеспечивается в том числе отражением операций в учете не столько исходя из их юридической формы, сколько из их экономического содержания.

Юридическую форму совершаемых операций предприниматели могут менять, применяя при творные, мнимые и иные аналогичные сделки, экономическая же сущность остается неизменной, и именно она представляет интерес для пользователей бухгалтерской (финансовой) отчетности.

Требовать от предприятий документ о государственной регистрации прав на объекты недвижимого имущества, которое стоит на балансе этого предприятия, имеет определенную стоимость, фактически используется в деятельности, направленной на извлечение прибыли, означает нарушать принцип приоритета экономического содержания над юридической формой и не соответствовать принципам МСФО.

С 1 января 2013 г., независимо от факта подачи документов на государственную регистрацию объектов недвижимости, амортизация по ним

начисляется и в налоговом учете. Это означает, что с этой даты разниц между суммами бухгалтерской и налоговой амортизации, возникающих на этом основании, не будет. Но вот каким будет переходный период — от старого порядка к новому — законодатель не указал, а для налогоплательщиков, особенно если речь идет в основном о дорогостоящих объектах недвижимого имущества и суммах их амортизации за несколько лет, а то и десятилетий, этот вопрос является чрезвычайно важным.

Налогоплательщики с помощью своих консультантов, в качестве которых выступают крупнейшие консалтинговые и аудиторские компании, разработали несколько возможных способов разрешения сложившейся ситуации:

- списать всю накопленную в бухгалтерском учете разницу между начисленной в бухгалтерском учете амортизацией и отсутствующей в налоговом учете сразу, 1 января 2013 г., с отражением в налоговых расходах организации в налоговой декларации по налогу на прибыль за I квартал 2013 г.;

- списывать накопленную разницу равномерно в течение оставшегося по объекту основных средств срока полезного использования;

- списать накопленную разницу в конце срока полезного использования объекта основных средств или при его выбытии, если это произойдет до истечения срока полезного использования;

- подать уточненные декларации за предыдущие налоговые периоды, отразив в них налоговую амортизацию по объектам основных средств, которые стали амортизируемым имуществом фактически только с 1 января 2013 г.;

- принять иной порядок, который может быть разработан неким налогоплательщиком или предложен Минфином России.

К сожалению, Минфин России не только не дал ответа на вопрос, каким из вышеперечисленных способов регулировать сложившуюся ситуацию, но и усугубил ее своим письмом от 15.03.2013 № 03-03-06/1/7940, согласно которому не требуется наличия документов, подтверждающих подачу документов на государственную регистрацию, для отнесения объектов к амортизируемому имуществу, но только тех, которые приобретены после 1 января 2013 г.

А это означает, что на объекты, которые созданы в свое время в соответствии с законода-

тельством о приватизации, а таких в нашей стране тысячи, новые правила не распространяются. И проблема так и останется неразрешенной.

Разумеется, налогоплательщики, как и раньше, будут начислять амортизацию для целей налогообложения по фактически эксплуатируемым объектам, по которым они не имеют возможности подать документы на государственную регистрацию. Налоговые органы будут увеличивать на величину, по их мнению, излишне начисленных амортизационных отчислений по таким объектам налоговую базу по налогу на прибыль. Налогоплательщики будут обращаться в арбитражные суды за защитой своих интересов. Суды будут принимать решения о правомерности начисления амортизации, как они делали это и раньше.

А всего-то надо принять решение о методе списания амортизации, сумма которой уже рассчитана для целей бухгалтерского учета и представлена в бухгалтерской (финансовой) отчетности организаций, у которых есть незарегистрированная, но эксплуатируемая недвижимость, в составе отложенных налоговых активов.

В бухгалтерском учете амортизация по зданию начислялась с 1-го числа месяца, следующего за месяцем ввода его в эксплуатацию, исходя из его первоначальной стоимости, указанной в акте по форме № ОС-1а.

Для целей налогообложения прибыли амортизировать здание возможно только с 1-го числа месяца, следующего за месяцем подачи документов на регистрацию права собственности и получения расписки об этом (п. 6 ст. 16 Федерального закона от 21.07.1997 № 122-ФЗ «О государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним»).

Поэтому в бухгалтерском учете формируется отложенный налоговый актив (ОНА) (п. 11, 14 Положения по бухгалтерскому учету «Учет расчетов по налогу на прибыль организаций» ПБУ 18/02, утвержденного приказом Минфина России от 19.11.2002 № 114н). Формирование ОНА начнется с месяца, следующего за месяцем ввода здания в эксплуатацию, и до начала начисления амортизации в налоговом учете.

Ежемесячную сумму ОНА рассчитывают путем умножения ежемесячной суммы бухгалтерской амортизации на ставку налога на прибыль (20%).

Начисление ОНА отражается по дебету счета 09 «Отложенные налоговые активы» в корреспонденции с кредитом счета 68 «Расчеты по

налогам и сборам», субсчет «Текущий налог на прибыль».

Рассмотрим наиболее приемлемую, на наш взгляд, методику признания в налоговом учете расходов на амортизацию по объектам основных средств, которые давно эксплуатируются, но из-за отсутствия государственной регистрации не амортизировались до 1 января 2013 г.

**Пример.** ОАО в процессе приватизации в 1993 г. приняло на баланс объект недвижимого имущества – здание, построенное согласно дате на его фасаде в 1983 г.. Документация на объект не сохранилась. Срок начисления амортизации был установлен равным 50 лет, из которых 10 лет к моменту приватизации уже истекли.

После проведения обязательных переоценок основных средств к 1 января 2002 г. стоимость объекта в бухгалтерском и налоговом учете составила 12 000 тыс. руб. Амортизация по нему не начислялась несмотря на то, что здание находилось в эксплуатации.

Организация не подавала документов на регистрацию объекта недвижимости из-за отсутствия отдельных документов, необходимых для осуществления этой процедуры.

По состоянию на 1 января 2011 г. в связи с изменениями, внесенными в Положение по ведению бухгалтерского учета и отчетности и Методические рекомендации по учету основных средств, в бухгалтерском учете была начислена амортизация за 17 лет: 12 000 тыс. руб. : 40 лет × 17 лет = 5100 тыс. руб.

За 2011 г. была начислена амортизация в бухгалтерском учете в сумме 12 000 тыс. руб. : 40 лет = 300 тыс. руб.

В бухгалтерском балансе на 31 декабря 2011 г. отложенный налоговый актив составил 1080 тыс. руб. [(5100 тыс. руб. + 300 тыс. руб.) × 20%].

За 2012 г. также была начислена амортизация в бухгалтерском учете в сумме 300 тыс. руб. (12 000 тыс. руб. : 40 лет).

В бухгалтерском балансе на 31 декабря 2012 г. отложенный налоговый актив составил уже 1140 тыс. руб. (5100 тыс. руб. + 300 тыс. руб. + 300 тыс. руб.) × 20%.

Начиная с 1 января 2013 г. оставшийся срок службы здания составляет 21 год (40 – 17 – 2).

Остаточная стоимость объекта в бухгалтерском учете на 1 января 2013 г. составляет 6300 тыс. руб. [12 000 тыс. руб. – (19 лет × 300 тыс. руб.)].

При вступлении в силу главы 25 НК РФ здание было отнесено к десятой амортизационной группе, в которой срок полезного использования составляет не менее 361 месяца или свыше 30 лет.

Фактически мы получаем объект амортизируемого имущества, налоговая стоимость которого составляет 12 000 тыс. руб. (фактическая стоимость объекта основных средств, которая налогоплательщиком должна быть признана для целей налогообложения), а срок амортизации – 21 год, равный оставшемуся сроку полезного использования.

В этом случае, налоговая амортизация, начисляемая линейным способом, составит 12 000 тыс. руб. : 21 год = 571,4 тыс. руб.

Таким образом, в 2013 г. (и последующие годы) по данному объекту будет начислена амортизация для целей налогообложения в сумме 571,4 тыс. руб. При этом в бухгалтерском учете сумма амортизационных отчислений за год составит 300 тыс. руб.

Разница между суммами налоговой и бухгалтерской амортизациями будет равна 271,4 (571,4 – 300) тыс. руб.

Компенсация отложенного налогового актива, рассчитываемая путем умножения разницы на ставку налога на прибыль, составит 271,4 тыс. руб. × 20% = 54,28 тыс. руб. в год.

Отраженная в бухгалтерском балансе на 1 января 2013 г. по данному объекту сумма ОНА 1140 тыс. руб. будет списана (скомпенсирована) полностью в течение оставшегося срока полезного использования (21 год) по 54,28 тыс. руб. ежегодно: 1140 тыс. руб. : 21 год = 54,28 тыс. руб.<sup>2</sup>

## Литература

1. Налоговый кодекс Российской Федерации.
2. Федеральный закон от 21.07.1997 № 122-ФЗ «О государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним».
3. Положение по бухгалтерскому учету «Учетная политика организации» ПБУ 1/2008, утвержденное приказом Минфина России от 06.10.2008 № 106н.
4. Положение по бухгалтерскому учету «Учет расчетов по налогу на прибыль организаций» ПБУ 18/02, утв. Приказом Минфина России от 19.11.2002 № 114н.

<sup>2</sup> С учетом округления.

УДК 341.24

# Влияние международного права на развитие инвестиционного законодательства

Рассматривается российская национально-правовая система как неотъемлемая часть глобального международного регулирования, соглашения ВТО как часть международной глобальной системы регулирования международных инвестиционных отношений.

*Ключевые слова:* инвестиции; ВТО; глобализм; денежные потоки.

The paper reviews Russian national legal system as an integral part of the global international governance, WTO agreements as part of a global system of international regulation of international investment relations.

**Keywords:** investment; the WTO; globalism; cash flows



**Доронина Наталья  
Георгиевна**

*д-р юрид. наук, зам. директора  
Института законодательства  
и сравнительного правоведения  
при Правительстве Российской  
Федерации  
E-mail: office2@izak.ru*

## Внешние вызовы российскому инвестиционному законодательству

Российский фрагмент в международно-правовом механизме регулирования глобальных отношений не должен давать сбои, как и любая деталь правового регулирования в национальном правовом механизме. Под воздействием глобализации мировой экономики меняется общее отношение к инновационной системе развития. По меткому выражению представителей иностранного бизнеса, в России «принуждать корпорации к инновациям будет уже не столько государство, сколько мировой рынок» [1, 65]. Иными словами, участие России в ВТО будет постоянно побуждать российские организации и предприятия к вложениям в новые технологии, чтобы не отставать от зарубежных компаний в условиях жесткой конкуренции на мировых рынках. При этом все возрастающую роль начинают играть инвестиционное законодательство. И это

объяснимо. В настоящее время, когда Россия стоит на пороге крутых перемен, связанных с участием в ВТО, возникла насущная необходимость развития инвестиционного законодательства, вызванная в том числе изменением направления потоков в движении капиталов.

В 1960–1970 гг. денежные потоки направлялись в основном с Севера на Юг (от промышленно-развитых к развивающимся странам Африки, Южной Америки, Юго-Восточной Азии). В 1980–1990 гг. направление движения капитала переменялось, и приоритетным стало направление с Запада на Восток. В этом большую роль сыграли перемены, произошедшие в экономической стратегии стран социализма, перешедших на принципы рыночной экономики.

Изменение направления движения капитала в настоящее время связано с развитием новых, в том числе компьютерных, технологий. Новейшие технологии получили столь большое развитие, что стало возможным называть этот этап развития экономики реиндустриализацией или новой промышленной революцией. Для сравнения заметим, что базовые технологии, которые дали толчок промышленному развитию в конце XIX — начале XX в., уже исчерпали себя. Подобно промышленной революции конца XIX в. революция промышленного производства XXI в. побуждает законодателя работать над принятием инвестиционного законодательства третьего поколения (первые два

соответствуют законам об инвестициях, принятым в России соответственно в 1991 и 1999 гг.).

Перемена направления движения ресурсов вызвана изменением законодательства в промышленно-развитых странах. Принятые в 2010–2012 гг. законы США и Великобритании свидетельствуют о том, что промышленно-развитые страны отзывают капиталы из развивающихся стран в той или иной форме. Так, Закон о налогообложении иностранных счетов, принятый в США в 2012 г.<sup>1</sup> и вступивший в действие в 2013 г., предъявляет новые дополнительные требования к филиалам и дочерним предприятиям американских компаний, осуществляющим деятельность за рубежом, что становится причиной отказа последних от расширения деятельности за счет заморских территорий и стремления сконцентрировать капитал у себя в стране.

Этой же цели подчинен и другой закон США, направленный на стимулирование инвестиций в малые и средние предприятия<sup>2</sup>.

Изменению направления движения капиталов способствует также усиление борьбы с коррупцией за рубежом, проводимой на основании Закона США «О борьбе с коррупцией за рубежом» 1977 г., который стал частью Комплексного закона о конкуренции и торговле 1988 г.<sup>3</sup> Согласно этому нормативному акту подкуп, дача взяток, включаемые в понятие «незаконные платежи» («*illicit payments*»), рассматриваются как неправомерное расходование средств частными компаниями, что выходит за рамки частных интересов юридического лица. «Незаконные платежи» служат основанием для введения государственного контроля за переводом капиталов за границу, который впоследствии был распространен и на иностранные инвестиции на территории США<sup>4</sup>.

Закон Великобритании «О коррупции 2010 г.» (*Bribery Act 2010*) основан на американском подходе к регулированию инвестиций и учитывает тридцатилетнюю практику применения этого нормативного акта судами и органами исполни-

тельной власти США. Он касается конкретных действий, совершаемых корпоративными служащими. В то же время по сравнению с американским аналогом Закон Великобритании вносит ряд новых положений.

Так, в ст. 7 Закона «О коррупции 2010 г.» предусмотрено, что правонарушением признается действие коммерческой организации по «непредотвращению правонарушения». Согласно ст. 1, 6 этого нормативного акта непредотвращение правонарушения (*failure to prevent bribery*) представляет собой самостоятельный вид правонарушения, которое наступает, когда лицо А, связанное (*associated with*) с коммерческой организацией С, совершает коррупционное действие с намерением:

а) заполучить или сохранить бизнес для С;

б) заполучить либо сохранить преимущества в ведении бизнеса для С. (ст. 7).

Действие антикоррупционных законов США и Великобритании осложняет условия деятельности компаний этих стран в развивающихся странах, где вероятность совершения правонарушения по британскому или американскому законодательству высока. Такое инвестиционное законодательство, имеющее экстерриториальный эффект, требует принятия адекватного российского инвестиционного законодательства, целью которого должно стать не столько привлечение иностранного капитала, а создание условий здоровой конкуренции на рынке капитала для иностранных и отечественных инвесторов. Решению этой задачи способствует вступление России в ВТО.

### Соглашения ВТО как часть международной глобальной системы регулирования международных инвестиционных отношений

Новая система организации международной торговли в форме ВТО включает правовые институты, присутствующие в различных сферах экономической деятельности, в том числе в области инвестиционного сотрудничества. Система международно-правовых источников регулирования инвестиционных отношений складывается из трех институциональных источников права, каждый из которых играет свою особенную роль в формировании и регулировании деятельности в сфере инвестиций:

- Генеральное соглашение по тарифам и торговле (далее — ГАТТ), заключенное в 1947 г. и действующее в области торгово-экономического

<sup>1</sup> Foreign Account Tax Compliance Act (FATCA) 2012.

<sup>2</sup> Jumpstart Our Business Startups Act — JOBS Act 2012.

<sup>3</sup> Omnibus Trade and Competitiveness Act 1988 // 19 USC 2411 (1988).

<sup>4</sup> Timmeny W. An Overview of the Foreign Corruption Practice Act // Syracuse Journal of International Law and Commerce. V. 9. 1982. No. 2. P. 235.

сотрудничества в рамках пакета соглашений о создании ВТО;

- Бреттон-Вудские соглашения, послужившие основой международной финансовой системы, в соответствии с которыми был учрежден Международный валютный фонд (далее — МВФ), благодаря которому сформирована современная система международного валютно-финансового регулирования; после начала экономических преобразований в начале 1990-х гг. Россия присоединилась к МВФ;

- Международный банк реконструкции и развития (далее — МБРР, Всемирный банк), играющий основную роль в области инвестиционного сотрудничества. Благодаря деятельности этого международного финансового учреждения обеспечивается финансирование экономического развития различных государств при участии частного капитала, в том числе иностранного, в рамках национальной правовой системы отдельной страны, создается благоприятная правовая среда для частного предпринимательства.

Несмотря на то что каждая из названных международных организаций играет важную роль в формировании условий инвестиционной деятельности государств, степень участия в них России различна, что не может не оказывать влияния на эффективность правового регулирования инвестиций в Российской Федерации.

В настоящее время Россия является участницей всех глобальных центров международного экономического сотрудничества. Для России участие в МВФ, т. е. в системе международного валютно-финансового регулирования, было обеспечено принятием постановления Верховного Совета РСФСР от 22.05.1992 № 2815-1 «О вступлении Российской Федерации в Международный валютный фонд, Международный банк реконструкции и развития и Международную ассоциацию развития», предусматривавшего, что с даты вступления в МВФ на территории России будут действовать в полном объеме положения раздела 2 (в) ст. VIII, разд. со 2 по 9 включительно, ст. IX и ст. XXI соглашения Фонда (Устава МВФ). Полностью к ст. VIII соглашения Россия присоединилась после подписания Президентом Российской Федерации Указа от 16.05.1996 № 721 «О мерах по обеспечению перехода к конвертируемости рубля».

Участие России в другой международной финансовой организации — МБРР следует признать менее эффективным. Во многом это объясняется

невниманием к тем аспектам деятельности МБРР, которые непосредственно связаны с частными инвестициями. Сотрудничество России с МБРР развивалось преимущественно в рамках получения займов, в то время как эта международная финансовая организация основное внимание уделяет стимулированию развития частных инвестиций и формированию благоприятной правовой среды для частнопредпринимательской деятельности. Что касается предоставления займов, то они, как правило, имеют целью повышение значения частного капитала в экономическом развитии государства — заемщика. «Совместные предприятия (*joint ventures*) в Восточной Европе стали инструментом для трансформирования из плановой экономики в рыночную» [с. 242].

### **Участие России в ВТО будет постоянно побуждать российские организации и предприятия к вложениям в новые технологии, чтобы не отставать от зарубежных компаний в условиях жесткой конкуренции на мировых рынках**

Присоединение России к ВТО означает новый этап в международном разделении труда, поскольку принятие в рамках национальной правовой системы международных стандартов правового регулирования инвестиций требует пересмотра неопределенного отношения к системе международно-правовой защиты инвестиций, созданной Всемирным банком.

### **Соглашения ВТО как основа правового регулирования инвестиций**

Соглашения ГАТТ/ВТО, подписанные в результате завершения Уругвайского раунда переговоров, ввели в действие правила, по которым должна развиваться конкуренция между государствами в их борьбе за международные рынки. Экономика конкурентоспособного государства демонстрирует более высокий уровень технологического развития, более эффективное управление экономикой как в отношении бюджетных затрат, так и расходов предпринимателей, связанных с выполнением требований регулирующих органов. Государство с конкурентоспособной рыночной экономикой

получает преимущество в условиях равной конкурентной борьбы. В этой связи правила, содержащиеся в соглашениях ВТО, направлены против принятия другими государствами мер регулирования, рассматриваемых как недобросовестная конкуренция.

ВТО является частью глобального механизма правового регулирования международного экономического сотрудничества, к которому относится также МВФ и МБРР. По инициативе Всемирного банка создана международная система защиты инвестиций, состоящая из многосторонних конвенций в области защиты частных инвестиций и многочисленных (более 3000 в общей сложности) двусторонних международных соглашений — соглашений о поощрении и защите капиталовложений. Россия участвует в двусторонних соглашениях о поощрении и взаимной защите инвестиций, а также в одной из многосторонних конвенций [в Сеульской конвенции об учреждении Многостороннего агентства по гарантиям инвестиций (MIGA)]. Отсутствие ратификации Конвенции о порядке разрешения инвестиционных споров между государством и лицом другого государства делает неэффективной защиту прав иностранного инвестора по международной системе защиты инвестиций, что значительно ухудшает инвестиционный климат в России. Недостаток защиты иностранных инвестиций пытаются восполнить системой мер по стимулированию предпринимателей с помощью различного рода льгот и привилегий. Однако такая политика не достигает своей цели, так как в современных условиях главное преимущество, которое может дать государство частному предпринимателю, — это обеспечение равных и справедливых условий конкуренции на рынке. Выполнение этого условия обеспечивается, в частности, участием государства в соглашениях ВТО, целью которых является регулирование экономических отношений.

К числу инвестиционных соглашений, действующих в рамках ВТО, в первую очередь следует отнести Генеральное соглашение по торговле услугами (ГАТС), Соглашение по торговым аспектам прав на интеллектуальную собственность (ТРИПС) и Соглашение по инвестиционным мерам, связанным с торговлей (ТРИМС), связывающие регулирование торговых отношений с принятием мер инвестиционного регулирования. Создание производственных комплексов за рубежом предполагает осуществление торговли произведенной

ими продукцией на зарубежных рынках. Однако главным остается не столько обеспечение условий торговли, сколько либерального доступа иностранных инвесторов на национальные рынки. Среди международно-правовых документов, способных повлиять на развитие национального законодательства в области инвестиций, первостепенное значение имеет ГАТС.

Международная торговля услугами регулируется через национальное законодательство: открытие филиалов и представительств — иностранных поставщиков услуг, создание дочерних компаний. Федеральный закон об иностранных инвестициях в Российской Федерации регулирует порядок осуществления иностранных инвестиций путем открытия филиалов и создания юридических лиц с участием иностранного капитала. Принципы регулирования этой деятельности должны соответствовать принципам, содержащимся в ГАТС, о доступе на национальные рынки.

Соглашение ГАТС включает в сферу действия правил ВТО международную торговлю услугами, в том числе услугами, оказываемыми на инвестиционных или финансовых рынках. Особенностью правового регулирования международной торговли услугами является то, что оно возможно только через национальное законодательство. При совершении сделки по оказанию услуг между поставщиком и потребителем услуги требуется доверительное отношение, которое, как правило, обеспечивается с помощью коммерческого присутствия. ГАТС регулирует, таким образом, законодательную деятельность государства в области открытия филиалов, представительств иностранных поставщиков услуг или создания их дочерних компаний.

Данное соглашение направлено на либерализацию торговли услугами путем принятия государством-участником обязательств по изменению своего законодательства, постепенно исключая из него элементы правового регулирования, которые свидетельствуют о дискриминации иностранных и национальных поставщиков услуг. Таким образом, национальный режим при оказании услуг, предоставляемый на основании ГАТС, отличается от национального режима, предоставляемого на основании ГАТТ при международной торговле товарами.

Обязательства по либерализации торговли услугами формулируются каждым государством в форме национальных схем. ГАТС обязывает учас-

твующие в соглашении государства не применять меры регулирования, которые могли бы снизить объем принятых на себя обязательств. В указанных рамках осуществляется государственное регулирование рынка финансовых услуг и в Российской Федерации. Во многом этому способствовало Соглашение о партнерстве и сотрудничестве с Европейским сообществом, учреждающее партнерство между Российской Федерацией, с одной стороны, и государствами — членами ЕС, с другой стороны, согласно которому Российская Федерация обязалась следовать правилам международной торговли, принятым ВТО.

С действием ГАТС связано понятие «законодательный протекционизм». Если в торговле товарами к протекционистским относятся меры тарифного регулирования, квотирование или субсидирование торговли, то в торговле услугами к категории протекционистских мер может быть отнесено принятие тех или иных мер по регулированию рынка. Предметом регулирования ГАТС, таким образом, является национальное законодательство в области той или иной категории услуг. Различия в формах и уровне регулирования в национальном праве различных государств, по мнению зарубежных комментаторов, могут привести к ограничениям в торговле услугами [3, с. 73]. Примером могут быть меры по регулированию финансового рынка.

Единообразия в регулировании финансовых рынков основано на признании за государством — участником ГАТС его суверенного права регулировать рынок услуг для достижения своих экономических задач. Таким образом, ГАТС позволяет найти решение коллизии двух, казалось бы, противоположных интересов частного лица и государства при защите своих интересов в рамках национально-правовой системы. Решение, предлагаемое в этом международном договоре, вытекает из его содержания.

В преамбуле ГАТС говорится о праве государства регулировать, принимать новое законодательство, касающееся оказания услуг на его территории, для достижения своих национальных целей. В ст. 6 ГАТС делаются конкретные предложения. Так, в части первой указанной статьи предусматривается, что государство обязано применять законодательство разумно, объективно и беспристрастно. Часть вторая ст. 6 ГАТС предписывает государству создавать необходимые механизмы исполнения норм зако-

нодательства, включая создание необходимых судебных, арбитражных и административных процедур. В этой же статье говорится о возможности применения разрешительных систем для оказания тех или иных услуг (часть третья ст. 6). При этом, если услуга оказывается при условии предварительной авторизации, в обязанность государства входит принятие решения в разумные сроки без необоснованной отсрочки. Что касается условий выдачи разрешения, то предъявляемые в таких случаях требования не должны создавать излишних барьеров в торговле услугами. (часть четвертая ст. 6). При решении вопроса о соответствии национального законодательства обязательствам, принятым государством согласно ГАТС, необходимо следовать международным стандартам, принимаемым международными организациями.

### ***В настоящее время Россия является участницей всех глобальных центров международного экономического сотрудничества***

Как следует из содержания ГАТС, применение рекомендаций, принимаемых регуляторами финансовых рынков по соглашению, достигнутому между ними, имеют особое значение для функционирования финансовых рынков, обеспечивая единообразное регулирование финансовых рынков, которое лежит в основе их функционирования.

Российский финансовый рынок создавался в соответствии с основными принципами регулирования торговли услугами, предусмотренными в ГАТС, однако некоторые вопросы требуют дальнейшей доработки. Это касается механизмов реализации правовых норм, регулирующих рынок финансовых услуг и их исполнения. В частности, требует совершенствования механизм арбитражного порядка разрешения споров, возникающих на рынке финансовых услуг.

Международные соглашения ВТО, касающиеся инвестиций в форме исключительных прав на интеллектуальную собственность (ТРИПС), а также инвестиционных мер, связанных с торговлей, устанавливают правила обращения товаров на мировых рынках. Эти соглашения привносят дополнительные элементы, касающиеся защиты прав

инвесторов, участвовавших в создании тех или иных материальных ценностей, присутствующих на международных рынках.

ТРИПС не только является сводом основных законов, обеспечивающих минимальные стандарты по защите прав на интеллектуальную собственность, но и включает процедуры и средства, необходимые для их исполнения. ТРИПС также определяет основные процедуры для проведения консультаций между правительствами в случае, если одна сторона имеет основания полагать, что процедура лицензирования или условия предпринимательства в одной из стран-участниц нарушают положения ТРИПС или оказывают негативное влияние на конкуренцию.

***Законодательство об инвестициях требует обновления. В частности, необходимо отказаться от деления инвестиций на иностранные и отечественные и стимулировать российских инвесторов вкладывать средства в реальное производство***

Промышленное производство в большинстве стран становится все более наукоемким и технологически интенсивным. В результате этого экспортная продукция содержит все больше высокотехнологических составляющих. Производители в этом случае заинтересованы в том, чтобы их права были адекватно защищены с целью компенсации расходов на научно-исследовательскую деятельность. Чем больше на частные компании возлагается нагрузка в форме научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ, тем активнее применяются государствами меры по защите соответствующих прав своих производителей. Такой же усиленной защиты требуют права на интеллектуальную собственность в условиях снятия ограничений на иностранные инвестиции в развивающихся странах. Благоприятный инвестиционный климат включает в этом случае не только возможность организовать производство запатентованных товаров по лицензии, но и обеспечить права собственности на технологии, чтобы местные партнеры не использовали ее для незаконного производства.

ТРИМС касается порядка принятия инвестиционных мер, связанных с торговлей: стимулирование в фискальной сфере, налоговые послабления, предоставление услуг на льготных условиях. ТРИМС запрещает странам использовать пять видов мер, которые считаются противоречащими правилам ГАТТ по национальному режиму и по количественным ограничениям в торговле.

В законах об инвестициях часто предусматривают нормы, согласно которым для целей развития национальной индустрии требуется обязательное присутствие местной составляющей, экспортной составляющей и т. д. Так, признается нарушением условий конкуренции, если в законодательстве, регулирующем инвестиции, предусматривается, что иностранный инвестор обязан использовать местное сырье для производства продукции или местную рабочую силу.

Международная система защиты инвестиций обеспечивает гарантии осуществления предпринимательской деятельности в условиях чужого государства. В качестве международно-правовой гарантии МБРР были созданы две международные организации, оказывающие большое влияние на международный рынок инвестиций — Международный центр по урегулированию инвестиционных споров (*International Centre for Settlement of Investment Disputes*, далее — *ICSID*), учрежденный на основании Вашингтонской конвенции 1965 г. и MIGA. Деятельность двух организаций по защите частного инвестора от некоммерческих рисков обеспечивается действием двусторонних международных соглашений о защите капиталовложений, общее число которых достигает порядка трех тысяч.

Неоднозначная оценка Россией этой стороны деятельности МБРР выражается в том, что, участвуя в одних международных соглашениях, она отказывается работать в рамках соглашения, составляющего первоначальную основу защиты частного инвестора от действий государства, принимающего инвестиции. Так, Россия подписала, но не ратифицировала Вашингтонскую конвенцию, без чего не действует другая многосторонняя конвенция, обеспечивающая международное страхование инвестиций. И тот, и другой механизм гарантий приводится в действие с помощью двусторонних международных соглашений о поощрении и взаимной защите инвестиций. Россия участвует в десятках двусторонних соглашений,

но не все они ратифицированы. О недостатках такой ситуации можно судить по событиям на Кипре. Двустороннее соглашение с Кипром было подписано в 1997 г., но не было ратифицировано. Положения, касающиеся защиты инвестиций в форме банковских вкладов, фигурировали в подписанном двустороннем соглашении. Однако если даже оно было бы ратифицировано, то все равно остается неясным, смогли бы российские инвесторы заявить свои требования в международной организации по урегулированию инвестиционных споров между государством и лицом другого государства (Вашингтонская конвенция 1965 г., которая не ратифицирована Россией). Но даже если это и оказалось бы возможным и российский инвестор выиграл бы дело, то и в этом случае вряд ли он смог бы получить исполнение по делу или хотя бы страховую сумму, поскольку не могут быть приведены в действие положения конвенции о международном страховании инвестиций (Сеульская конвенция 1985 г.)

Таким образом, сотрудничество с ICSID для России имеет несколько аспектов. Инвестиционному климату наносит вред неопределенность российской позиции в части восприятия международно-правовой системы защиты инвестиций. С одной стороны, Россия демонстрирует готовность нести обязательства в рамках Вашингтонской конвенции, а с другой, не имеет возможности пользоваться преимуществами, которое дает полноправное членство в ICSID.

## Выводы

Общий обзор инвестиционных мер, связанных с торговлей, которые содержатся в соглашениях ВТО, а также международно-правовая система защиты инвестиций позволяют сделать следующие выводы относительно перспектив развития российского инвестиционного законодательства. Законодательство об инвестициях требует обновления. В частности, необходимо отказаться от деления инвестиций на иностранные и отечественные и стимулировать российских инвесторов вкладывать средства в реальное производство. Что касается иностранных инвесторов, то инвестиционный климат для этой категории инвесторов может быть улучшен обеспечением их доступа к международно-правовой системе защиты их прав. Для этого необходимо ратифицировать Вашингтонскую конвенцию, пересмотреть свое отношение к Договору к Энергетической хартии.

## Литература

1. Костина Г., Медовников Д., Сараев В. Институты ищут середину // Эксперт. 2012. № 44.
2. Ibrahim F. I. Shihata. The World Bank in a Changing World. Compiled and edited by F. Tchofen and A. Parra. Martinus Nijhoff Publishers. 1991.
3. Panagiotis Delimatsis. International Trade in Services and Domestic Regulations. Oxford University Press. 2007.

*Из выступления В. В. Путина на Инвестиционном форуме «Россия зовет» 2 октября 2012 г.*

Особо отмечу, что первое место в программах приватизации крупнейших «голубых фишек» занимают финансовые учреждения – банки. Вы знаете, что в феврале 2011 года был успешно приватизирован 10-процентный пакет акций ВТБ на сумму 3,3 миллиарда долларов США, а в сентябре нынешнего года в частную собственность перешли 7,6 процента акций Сбербанка стоимостью свыше 5,2 миллиарда долларов США. Это одна из самых хороших сделок за последние 10 лет. Насколько я помню, на вложенные 10 лет назад 100 долларов Сбербанк получил, по-моему, 700 – реально, по объективным показателям, одна из лучших сделок за последние 10 лет. Обе эти продажи прошли в условиях хорошего для нынешнего рынка спроса и по достаточно высоким ценам. Это наглядно показывает, что российские финансовые институты сохраняют привлекательность даже в условиях глобальных проблем мирового финансового рынка.

УДК 341.24

# Новейшие тенденции развития законодательства о рынках финансовых услуг

Рассматриваются тенденции развития зарубежного законодательства для формирования концепции развития российского национального законодательства о финансовых услугах, особенности подходов к регулированию российского рынка финансовых услуг, изменения в регулировании российского рынка финансовых услуг.

*Ключевые слова:* финансовые услуги; финансовые инструменты; финансовый рынок.

The paper reviews trends in foreign legislation in formation of a concept of development for the Russian domestic financial services legislation, especially approaches to the regulation of the Russian financial services, and changes in their regulation.

*Keywords:* financial services; financial instruments; financial market.



**Семилютинa Наталья Геннадиевна**

д-р юрид. наук, зав. отделом гражданского законодательства зарубежных стран Института законодательства и сравнительного правоведения при Правительстве РФ  
E-mail: foreign3@izak.ru

## Факторы, определившие современные тенденции развития законодательства о рынках финансовых услуг

В настоящее время мы являемся свидетелями происходящих в мире экономических реформ, вызванных в том числе возрастанием значения отношений по перемещению капиталов, называемых также инвестиционными. Движение товаров постепенно вытесняется перемещением капиталов. Вместо экспорта/импорта товаров проще обеспечить финансирование их изготовления в месте, где они производятся с наименьшими затратами (вследствие дешевизны сырья, рабочей силы и т. п.) или в месте сбыта готовой продукции. Таким образом, перемещение товаров замещается инвестированием в производство товаров и услуг

и развитием отношений, обеспечивающих минимизацию затрат, связанных с таким инвестированием. Таким образом, речь идет о проведении операций на финансовых рынках.

В конце 1980 — начале 1990-х гг. XX в. возросло значение операций на финансовых рынках, а сами отношения претерпели существенные изменения. К числу объективных причин, вызвавших такие изменения, следует отнести распространение компьютерных и информационных технологий, внедрение которых позволило ускорить сроки проведения операций (заключения сделок). Кроме того, благодаря применению информационных технологий обработки данных увеличился объем проводимых операций и количество их участников.

Теоретической основой изменения отношения к рынку финансовых услуг стало распространение теорий неолиберализма. В результате отношения по организации финансирования производства отделились от реального сектора экономики, приобретя самостоятельную ценность. Критерием эффективности работы стала величина дохода, приносимого проведенной операцией, а не экономический смысл и результат. В то же время благодаря использованию новых технологий участники рынка получили новые возможности для самоорганизации и контроля за ведением бизнеса. Рынок стал более прозрачным. Одновременно возрастающие в объеме опера-

ции все в большей степени начали приобретать интернациональный, глобальный, характер.

### Формирование современного зарубежного законодательства о регулировании финансовых рынков

Сравнивая европейский опыт с российским применительно к развитию финансовых рынков, нельзя не заметить, что оба рынка стали развиваться примерно в одно и то же время. Началом формирования европейского законодательства о финансовых рынках можно считать принятие и имплементацию в законодательстве стран — членов ЕС в настоящее время уже не действующей Директивы об инвестиционных услугах (*ISD*)<sup>1</sup>.

Хронологически вступление в действие *ISD* совпало с датой принятия Федерального закона от 22.04.1996 № 39-ФЗ «О рынке ценных бумаг» (далее — Закон о рынке ценных бумаг), который позволил сформироваться отечественному организованному рынку ценных бумаг.

Хотя *ISD* уже прекратила свое действие (в отличие от Закона о рынке ценных бумаг), ее значение для формирования современного единого глобального финансового рынка трудно переоценить. Благодаря *ISD* в законодательстве стран ЕС появилась такая ключевая для развития рынка категория, как финансовый инструмент, который в настоящее время рассматривается в качестве универсального объекта имущественных правоотношений, возникающих на финансовом рынке. Создатели *ISD* при определении понятия «финансовый инструмент» пошли по пути перечисления объектов, относящихся к финансовым инструментам, в том числе эмиссионным и неэмиссионным ценным бумагам, инвестиционным паям, иностранной валюте, производным финансовым инструментам.

Закон о рынке ценных бумаг первоначально распространял свое действие исключительно на эмиссионные ценные бумаги (следуя примеру законодательства США). Впоследствии он стал регулировать и иные ценные бумаги, под которыми понимались в первую очередь паи инвестиционных фондов.

Развитие европейского финансового рынка, выполнение целей, преследовавшихся европейскими регуляторами, привело к формированию динамично развивающегося интегрированного

единого финансового рынка. К моменту же принятия *ISD* (в мае 1993 г.) государства ЕС можно было подразделить на две равные группы: «Средиземноморский клуб» («*Club Med*», объединивший Францию Италию, Испанию, Португалию, Грецию и Бельгию) и «Альянс Северного моря» («*North Sea Alliance*», объединивший Германию, Великобританию, Ирландию, Люксембург, Норвегию и Данию). Таким образом, *ISD* являлся своего рода компромиссом между развитым законодательством Альянса Северного моря и Средиземноморским клубом, законы которого не всегда предъявляли требования к порядку регистрации проспектов эмиссионных ценных бумаг. Результатом достигнутого компромисса стало принятие *ISD*, установившей:

- минимум так называемых авторизационных<sup>2</sup> требований в отношении допуска к осуществлению профессиональной деятельности на рынке финансовых услуг;
- принцип взаимного признания лицензий (вводит понятие «единый европейский паспорт»);
- единый минимум пруденциальных требований;
- прямой доступ профессиональных участников на национальные фондовые биржи.

Опыт ЕС может оказаться полезным, с учетом заинтересованности России в формировании единого финансового рынка стран СНГ. Для стран ЕС *ISD* к началу XXI в. оказалась уже пройденным этапом. Принятие в апреле 2004 г. Директивы ЕС № 2004/39/ЕС «О рынках финансовых инструментов»<sup>3</sup> (*MIFID*), отменившей Директиву 1993 г. об инвестиционных услугах на рынке ценных бумаг (*ISD*), знаменовало переход к новому регулированию на рынке финансовых услуг. *MIFID* ввела такие новые понятия, как «многосторонняя торговая система» —

<sup>2</sup> В документах ЕС, а также в законодательстве ряда стран ЕС используется термин «авторизация» (*authorization*), обозначающий процедуру допуска профессионального участника к работе на рынок. Процесс авторизации может состоять и в лицензировании профессиональной деятельности или в выполнении иных процедур, необходимых для получения права работать на рынке.

<sup>3</sup> Полное наименование указанной Директивы: Directive 2004/39/EC of the European Parliament and of the Council of April 21, 2004 on markets in financial instruments amending Council Directives 85/611/EEC and 93/6/EEC and Directive 2000/12/EC of the European Parliament and of the Council and repealing Council Directive 93/22/EEC // OJ, L 145/1, 30.04.2004 P. 145

<sup>1</sup> Council Directive on investment services in the securities field № 93/22/EEC of 10.05.1993 // OJ L 141 of 11.06.1993 p. 27.

*multilateral trading facility (MTF)* и «регулируемый рынок» — *regulated market*. Существенным образом было расширено содержание понятие «финансовый инструмент», которое стало включать финансовые инструменты, базовым активом в которых являются товарные активы (*commodities*), прежде исключаемые из объектов операций на финансовых рынках. Фактически это означало включение в круг операций, совершаемых профессиональными участниками рынка финансовых услуг, операций на товарных рынках.

Вследствие внедрения и активного использования технологий электронных торгов в 1990-е гг. биржи трансформировались из некоммерческих организаций в предпринимательские — акционерные общества. Знаковым событием стало решение Комиссии по ценным бумагам и фондовым биржам США (*SEC*) от 2 декабря 1998 г., в котором Комиссия отказалась от требования наличия статуса некоммерческой организации, предъявляемого к биржам<sup>4</sup>.

Превращение бирж в коммерческие организации происходило в условиях жесткой конкуренции. Конкурентами бирж стали выступать прежде всего брокерские компании и информационные системы, предоставлявшие своим клиентам услуги, позволявшие им заключать сделки, минуя биржи.

Одновременно с решением, касающимся бирж, SEC приняла также решение относительно так называемых альтернативных торговых систем (*alternative trading systems, ATS*), которое обеспечило адекватное и гибкое правовое регулирование АТС, позволив им работать по собственному усмотрению с максимальной эффективностью, избирая наиболее удобную форму — брокерскую компанию или организатора торговли.

Для того чтобы традиционные организаторы торговли могли эффективно конкурировать с АТС, был предусмотрен ряд мер, направленных на либерализацию требований, предъявляемых к организационно-правовой форме операции.

Интересен тот факт, что само европейское законодательство (включая *ISD*) формировалось под влиянием стандартов регулирования финансового рынка, сформировавшихся в США после финансового кризиса осени 1929 г. Для преодоле-

ния последствий кризиса и начавшейся Великой депрессии в США были приняты законы, существенно усилившие государственное регулирование на рынке ценных бумаг и вообще на финансовом рынке. Во-первых, был сформирован федеральный орган — Комиссия по рынку ценных бумаг и биржам (*Securities and Exchange Commission, далее — SEC*), находившаяся в непосредственном подчинении у Президента США, наделенная полномочиями осуществлять регистрацию всех выпусков ценных бумаг, предназначенных для публичного обращения. *SEC* наделялась полномочиями по осуществлению контроля за деятельностью профессиональных участников рынка ценных бумаг. В целом, ее полномочия были связаны с обеспечением исполнения законов, получивших условное обозначение как Законы Комиссии по ценным бумагам и биржам (*SEC Statutes*)<sup>5</sup>. Со времени опубликования классического учебника Сэлигмана и Лосса в 1995 г. законодательство США претерпело существенные изменения, в частности были приняты Закон Сарбанса Оксли (*Sarbanes Oxley*), ужесточивший стандарты эмиссии и отчетности ценных бумаг, Закон Додда Франка 2010 г. «О реформе Уолл-стрит и защите потребителя» (*Dodd Frank Wall Street Reform and Consumer Protection Act 2010*). Кроме того, для регулирования отношений на финансовых рынках имели огромное значение такие законы, как Закон Гласса Стиголла 1934 г., положения которого были существенно изменены Законом Лича-Блайли 1999 г., которым существенным образом были расширены полномочия кредитных операций в части проведения операций на рынке ценных бумаг.

Обзор европейского законодательства, а также анализ положений законодательных актов США, упомянутых выше, свидетельствуют о том, что деятельность организаций, осуществляющих опе-

<sup>4</sup> См. Regulation of Exchanges // SEC Release No. 34-386712; International Series Release No. IS-1085; File No. S7-16-97 URL: <http://www.sec.gov/rules/concept/3438672.txt>

<sup>5</sup> В настоящее время SEC администрирует семь статутов: Закон о ценных бумагах 1933 г. (*Securities Act 1933*), Закон об обращении ценных бумаг 1934 г. (*Securities Exchange Act 1934*), Закон о холдингах общественно-полезных предприятий 1935 г. (*Public Utility Holding Act 1935*), Закон о трастовых компаниях 1939 г. (*Trust Indenture Act 1939*), Закон об инвестиционных компаниях 1940 г. (*Investment Company Act 1940*), Закон об инвестиционных консультантах 1940 г. (*Investment Advisers Act 1940*) и в определенном смысле Закон о защите прав инвесторов на рынке ценных бумаг 1970 г. (*Securities Investor Protection Act 1970*)» Loss L., Seligman J. *Fundamentals of Securities Regulation*, 1995, p. 33.

рации на финансовом рынке под влиянием внедрения новых информационных технологий, стала приобретать все более универсальный характер. Возросшая универсализация операций на финансовых рынках, увеличение объема операций и их глобальный характер вошли в число причин, приведших к финансовому кризису 2008 г.<sup>6</sup>

Одним из последствий финансового кризиса 2008 г. стало усиление государственного регулирования финансового рынка, что нашло отражение в принятии в 2010 г. в США Закона Додда-Франка о реформе Уолл Стрит и защите потребителей (*Dodd-Frank Wall Street Reform and Consumer Protection Act*) (далее — Закон Додда-Франка). Будучи направленным на усиление мер государственного контроля за финансовым рынком, Закон Додда-Франка в числе прочих мер предусматривает учреждение нового специального государственного органа — Совета по наблюдению за финансовой стабильностью (*Financial Stability Oversight Council*), в функции которого согласно Закону Додда-Франка должно входить наблюдение за ситуацией на финансовом рынке в целях своевременного реагирования и предотвращения возникновения кризисных ситуаций.

### **Особенности подходов к регулированию российского рынка финансовых услуг**

Тот факт, что кризис осени 2008 г. практически не затронул российского рынка, объясняется не столько надежностью регулирования или предусмотрительностью регулирующих органов, сколько сравнительно не высоким уровнем развития российского рынка. Финансовый рынок в России пока не имеет того значения, которое мог бы иметь, и не выполняет тех макроэкономических функций, которые мог бы выполнять.

Причина такого положения кроется не только и не столько в несовершенстве законодательства, которое является скорее следствием, а не причиной отставания в развитии финансовых рынков в России. На современном этапе именно необходимость поиска и нахождения правовых решений и форм

<sup>6</sup> Достаточно подробный анализ причин кризиса 2008 г. был сделан в докладе группы экспертов Варвикского университета, объединившей как юристов, так и экономистов. Доклад *The Warwick Commission on International Financial Reform: In Praise of Unlevel Playing Fields*; доступен на сайте <http://www2.warwick.ac.uk/research/warwickcommission>.

обеспечения, например финансирования реализации какого-либо проекта (например, связанного со строительством спортивных сооружений для Олимпийских игр<sup>7</sup>), могла бы способствовать развитию законодательства, в том числе о финансовых рынках, что, в свою очередь, способствует развитию рынка (новые формы означают появление новых возможностей и т. п. и т. д.). Особенностью российского подхода является то, что в случае необходимости решения сложных задач государство предпочитает идти не по пути принятия правового акта (например, закона), определяющего принцип регулирования подобного рода отношений, а по пути установления специальной правовой нормой, направленной на регулирование конкретного проблемного правоотношения, разрешения конкретной сиюминутной проблемы. Так, решая проблему Сочи, законодатель не пытался усовершенствовать общий порядок.

### **Финансовый рынок в России пока не имеет того значения, которое мог бы иметь, и не выполняет тех макроэкономических функций, которые мог бы выполнять**

Следует отметить, что решение вопросов «по мере их возникновения», а не построение системы регулирования, может привести законодателя к деградации<sup>8</sup>. Последнее особенно важно помнить в условиях глобализации экономических отношений и связей, которая неизбежно ведет к «конкуренции

<sup>7</sup> Речь идет, в частности, о Федеральном законе от 01.12.2007 № 310-ФЗ «Об организации и о проведении XXII Олимпийских зимних игр и XI Паралимпийских зимних игр 2014 года в городе Сочи, развитии города Сочи как горноклиматического курорта и внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации».

<sup>8</sup> Еще в XIX в., формулируя принципы юридической техники, Р. Иеринг в качестве одного из принципов назвал следование «закону бережливости», т. е. стремление с наименьшими средствами достичь наибольшего; чем меньше материал, тем легче и вернее пользоваться им». При этом Иеринг предупреждал, что «юриспруденция, не понимая этого, т. е. не умеющая экономно обходиться с материалом, будет задавлена все увеличивающейся массой последнего и погибнет от собственного богатства» [1, с. 28].

правопорядков». Стремление найти специальное правовое решение для каждой отдельной проблемы отчасти объясняется особенностью российского подхода к решению проблемы финансового обеспечения. В зарубежных странах, традиционно относящихся к рыночной экономике, для решения проблемы финансирования проекта его инициатор обращается к широкой публике — потенциальным инвесторам. При этом инвесторы предлагают свободные финансовые ресурсы тем реципиентам, которые предоставляют наиболее удобные для данного типа инвесторов условия и/или надежные гарантии сохранности вложенных средств и получения доходов. Очевидно, что, обращаясь к инвесторам, потенциальный реципиент должен наилучшим образом обеспечить прозрачность вложения и возможность для инвестора контролировать процесс использования вложенных средств в соответствии с заранее объявленными целями.

В России в силу исторических причин реализация финансового проекта связывается прежде всего с выделением бюджетных средств. Государство не видит (в силу разных причин) в российских гражданах потенциальных инвесторов, готовых участвовать в решении экономических задач. Опора на бюджет средств становится одной из причин высокой коррумпированности властей (от решения конкретного лица — распорядителя бюджетными средствами зависит, по существу, судьба проекта; при этом, не имея оснований для отказа в выделении средств, распорядитель может предоставить их буквально за считанные дни до окончания срока реализации проекта, тем самым сделав его реализацию практически невозможной). Полагаясь на выделение бюджетных средств, реципиент не заботится о возвратности выделяемых средств, он не обязан отчитываться об их расходовании. В случае недостаточности средств сохраняется возможность ходатайствовать об увеличении финансирования. Такой подход к решению процесса финансирования отчасти объясняет особенность российского законодательства регулировать особо крупные проекты специальными правовыми актами — законами, которые, подобно Закону о Сочи, начинают выполнять функции технико-экономического обоснования и бизнес-плана.

Если рассмотреть проблему с позиции инвестора, то поспешность в проведении приватизации, а также способ, которым она была проведена (путем раздачи ваучеров для населения и проведения «залоговых аукционов» для избранных), население

фактически лишилось возможности стать инвесторами. Неготовность государства видеть в гражданах потенциальных инвесторов является следствием занижения заработной платы, существенной недооценки квалифицированных кадров (уровень заработной платы не соизмерим с затратами государства на подготовку квалифицированного инженера, педагога, врача).

Само по себе формирование национального финансового рынка не приведет к немедленному процветанию страны, однако благодаря работающему рынку возможно формирование системы прозрачных отношений, позволяющих привлекать средства частных инвесторов к реализации проектов, в том числе в реальном секторе экономики, на условиях возвратности и платности. Кроме того, финансовый рынок обеспечит создание объективных рыночных критериев определения стоимости товаров. Усилия, направленные на организацию такого рынка, могут стать одним из факторов (рычагов), которые изменят представление о том, как должна работать экономика, каким образом надлежит решать экономические задачи наилучшим образом, т. е. с минимальными затратами, получая максимальный эффект.

Право является одним из условий, которые могут позволить (или, наоборот воспрепятствовать<sup>9</sup>) развитию финансового рынка в целом или

<sup>9</sup> Примером ситуации, при которой правовые решения могут тормозить развитие рынка (в данном случае речь идет о сегменте, связанном с так называемыми производными финансовыми инструментами), может быть практика судов по спорам, связанным с так называемыми расчетными (индексными) форвардными контрактами. Для разрешения споров судам было необходимо установить их правовую природу. См. в частности, постановления ФАС Московского округа от 21.07.1998 № КГ-А40/1550-98, Президиума ВАС РФ от 03.12.2002 № 2430/02 и др. Противоречивость судебной практики вынудила участников обратиться в Конституционный суд Российской Федерации (см. определение Конституционного суда Российской Федерации от 16.12.2002 № 282). Проблема расчетных форвардных сделок после кризиса 1998 г. активно обсуждалась в отечественной литературе. Итогом завершения правовой дискуссии стало принятие Федерального закона от 26.01.2007 № 5-ФЗ «О внесении изменений в статью 1062 части второй Гражданского кодекса Российской Федерации», который не внес ясности в оценку правовой природы расчетного форварда, но предусмотрел возможность предоставления судебной защиты для сделок, в которых «хотя бы одной из сторон сделки является юридическое лицо, получившее лицензию на осуществление банковских

отдельных его сегментов. Поэтому, крайне важной представляется работа по совершенствованию российского законодательства о финансовых рынках.

### **Изменения в регулировании российского рынка финансовых услуг**

Для того чтобы устранить явное несоответствие между российским и зарубежным законодательствами в части, касающейся категории «финансовый инструмент», был принят Федеральный закон от 25.11.2009 № 281-ФЗ «О внесении изменений в части первую и вторую Налогового кодекса Российской Федерации и отдельные законодательные акты Российской Федерации» (далее — Закон № 281-ФЗ), которым помимо изменений в Налоговый кодекс Российской Федерации были внесены также поправки в Закон о рынке ценных бумаг, Закон РФ от 20.02.1992 № 2383-1 «О товарных биржах и биржевой торговле», Федеральный закон от 02.12.1990 № 395-1 «О банках и банковской деятельности». Внесенные изменения в Закон о рынке ценных бумаг существенно изменили предмет регулирования данного нормативного акта, существенно расширив его, что породило проблему несоответствия предмета содержанию регулирования. Включение в предмет операций, совершаемых на рынке ценных бумаг финансовых инструментов, в том числе финансовых инструментов на товарные активы, означало предоставление профессиональным участникам права совершать подобные операции, причем с точки зрения регулирования профессиональной деятельности указанное расширение должно было означать также изменение порядка осуществления контроля за профессиональными участниками, установление новых критериев в системе управления рисками. Однако российское законодательство до сих пор не имеет системности в регулировании отношений, возникающих на финансовом рынке, что проявляется, в частности, в следующем.

В 2011–2013 гг. в России приняты и вступили в действие правовые акты, направленные на совершенствование работы организаций инфраструктуры финансового рынка. Речь идет, в частности, о следующих документах:

операций или лицензию на осуществление профессиональной деятельности на рынке ценных бумаг, либо хотя бы одной из сторон сделки, заключенной на бирже, является юридическое лицо, получившее лицензию, на основании которой возможно заключение сделок на бирже» (п. 2 ст. 1062).

- Федеральном законе от 21.11.2011 № 325-ФЗ «Об организованных торгах» и связанным с ним Федеральным законом от 21.11.2011 № 327-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в связи с принятием Федерального закона «Об организованных торгах»;

- Федеральном законе от 07.02.2011 № 7-ФЗ «О клиринге и клиринговой деятельности» и связанном с этим нормативном акте Федеральном законе от 07.02.2011 № 8-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в связи с принятием Федерального закона «О клиринге и клиринговой деятельности»;

- Федеральном законе от 07.12.2011 № 414-ФЗ «О центральном депозитариате».

### ***В России в силу исторических причин реализация финансового проекта связывается прежде всего с выделением бюджетных средств. Государство не видит (в силу разных причин) в российских гражданах потенциальных инвесторов, готовых участвовать в решении экономических задач***

Помимо перечисленных выше действующих законодательных актов, в настоящее время ведется работа по подготовке законодательного акта, направленного на внесение изменений в действующие документы, связанные с передачей функций регулирующего органа на рынке ценных бумаг Банку России<sup>10</sup>.

Нельзя не обратить внимание на то, что принятые законодательные акты, а также правовой акт, существующий пока в виде проекта, соответствуют общим тенденциям и направлениям

<sup>10</sup> Речь идет о разрабатываемом на основании п. 26 постановления Правительства РФ от 30.04.2009 № 389 «О мерах по совершенствованию законопроектной деятельности Российской Федерации» и проекта федерального закона «О внесении изменений в некоторые законодательные акты Российской Федерации в связи с передачей Банку России полномочий по регулированию, контролю и надзору в сфере финансовых рынков».

развития зарубежного законодательства. В то же время нельзя не отметить необходимости доработки деталей, обеспечивающих легкость применения названных актов. Выше были отмечены юридико-технические недостатки Закона о рынке ценных бумаг, связанных с внесением в него изменений Законом № 181. Напомним, что в свое время необходимость имплементации упомянутой выше европейской *ISD* привело к появлению в государствах—членах ЕС законодательных актов, как правило, носивших наименование, коррелирующее наименованию европейской директивы *ISD*. Аналогичным образом происходила процедура имплементации другой директивы ЕС *MIFID*. Применительно к российскому законодательству включение категории «финансовый инструмент» должно было бы сопровождаться существенным пересмотром Закона о рынке ценных бумаг и в любом случае найти отражение в Законе об организованных торгах, который не вполне вписывается в логику регулирования финансовых рынков. В частности, с учетом принятой в ЕС Директивы *MIFID* в указанном Законе речь должна была бы идти не об организованных торгах, а о регулируемых рынках. На практике разница в этих понятиях состоит в том, что в первом случае речь идет о заключении сделок на торгах, а во втором — о комплексе отношений, связанных с организацией рынка. *MIFID* в меньшей степени касается технологии проведения

торгов; она направлена на определение критериев формирования объективности, точнее — репрезентативности формирования цены на данном рынке, обеспечении расчетов, прозрачности совершения операций, взаимодействия регулирующих органов на рынках различных государств.

### Выводы

Анализ тенденций развития зарубежного законодательства необходим для формирования концепции развития российского национального законодательства о финансовых рынках. Простое копирование (трансплантация) зарубежного опыта не сможет дать положительного результата с учетом особенностей российского подхода к управлению финансами. В то же время игнорирование зарубежного опыта и опора на национальную специфику, вероятнее всего, приведут к росту необоснованных затрат, усилению коррупциогенных факторов и в конечном счете к тяжелым экономическим последствиям.

### Литература

1. Иеринг Р. Юридическая техника. СПб, 1905.
2. Брагинский М. И., Витрянский В. В. Договорное право. Кн. 5, т. 2, М, 2006.
3. Рахмилович А. В., Сергеева Э. Э. О правовом регулировании расчетных форвардных договоров // Журнал российского права. 2001. № 2.

*Из приветствия В.В. Путина участников восьмого заседания Форума по налоговому администрированию ОЭСР (16 мая 2013 г.)*

Ни одно современное государство без эффективно функционирующей налоговой службы существовать не может. От того, как вы организуете свою работу, в существенной степени зависит экономическая политика ваших правительств.

Нами предпринимаются необходимые действия для того, чтобы исключить возможность ухода от налогов через офшорные зоны, для того чтобы исключить возможность легализации доходов, полученных незаконным, преступным путем. Хочу отметить, что все эти действия российского правительства напрямую опираются а рекомендации наших коллег из ОЭСР, за что мы нашим друзьям весьма признательны.

Совсем недавно мы приняли решение о возможности передачи налоговой информации по запросам налоговых органов других стран. Я очень рассчитываю, что такая позиция российского руководства встретит ответную положительную реакцию и у наших коллег за рубежом и наши налоговые службы будут при необходимости также пользоваться вашей поддержкой

УДК 330.322

# Международно-правовое регулирование инвестирования арктических проектов

Рассматривается современное международно-правовое регулирование инвестиционных правоотношений, связанных с реализацией арктических проектов в Российской Федерации. Исследуется специфика арктических правоотношений. Предлагаются меры, направленные на совершенствование правового регулирования инвестиционной деятельности в Арктическом регионе.

**Ключевые слова:** инвестиции; Арктика; капитальные вложения; международно-правовое регулирование.

The article discusses the modern international law of investment relations in the context of Arctic-related projects in the Russian Federation. It reviews the specificity of Arctic issues and proposes measures to improve regulation of investment activity in the Arctic region.

**Keywords:** investment; The Arctic; capital investments; international legal regulation.



## Авхадеев Владислав Рамилевич

канд. юрид. наук, доцент, старший научный сотрудник отдела международного публичного права Института законодательства и сравнительного правоведения при Правительстве Российской Федерации  
E-mail: vladislavavkhadeev@yandex.ru

## Источники международного инвестиционного права

Для эффективной реализации инвестиционных проектов, связанных с освоением Арктики, необходима юридически грамотная и всесторонне продуманная система международно-правового регулирования инвестиционных правоотношений, возникающих между Российской Федерацией и государством-инвестором, которая должна в равной степени обеспечивать удовлетворение геополитических, стратегических и экономических отношений между Российской Федерацией, с одной стороны, и благоприятный инвестиционный климат для государства-партнера, равно как

и иностранного юридического либо физического лица, с другой стороны.

Как отмечает в своем научном исследовании В. Н. Лисица, глобализация международных экономических отношений требует адекватного международно-правового регулирования инвестиционных отношений, направленного на обеспечение дальнейшего развития национальных экономик и мировой экономической системы. Однако в действующем международном инвестиционном праве имеются существенные пробелы, заполняемые национальным правом, которое может быть изменено в любой момент по усмотрению государства в неблагоприятную для иностранного инвестора сторону. Формулировки положений многих международных договоров в рассматриваемой сфере как результат компромисса между развитыми и развивающимися странами не являются в достаточной степени четкими и допускают различное толкование. Причем нормы международного инвестиционного права разрознены и зачастую носят рекомендательный характер для государств [1].

Нормативно-правовое регулирование международной инвестиционной деятельности осуществляется как на уровне многосторонних договоров, так и на уровне двусторонних международных соглашений. Среди многосторонних

международных договоров необходимо отметить в первую очередь Конвенцию об учреждении многостороннего агентства по гарантиям инвестиций, подписанную в г. Сеуле в 1985 г. [2] с целью оказания содействия в регулировании международной инвестиционной деятельности Международному банку реконструкции и развития, Международной финансовой корпорации и ряду других международных организаций соответствующего профиля.

### ***Национально-правовое регулирование иностранной инвестиционной деятельности в Российской Федерации производится в соответствии с нормами Гражданского кодекса Российской Федерации и иными федеральными законами***

Так, Международный банк реконструкции и развития осуществляет координацию инвестиционной деятельности вместе с Европейским банком реконструкции и развития в сфере содействия реализации программы развития Арктики до 2020 г., что отмечается в Стратегии партнерства Международного банка реконструкции и развития, Международной финансовой корпорации и Многостороннего агентства по инвестиционным гарантиям с Российской Федерацией на 2012–2016 гг. [3].

Немаловажную роль в нормативно-правовом регулировании международной инвестиционной деятельности играют положения Конвенции об урегулировании инвестиционных споров между государствами и физическими или юридическими лицами других государств, заключенной в г. Вашингтоне в 1965 г. [4, с. 210–229]. Это объясняется тем, что инвестирование арктических проектов нередко порождает различные споры по многим смежным аспектам инвестиционной деятельности, например касательно объема полномочий инвестора в отношении использования объектов промышленного производства, в деятельность которых осуществлены инвестиционные вклады.

Особо следует отметить Договор к Энергетической хартии, подписанный в г. Лиссабон

в 1994 г. [5], значение которого заключается в предмете его регулирования, а именно в международных инвестиционных правоотношениях в энергетической сфере. Большинство инвестиций в Арктическую зону осуществляется именно в сферу разработки, добычи и транспортировки энергоресурсов и соответствующей продукции.

### **Правовое регулирование иностранной инвестиционной деятельности**

Национально-правовое регулирование иностранной инвестиционной деятельности в Российской Федерации производится в соответствии с нормами Гражданского кодекса Российской Федерации и иными федеральными законами. Следует особо отметить среди нормативных актов Федеральные законы от 25.02.1999 № 39-ФЗ «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений» и от 09.07.1999 № 160-ФЗ «Об иностранных инвестициях в Российской Федерации».

На сегодняшний день в Арктической зоне Российской Федерации реализуется ряд масштабных научно-производственных проектов, в том числе с участием иностранных инвестиций. Наиболее существенными из них являются проекты «Штокман», «Ямал», «Ямал СПГ», «Заполярье — Пурпе — Саяны», «Северные заводы», «Арктический выставочный комплекс» в Салехарде, «Северный широтный ход», «Развитие оленеводства на Ямале» [6].

Одним из наиболее известных научно-производственных проектов, до сравнительно недавнего времени функционирующих в Арктической зоне России, был проект «Штокман», который реализовывался компанией «Штокман девелопмент АГ» начиная с 15 февраля 2008 г. Как отмечается на официальном сайте компании, доли участия в проекте были распределены следующим образом: ОАО «Газпром» — 75%, Total S. A. (Франция) — 25%. Штаб-квартира компании была расположена в г. Цуг, Швейцария. Филиалы компании были открыты в Москве, Мурманске и с. Териберка Мурманской области. Эта компания должна была быть собственником и оператором инфраструктуры первой фазы освоения Штокмановского газоконденсатного месторождения на протяжении 25 лет. В рамках первой фазы предполагалась добыча 23,7 млрд м<sup>3</sup> природного газа в год [7]. Разработка Штокмановского газо-

конденсатного месторождения осуществлялась с целью добычи сжиженного природного газа (далее — СПГ) с его последующей транспортировкой в страны Западной и Северной Европы, а также Северной Америки. Причем транспортировку газа предполагалось осуществлять как на специализированных танкерах-газовозах, так и с использованием магистрального газопровода Nord Stream.

Но в феврале 2013 г. ОАО «Газпром» приняло решение о приостановлении реализации проекта по разработке Штокмановского газоконденсатного месторождения на срок до 2019 г. в связи с отсутствием новых партнеров, с одной стороны, и фактическим отсутствием в настоящее время рынков сбыта газа, с другой стороны [8].

В данное время ОАО «Газпром» ориентировано на другой арктический проект — мегапроект «Ямал», для реализации которого ОАО «Газпром» и ОАО «НОВАТЭК» создали совместное предприятие.

Правовой основой для осуществления данного проекта стала Программа комплексного освоения месторождений полуострова Ямал и прилегающих акваторий», разработанная Правительством Ямало-Ненецкого автономного округа (ЯНАО) совместно с ОАО «Газпром» [9]. Для реализации данного проекта предполагается значительная доля иностранного финансового участия, прежде всего французской компании «Total».

Мегапроект «Ямал», на который сегодня делает ставку «Газпром», является технологически более легким по сравнению с месторождением «Штокман», поскольку часть его находится на суше. Наиболее значительным месторождением Ямала считается «Бованенковское» — 4,9 трлн куб. м с проектной мощностью 115 млрд куб. м в год. Однако, по некоторым экспертным оценкам и данным администрации Ямало-Ненецкого автономного округа, для комплексного освоения месторождений в ближайшие 4–5 лет «Газпрому» потребуется от 4,5 до 5,2 трлн руб. (от 150 до 170 млрд долл. США).

Не менее многообещающим представляется инвестиционный проект «Ямал СПГ», значительная доля финансового участия в котором принадлежит французской компании «Total». В ходе реализации данного проекта должен быть возведен завод по производству СПГ, создан морской порт «Сабетта» и построен танкерный флот ледового класса.

Международно-правовое регулирование вышеуказанных проектов осуществляется посредством заключения транснациональных соглашений частно-правового характера между юридическими лицами, зарегистрированными в различных государствах. Причем национально-правовое регулирование инвестиций в арктические проекты производится согласно внутригосударственному законодательству об инвестиционной деятельности. Так, инвестиционное законодательство Российской Федерации, действующее в настоящее время, регулирует правоотношения, связанные с инвестированием в различные виды создаваемого и (или) модернизируемого имущества, находящегося в установленных законом формах собственности. При этом отсутствуют правовые нормы, устанавливающие специфику инвестирования проектов, направленных на развитие Арктической зоны Российской Федерации.

### Специфика арктических правоотношений

По мнению ряда специалистов, в процессе арктической деятельности складываются определенные правоотношения. Объектами правоотношений являются природные ресурсы и образования, а также «рукотворные» объекты Арктического пространства. К их числу относятся месторождения углеводородов, северные реки и озера, оленьи пастбища, водные биоресурсы, охотничьи ресурсы, а также их среда обитания, сооружения нефтегазового комплекса, обустроенные водные пути, пролегающие по морям и континентальным водам. В известном смысле объектом правоотношений является эстетика ландшафта, его привлекательность для экотуризма.

Если же под объектами правоотношений понимать не материальные и духовные блага, а поведение людей, то объектами правоотношений следует считать саму подчиненную требованиям международных конвенций и национального законодательства арктическую деятельность.

Д. О. Сиваков отмечает, что субъектами этих отношений выступают государства, органы государственной власти, в ряде случаев — хозяйствующие субъекты и даже суда [10, с. 6].

Соответственно инвестирование развития вышеуказанных элементов жизнедеятельности Арктики также составляет отдельный блок правовых отношений. В связи с уже давно возникшей необходимостью специального регулирования

правоотношений, связанных с освоением Российской Арктики, весьма актуальными в наше время представляются разработка и подготовка к принятию федерального закона «Об Арктической зоне Российской Федерации» (далее — законопроект), которыми в настоящее время занимается коллектив научных сотрудников Института законодательства и сравнительного правоведения при Правительстве Российской Федерации.

Во второй редакции законопроекта предусмотрена правовая регламентация инвестиционных правоотношений, возникающих в связи с промышленным освоением арктических пространств. Согласно п. 2 ч. 3 ст. 3 законопроекта создание благоприятного инвестиционного климата в Арктической зоне, а также условий для привлечения и развития различных видов хозяйственной деятельности, соответствующих социальным, природно-климатическим и геополитическим условиям арктического региона, определено в качестве одной из целей государственной политики России в Арктической зоне.

### Выводы

Подобно тому как в России в целях оптимизации государственно-правового регулирования инвестиционных отношений в Арктической зоне готовится соответствующий законопроект, на уровне международного права необходима оптимизация правового регулирования сотрудничества государств в целях финансирования арктических проектов, что потребует принятия соответствующего международного договора.

В развитие концептуальных идей, заложенных в Конвенции об учреждении многостороннего агентства по гарантиям инвестиций 1985 г., представляется необходимым создание специального международного органа, который был бы уполномочен осуществлять международный контроль за инвестиционной деятельностью в Арктическом регионе.

На сегодняшний день наиболее реальным вариантом представляется создание органа по контролю за международными арктическими инвестициями под эгидой Арктического совета, учрежденного в 1996 г.

### Литература

1. Лисица В. Н. Правовое регулирование инвестиционных отношений: теория, законодательство и практика применения: монография. Новосибирск: Изд-во Новосиб. гос. ун-та, 2011.
2. Конвенция об учреждении Многостороннего агентства по гарантиям инвестиций. М.: Юридическая литература, 1995.
3. Стратегия партнерства Международного банка реконструкции и развития, Международной финансовой корпорации и Многостороннего агентства по инвестиционным гарантиям с Российской Федерацией на 2012–2016 годы: отчет Всемирного банка № 65115-RU. URL: <http://www.minfin.ru/common/img/uploaded/library/2011/12/CPSrus12192011clean>.
4. Конвенция об урегулировании инвестиционных споров между государствами и физическими или юридическими лицами других государств (ИКСИД/ICSID) // Советский журнал международного права. 1991. № 2.
5. Договор к Энергетической хартии: подписан в г. Лиссабоне 17.12.1994. Доступ из справ.-прав. системы «КонсультантПлюс».
6. Интернет-портал «Arctic.info». URL: <http://www.arctic-info.ru/Projects> (дата обращения: 11.02.2013).
7. Официальный сайт проекта «Штокман». URL: <http://www.shtokman.ru/about> (дата обращения: 12.02.2013).
8. Штокман уходит все дальше: Газпром отложил проект минимум на 2019 год. URL: <http://www.kommersant.ru/doc-y/2124691> (дата обращения: 12.02.2013).
9. Интернет-портал «Arctic.info». URL: <http://www.arctic-info.ru/Projects/Page/%D0%BF%D1%80%D0%BE%D0%B5%D0%BA%D1%82-%D1%82%D0%B5%D1%81%D1%82> (дата обращения: 12.02.2013).
10. Право и Арктика: экспериментальное научное исследование / авт. кол.: Д. О. Сиваков, Д. Н. Конокотин, Ю. В. Куприяшкин, А. М. Цирин. М.: ООО «Союз-М», 2011.

УДК 330.322

## О модернизации инвестиционного процесса на микроуровне

Высокий уровень неопределенности национальной экономики и недостаточная защита прав собственности ориентируют предприятия преимущественно на краткосрочные инвестиции. Преодоление отсталости национальной экономики невозможно без комплексной модернизации самого инвестиционного процесса. Развитие институциональной среды инвестиционного процесса, в особенности обеспечение гарантий на права собственности, станет катализатором «умных инвестиций» и предпосылкой к доверительному партнерству между государством и частным сектором.

**Ключевые слова:** модернизация; деформации инвестиционного процесса; институционализм; неопределенность; права собственности

The high level of uncertainty on the national economy level and a lack of property rights protection drives companies primarily towards short-term investments. Overcoming the backwardness of the national economy is impossible without a comprehensive modernization of the investment market. Development of institutional environment for investment, in particular to guarantee the right of ownership will be a catalyst for «smart money» investments asset and a prerequisite for trustworthy partnership between the State and a private sector.

**Keywords:** modernization; deformation of the investment process; institutionalism; uncertainty; ownership rights



**Боташев Ибрагим  
Магометович**

аспирант кафедры  
«Микроэкономика»  
Финансового университета  
E-mail:  
ibragim.botashev@gmail.com

### О степени готовности инвестиционного процесса к модернизации

В рыночной экономике посредством инвестиционного процесса осуществляются накопление, трансформация, размещение, вложение и использование капитала с целью получения дохода и повышения конкурентоспособности экономики. Его основными участниками являются частные фирмы (инвесторы) и государство в качестве регулятора и инвестора.

После двух постсоветских десятилетий действовавшая в СССР централизованно-плановая

модель инвестиционного процесса (в которой всеобъемлющим инвестором выступало государство) подверглась глубоким преобразованиям. Сформировались ее новые динамические и структурные характеристики, субъекты, цели и мотивации инвестирования, источники и способы финансирования капиталовложений. Кардинально изменился механизм принятия инвестиционных решений, в котором взаимодействуют различные категории инвесторов (государство, частные компании, население, другие субъекты рынка)<sup>1</sup>.

Однако сложившаяся модель инвестирования (по форме рыночная) не обеспечивает воз-

<sup>1</sup> Анализ становления рыночной модели инвестиционного процесса в России проведен, например, в следующих работах: Н. М. Мухетдинова. Инвестиционный процесс (материалы к спецкурсу) // Российский экономический журнал. 1997. № 1, 2, 3; Особенности инвестиционной модели развития России / под ред. А. А. Дынкина и В. Б. Кондратьева. М.: Наука, 2003; Л. Григорьев. Инвестиционный процесс: накопленные проблемы и интересы // Вопросы экономики. 2008. № 4. С. 44–60.

растающего притока в российскую экономику «длинных» частных инвестиций (отечественных и зарубежных) при резко снизившейся инвестиционной и недостаточной регулирующей роли государства. Это означает, что задача рыночной трансформации инвестиционного процесса еще не завершена.

В переходных экономиках первостепенной задачей является формирование адекватных институциональных условий инвестиционного процесса на макро- и микроуровнях, создание основных рыночных институтов, практически полностью отсутствовавших в прежней командной системе. В начале 1990-х гг. российские реформаторы сделали ставку на интенсивный импорт, заимствование рыночных институтов для экономики в целом и в том числе для инвестиционной сферы (рыночная модель инвестиционного процесса). Однако в России надежды на автоматизм созидательного влияния институциональных трансформаций на инвестиционную активность субъектов экономики себя не оправдали. На практике выявилось, что возникновение новых институтов («рыночного правового поля») не гарантирует их «приживаемости» на российской почве. В целом становление необходимых для рыночной экономики институциональных условий происходит гораздо дольше и будет длиться не одно десятилетие.

### Деформации инвестиционного процесса на макроуровне

Отечественные исследователи обращают внимание на деформации (изменение конфигурации, возникающее в результате внешнего воздействия или внутренних сил), «ущербность», неполное выполнение функций национального инвестиционного процесса. Для него характерны значительные отраслевые и территориальные диспропорции, длительное превышение нормы сбережения над нормой накопления, обострение противоречий между вещественно-натуральной (материальной) и стоимостной (денежной) формами основного капитала, а также то, что реальный сектор в преобладающей мере осуществляет самофинансирование инвестиций и недостаточно восприимчив к внешним инвестициям, значительные объемы национального капитала выводятся за границу и др. [1; 2].

### Проявления деформаций инвестиционного процесса на микроуровне

Торможение инвестиционного процесса, не позволяющее существенно обновлять основные фонды реального сектора экономики, в значительной мере происходит на микроуровне — на предприятиях и в корпорациях. Выделим некоторые формы проявления этих деформаций («ущербности») на микроуровне.

1. За годы реформ сформировалась «инвестиционная близорукость» российских предприятий — ориентация крупного российского бизнеса, выражающаяся в осуществлении реальных инвестиций в краткосрочном периоде (инвестиционных проектов, рассчитанных на короткий период)<sup>2</sup>, что объясняется комплексом причин, среди которых значительная степень неопределенности в экономике, при которой трудно просчитать эффективность инвестиционных проектов, высокий уровень риска утраты собственности и др. Экономические агенты, не чувствуя уверенности в будущем, ставят перед собой краткосрочные задачи, стремятся к личному обогащению, а «невидимая рука» несовершенного рынка еще не умеет трансформировать эгоистическое поведение в общественно полезное дело. Преодолеть «инвестиционную близорукость» можно действиями государства, направленными на более эффективную защиту прав собственности и снижение уровня экономической неопределенности.

2. Часть собственников или групп лиц, контролирующих бизнесы, осуществляют только низкозатратные инвестиции на поддержание основных фондов в рабочем состоянии без их модернизации. Об этом косвенно свидетельствует изменение но-

<sup>2</sup> Термин введен в оборот в статье И. Розмаинского «Инвестиционная близорукость» в посткейнсианской теории и в российской экономике//Вопросы экономики. 2006. № 9. С. 71–82. Об изменении поведенческой модели бизнеса с долгосрочной на краткосрочную и возникающей при этом инвестиционной ловушке см. также: Полтерович В. М. Институциональные ловушки и экономические реформы. Доклад на III междунар симпозиуме «Эволюционная экономика и «мейнстрим», г. Пушкино, 30–31 мая 1998 г.; Е. А. Бренделева. Неинституциональная экономическая теория: учеб. пособие. М.: Дело и сервис, 2006. С. 309–310; Р. Капелюшников. Экономическая теория прав собственности. М.: ИМЭМО. 1990; Р. С. Дзарасов. Механизм накопления капитала и инвестиционные стратегии российских корпораций. Автореф. дис. ... д-ра экон. наук. М., 2009. С. 35–36.

менклатуры создаваемых в России машин и оборудования в пользу устаревших технологических укладов под влиянием изменения в структуре спроса, когда востребована технологически более примитивная продукция [3, с. 104; 1, с. 36–37]. Низкозатратным инвестициям способствует также слабый уровень конкуренции, при котором находит спрос низкотехнологичная морально устаревшая продукция. Преодолеть данную деформацию можно укреплением прав собственности и развитием конкуренции, поддержкой создания новых бизнесов, в том числе малого и среднего предпринимательства.

3. В инвестиционных портфелях предприятий предпочтение отдается финансовым, а не реальным инвестициям. Уровни государственного регулирования и доходности финансовых инвестиций выше, а степень риска и временные интервалы оборачиваемости ниже, чем у реальных инвестиций. По данным Счетной палаты Российской Федерации, за 2000–2010 гг. объемы финансовых вложений предприятий существенно превышали объемы инвестиций в основной капитал (в 2006 и 2008 гг. более чем в три раза, а в 2010 г. — в 4,5 раза). Для сравнения отметим, что суммы финансовых инвестиций и обязательств в корпоративном секторе США (состояние основных фондов которого на порядки выше) превышают инвестиции в основной капитал примерно в два раза [4, с. 13]. В результате часть российских предприятий, имеющих финансовые ресурсы для инвестиций в основной капитал, осуществляет их не в полной мере.

4. При острой нехватке финансовых ресурсов для инвестиций у большинства российских предприятий проявляется тенденция к отторжению, недопуску «внешних» инвесторов, причинами которой являются недостаточная спецификация прав собственности, слабость корпоративного контроля и сохраняющаяся борьба за перераспределение контроля над активами. В таких условиях для предотвращения насильственных поглощений и недобросовестных захватов необходимы формирование и сохранение контрольных пакетов (75%).

5. Часть предпринимателей осуществляет нецелевое использование средств амортизационного фонда на текущие нужды или для вывода средств за рубеж вместо обновления основных фондов, что отражает противоречивость инвестиционного процесса. В условиях хронической не-

хватки оборотных средств у большинства российских предприятий использование средств амортизационного фонда на текущие нужды является вынужденно необходимой мерой для обеспечения непрерывности оборота капитала. Вывод части амортизационного фонда за рубеж «обескровливает» предприятие и подрывает воспроизводство капитала.

***В переходных экономиках первостепенной задачей является формирование адекватных институциональных условий инвестиционного процесса на макро- и микроуровнях, создание основных рыночных институтов, практически полностью отсутствовавших в прежней командной системе***

6. На протяжении длительного времени происходит массированный вывод капитала из России за рубеж, чему содействует высокая степень открытости российской экономики в условиях глобализации. Как известно, определенная часть вывезенного капитала возвращается в Россию под видом иностранного капитала, в том числе из-за более высокой нормы прибыли, менее жесткой конкуренции, более надежных гарантий для иностранного капитала для работы в России, права вывоза за рубеж полученных доходов и репатриации капитала. Отечественные специалисты выступают с предложением распространить гарантии от некоммерческих (политических) рисков для иностранных инвестиций, предусмотренные в российском законодательстве об иностранных инвестициях и двусторонних инвестиционных соглашениях, и на российские инвестиции [5, с. 4].

7. Все большее вовлечение России в глобализационные процессы дает возможность для части российского бизнеса использовать политику оптимизации своих активов, неблагоприятную для страны в целом: низкодоходные, но надежно защищенные зарубежным законодательством инвестиции осуществляются за рубежом, а высокодоходные, но более рискованные вложения — внутри страны [6, с. 252].

## Проблемы формирования института частного инвестора в России

Для привлечения инвесторов в экономику России должен быть создан институт частного инвестора. Именно он находится в центре инвестиционного процесса (в противоположность государству в централизованной экономике) и содействует созданию общественного богатства в большинстве стран мира.

Для осуществления инвестиционного процесса должна быть обеспечена соответствующая институциональная (внешняя и внутренняя по отношению к компании) среда, содействующая необходимой мотивации инвесторов, долгосрочному поддержанию стоимости активов и привлекательности предприятия для инвесторов. К важным элементам такой среды обычно относят на макроуровне (это внешняя или экзогенная среда, по сути, устанавливаемая государством) четкую нормативно-правовую базу, механизмы защиты собственности и правоприменения, макроэкономическую стабильность, эффективный финансовый и товарный рынок, налоговую систему, систему социальной безопасности. На микроуровне, внутри предприятия, существует эндогенная конфигурация прав собственности и контроля (неформальные нормы), определяющая внутреннюю «конституцию» каждого предприятия, частный свод законов, по которому она живет. Более конкретно внутренняя среда включает развитую систему корпоративного управления, предполагающую прозрачность структуры собственности и организации предприятия; обеспечение информированности акционеров и их участие в управлении; эффективную защиту прав миноритарных акционеров; обеспечение качественной и достоверной информации о деятельности предприятия и др.

Если общий правовой режим экономическим агентам «навязывается сверху», то принципы структуры собственности и контроля внутри предприятия формируются на добровольных началах. Таким образом, функционирование экономической системы (предприятия) определяется взаимодействием как внешних, так и внутренних «правил игры».

В ходе постсоветских преобразований этот методологический подход к налаживанию инвестиционного процесса на микроуровне явно недооценивался. Ожидалось, что рыночный корпоративный (негосударственный) сектор автоматически возникнет

в результате проведения масштабных реформ в сфере отношений собственности путем приватизации. Последняя же, напротив, в 1990-е гг. в значительной степени привела к декорпоризации национальной экономики.

На практике формирование дееспособного института частного инвестора как необходимого элемента институциональной структуры произошло в России гораздо дольше, чем предполагалось вначале. Основные вехи преобразования отношений собственности и становления корпоративного сектора в реальном секторе экономики связаны с этапами российской приватизации [6, с. 40–45].

С позиций неоклассической теории инвестирования приватизация большинства государственных предприятий и формирование на их основе частных компаний должны были трансформировать их поведение в соответствии с рыночными принципами. Но особенности поведения российских компаний, как показано выше, не соответствуют схеме, в которой новые акционеры максимизируют прибыль и подчиняют именно этой цели производственные, ценовые и инвестиционные стратегии.

Довольно слабая связь между изменением форм собственности и поведением экономических субъектов с позиций неоинституциональной теории объясняется тем, что до сих пор сохраняется неполная спецификация прав собственности, которая трактуется как ее «размывание» (*attenuation*). На этой основе и происходят ослабление инвестиционной активности собственников предприятий и искажение самой структуры инвестиций (смещение вложений от долгосрочных к краткосрочным, от менее ликвидных к более ликвидным, от внутренних к внешним и т. д.).

В переходной экономике вся система прав собственности остается чрезвычайно нестабильной, отсутствуют надежные гарантии от новых широкомасштабных переделов собственности. Инвестиционные решения, по своей природе носящие долгосрочный необратимый характер, особенно чувствительны ко всем видам нестабильности. Зарубежные исследования мотиваций инвестиций показывают, что их уровень имеет сильную отрицательную связь со всеми видами неопределенности: нестабильностью политического режима, распространенностью политического насилия, нестабильностью экономической среды, незащищенностью прав собственности и контрактных прав и др.

Помимо внешних сдерживающих факторов (незавершенность институциональных преобразований в системе прав собственности), на становление эффективно работающего корпоративного сектора экономики в России повлияло то, что внутри самих компаний возникла противоречивая переходная система корпоративного контроля и управления. Как показывает зарубежная и особенно российская практика, главные субъекты осуществления прав собственности и контроля — государство, акционеры общества (предприятия, фирмы), ее менеджеры и кредиторы имеют, как правило, разные представления (интересы) о том, как и в каких целях должны использоваться ресурсы, что приводит к серьезным внутренним конфликтам и нарушению хода воспроизводства капитала. При формировании российского корпоративного сектора мощный узел противоречий сложился в ходе отделения собственности от контроля: часть менеджеров, даже имеющих большие пакеты акций, использовали средства возглавляемых ими фирм в личных целях.

Неблагоприятная внутренняя институциональная среда предприятий, связанная с несбалансированностью прав и обязанностей собственников, менеджеров и акционеров, длительное время сдерживает инвестиции. Возрастание потребности в инвестициях в условиях модернизации означает, что совершенствование отношений собственности и систем корпоративного управления становятся ключевыми факторами развития российских предприятий.

Стратегической линией государства должно стать формирование смешанного корпоративного сектора, в котором взаимодействуют крупные, средние и мелкие предприятия, что характерно для большинства стран с развитой рыночной экономикой.

Тормозящими (внешними по отношению к предприятиям) факторами инвестиционного процесса частных компаний в России длительное время выступают макроэкономические факторы, перечень и значение которых периодически меняются, но сохраняется их общее негативное воздействие на бизнес в целом и его инвестиционную активность в частности. Среди них макроэкономическая неопределенность, отсутствие эффективного механизма правоприменения, монополизм и слабая конкуренция (в совокупности эти факторы определяют состояние инвестиционного климата). К наиболее острым макроэкономическим пробле-

мам российские предприятия в первую очередь относят высокий уровень цен на транспорт и энергоресурсы, недостаточный платежеспособный спрос со стороны потребителей, нехватку качественной рабочей силы и высокий уровень налогообложения. Сохраняют значение финансовые проблемы (недостаток собственных финансовых средств и трудности получения кредитов).

### **Как преодолеть деформации инвестиционного процесса**

Ранжируя по значимости множество макро- и микроэкономических факторов, влияющих на склонность предприятия к инвестированию, можно сделать вывод о том, что в российских условиях на первый план выступают глубинные причины нежелания предприятий инвестировать, связанные с недостаточной легитимностью и незащищенностью прав собственности, затянувшимся начальным этапом формирования корпораций и высокой степенью экономической неопределенности.

***В первую очередь требует решения проблема легимитизации прав собственности, которая позволила бы создать сильную мотивацию собственников к расширенному воспроизводству капитала***

Американский экономист Ф. Найт еще в начале XX в. выявил риск особого рода — нестрахуемую неопределенность [7, с. 231]. Перечисляя способы уменьшения степени неопределенности, выработанные предпринимательским сообществом и государством, Ф. Найт подчеркивает, что предпринимателям по возможности необходимо избегать видов деятельности, предусматривающих высокий уровень неопределенности. Российский бизнес, длительное время работающий в условиях высокой неопределенности, делает выбор в пользу работы в краткосрочной перспективе. Применительно к российским реалиям выводы Ф. Найта означают необходимость развития государством системы средне- и долгосрочного прогнозирования в отраслевом и территориальном разрезе для увеличения контроля над будущим и снижения неопределенности для бизнеса.

Комплекс необходимых действий для обеспечения мощного притока инвестиций в экономику был определен в Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года, утвержденной распоряжением Правительства РФ от 17.11.2008 г. № 1662-р (далее — Концепция 2020). Это создание высококонкурентной институциональной среды, стимулирующей предпринимательскую активность и привлечение капитала в экономику, отказ от повышения совокупной налоговой нагрузки в экономике и поддержка образования новых компаний и новых видов бизнеса, основывающихся на инновациях, стимулирование развития малого бизнеса и других институтов, обеспечивающих трансформацию сбережений в капитал и др.

Отсутствие мощного инвестиционного рывка в экономике приводит к выводу о сохранении актуальности задач Концепции 2020 и необходимости более целенаправленных усилий властей по ключевым направлениям. Представляется, что в первую очередь требует решения проблема легитимизации прав собственности, которая позволила бы создать сильную мотивацию собственников к расширенному воспроизводству капитала<sup>3</sup>.

В отечественной литературе за прошедшие десятилетия выдвигались многочисленные практические рецепты с целью придания приватизации и ее результатам искомой легитимности, варьирующие в очень широком диапазоне. В связи с очередным масштабным этапом приватизации в России появляются и новые предложения по решению проблем собственности. По мнению К. Хубиева, государству надо совершить новую реформу, сопоставимую по масштабам с трансформационной, провести перераспределение собственности и активов с вектором инновационной направленности. Активы предприятий следует перераспределить в пользу инновационно мотивированных

и инвестиционно состоятельных экономических субъектов. Предложен и механизм решения проблемы по аналогии с подходами, используемыми в Казахстане [8, с. 20–21]. Однако представляется, что для России, в условиях гораздо более «слабого» государства и менее успешного продвижения реформ, чем в Казахстане, издержки такой акции перевесят ее возможные положительные эффекты.

Главный недостаток предлагаемых мер, на наш взгляд, состоит в том, что они дают формальное решение проблемы, которая по своей природе является неформальной. Общая направленность действий должна повернуть отношения, существующие на сегодняшний день между государством и бизнесом, в «партнерское русло», когда обе стороны будут работать на выгодных для них условиях. Важно содействие властей развитию новых бизнесов, распространению акций среди населения, чтобы частная собственность естественным путем «укоренялась» в обществе.

Важной задачей является скорейшее принятие закона «О государственном стратегическом планировании», который с ноября 2012 г. находится на рассмотрении в Государственной Думе. Необходимо создать непротиворечивую систему экономического стимулирования активного продвижения предприятий на пути модернизации производственного аппарата, эффективного обновления продукции, создания заделов НИОКР. Подвижки в данном направлении за последние годы обозначились: это предоставление налоговых каникул при определенных условиях, введение компонентов ускоренной амортизации основных фондов, разрешение на прямое отнесение элементов инвестиций на себестоимость и др. Но для получения значительных результатов нужны и более существенные меры, в то время как в настоящее время проблема наполнения бюджета (фискальная функция налогов) преобладает над стимулированием развития производства.

## Выводы

Модернизация инвестиционного процесса означает его качественное обновление. Для этого необходимо устранить рассмотренные выше ограничения, тормозящие инвестиционный процесс на микроуровне и не позволяющие в полном объеме осуществлять мобилизацию ка-

<sup>3</sup> С проблемой низкой легитимности возникших в результате приватизации структур собственности в большей или меньшей степени столкнулись все постсоциалистические страны. Р. Капелюшников называет ее «универсальным, кросс-национальным феноменом, типичным для всех экономик переходного типа», который предстоит преодолеть длительное время. См.: Капелюшников Р. Собственность без легитимности? // Вопросы экономики. 2008. № 3. С. 99.

питала, распределение и использование инвестиционных ресурсов и получение на этой основе высоких социально-экономических результатов. Внутри предприятия действует только часть ограничителей, а большинство из них воздействует на предприятие извне, с макроуровня. Это означает, что трудно переоценить роль государства в укреплении института собственности и улучшении инвестиционного климата. На стадии мобилизации ресурсов для инвестиционного процесса необходимо наличие институтов фондового рынка, кредита, коллективных инвесторов, содействие развитию которых также является важной функцией государства. На стадии принятия решения по вопросам распределения собственных и привлеченных средств по тем или иным инвестиционным проектам предприятию также нужны ориентиры в виде соответствующих приоритетов и стимулов, которые задает государство. Только слаженная, скоординированная работа всех участников инвестиционного процесса на всех его стадиях способна удовлетворить количественные и качественные требования модернизации по обновлению экономики.

## Литература

1. Дзарасов Р. С., Новоженев Д. В. Крупный бизнес и накопление капитала в современной России. М.: Едиториал УРСС, 2009.
2. Шурус Е. Обострение объективных противоречий инвестиционного процесса в условиях трансформации экономики России // Инвестиции в России. 2012. № 4.
3. Белянова А. М., Гудкова Т. В. Проблемы воспроизводства основного капитала // Вестник МГУ. Серия Экономика. 2011. № 5.
4. Пансков В. Г. Стране нужна амортизационная реформа // Налоговый вестник. 2010. № 116.
5. Богатырев А. Г. Инвестиционная политика и инвестиционное право // Законы России. Опыт. Анализ. Практика. 2011. № 1.
6. Трансформация экономических институтов в постсоветской России / под ред. Р. М. Нуреева. Серия «Новая перспектива». Вып. XIV. М.: Моск. обществ. научный фонд, 2000. Найт Ф. Х.. «Риск, неопределенность и прибыль» / Пер. с англ. М.: Дело, 2003.
7. Хубиев К. Модернизация и отношения собственности // Экономист. 2010. № 9.

*Из выступления В. В. Путина на заседании Госсовета  
по вопросу повышения инвестиционной привлекательности регионов 27 декабря 2012 г.*

Одна из ключевых задач региональной власти – создание хороших условий для работы предпринимателей. На федеральном уровне реализуется национальная предпринимательская инициатива. В сотрудничестве с бизнесом устраняются административные барьеры, совершенствуется законодательство и административные институты.

Нам нужно запустить настоящее соревнование за инвестора, за инвестиции, чтобы каждый регион стремился создать у себя не просто хорошие, а наилучшие условия для ведения бизнеса. Только так мы можем рассчитывать на успех страны в глобальной конкуренции за прямые инвестиции, которые нам крайне нужны.

В работе с инвестором нужно скоординировать усилия федеральных структур, институтов развития, региональных управленческих команд. Словом, необходимо выстроить целостную систему привлечения инвестиций в субъекты Федерации, повысить эффективность особых экономических зон и индустриальных парков.

УДК 336.2

# Совершенствование налогового регулирования инновационной сферы России

Инновации являются одним из условий долгосрочного экономического роста. В статье раскрывается необходимость трансформации налогообложения как одного из инструментов инновационного развития. Рассмотрен международный опыт налогового регулирования инновационной деятельности. Предлагаются первоочередные меры налогового регулирования, стимулирующие развитие инновационной деятельности в России

**Ключевые слова:** инновации; НИОКР; налогообложение; налоговые преференции и льготы.

Innovation is one of necessary conditions for long-term economic growth. The article shows the need for transformation of taxation as a tool of spurring innovation. The paper reviews international experience of tax regulation of innovation activity, and proposes priority measures of tax regulation to stimulate the development of innovative activities in Russia.

**Keywords:** innovation; R & D; taxation; tax preferences and deductions.



**Самарский Максим  
Анатольевич**

аспирант кафедры «Налоги  
и налогообложение»  
Финансового университета  
E-mail: sammaxim@mail.ru

## Необходимость перехода к инновационной модели развития

Во втором десятилетии XXI века российская экономика, несмотря на отдельные успехи, переживает достаточно сложный период трансформации с целью достижения такого баланса между государством и бизнесом, который позволил бы сократить отставание России от ведущих экономик мира, уменьшить зависимость от импорта товаров и технологий и экспорта сырья. По мнению ученых РАН, в стоимости российского ВВП 82% составляют природная рента, 12% — амортизация промышленных мощностей, созданных еще в советское время, которые уже изнашиваются и создают новые техногенные угрозы, и только 6% являются результатом производительного труда [1].

Альтернативой нынешней роли России как сырьевого придатка мировой экономики может быть только инновационная модель развития, базирующаяся на целевой непрерывной модернизации производственных возможностей и реализации человеческого потенциала.

Переход к инновационной модели развития, в рамках которой знания превращаются в стратегический ресурс роста экономики, уже стал свершившимся фактом во многих развитых странах Запада. За счет инноваций в них обеспечивается до 85% прироста ВВП, а на долю самых динамичных из них — США, Японии, Германии и Индии («кремниевое плато» в Бангалоре), вместе взятых, приходится сегодня 43% мирового ВВП [2].

Производство наукоемкой продукции за рубежом обеспечивают всего 50–55 макротехнологий. Семь наиболее развитых стран, обладая 46 макротехнологиями, держат 80% этого рынка. Соединенные Штаты Америки ежегодно получают от экспорта наукоемкой продукции около 700 млрд долл. США, Германия — 530 млрд долл. США, Япония — 400 млрд долл. США. Считается, что вклад научных достижений в рост ВВП может превышать 50% [3]. Объем мирового рынка наукоемкой продукции составляет сегодня 2 трлн 300 млрд долл.

США. Из этой суммы 36% — это продукция США, 30% — Японии, 17% — Германии. Удельный вес России на мировом рынке высокотехнологичной продукции в 1990 г. составлял 6%, к 2000 г. упал до 2%, а к 2008 г. снизился до 0,3% [4].

Инновационная модель развития, имея очевидный региональный спектр, в условиях современной жесткой конкуренции должна быть адаптирована в рамках существующего экономического и нормативно-правового пространства страны с последующим постепенным преобразованием с учетом имеющихся на определенном этапе реалий, решая основную задачу — формирование спроса со стороны внутреннего рынка на инновационную продукцию. Удельный вес инновационных товаров, работ, услуг в общем объеме отгруженных товаров, выполненных работ, оказанных услуг отраслей промышленного производства на внутреннем рынке в 2009 г. составил всего 6,5% [5, с. 148].

Именно создание экономических и нормативно-правовых инструментов, которые стимулировали бы экономические процессы на создание благоприятных условий устойчивого спроса на рынке инноваций и соответствующего ему предложения, позволило бы преодолеть невосприимчивость нашей экономикой всех аспектов инновационного развития, чтобы уйти от существующей практики доминирования добывающих отраслей, повысить эффективность производства, ускорить научно-техническое развитие и решать задачи социальной направленности.

### Стимулирование инноваций посредством налогообложения

Новации должны стать как для бизнеса, так и государства источником развития производственных отраслей реального сектора экономики, а не просто банальным накоплением инновационных продуктов при отсутствии на них спроса с их последующим моральным обесцениванием.

Одним из таких точек соприкосновения интересов государства, с одной стороны, и хозяйствующих субъектов, с другой стороны, может быть система налогообложения, стимулирующая инновационную деятельность.

Как показывает мировой опыт, любое государство, даже не обладая ярко выраженными природными ресурсами, может находиться в числе лидирующих экономик мира именно благодаря всестороннему инновационному развитию.

Примером может служить опыт такой страны, как Япония, чья научно-техническая политика, направленная на формирование долгосрочной инновационной стратегии страны, берет начало в 1961 г., когда в соответствии с Законом «О специальных налоговых мерах» начали стимулироваться совместные исследования и разработки в частном секторе экономики [6]. Парадигма «летающих гусей»<sup>1</sup>, разработанная еще в конце 1930-х гг. японским ученым К. Акамацу как обобщенная теория экономического развития, сыграла ключевую роль в отражении динамики внутренних процессов и изменения конкурентоспособности японского промышленного сектора, практическая реализация которой постепенно привела к тому, что Япония и новые азиатские индустриальные страны перешли к техническому усовершенствованию производства. Кризис конца прошлого столетия и необходимость сохранения передовых позиций в области инноваций вновь заставили Японию провести реорганизацию системы государственного управления, пересмотреть организационное, нормативно-правовое и финансовое обеспечение дальнейшего развития национальной инновационной модели, что свидетельствует о необходимости постоянного мониторинга структуры сферы инноваций и поиска инструментов стимулирования ее развития. В связи с этим Министерство международной торговли Японии проводит политику государственной поддержки в инновационном секторе, а также координирует научно-исследовательские разработки и проекты, программы НИОКР, реализуемые частными компаниями в совместном сотрудничестве с Научно-технологическим агентством.

По данным Организации экономического сотрудничества и развития (далее — ОЭСР), Япония по совокупному объему расходов на НИОКР в процентном отношении к ВВП занимает четвертое место (3,26), уступая только Израилю (4,4), Финляндии (3,88) и Швеции (3,4)<sup>2</sup>. У России соответствующий показатель значительно ниже (1,1)<sup>3</sup>, т. е. уступает по масштабам финансирования

<sup>1</sup> Если представить последовательность импорта, внутреннего производства и экспорта во времени графически, то вырисовывается совокупность кривых, внешне напоминающих косяки летящих диких гусей. Отсюда условное название концепции.

<sup>2</sup> По данным ОЭСР за 2010 г. URL: <http://stats.oecd.org/Index.aspx>.

<sup>3</sup> Там же.

указанным странам почти в три раза, США — в 18,3 раза, Германии — в 3,4 раза, Франции — 2,4 раза, Японии — 6,9 раза, Китаю — в 6,7. Развитые страны мира более 2/3 произведенного ВВП получают за счет прироста производительности на основе инноваций [7].

Низкий уровень инновационной активности минимизирует ВВП страны в связи с его незначительной долей в производстве высокотехнологичных отраслей с высокой добавленной стоимостью, что ведет к сокращению базы налогообложения и инновационного потенциала компании. Однако большой объем собираемых налогов не является целью инновационно-направленной налоговой политики государства, а должен быть результатом того, что увеличение потенциальных налоговых поступлений станет возможным лишь за счет стимулирования вложений в создание и реализацию инновационных товаров и услуг, в стоимостном выражении определяющих саму налоговую базу.

Безусловно, налог по своей природе, по мнению большинства экономистов-исследователей, выполняет две основные функции: фискальную и регулируемую. Важно понимать, что «освобождение от налога — стимул, но в самом налоге никакого стимула нет» [8, с. 12]. Только в зависимости от условий взимания налога, а также его величины может проявиться его стимулирующая функция. Сам по себе налог как обязательный платеж «по определению» не несет в себе ничего стимулирующего. Весь стимулирующе-регулирующий спектр задается конкретными параметрами налоговой системы [8, с. 12].

В то же время эти две основные функции налога в своем функциональном понимании противостоят друг другу в силу того, что для государства налог является источником пополнения бюджета, а для хозяйствующего субъекта экономических отношений он не несет прямой выгоды, хотя «налогоплательщик в обмен на уплату налогов получает публичные блага, финансируемые за счет бюджета» [9, с. 205]. Поэтому с помощью регулирующей функции налога возможно уменьшение налогового бремени. Однако делать акцент на противоречии интересов государства и бизнеса было бы неправильно, так как экономические отношения строятся не на разовых односторонних действиях и во всем предусматриваются долгосрочная налогово-бюджетная политика государства и финансовая стратегия

экономических субъектов. Интересы последних обращены прежде всего на потребности рынка и скорейшее получение коммерческой выгоды от реализации в товаре и услуге научных разработок, что идет в разрез с такими составляющими научного прогресса, как фундаментальная наука, профессионально-кадровая подготовка молодых ученых и специалистов в области новаций, требующими долгосрочных инвестиционных вложений. Именно на этом этапе развития экономики большое значение приобретает государственная политика регулирования инновационных инициатив посредством применения прямых и косвенных методов поддержки.

Экономическое воздействие государства на экономический субъект, как правило, осуществляется посредством следующих методов: государственное инвестирование в виде предметно-целевого финансирования, предоставления кредитов, лизинговые и фондовые операции, госзаказы и государственное предпринимательство, планирование и программирование. Особое место занимают меры, оказывающие стимулирующий эффект на кооперацию промышленных корпораций и кооперацию университетов с промышленностью, деятельность которых в области научных разработок не ограничивается только фундаментальными исследованиями.

Применение на практике согласно новым правилам предоставления государственной помощи в Евросоюзе с января 2007 г. так называемого статуса молодой инновационной компании (*The Young Innovative Company*, численность работников — не больше 50 человек, время существования — не более 6 лет) позволило, в частности, французским компаниям<sup>4</sup>, специализирующимся на биотехнологиях, получить существенные льготы по налогам и социальным взносам. Этим компаниям за счет предоставленных статусных льгот удается сэкономить на фонде заработной плате в среднем 20%. Сэкономленные этими компаниями средства по операционным издержкам направляются на научно-исследовательские цели и приобретение нового оборудования для их реализации, а также на привлечение иностранных инвесторов<sup>5</sup>.

<sup>4</sup> Status of the Young Innovative Company (YIC). Paris, 2007 (URL: <http://www.france-biotech.org/>).

<sup>5</sup> Nordic/Baltic campaign launched to help Young Innovative Companies. Brussels, November 18, 2005.

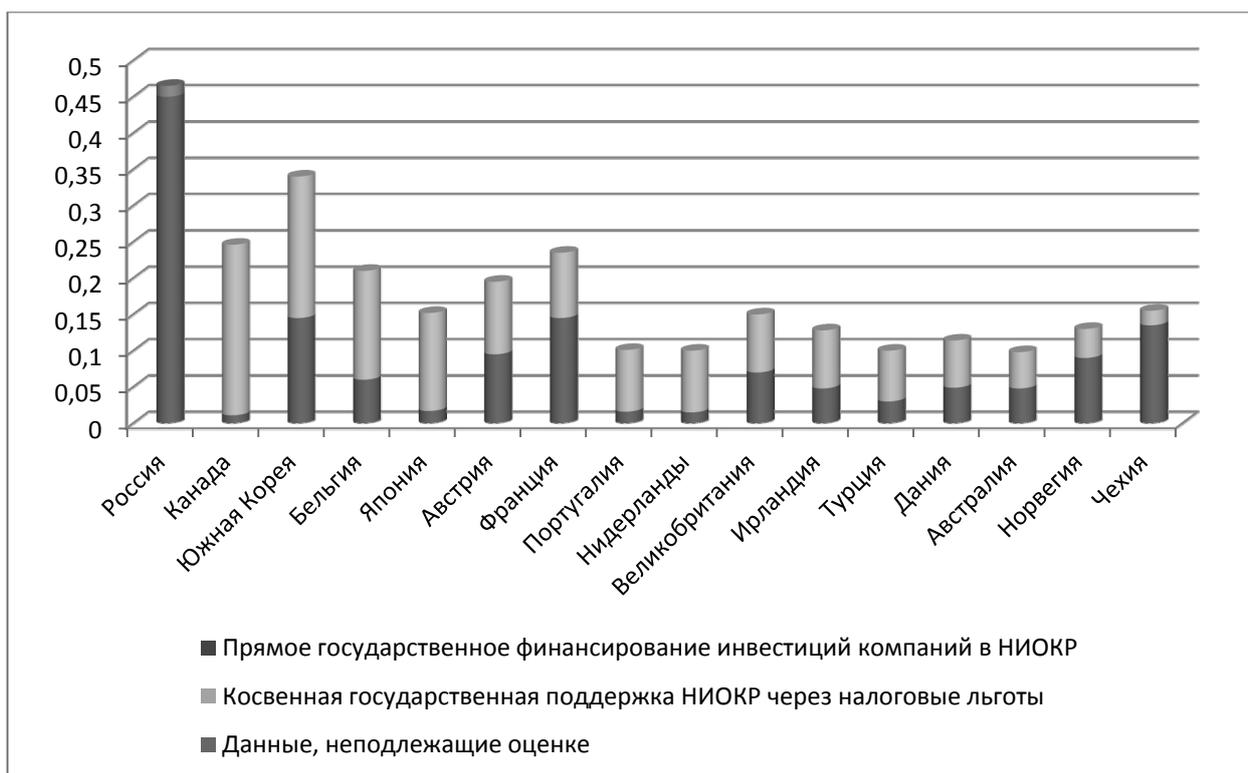


Рис. 1. Прямое и косвенное финансирование государством расходов бизнеса на НИОКР в 2009 г., % от ВВП\*

\* Testimony by the Organization for Economic Cooperation and Development, United States Senate Committee on Finance, Tuesday, September 20, 2011. С.4.

Исходя из государственных интересов каждой страны—участницы ЕС эти правила позволяют применять гибкую систему мер воздействия на бизнес для развития научно-исследовательских направлений без оглядки на разрешение ЕС с учетом верхней планки выделяемой помощи<sup>6</sup>. Целью реформирования государственной поддержки в области инновационного развития было достижение Лиссабонской 3%-ной доли в ВВП, оптимизации и эффективности применения государственных мер помощи в области инноваций<sup>7</sup>.

Введение в налоговую систему развитых стран таких налогов, как налог на доход и налог на фонд заработной платы, позволило резко увеличить бюджетные доходы. Суммарный вклад этих нало-

гов в государственный бюджет к концу XX столетия составлял соответственно в США, Японии и в среднем по ЕС 73%, 69% и 63% [6, с. 9].

Посредством применения методов косвенного регулирования в инновационной сфере достигается создание экономического и социально-политического климата, благоприятного для научно-технического развития, а также обеспечения стимулирования создания инновационных продуктов. К косвенным методам можно отнести кредитную и финансовую политику, ценовое регулирование, либерализацию налогового и амортизационного законодательства, налоговое и амортизационное регулирование, политику протекционизма.

### Прямое и косвенное финансирование государством расходов бизнеса на НИОКР

Сравнительный анализ данных по применению мер прямой и косвенной поддержки инновационной деятельности в 2008–2009 гг. по данным, приведенным в отчете ОЭСР, показывает, что именно совокупное использование указанных

<sup>6</sup> «How can tax incentives boost the competitiveness of European high tech industry». Report from the seminar. Stockholm, February 28, 2007. URL: [http://www.yicstatus.com/Document/YIC\\_seminar\\_070228.doc](http://www.yicstatus.com/Document/YIC_seminar_070228.doc).

<sup>7</sup> Handbook on Community State Aid Rules for SME. 25 /02/2009. [http://ec.europa.eu/competition/state\\_aid/studies\\_reports/sme\\_handbook.pdf](http://ec.europa.eu/competition/state_aid/studies_reports/sme_handbook.pdf)

Таблица 1

## Внутренние затраты на исследования и разработки в процентах к ВВП\*

Страна	2002 г.	2003 г.	2004 г.	2005 г.	2006 г.	2007 г.	2008 г.	2009 г.	2010 г.
Россия	1,25	1,29	1,15	1,07	1,07	1,12	1,04	1,25	1,16
Канада	2,04	2,04	2,07	2,04	2,00	1,96	1,90	1,92	1,81
Южная Корея	2,53	2,63	2,85	2,79	3,01	3,21	3,36	3,56	3,74
Бельгия	1,94	1,88	1,87	1,83	1,86	1,89	1,97	2,03	1,99
Япония	3,17	3,20	3,17	3,32	3,40	3,44	3,45	3,36	3,26
Австрия	2,12	2,23	2,22	2,46	2,44	2,51	2,67	2,72	2,76
Франция	2,24	2,18	2,16	2,11	2,11	2,08	2,12	2,26	2,25
Португалия	0,76	0,74	0,77	0,78	0,99	1,17	1,50	1,64	1,59
Нидерланды	1,88	1,92	1,93	1,90	1,88	1,81	1,77	1,82	1,83
Великобритания	1,79	1,75	1,68	1,73	1,75	1,78	1,79	1,86	1,76
Ирландия	1,10	1,17	1,24	1,24	1,26	1,28	1,45	1,77	1,77
Турция	0,53	0,48	0,52	0,59	0,58	0,72	0,73	0,85	0,84
Дания	2,51	2,58	2,48	2,46	2,48	2,58	2,85	3,06	3,06
Австралия	1,69	н/д	1,78	н/д	1,99	н/д	2,24	н/д	2,24
Норвегия	1,66	1,71	1,59	1,51	1,48	1,59	1,58	1,78	1,69
Чехия	1,20	1,25	1,25	1,35	1,49	1,48	1,41	1,48	1,56
Сингапур	2,15	2,11	2,20	2,19	2,16	2,37	2,65	2,24	2,09
Китай	н/д	н/д	н/д	1,32	1,39	1,40	1,47	1,70	1,77

\* По данным ОЭСР за 2010 г. URL: [http://stats.oecd.org/Index.aspx?DatasetCode=SNA\\_TABLE1](http://stats.oecd.org/Index.aspx?DatasetCode=SNA_TABLE1) и URL: [http://www.gks.ru/bgd/regl/b12\\_39/Main.htm](http://www.gks.ru/bgd/regl/b12_39/Main.htm)

мер позволяет государствам занять ту или иную позицию в мировом рейтинге стран по уровню инновационного развития. Доминирующее использование косвенных мер стимулирования НИ-ОКР через механизм применения налоговых льгот и преференций явно выделяют по своей инновационной активности следующие страны-лидеры: Япония, Южная Корея, Нидерланды, Канада и др.

Оптимальное и последовательное сочетание мер прямого и косвенного воздействия на структуру экономики приводит к ускорению накопления и концентрации капитала в наиболее перспективных в области науки и новых технологий направлениях, определяющих дальнейшее научно-техническое развитие и, в конечном счете, находит отражение в формировании ВВП страны.

### Становление инновационных моделей развития

Посредством определенного структурно-экономического надреза по странам можно сгруппировать государства по инновационным моделям: страны, вкладывающие огромные средства в крупные инновационные проекты и программы, делающие акцент на фундаментальной и прикладной науке, ВПК, имеющие большую концентрацию научно-интеллектуального потенциала (США, Канада, Индия, страны ЕС в лице Германии, Франции, Великобритании); страны, активно занимающиеся использованием новаций в во всех сферах экономики, формирующие необходимую инновационную среду (Норвегия, Швеция, Швейцария, Дания, Бельгия, Австралия); страны, отличающиеся особой «на-

полняемостью» новациями в различных сферах деятельности (Южная Корея, Япония, Сингапур). Зарубежная практика показывает, что двусторонняя связь между инновационной активностью экономических субъектов и уровнем налогообложения играет ключевую роль в формировании социально-экономической инновационной среды.

Устойчивую динамику становления инновационной модели развития экономики демонстрирует догоняющая модель научно-технической политики КНР, несмотря на то, что фундаментальная наука в этой стране находится еще на недостаточно высоком уровне. Отсутствие интереса со стороны крупных компаний вкладывать средства не только в прикладную, но и в опытно-конструкторскую сферу экономики, а тем более в фундаментальную науку напоминает ту самую тормозящую инновационное развитие силу, которую мы наблюдаем в России. Тем не менее в КНР представлен весь спектр методов стимулирования — от налоговых кредитов до льгот по налогу на доходы физических лиц, от стимулирования расходов на инновационные разработки до обновления технологического оборудования. Особое значение здесь имеют прямое государственное администрирование и введение все новых правил игры для зарубежных инвесторов в интересах развития внутреннего китайского рынка, включая налоговые инструменты (программы «Torch» и «863» — развитие индустриальных зон). Стимулирующие инструментарию по этим программам могут применять только те компании, которые являются резидентами индустриальных зон и наукоградов. По показателям, характеризующим развитие науки и техники, КНР выдвигается на лидирующие позиции, уступая на сегодняшний день только США. В Китае, как и в США, основная доля исследований и разработок приходится на корпорации с той лишь разницей, что в Китае большинство таких корпораций принадлежит государству. Правительство КНР в 2009 г. профинансировало 69% всех НИОКР в стране (в США — 29%), доля промышленности составила — 21% (в США — 65%), некоммерческие организации — 10% (в США — 6%) [10, с. 162]. Особую практику в Китае получили так называемые налоговые изъятия из налогооблагаемой базы и налоговых кредитов, причем на достаточно высоком по мировым меркам уровне — 150%.

### Задачи механизма налогового регулирования инновационной деятельности

Результирующая характеристика инновационного состояния экономики страны является не сиюминутным эффектом и зависит от способности и выбора инвестиционных инструментов, которые принесут свои плоды только через определенное время. Немаловажным фактором, от которого зависит инновационное состояние экономики, является система налоговых льгот и преференций, предусмотренных законодательством о налогах и сборах преимущественно по сравнению с другими налогоплательщиками или плательщиками сборов, включая возможность не уплачивать налог или сбор либо уплачивать их в меньшем размере (ст. 56 Налогового кодекса Российской Федерации).

Высокая совокупная налоговая нагрузка на экономические субъекты инновационной деятельности представляет для последних в условиях жесткой конкуренции достаточное серьезное препятствие для достижения устойчивых темпов роста за счет непрерывного процесса внедрения в производство новации, начиная с момента зарождения идеи до ее воплощения в жизнь в виде коммерческой выгоды.

С учетом существующей в России энерго-сырьевой модели развития и интеллектуального потенциала, возможного применения накопленного мирового опыта, а также практики НИОКР, применявшейся в плановой экономике Советского Союза, можно обозначить следующие ключевые задачи механизма налогового регулирования инновационной деятельности:

- достижение бюджетной эффективности применения налоговых преференций и льгот в общем объеме собранных налогов и коммерческой отдачи от внедренных в производство новаций;
- формирование системы жесткого контроля по применению налоговых преференций со стороны государственных органов;
- оптимизация существующего перечня налоговых инструментов, а также выработка гибкой дифференцированной шкалы применения этих инструментов по отношению к участникам инновационной деятельности;
- проведение независимой экспертной оценки экономической выгоды от создания новации и эффективности применяемой льготы, выработка критериев системы аттестации и оценки инновационных программ;

- определение четкого временного лага действия налоговой льготы с учетом времени, планируемого при достижении определенных целей разрабатываемой новации;
- выработка и закрепление в нормативно-правовой базе четких критериев, определяющих понятийно-правовой механизм оценки выбора льгот по налогам по отношению к субъектам (участники инновационного процесса) инновационной деятельности;
- внедрение механизма поэтапного финансово-технического контроля затрат НИОКР и оперативного мониторинга достижения показателей результативности деятельности предприятия, подтверждающие правомерность полученных налоговых преференций;
- создание специальной структуры, которая действовала бы в пользу тех предприятий, которые хотели бы развиваться по пути инноваций, имели бы финансовый потенциал и возможности квалификационной подготовки в области инноваций, но сталкиваются с определенными сложностями, возникающие при взаимодействии с государственными учреждениями;
- применение на высокорискованных ранних этапах НИОКР специальных налоговых условий, которые позволят привлечь дополнительные инвестиционные ресурсы, что расширит технические возможности организации для проведения последующих НИОКР.

Цель стратегии инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 г.— сделать российскую экономику инновационной. В соответствии с ее концепцией к 2020 г. доля отечественных предприятий, осуществляющих технологические инновации, должна увеличиться почти в 5 раз с 9,4% от общего числа в 2009 г. Прогнозируется, что доля России в общемировом экспорте высоких технологий должна достигнуть 2% (с 0,35% в 2009 г.), валовая добавленная стоимость инновационного сектора в структуре ВВП увеличится до 17–20% с 12,7%. Не менее четырех российских вузов должны войти в число 200 мировых университетов (в 2010 г.— один), а количество патентов, ежегодно регистрируемых россиянами и компаниями в патентных ведомствах ЕС, США и Японии, должно превысить через десять лет 2,5–3 тысячи (63 в 2009 г.)<sup>8</sup>.

<sup>8</sup> Стратегия инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года, утвержденная распоряжением Правительства РФ от 08.12.2011 № 2227-р). С. 17.

Реализация поставленных целей инновационной стратегии 2020 возможна только при выполнении всех вышеуказанных задач построения инновационной модели применительно к России, а также трансформации ментальности государственных структур и российского бизнеса в сторону развития их инновационной восприимчивости.

## Литература

1. Родионов И. А. Низкая производительность труда — препятствие для роста российской экономики. 2008. URL: <http://www.cig-bc.ru/library/74190/93453>
2. Модернизация экономики в странах СНГ: национальные, региональные и глобальные факторы. М.: ИЭ РАН, 2008.
3. Белов В. Н. Инновационная политика и инновационный бизнес в России // Аналитический вестник Совета Федерации Федерального Собрания Российской Федерации. Специальный выпуск к пятому Петербургскому экономическому форуму. 2001. № 15 (146).
4. Science and Engineering Indicators: 2008. Figure O-10. URL: <http://www.nsf.gov/statistics/seind08/figures.htm>.
5. Бевза С. А. Проблемы сбалансированности развития инновационного цикла и факторов производства // Вестник института экономики РАН. 2011. № 1.
6. Налоговое стимулирование инновационных процессов. М.: ИМЭМО РАН, 2009.
7. Мильнер Б. З. Управление знаниями. М.: ИНФРА-М, 2006.
8. Налоговая политика России: проблемы и перспективы / под ред. И. В. Горского. М.: Финансы и статистика, 2003.
9. Пинская М. Р. Управление налоговым риском как фактор противодействия уклонению от уплаты налогов // Налоги и финансовое право. 2012. № 9.
10. Государственно-частное партнерство в инновационной сфере. Зарубежный и российский опыт. М.: ЛИБРОКОМ, 2012.

# Круглый стол по вопросам налоговой политики на 2014 г. и перспективам развития налоговой системы в 2015–2016 гг.

**В** Информационно-аналитическом агентстве новостей (РИА-Новости) состоялся Круглый стол, посвященный вопросам налоговой политики Российской Федерации на 2014 г. и перспективам развития налоговой системы в 2015–2016 гг. Важнейшим изменением в налоговой системе, затрагивающим материальные интересы большого числа физических лиц, является решение о введении с 2014 г. налога на недвижимость.

До настоящего времени в Налоговом кодексе Российской Федерации отсутствует глава, посвященная налогу на недвижимость, который должен заменить два налога: земельный налог и налог на имущество физических лиц. Порядок исчисления и взимания налога на имущество физических лиц регламентируется Законом РФ от 09.12.1991 № 2003–1.

Решение о кардинальном изменении состава и содержания налогов с имущества и введении налога на недвижимость основано на опыте ряда европейских и североамериканских стран, применяющих в том или ином виде налог с единого объекта имущества — недвижимости.

По причине серьезных организационных и практических недоработок, а также сложности современного российского механизма налогообложения объектов имущества сроки введения в действие налога на недвижимость в России несколько раз переносились. Основная трудность заключалась в обеспечении стыковки кадастровой и инвентаризационной стоимости, а также уровня налоговых ставок по земельному налогу и налогу на имущество физических лиц, например относительно имущества членов садоводческих товариществ. В настоящее время согласно сведениям, поступившим из Правительства РФ, предполагается, что региональные законодательные органы будут самостоятельно решать вопрос о введении налога на недвижимость в период с 2014 г. по 2018 г. Кроме того, местные власти по-

лучат право дифференцировать ставки, устанавливать льготы по уплате налога для различных категорий жителей.

Но эксперты считают, что необходимо непосредственно в законе прописать все категории граждан, которые будут иметь право на льготы. В противном случае при дефиците региональных бюджетов органы власти не будут предоставлять льготы, в том числе по категориям налогоплательщиков, которые сейчас имеют такие льготы (Герои России, пенсионеры и др.).

Вместе с тем к переходу на уплату налога на недвижимость практически все готово. Росреестр опубликовал данные массовой кадастровой оценки объектов недвижимости по всем регионам страны. Каждый налогоплательщик имеет возможность ознакомиться и при необходимости оспорить оценку объектов недвижимости. Для этого предполагается осуществление апелляционной процедуры, включая досудебное урегулирование и судебное оспаривание оценки. При досудебном разбирательстве должно выясняться, что оспаривается — методика или результат оценки.

Первое не может быть разрешено налоговыми органами, так как методику утверждает Правительство РФ (рыночная оценка равна кадастровой стоимости земли плюс рыночная стоимость улучшений  $\times K1 \dots K_n$  по четырем факторам), при этом значение коэффициентов устанавливается муниципалитетом. Если в регионе нет развитого рынка недвижимости, что является условием формирования рыночной стоимости объектов имущества, предлагается следующая методика: оценка для целей налогообложения равна сумме кадастровой стоимости земли плюс условная рыночная стоимость материалов (есть мониторинг стоимости 1 куб. м) минус физический износ (функциональный износ можно считать по методике сравнительных продаж).

Начальник управления имущественных налогов ФНС России Мария Толмачева привела расчетный пример, характерный для подавляющего числа налогоплательщиков, владеющих квартирами в 55–60 кв. м, а это 70% россиян. Исходя из кадастровой оценки Москва попадает в перечень городов с самой дорогой стоимостью квадратного метра — 160 тыс. руб. Для регионов цена квадратного метра в среднем составляет 35 тыс. руб. Это означает, что при предельной ставке налога в 0,1% и стандартном вычете 20 кв. м (именно такие цифры фигурируют с финальным варианте законопроекта) владелец московской двухкомнатной квартиры по предварительному расчету уплатит в бюджет 5,5 тыс. руб. вместо 2,7 тыс. руб., которые он платит сегодня, когда налог рассчитывается от инвентаризационной стоимости, а не от кадастровой, по ставке 0,5% (по Москве). Для сравнения сегодня предельная ставка для уплаты имущественного налога — 2%. В регионах расчетная величина налога составляет до 1 тыс. руб. в год.

Выиграет ли от этого государство? Если от уплаты имущественных налогов физическими лицами российский бюджет в 2011 г. получил немногим более 17 млрд руб., то при переходе на налог, уплачиваемый с кадастровой стоимости недвижимости, суммы увеличатся в разы — до 67 млрд руб. Доходы будут распределяться в муниципальные бюджеты, что позволит увеличить расходы на благоустройство территорий, детских садов и спортивных площадок, социальную поддержку жителей.

Предполагается, что по дорогой недвижимости, порог которой установлен в 300 млн руб., будут применяться повышенные коэффициенты. Однако экономического обоснования указанной

границы стоимости нет. Речь идет об отсечении по статистическому отбору с тем, чтобы оценить масштабы и последствия выделения недвижимости по стоимостному признаку для целей применения дифференцированной налоговой ставки. В связи с этим обсуждение целесообразности снижения вышеуказанного порога не может быть признано актуальным. Введение налога на недвижимость по крайней мере на первом этапе не должно привести к каким-либо потрясениям в обществе.

Итак, если суммарная стоимость недвижимости не превышает 300 млн руб., ставка налога не должна превышать 0,1% — в отношении жилья, 0,5% — в отношении иных зданий, 0,3% — в отношении земель сельхозназначения, дачных участков и земель, приобретенных для личного подсобного хозяйства. Ставка налога для прочих земель составит 1,5%. Если суммарная кадастровая стоимость недвижимости в собственности одного владельца превышает 300 млн руб., Минфин России предлагает установить повышенные ставки налога: 0,5% — в отношении объектов капитального строительства вне зависимости от принадлежности к жилому фонду и 1,5% — в отношении земель любых категорий.

При этом Минфин России предлагает освободить от уплаты НДФЛ продавцов единственного жилья или дачи. Эксперты обратили внимание на то, что в законопроекте даются отдельные характеристики определения единственного жилья. Однако для эффективного налогового администрирования они недостаточны, что станет причиной уклонения от налогообложения.

*Обзор подготовлен  
Л. И. Гончаренко*

*Из выступления А. Г. Силуанова на XXIV съезде Ассоциации российских банков,  
состоявшемся 3 апреля 2013 года*

В настоящее время для России основным источником роста могут быть только прямые инвестиции в реальный сектор, и кредитование реального сектора может быть дополнительным стимулом для роста экономики. Однако это не происходит из-за высоких ставок по кредитам.

Сейчас действует особый порядок налогообложения депозитов, согласно которому процентный доход не облагается налогом, если не превышает уровень ставки рефинансирования плюс 5%. После дебатов в Минфине решено не вводить дополнительных налогов на депозиты.