

Экономика. Налоги. Право

Международный научно-практический журнал

1/2016

Издается с 2008 года

Published since 2008

Выходит 6 раз в год

Publication frequency:
6 issues per year

Издание перерегистрировано в Федеральной службе по надзору в сфере связи, технологий, массовых коммуникаций

The journal is re-registered with the Federal Supervision Agency for Information Technologies and Communications

Свидетельство о регистрации
ПИ № ФС77-54552 от 21 июня 2013 г.

Registration Certificate
PI № FS77-54552 dated June 21, 2013

Учредитель ФГБОУ «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

Founder: FSEBI "Financial University under the Government of the Russian Federation"

Журнал входит в перечень периодических научных изданий, рекомендуемых ВАК для публикации основных результатов диссертаций на соискание ученой степени кандидата и доктора наук

The Journal is included in the list of academic periodicals recommended by the Higher Attestation Commission for publishing the main findings of PhD and ScD dissertations

Журнал включен в систему Российского индекса научного цитирования (РИНЦ)

The Journal is included into the Russian Science Citation Index (RSCI)

Журнал распространяется по подписке. Подписной индекс 81303 в объединенном каталоге «Пресса России»

The journal is distributed by subscription. Subscription index: 81303 in the consolidated catalogue "The Press of Russia"

Economics, Taxes & Law

International Scientific and Practical Journal

1/2016

РЕДАКЦИОННЫЙ СОВЕТ

Председатель совета — **Эскиндаров М.А.**, д-р экон. наук, ректор Финансового университета;

Гринберг Р.С., д-р экон. наук, чл.-корр. РАН, научный руководитель Института экономики РАН;

Татаркин А.И., д-р экон. наук, академик РАН, директор Института экономики Уральского отделения РАН;

Крохина Ю.А., д-р экон. наук, заведующая кафедрой правовых дисциплин Высшей школы государственного аудита МГУ имени М.В. Ломоносова;

Кучеров И.И., д-р юрид. наук, заместитель руководителя Федеральной службы финансово-бюджетного надзора;

Красоченкова Н.П., канд. экон. наук, заместитель директора Департамента государственного управления регионального развития и местного самоуправления Правительства Российской Федерации;

Пансков В.Г., д-р экон. наук, советник генерального директора ЗАО «Международный центр финансово-экономического развития»;

Саакян Р.А., д-р экон. наук, заместитель директора Департамента Минфина России;

Тосунян Г.А., д-р юрид. наук, президент Ассоциации российских банков;

Черник Д.Г., д-р экон. наук, президент ЗАО «МЦФЭР-консалтинг», президент Палаты налоговых консультантов;

Иншаков О.В., д-р экон. наук, ректор Волгоградского государственного университета;

Субботин В.Н., канд. пед. наук, директор экспертно-методического центра в области юриспруденции Московского государственного юридического университета им. О.Е. Кутафина.

МЕЖДУНАРОДНЫЙ ИЗДАТЕЛЬСКИЙ СОВЕТ

Бернс У., советник декана по специальным проектам, Техасский университет А&М, США;

Буссе Р., налоговый консультант (Германия);

Ваништендаль Ф., профессор Левенского католического университета, Бельгия;

Вебер Д., профессор права, Амстердамский университет (Нидерланды);

Вишневский В.П., заместитель директора Института экономики промышленности (Украина);

Головненков П., главный научный сотрудник Потсдамского университета (Германия);

Иванов Ю.Б., заместитель директора Научно-исследовательского центра индустриальных проблем развития НАН (Украина);

Омирбаев С.М., ректор Павлодарского государственного университета им. С. Торайгырова;

Соколовская А.М., заместитель директора Научно-исследовательского финансового института (Украина);

Хелльманн У., заведующий кафедрой уголовного права и экономических преступлений Потсдамского университета (Германия).

РЕДАКЦИОННАЯ КОЛЛЕГИЯ

Гончаренко Л.И., главный редактор, д-р экон. наук, профессор, заведующая кафедрой «Налоги и налогообложение» Финансового университета, Заслуженный работник высшей школы РФ;

Ручкина Г.Ф., заместитель председателя редакционной коллегии, д-р юрид. наук, декан факультета Финансового университета;

Вылкова Е.С., д-р экон. наук, профессор кафедры финансов Санкт-Петербургского государственного университета экономики и финансов;

Горский И.В., д-р экон. наук, профессор кафедры Финансового университета;

Засько В.Н., д-р экон. наук, декан факультета Финансового университета;

Климова И.И., канд. филол. наук, заведующая кафедрой Финансового университета;

Колодняя Г.В., д-р экон. наук, профессор Финансового университета;

Лапина М.А., д-р юрид. наук, заведующая кафедрой Финансового университета;

Майбуров И.А., д-р экон. наук, заведующий кафедрой Уральского федерального университета;

Малис Н.И., канд. экон. наук, заведующая кафедрой Финансового университета;

Мельничук М.В., д-р экон. наук, заведующая кафедрой Финансового университета;

Моисеенко М.А., канд. юрид. наук, заместитель заведующего кафедрой Финансового университета;

Пинская М.Р., д-р экон. наук, профессор Финансового университета;

Цыпин И.С., д-р экон. наук, профессор Московского государственного индустриального университета;

Смирнов В.М., д-р экон. наук, зам. директора Института сокращенных программ Финансового университета.

EDITORIAL BOARD

M.A. Eskindarov, Chairman of the Board, ScD (Economics), Rector of the Financial University
R.S. Grinberg, ScD (Economics), Corresponding Member of the Russian Academy of Sciences, Scientific Advisor of the RAS Institute of Economics
A.I. Tatarkin, ScD (Economics), Member of the Russian Academy of Sciences, Director of the Institute of Economics, Ural Branch
Yu.A. Krokhina, ScD (Economics), Head of the Chair of legal disciplines, Graduate School of Public Audit, Lomonosov Moscow State University
I.I. Kucherov, ScD (Law), Deputy Head of the Federal Service for Financial and Budget Supervision
N.P. Krasochenkova, PhD (Economics), Deputy Director of the RF Government Department for Regional Development and Local Governance
V.G. Panskov, ScD (Economics), Advisor to the General Director of CJSC «International Centre for Financial and Economic Development»
R.A. Sahakyan, ScD (Economics), Deputy Director of Department of the RF Ministry of Finance
G.A. Tosunyan, ScD (Law), President of the Association of Russian Banks
D.G. Chernik, ScD (Economics), President of JSC MCFER-Consulting, President of the Chamber of Tax Consultants
O.V. Inshakov, ScD (Economics), Rector of Volgograd State University
V.N. Subbotin, PhD (Pedagogy), Director of Expert and Methodical Centre of Moscow Kutafin State Law University.

INTERNATIONAL EDITORIAL COUNCIL

Byrnes W., Associate Dean for Special Projects of Texas A&M Law School, USA
R. Busse, Tax Consultant (Germany)
Vanistendael F., professor of the Catholic University Leuven, Belgium
V.P. Vishnevsky, Deputy Director of the Institute of Industrial Economics (Ukraine)
P. Golovnenkov, Chief Researcher of the University of Potsdam (Germany)
Yu.B. Ivanov, Deputy Director of Research Center of Industrial Problems, National Academy of Science (Ukraine)

S.M. Omirbaev, Rector of Pavlodar Toraygyrov State University

A.M. Sokolovskaya, Deputy Director of the Finance Research Institute (Ukraine)

U. Hellmann, Head of the Criminal Law and Economic Crime Chair of the University of Potsdam (Germany)

Weber D., Professor, Doctor of Law, University of Amsterdam.

EDITORIAL STAFF

L.I. Goncharenko, Editor-in Chief, ScD (Economics), Financial University, Head of the Taxes and Taxation Department, Honored Worker of the Higher School of the Russian Federation

G.F. Ruchkina, ScD (Law), Deputy Chairperson of the Editorial Board, Dean of the Faculty, the Financial University

E.S. Vylkova, ScD (Economics), Professor of the Chair of Finance, St. Petersburg State University of Economics and Finance

I.V. Gorsky, ScD (Economics), Professor of the Financial University

V.N. Zasko, ScD (Economics), Dean of the Faculty, the Financial University

I.I. Klimova, PhD (Philology), Head of the Chair, the Financial University

G.V. Kolodnyaya, ScD (Economics), Professor, the Financial University

M.A. Lapina, ScD (Law), Head of the Chair, the Financial University

I.A. Maiburov, ScD (Economics), Head of the Chair, the Ural Federal University

N.I. Malis, PhD (Economics), Head of the Chair, the Financial University

M.V. Melnichuk, ScD (Economics), Head of the Chair, the Financial University

M.A. Moiseenko, PhD (Law), Deputy Head of the Chair, the Financial University

M.R. Pinskaya, ScD (Economics), Professor of the Financial University

I.S. Tsy-pin, ScD (Economics), Professor of the Moscow State Industrial University

V.M. Smirnov, ScD (Economics), Deputy Director of the Reduced Curricula Institute.

Журнал «Экономика. Налоги. Право»

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

Заведующий редакцией
научных журналов
В.А. Шадрин

Выпускающий редактор
В.А. Чет

Корректор
С.Ф. Михайлова

Верстка
Н.А. Гурская

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.

Оформление подписки
в любом отделении
«Почта России»
по объединенному каталогу
«Пресса России» – подписной
индекс **81303** или в редакции
по тел.: **(499) 943-93-31**,
e-mail: iri-ratnikova@yandex.ru,
Ратникова Ирина Юрьевна

Адрес редакции:
125993, ГСП-3, Москва,
Ленинградский пр-т,
дом 49, комн. 236

Телефоны:
8 (499) 943-94-23,
8 (985) 964-85-72
WEB: <http://www.etl.fa.ru>
E-mail: eknalogpravo@mail.ru

Подписано в печать:
16.02.2016
Формат 60 × 84 1/8
Заказ № 136 от 18.02.2016

Отпечатано в Издательстве
Финиуниверситета
(Ленинградский пр-т, д. 49)

ГЛАВНАЯ ТЕМА

*М.А. Абрамова, С.Е. Дубова,
Л.Н. Красавина, О.И. Лаврушин,
В.В. Масленников*

Ключевые аспекты современной
денежно-кредитной политики России:
мнение экспертов. 6

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ

Е.В. Гаврилин

Использование методов финансового
анализа при мониторинге деятельности
хозяйствующих субъектов
государственного сектора. 16

А.А. Ткаченко

Проблемы экономической
интеграции и миграционной
политики России в ЕАЭС и ШОС. 24

Т.В. Погодина

Развитие финансового потенциала
регионов по созданию инновационных
территориальных кластеров. 32

Ю.А. Кропин

Обосновано ли обязательное
резервирование в условиях
современной денежной системы? 37

И.Я. Лукасевич

Моделирование временной
структуры процентных ставок. 43

Т.А. Щербина

Политика импортозамещения:
финансово-экономические
и управленческие аспекты
реализации. 52

А.В. Носов

Финансово-экономические
аспекты инвестиционного климата
в России в контексте политики
импортозамещения. 59

Н.С. Шмиголь

Бюджетная политика в условиях
экономической рецессии:
уроки зарубежного опыта. 63

Л.Д. Сангинова

Роль Фонда национального
благополучия в реализации
инфраструктурных проектов:
опыт и перспективы. 72

В.П. Бычков

Минимизация рисков авансирования
банком золотодобывающего
предприятия. 81

Т.Н. Седаш, З.В. Басаев

Особенности государственного
регулирующего венчурного
финансирования в России. 86

Я.С. Ядгаров

Поведенческие теории
стоимости родоначальников
институционализма и российские
реалии хозяйственной жизни. 93

А.Н. Нехамкин, Я.В. Сашенков

Ускоренное развитие качественного
малого бизнеса на основе
франчайзинга и брендинга. 101

Л.Д. Капранова

Кредитование малого и среднего
бизнеса: проблемы и решения. 106

А.А. Цельковская, С.И. Дербенева

Кооперативное взаимодействие
как фактор формирования
гибкой системы финансирования
субъектов малого агробизнеса. 114

НАЛОГИ И НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ

В.Г. Пансков

Налоговые льготы:
теория и практика применения. 119

Ю.В. Малкова

Налоговый инструментарий
обеспечения социальной поддержки
граждан: опыт зарубежных стран. 126

Е.С. Мигашкина

Реформирование налога
на имущество физических лиц
и его влияние на доходы бюджета. 135

А.В. Грищенко

Совершенствование методического
обеспечения налогового контроля
некоммерческих организаций. 143

ПУБЛИКАЦИИ МОЛОДЫХ УЧЕНЫХ

В.С. Крячко

Определение оптимального
объема капитальных инвестиций
в целях оценки стоимости бизнеса. 152

А.А. Кладова

Государство как субъект конкурентных
отношений в современной России
(на примере банковского сектора). 157

КРУГЛЫЙ СТОЛ

Имущественное налогообложение
в Российской Федерации:
региональный опыт, проблемы
и пути их решения. 163

TOPIC OF THE DAY

- M.A. Abramova, S.E. Dubova, L.N. Krasavina,
O.I. Lavrushin, V.V. Maslennikov*
**Key Aspects of the Modern Russian
Monetary Policy: Expert Opinion**6

ECONOMICS AND MANAGEMENT

- E.V. Gavrilin*
**Using the Financial Analysis Methods
for the Business Monitoring
of Economic Entities in the Public Sector** 16
- A.A. Tkachenko*
**Problems of the Economic Integration
and the Migration Policy of Russia
in the EAEU and SCO** 24
- T.V. Pogodina*
**Development of the Financial Potential
of Regions by Creation of Innovative
Regional Clusters** 32
- Yu.A. Kropin*
**Is the Compulsory Funds Reservation
Justified in the Current Monetary System?**37
- I.Ya. Lukasewich*
Modeling the Time Structure of Interest Rates 43
- T.A. Shcherbina*
**The Import Substitution Policy:
Financial, Economic and Managerial Aspects
of its Implementation** 52
- A.V. Nosov*
**Financial and Economic Aspects
of the Investment Climate in Russia
in the Context of the Import phase-out Policy** 59
- N.S. Shmigol*
**The Fiscal Policy in the Time
of Economic Recession: Lessons
of Foreign Experience** 63
- L.D. Sanginova*
**The Role of the National Welfare Fund
in the Implementation of infrastructure Projects:
Experience and Prospects** 72
- V.P. Bychkov*
**Risk Minimization in Advancing
of Funds for a Gold-Mining Enterprise**81

- T.N. Sedash, Z.V. Basayev*
**Specifics of the Government Regulation
of Venture Financing in Russia**86
- Ya.S. Yadgarov*
**Behavioral Theories of Value from the Founders
of Institutionalism and the Russian Realities
of Economic Life**93
- A.N. Nekhamkin, Ya.V. Sashenkov*
**Accelerated Development
of Quality Small Businesses Based
on Franchising and Branding** 101
- L.D. Kapranova*
**Lending to Small and Medium Businesses:
Problems and Solutions** 106
- A.A. Tselykovskaya, S.I. Derbeneva*
**The Role of Cooperation in the Establishment
of a Flexible System of Financing
Small Agribusiness Entities** 114

TAXES AND TAXATION

- V.G. Panskov*
Tax Benefits: Theory and Practice 119
- Yu.V. Malkova*
**Tax instruments for social support of citizens:
the experience of foreign countries** 126
- E.S. Migashkina*
**Personal Property Tax Reform
and its Effect on Budget Revenues** 135
- A.V. Grishchenko*
**Improving Methodological Support
for Tax Control of Non-Profit Organizations** 143

PUBLICATIONS OF YOUNG RESEARCHERS

- V.S. Kryachko*
**Determining the Optimal Amount
of Capital Investment for Business Valuation** 152
- A.A. Kladova*
**The State as the Subject
of Competitive Relations in Modern Russia
(the case of the banking sector)** 157

FORUMS, CONFERENCES, ROUNDTABLES

- Roundtable «PropertyTax in the Russian Federation** ... 163

УДК 336.1

КЛЮЧЕВЫЕ АСПЕКТЫ СОВРЕМЕННОЙ ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНОЙ ПОЛИТИКИ РОССИИ: МНЕНИЕ ЭКСПЕРТОВ*

АБРАМОВА МАРИНА АЛЕКСАНДРОВНА, д-р экон. наук, профессор,
зав. кафедрой «Денежно-кредитные отношения и монетарная политика» Финансового университета
E-mail: MAbramova@fa.ru

ДУБОВА СВЕТЛАНА ЕВГЕНЬЕВНА, д-р экон. наук, профессор кафедры
«Денежно-кредитные отношения и монетарная политика» Финансового университета
E-mail: SEDubova@fa.ru

КРАСАВИНА ЛИДИЯ НИКОЛАЕВНА, д-р экон. наук, профессор,
директор Центра международных экономических исследований Финансового университета
E-mail: Krasavina@fa.ru

ЛАВРУШИН ОЛЕГ ИВАНОВИЧ, д-р экон. наук, профессор,
зав. кафедрой «Банки и банковский менеджмент» Финансового университета
E-mail: OLavrushin@fa.ru

МАСЛЕННИКОВ ВЛАДИМИР ВЛАДИМИРОВИЧ, д-р экон. наук, профессор,
директор Института финансово-экономических исследований Финансового университета
E-mail: VVMaslennikov@fa.ru

Предметом статьи является анализ основных направлений единой государственной денежно-кредитной политики в России на период 2016–2018 гг. Цель представленного материала – оценка экспертами ключевых аспектов современной денежно-кредитной политики в контексте достижения заявленных Банком России параметров по инфляции, курсообразованию, обеспечению экономического роста. Вносятся предложения по активизации трансмиссионного механизма современной денежно-кредитной политики. Область применения результатов проведенной оценки – Комитет по финансовым рынкам Государственной Думы, Банк России, Правительство РФ.

Ключевые слова: денежно-кредитная политика; инфляция; валютный курс; таргетирование, финансовая политика; курсовая политика; трансмиссионный механизм денежно-кредитной политики.

Key Aspects of the Modern Russian Monetary Policy: Expert Opinion

MARINA A. ABRAMOVA, ScD (Economics), full professor,
Head of the Monetary Relations and Monetary Policy Department, Financial University

SVETLANA E. DUBOVA, ScD (Economics),
full professor the Monetary Relations and Monetary Policy Department, Financial University

* По материалам «Основных направлений единой государственной денежно-кредитной политики на 2016 год и период 2017 и 2018 годов» [1].

LIDIYA N. KRASAVINA, ScD (Economics), full professor,
Director of the International Economic Research Center, Financial University

OLEG I. LAVRUSHIN, ScD (Economics), full professor,
Head of the Banks and Bank Management Department, Financial University

VLADIMIR V. MASLENNIKOV, ScD (Economics), full professor,
Director of the Financial and Economic Research Institute, Financial University

The subject of the paper is the analysis of the principal directions of the uniform state monetary policy in Russia for the period of 2016–2018. The purpose of the information presented by the experts was to assess the key aspects of the current monetary policy in the light of their conformance to the inflation, exchange rate and economic growth parameters declared by the Bank of Russia. It is recommended that the transmission mechanism of the current monetary policy be strengthened. The results of the assessment are intended for use by the State Duma's Committee on Financial Markets, the Bank of Russia, and the Russian Government.

Keywords: monetary policy; inflation; exchange rate; targeting, financial policy; exchange rate policy; transmission mechanism of monetary policy.

Современная денежно-кредитная политика относится к наиболее часто обсуждаемому (и критикуемому) как специалистами, так и публицистами направлению государственной экономической политики. Это объясняется тем, что проблемы инфляции, валютного курса, последствия монетарной политики затрагивают интересы всех участников рыночной экономики.

Документ, определяющий основные направления единой государственной денежно-кредитной политики на соответствующий период, выносится Банком России на всеобщее обсуждение, что является отражением, с одной стороны, независимости этого государственного органа, а с другой стороны — стремлением продемонстрировать транспарентность своих действий в области монетарной сферы.

Анализ «Основных направлений единой государственной денежно-кредитной политики на 2016 год и период 2017 и 2018 годов» [1] (далее — Документ) позволил выявить его положительные и отрицательные аспекты.

Координация денежно-кредитной и финансовой политики

Как положительный факт можно констатировать изменения, произошедшие в структуре Документа, в который введены специальные подразделы, посвященные направлениям коор-

динации денежно-кредитной и финансовой политики (подраздел 1.3. «Денежно-кредитная политика во взаимодействии с другими функциями Банка России и другими направлениями социально-экономической политики государства», подраздел 2.3. «Денежно-кредитная политика во взаимодействии с другими функциями Банка России», подраздел 3.3. «Денежно-кредитная политика во взаимодействии с другими функциями Банка России: перспективы развития»). О необходимости такой координации на протяжении нескольких лет заявляли ученые Финансового университета при подготовке экспертных заключений на проекты «Основных направлений единой государственной денежно-кредитной политики». Реализация такой гармонизации, обеспечение «высокого уровня координации действий Банка России и Правительства РФ по реализации экономической политики [1, с. 5] должны позволить достичь поставленной цели как в макроэкономике, так и в ее рамках денежно-кредитной политики. Таргетирование инфляции предполагает взаимодействие всех государственных органов, поскольку инфляция является многофакторным процессом. Начало гармонизации действий было положено в 2008 г., когда на заседании Правительства РФ было подчеркнуто, что инфляция вызывается не только денежными факторами. На нее также влияет комплекс немонетарных факторов, не

связанных непосредственно с действиями Банка России. В результате был разработан, но так и не доведен до реализации межведомственный план антиинфляционных мер. Надеемся, что заявленная в Документе координация действий государственных органов будет реально реализована.

Денежно-кредитная политика и экономический рост

Банк России сохраняет преемственность цели денежно-кредитной политики, сформулированной в предыдущие годы (2011–2015) [2, с. 6] и «намерен обеспечить снижение инфляции до 4% в 2017 г. и в дальнейшем поддерживать ее вблизи этого уровня» [1, с. 3].

Однако представляется, что такой прогноз снижения инфляции слишком оптимистичен. Установка Банка России на таргетирование инфляции в целях ее снижения преувеличивает возможности этого инструмента денежно-кредитной политики с точки зрения его воздействия на экономику. Обеспечение ценовой стабильности и поддержание низкого уровня цен — важные, но недостаточные условия экономического роста.

Таргетирование инфляции ограничено сферой денежного обращения и не может воздействовать на фундаментальные воспроизводственные факторы инфляции. Косвенно данное положение находит отражение и в самом Документе. Так, отмечается, что именно «повышение Банком России ключевой ставки до 17% годовых в декабре 2014 г. наряду с комплексом мер по поддержанию финансовой стабильности позволило стабилизировать инфляционные ожидания, ограничить инфляционные риски и нормализовать ситуацию в банковском секторе и на финансовом рынке [1, с. 3]. С данным утверждением нельзя согласиться, поскольку указанное повышение ставки, будучи направленным на нормализацию в краткосрочной перспективе ситуации на валютном рынке, привело к удорожанию банковского кредита и, помимо тяжелейших последствий для предприятий реального сектора экономики, способствовало росту цен на конечную продукцию, фактически не ограничивая инфляционные риски, а стимулируя их.

В Документе, наряду с декларируемым инфляционным таргетированием, регулятор обещает обеспечить «гибкость и оперативность принятия решений, имея в своем распоряжении весь необходимый набор инструментов. Решения по денежно-кредитной политике будут приниматься Банком России с учетом конкретных обстоятельств исходя из задачи снижения инфляции, не допуская при этом чрезмерного охлаждения экономики и сохраняя финансовую стабильность» [1, с. 5]. Несмотря на то что там же прямо признается, что «в 2015 году баланс рисков сместился в сторону более значительного охлаждения экономики», уже на с. 37 Документа отмечается, что изменение процентной политики будет носить плавный характер и до устойчивой стабилизации инфляции на низком уровне денежно-кредитная политика останется умеренно жесткой, а основным внутренним источником риска для финансовой стабильности может быть (в случае избыточного смягчения финансовых условий) чрезмерное ускорение роста кредитной нагрузки, не пропорциональное динамике доходов экономики.

Несмотря на некоторые оговорки, Документ предусматривает продолжение денежно-кредитной политики, не ориентированной на интересы экономического роста и пытающейся достичь целевых ориентиров по инфляции за счет охлаждения национальной экономики, снижения инвестиций, потребительского спроса и уровня жизни населения страны. Этим сохраняется основа для дальнейшего нарушения Банком России требований ст. 34.1 Федерального закона от 10.07.2002 № 86-ФЗ «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)», согласно которому «основной целью денежно-кредитной политики Банка России является защита и обеспечение устойчивости рубля посредством поддержания ценовой стабильности, в том числе для формирования условий сбалансированного и устойчивого экономического роста».

Крайне опасным видится предлагаемый в Документе рецепт достижения ценовой стабильности — сохранение сдержанной динамики внутреннего потребительского спроса [1, с. 38]. Именно в этом Банк России видит источник снижения инфляции: «...в условиях ослабления

внутреннего спроса уже весной началось прогнозируемое снижение инфляции по мере завершения подстройки цен к произошедшему ослаблению рубля и продуктовому эмбарго» [1, с. 3–4]. Надежды Банка России на достижение низкого уровня инфляции за счет ухудшения социально-экономической ситуации в стране прослеживаются и в других частях Документа: «сохранение умеренных темпов индексации оплаты труда в бюджетном секторе... позволит предотвратить нежелательный рост инфляционных рисков», «подстройка рынка труда к охлаждению экономической активности в 2015 году происходила через снижение спроса на труд и увеличение уровня безработицы, а также через сокращение заработных плат в реальном выражении» [1, с. 19].

Отметим также, что ожидаемое снижение инфляции в 2016–2018 гг. на основе управляемой динамики доходов и потребительского спроса [1, с. 36] не затрагивает проблемы диспропорций между доходами богатых и бедных слоев населения и репатриации зарубежных активов российскими предпринимателями.

Целевая установка единой государственной денежно-кредитной политики — недопущение искажения работы рыночных механизмов [1, с. 43] — не принимает во внимание банкротство доктрины либерализма/монетаризма в условиях мирового кризиса. Новая модель управления мировой и национальными экономиками основывается на сочетании относительной либерализации и многоуровневого государственного регулирования не только в условиях антикризисного режима, но и предполагает необходимость применения данной модели в целях решения задачи обеспечения экономического роста.

Эффекты трансмиссионного механизма денежно-кредитной политики

Практика реализации проводимой Банком России политики таргетирования инфляции, в ходе которой для достижения поставленной цели по инфляции Банк России воздействует, прежде всего, на цену денег в экономике — процентные ставки через ключевую ставку [1, с. 6], — в условиях высокого влияния немонетарных инфля-

ционных факторов уже привела к существенному охлаждению экономики.

В Документе косвенно признается негативное влияние увеличения стоимости заемных ресурсов и валютной переоценки на снижение потребительской и инвестиционной активности [1, с. 17–20].

Отметим также, что процентный канал трансмиссионного механизма денежно-кредитной политики (передаточный механизм влияния денежно-кредитной политики на экономику) — это только один из перечня возможных, а процентная ставка — это лишь один элемент стоимости кредита, который влияет на кредитную активность.

Кроме того, Банк России косвенно констатирует слабое влияние изменения ключевой ставки на экономику, ориентируясь только на краткосрочную ставку «овернайт» на денежном рынке (операции сроком 1–7 дней), мотивируя выбор этого узкого канала стремлением ограничить свое влияние на ценообразование на финансовом рынке. Это не согласуется с его ролью как мегарегулятора финансового рынка.

Интересной представляется поставленная в Документе [1, с. 36] проблема перетока ресурсов из менее конкурентоспособных отраслей в более конкурентоспособные в целях восстановления экономического роста.

Для повышения кредитной активности, являющейся фактором развития реального сектора экономики, можно оценивать как, безусловно, положительный факт использование в 2015 г. Банком России специализированных механизмов рефинансирования. В их числе — программы, направленные на поддержку финансирования инвестиционных проектов, кредитования субъектов малого и среднего предпринимательства и экспортно-ориентированных отраслей экономики, ипотечного кредитования в рамках программы «Военная ипотека», разработанных и осуществляемых в рамках государственных программ развития отдельных секторов экономики или реализуемых совместно с Правительством РФ.

Между тем Банк России, по сути, отмечает развитие лишь двух программ: программы, направленной на поддержку кредитования малого и среднего бизнеса, и программы

стимулирования финансирования инвестиционных проектов [1, с. 32], а также оценивает динамику общего объема задолженности по специализированным инструментам рефинансирования [1, с. 33]. Из Документа не ясно, как осуществлялась реализация программы кредитования экспортно-ориентированных отраслей экономики, а также программы развития ипотечного кредитования в рамках программы «Военная ипотека».

Банк России не приводит в Документе анализа эффективности и не дает оценки рассмотренным инструментам, за исключением вывода о том, что «реализация специализированных программ не оказала значительного воздействия на уровень процентных ставок в экономике и на эффективность влияния денежно-кредитной политики на экономические процессы» [1, с. 32]. Какой вывод должен сделать аналитик на основе указанного суждения: либо отмеченный канал банковского кредитования в трансмиссионном механизме денежно-кредитной политики не работает, либо объемы специальных программ рефинансирования были ничтожно малы? Оба вывода позволяют надеяться на то, что объемы использования указанных программ могут быть существенно увеличены без угрозы влияния их результатов на эффективность проводимой денежно-кредитной политики.

На наш взгляд, специализированные инструменты рефинансирования в условиях введенных против России санкций, реализации программ импортозамещения при отсутствии механизмов стимулирования экономики рыночными методами могли бы стимулировать развитие тех секторов экономики, которые являются, по оценке Правительства РФ, источниками экономического роста, такие как АПК, автомобилестроение, производство стройматериалов, ВПК, высокоточное машиностроение, информационные технологии, химическая промышленность и др. Для этого в Документе в разделе 3.3 следовало бы выделить те отрасли или сектора экономики, на которые в ближайшие три года будут распространяться специальные инструменты рефинансирования.

Отрасли, ориентированные на импортозамещение, с определением для них специальных механизмов рефинансирования заслуживают

отдельного рассмотрения в рамках координации денежно-кредитной и финансовой политики. Это позволит увязывать экономическую и финансово-кредитную политику в широком ее понимании и оказывать влияние на структурную перестройку экономики. Одновременно это могло бы стать сигналом, который посылает регулятор банковскому сектору в краткосрочной перспективе, а также внести элемент определенности в развитие деловой активности.

Видится, что посредством масштабного использования специальных программ рефинансирования можно существенно стимулировать экономический рост, реализуя тем самым российский вариант количественного смягчения при условии целевого применения средств. Между тем механизм контроля за целевым использованием указанных средств не прописан. Есть только самые общие положения, которые не дают представления о том, каким образом Банк России будет контролировать ситуацию, чтобы избежать повторения событий ноября — декабря 2014 г. В этом случае не будет ясно и то, каким образом будет осуществляться мониторинг, как будет измеряться эффективность специализированных механизмов, какой критерий оптимальности положен в основу «оптимизации условий их применения».

Вызывает опасение тот факт, что на фоне обсуждения проблем малого и среднего бизнеса, связанных с невозможностью использования последними банковских кредитов с сегодняшними высокими процентными ставками, Банк России не реагирует на фактический уход малого бизнеса из банковской сферы в сферу микрофинансовых организаций (далее — МФО). Цепочка кредитования малого и среднего бизнеса (далее — МСБ) сегодня увеличилась еще на одного посредника (МФО) и выглядит следующим образом: «Банк России — кредитная организация (АО «МСП Банк») — МФО — субъект МСБ», а значит, ставки по займам для субъектов малого и среднего бизнеса существенно возросли. Банк России отмечает в Документе, что «акционерному обществу «МСП Банк» была предоставлена возможность рефинансировать в Банке России кредиты, предоставленные микрофинансовым организациям на цели кредитования субъектов

малого и среднего предпринимательства» [1, с. 32]. Безусловно, это важное решение, но видится, что оно не снимает проблему высоких процентных ставок по кредитам субъектам МСБ, а лишь предоставляет им еще одну возможность получить «заветное» кредитование, пусть под высокие ставки, у других институтов рынка, не столь требовательных к обеспечению кредитов (займов), как банки. Видится, что указанная тенденция может способствовать искажению канала банковского кредитования в трансмиссионном механизме денежно-кредитной политики. На наш взгляд, регулятор должен выявить причины потери банковским сектором клиента в лице МСБ и предусмотреть в Документе мероприятия, направленные на разрешение указанной ситуации.

В Документе ничего не говорится о поддержке посредством рефинансирования инвестиционных проектов и мероприятий по энергосбережению и энергоэффективности. К сожалению, финансовая поддержка этих проектов в рамках соответствующей государственной программы нуждается в усилении, в том числе при участии Банка России, например посредством рефинансирования требований банков к исполнителям проектов и мероприятий. В этой части можно сформулировать комплекс предложений и рекомендации по совершенствованию Положений Банка России от 26.03.2004 № 254-П и от 12.11.2007 № 312-П, включая залоговое обеспечение, реализация которых позволит усилить влияние, а значит, участие мегарегулятора в решении первоочередных общеэкономических задач.

В целом основные направления развития кредитования изложены, в отличие от проблем таргетирования инфляции и курсообразования, на основе технического, а не фундаментального анализа. В итоге денежно-кредитная политика не отражает перспектив развития кредитования в 2016–2018 гг. как акселератора устойчивого экономического роста. Не раскрывается политика инвестиционных банковских кредитов (их доля в России составляет всего 1,5% банковских активов и около 9% общих инвестиций, что вдвое ниже, чем в Китае и в 3–5 раз ниже, чем в развитых странах).

На наш взгляд, для обеспечения устойчивого экономического роста национальной экономики

необходимо уделять большее внимание кредитной политике.

В Документе должен быть раздел, касающийся не только денежной, но и кредитной программы.

В рамках кредитной программы считаем целесообразным предусмотреть более быстрое сближение ключевой ставки и ставки рефинансирования за счет снижения ключевой ставки до уровня, стимулирующего развитие реального сектора экономики. В случае необходимости можно допустить отрицательную реальную ключевую ставку (ниже уровня инфляции). Согласно расчетам Ассоциации российских банков «комфортный» уровень ставки по рублевым ссудам в России должен быть не выше 9% годовых. Это подтверждают и экспертные оценки: предприниматели, занимающиеся производством, которые называют ставки выше этого уровня «убийственными».

В условиях предстоящей глубокой перестройки структуры российской экономики (при наблюдаемом замедлении ее динамики и падении) и в целях более полной реализации потенциала процентной политики регулятора представляется необходимым руководствоваться новыми прагматичными подходами. В первую очередь, снижение стоимости ссуд для конечных заемщиков должно быть общей задачей всех ведомств, имеющих отношение к регулированию финансового рынка.

С этой точки зрения ни один из органов государственного управления не должен принимать меры, влекущие рост доходности кредитов, без согласования с участниками рынка и его регуляторами. Единая процентная политика должна разрабатываться и реализовываться совместно с принятием общегосударственных мер по снижению инфляции за счет регулирования динамики тарифов и цен естественных монополий и олигополий.

Антиинфляционная и процентная политики должны способствовать повышению эффективности друг друга. Успешное замедление темпов роста цен приведет к снижению ставок в экономике; в свою очередь, облегчение долгового бремени позволит компаниям закладывать меньшую маржу процентных расходов в конечную цену товаров и услуг.

Динамика ключевой ставки и связанных с ней инструментов предоставления и абсорбирования ликвидности не должна определяться колебаниями валютного курса. В противном случае использование ключевой ставки как инструмента регулирования валютного рынка подрывает саму возможность проведения в стране независимой денежно-кредитной политики.

Для повышения эффекта кредитного канала денежно-кредитной политики считаем необходимым расширить возможности допуска кредитных организаций к долгосрочному рефинансированию.

Денежно-кредитная и валютная политика

Согласно Документу Банк России следует стратегии таргетирования инфляции и свободного плавания курса рубля с ноября 2014 г. Первый год реализации этой стратегии выявил риски данной модели денежно-кредитной и валютной политики в условиях депрессивного состояния российской экономики и глобальных вызовов — нестабильности мировой экономики, резкого падения мировых цен на нефть, санкций США и ЕС к России и ответных российских санкций:

- возникли риски увязки таргетирования инфляции с введением свободного плавания курса рубля. Об отсутствии универсальной заданности такого сочетания денежной и валютной политики свидетельствует опыт некоторых стран, которые сохранили режим регулируемого плавания курса своих валют при таргетировании инфляции;
- в результате одновременного введения свободного плавания курса рубля и таргетирования инфляции ее темп возрос с 6,5% в 2013 г. до 11,4% в 2014 г. и до 16,9% (пик инфляции в марте 2015 г.) и по прогнозу — до 12–13% по итогам 2015 г. В этой связи неубедительно выглядит прогноз снижения инфляции в 2016 г. по сравнению с 2015 г. — вдвое (до 6,6%) и втрое — до 4% в 2017 г. [1, с. 3, 6]. Сомнения в достижении целевых показателей по инфляции обусловлены тем, что применяемый Банком России механизм таргетирования инфляции не может влиять на инфляцию в целом как *многофакторный процесс, так как ограничивается*

воздействием на нее только со стороны денежных и кредитных факторов.

Обращает на себя внимание также тот факт, что у Банка России отсутствует четкое понимание сроков выхода на целевой уровень инфляции, поскольку при изложении базового и оптимистического сценариев возможный выход на целевой уровень 4% уже предполагается в 2018 г. Об этом свидетельствуют следующие положения Документа:

- «сохранение сдержанной динамики внутреннего потребительского спроса, относительно стабильной курсовой динамики и инфляционных ожиданий при отсутствии непредвиденных проинфляционных шоков обеспечит последовательное снижение инфляции и выход ее на целевой уровень 4% в 2017–2018 годах» [1, с. 38];
- «благоприятная курсовая динамика в совокупности с предполагаемым снижением инфляционных ожиданий и умеренным ростом потребительского спроса обеспечит замедление инфляции до целевого уровня 4% в 2017–2018 годах» [1, с. 39].

В связи с изложением отмеченного выше прогноза обращает на себя внимание также тот факт, что одновременно с усилением инфляции в 2015 г. почти вдвое упал курс рубля, что подорвало устойчивость национальной валюты. Однако в Документе понятие «устойчивость валюты» трактуется лишь только с точки зрения внутренней покупательной способности рубля. На с. 6 Документа подчеркивается, что «обеспечение устойчивости национальной валюты не означает фиксацию ее курса по отношению к другим валютам на определенном уровне, а достигается посредством сохранения покупательной способности рубля, то есть посредством обеспечения ценовой стабильности». Вместе с тем следует рассматривать внутреннюю устойчивость национальной во взаимосвязи с ее внешней устойчивостью. Предложенный узкий подход к понятию устойчивости национальной валюты не учитывает эту взаимосвязь, что представляется неверным в условиях высокого уровня долларизации и евроизации российской экономики.

Вклад курсовой политики в усиление инфляции рассматривается в Документе лишь

с точки зрения влияния негативных внешне-торговых условий на повышение цен на импортируемую промежуточную и конечную продукцию, а также как следствие повышения доходности экспортных операций, что обусловило рост внутренних цен производителей на отдельные категории товаров [1, с. 21]. В то же время в России, где отсутствует государственная ценовая политика, а Федеральный закон от 28.12.2009 № 381-ФЗ «Об основах государственного регулирования торговой деятельности в Российской Федерации» должным образом не работает, рыночные цены растут как при снижении, так и при повышении курса рубля.

В отношении перехода от регулируемого курса рубля к его свободному плаванию целесообразно отметить следующее: мировой опыт свидетельствует о том, что центральные банки развитых стран, включая ФРС США и ЕЦБ, периодически регулируют курс своей валюты, если чрезмерные колебания ее курса противоречат национальным интересам. Банк России также предусматривает проведение валютных интервенций в экстренных случаях, но это затратный путь. К тому же международные резервы в России снизились с 598 млрд долл. США в 2008 г. до 360 млрд долл. США к концу 2015 г.

Как свидетельствует Документ, Банк России стал осуществлять регулирование курса рубля, используя менее явные и менее затратные формы, например механизм валютного рефинансирования на возвратной основе 36 млрд долл. США в 2015 г. [1, с. 4], что обусловлено санкционными ограничениями доступа российских банков к международным займам. Однако конверсионные операции по частичной купле-продаже банками иностранной валюты, полученной по линии рефинансирования, влияют на курс рубля. Но при этом отметим как положительный факт активизацию деятельности валютных контролеров Банка России с целью предотвращения валютных спекуляций кредитных организаций.

Банк России также периодически продает иностранную валюту с валютных счетов Федерального казначейства (например, 2,3 млрд долл. США в начале 2015 г.), но подчеркнем, однако, что это не оказывало значительного влияния на курс рубля [1, с. 31]. Таким образом, Банк России стал применять более гибкие формы

регулирования плавающего валютного курса рубля. На наш взгляд, целесообразно восстановление режима регулируемого плавания курса рубля в целях достижения устойчивости национальной валюты. В пользу этого свидетельствует упоминание в Документе ограниченного применения плавающего валютного курса без уточнения, правда, о каком режиме идет речь: свободном или регулируемом плавании курса рубля.

Наряду с этим для пополнения валютных резервов Банк России периодически покупает иностранную валюту на национальном валютном рынке, например на сумму 10,1 млрд долл. США в мае — июне 2015 г. с оговоркой в Документе о минимальном [1, с. 31] и опосредованном [1, с. 43] влиянии этой валютной операции на курс рубля и эмиссию денег. В мае 2015 г. на фоне временной стабилизации валютного рынка Банком России было принято решение о начале проведения операций по покупке иностранной валюты для пополнения международных резервов. На с. 4 Документа указано, что «Банк России планирует постепенно увеличить международные резервы до 500 млрд долл. США при условии формирования благоприятной конъюнктуры валютного рынка». Подобного рода заявления Банка России, не имевшие дальнейшей значимой практической реализации, существенно активизировали спекулятивные сделки на валютном рынке, что способствует нестабильности курса.

Задача пополнения сократившихся международных резервов в России в современной экономической и политической ситуации в мире заслуживает серьезного обсуждения, поскольку пополнение международных резервов связано с приобретением Банком России иностранной валюты на валютном рынке, что может оказывать понижающее воздействие на курс рубля. Даже заявление Банка России об этом намерении сразу оказало негативное влияние на валютный рынок, усилив тенденцию ожидания снижения курса рубля.

Увеличение международных резервов без повышения эффективности валютного регулирования и валютного контроля возможно только при условии возобновления роста цены на нефть, снижения странового риска и оттока капитала из России.

Банковское регулирование

Как справедливо отмечается в Документе, «достижению целей по обеспечению устойчивости российского финансового сектора в 2015 году служило также применение антикризисных мер в области банковского регулирования» [1, с. 31]. Между тем детальному анализу влияния применения антикризисных мер на результаты проводимой денежно-кредитной политики должного внимания в Документе не уделено. Из его текста не ясно, какие антикризисные меры в области банковского регулирования останутся в арсенале Банка России после 1 января 2016 г. и в предстоящий трехлетний период. Учитывая нестабильное состояние банковской системы, а также тот факт, что снижения санкционного влияния на российскую банковскую систему не ожидается, в Документе должен быть отражен определенный набор планируемых к применению стабилизационных мер в области банковского регулирования. Однако с 2013 г. из числа обязательных разделов Документа исключен план мероприятий Банка России по совершенствованию банковского надзора.

В Документе не представлены меры финансового оздоровления, которые получают свое развитие на горизонте рассматриваемых сценариев развития экономики. На наш взгляд, целесообразно усилить разработку в нормативной базе Банка России первых признаков проблем в деятельности кредитных организаций (негативная информация о собственниках и менеджменте в СМИ, снижение рейтинга, смена собственников банка, закрытие филиалов или допфилов, высокие темпы роста активов и др.). Уточнение признаков развития кризиса в деятельности кредитной организации существенно повысило бы эффективность и превентивный характер финансового оздоровления.

Достижение целей денежно-кредитной политики должно быть реализовано не только посредством использования традиционных инструментов (в том числе резервных требований, операций на открытом рынке и др.), но и путем совершенствования нормативов экономического регулирования, способных оказывать заметное влияние на размер капитала банков, его структуру, ликвидность, доходность и риски банковской деятельности. Регулирование,

обращенное главным образом к макроуровню денежно-кредитных отношений, без должного влияния на макроуровень снижает стимулирующее воздействие на денежный оборот. Известно, что операции коммерческих банков несут в себе существенный инфляционный заряд, и их регулирование, бесспорно, усилило бы качество денежно-кредитной политики. Без взаимодействия макро- и микроуровня денежно-кредитного регулирования остается неясным, какие новые акценты получила денежно-кредитная политика в соответствии с требованиями Базельского соглашения (Базель III).

Особого внимания требует, на наш взгляд, развитие регулятивных требований Банка России, направленных на противодействие созданию коммерческими банками «дутых» депозитов.

Иные общие замечания

В Документе, определяющем в целом развитие монетарной сферы, должны найти свое отражение и проблема монетизации экономики, а также роль Банка России в повышении уровня монетизации российской экономики. Исследования данной проблемы показывают, что рост монетизации экономики не имеет однозначно инфляционных последствий (при условии действия целого ряда иных факторов экономического роста).

Обращаем вновь внимание на то, что половина представленного текста Документа — это оценка развития экономики России и денежно-кредитной политики в 2015 г. При всей значимости анализа экономической ситуации текущего года, а также макроэкономического подхода к определению основных направлений единой государственной денежно-кредитной политики следует обратить внимание на то, что прогнозируемый период — три года, а это требует представления анализа, как минимум, трех предшествующих лет развития для более обстоятельного обоснования уровня и качества прогнозирования. Кроме того, оценка развития экономики и денежно-кредитной политики достаточно подробно представлена сегодня в публикуемых Банком России ежеквартальных докладах о денежно-кредитной политике.

В Документе недостаточно уделено внимания и национальной платежной системе. В нем

лишь подчеркивается, что Банк России продолжит работу по согласованности времени работы платежной системы, финансовых рынков и времени проведения операций Банка России. Между тем в настоящее время Банк России организует и обеспечивает эффективное и бесперебойное функционирование платежной системы, осуществляет за ней наблюдение. Высокий уровень эффективности и бесперебойности платежной системы способствует эффективному использованию инструментов денежно-кредитной политики, прежде всего применяемых ежедневно и на регулярной основе в отношении денежных средств на счетах кредитных организаций, открытых в Банке России.

Состояние национальной платежной системы оказывает непосредственное влияние на результативность решений Банка России по денежно-кредитной политике. Как показывает анализ механизмов перевода денежных средств, при реализации инструментов денежно-кредитной политики в Российской Федерации, ключевыми инфраструктурами можно назвать платежную систему Банка России, а также системы, поддерживаемые инфраструктурными организациями Московской биржи.

Несмотря на то что основной целью денежно-кредитной политики, наряду с ценовой стабильностью, является обеспечение стабильного функционирования и развития банковского сектора, в Документе не раскрыты в полной мере направления развития и укрепления его

финансовой устойчивости, мероприятия по поддержке доверия к денежно-кредитным институтам, что представляется весьма важным на фоне отмечающейся интенсивности отзыва лицензий на банковскую деятельность в 2014–2015 гг. Целесообразно информировать общественность о тенденциях и перспективах развития банковского сектора и банковского надзора. Обеспечение финансовой стабильности посредством повышения доверия к банковскому сектору затрагивает в том числе и доверие к мегарегулятору.

Полагаем, что Документ был бы завершенным, если бы в нем нашли отражение критерии и показатели эффективности ее проведения, в том числе эффективности денежно-кредитного регулирования.

Считаем целесообразным также обозначить в Документе возможности применения отдельных мер денежно-кредитной политики в контексте интеграционных процессов, происходящих в рамках ЕАЭС (как это отражено в документах Банка Армении и Национального банка Республики Казахстан, определяющих денежно-кредитную политику данных стран — участниц ЕАЭС).

Положительно оценивая Документ «Основных направлений единой государственной денежно-кредитной политики на 2016 год и период 2017 и 2018 годов», полагаем, что он может быть дополнен и в большей степени конкретизирован с учетом пожеланий и замечаний.

Литература

1. Основные направления единой государственной денежно-кредитной политики на 2016 год и период 2017 и 2018 годов. URL: http://www.cbr.ru/publ/ondkp/on_2016 (2017–2018) pr. pdf (в ред. от 14.10.2015).
2. Абрамова М.А., Красавина Л.Н., Криворучко С.В., Лаврушин, О.И., Федотова М.А. Об основных направлениях единой государственной денежно-кредитной политики России на ближайшие три года: мнение экспертов // Экономика. Налоги. Право. 2015. № 1. С. 6–12.

References

1. The Guidelines for the Russian Unified Monetary Policy in 2016 and for 2017 and 2018 [Osnovnye napravlenija edinoj gosudarstvennoj denezhno-kreditnoj politiki na 2016 god i period 2017 i 2018 godov]. Available at: URL: http://www.cbr.ru/publ/ondkp/on_2016 (2017–2018) pr. pdf (accessed 14.10.2015).
2. Abramova M.A., Krasavina L.N., Krivoruchko S.V., Lavrushin O.I., Fedotova M.A. The Guidelines for the russian unified monetary policy in the next three years: expert opinion [Ob osnovnyh napravlenijah edinoj gosudarstvennoj denezhno-kreditnoj politiki Rossii na blizhajshie tri goda: mnenie ekspertov]. *Economics, Taxes and Law*, 2015, No 1, pp. 6–12.

УДК 336.5

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ МЕТОДОВ ФИНАНСОВОГО АНАЛИЗА ПРИ МОНИТОРИНГЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ХОЗЯЙСТВУЮЩИХ СУБЪЕКТОВ ГОСУДАРСТВЕННОГО СЕКТОРА

ГАВРИЛИН ЕВГЕНИЙ ВАСИЛЬЕВИЧ, д-р экон. наук, заместитель руководителя Росимущества
E-mail: evgavrilin@mail.ru

В статье анализируются утвержденные нормативными документами показатели мониторинга финансово-хозяйственной деятельности унитарных предприятий и акционерных обществ, акции которых находятся в федеральной собственности. Реализация государственной функции управления и контроля эффективности работы требует системного подхода к проведению ежеквартального мониторинга финансово-хозяйственной деятельности, который должен включать более полный и системный анализ итогов финансово-экономической деятельности и эффективности использования государственного имущества. В статье сделаны предложения по проведению более эффективного мониторинга деятельности хозяйственных обществ и предприятий с государственным участием.

Ключевые слова: показатели эффективности; мониторинг финансово-хозяйственной деятельности; управление государственным имуществом; устойчивость деятельности; технология управления имуществом.

Using the Financial Analysis Methods for the Business Monitoring of Economic Entities in the Public Sector

EVGENY V. GAVRILIN, ScD (Economics), Deputy Head of the Federal Property Management Agency

The paper analyzes the indices of the financial and economic activity monitoring of unitary enterprises and joint-stock companies with federally owned shares approved by normative documents. The implementation of the state management and performance monitoring functions requires a system approach to quarterly monitorings of financial and economic activities including a more comprehensive and system-based analysis of the results of the above activities and the efficient use of the state assets. Proposals to ensure more effective monitoring of business corporations and government-sponsored enterprises are made.

Keywords: performance indices; financial and economic activity monitoring; state property management; business stability; asset management technology.

Развитие технологии государственного управления имуществом

В процессе реформирования российской экономики в значительной степени было потеряно системное управление хозяйственной деятельностью государственного сектора экономики. Основной причиной этого стало отсутствие стратегии и новой технологии управления государственной собственностью, а также системы действенного контроля и финансово-эко-

номического мониторинга со стороны органов исполнительной власти за управлением имуществом, работой хозяйствующих субъектов, позволяющего обеспечивать по всем объектам полное и достоверное представление о текущих показателях финансово-экономической деятельности и перспективных планах развития.

Концепция управления государственным имуществом и приватизации в Российской Федерации, утвержденная постановлением Правительства РФ от 09.09.1999 № 1024, стала программным

документом нового этапа управления государственным имуществом и ее приватизации. В указанном документе были сформулированы основные цели, задачи и принципы государственной политики в сфере управления собственностью.

Вместе с тем оперативная обработка необходимой для принятия управленческих решений информации о состоянии объектов управления признавалась невозможной, на основании чего делался вывод о том, что государство не может и не должно определять детальные планы и предусматривать конкретные мероприятия в отношении объектов управления. Подобный подход, с нашей точки зрения, не является достаточно обоснованными, поскольку основывается на недооценке возможности создания действенной и эффективной системы государственного мониторинга эффективности хозяйственной деятельности объектов государственного сектора.

Представляется необходимым создание технологии государственного управления, позволяющей осуществлять мониторинг хозяйственной деятельности объектов государственного сектора, который должен базироваться на современных методах финансового анализа и оценки бизнеса с использованием показателей эффективности, позволяющих оценивать текущее состояние бизнеса компании, эффективность принимаемых управленческих решений и направлений развития производства. Опыт рыночных преобразований в бывших социалистических странах свидетельствует об активной роли государства в реструктурировании государственных предприятий, их адаптации к рыночным условиям и дальнейшей приватизации.

Соответствующая рыночным условиям хозяйствования технология управления государственным сектором экономики должна базироваться на годовых и перспективных бизнес-планах, мониторинге со стороны государства финансово-экономической деятельности, но в то же время оставлять менеджерам предприятий и организаций достаточно свободы для экономического маневра. Внедрение системы мониторинга потребует обработки большого массива информации, для чего потребуются структуризация информационных потоков, упорядочение их источников, широкое

использование методов экономико-математического моделирования.

Важными элементами системы управления являются экономическая оценка направлений развития производства с использованием методов оценки предлагаемых проектов, а также контроль экономических результатов ежегодной деятельности с использованием критериев оценки эффективности управления, в зависимости от которых должны приниматься решения о продлении дальнейших контрактов с менеджерами на управление государственной собственностью.

В целом построение системы управления государственным имуществом, отвечающей требованиям современного экономического развития, должно базироваться на следующих подходах:

- поддержание в актуальном состоянии учета государственного имущества с использованием современных методов и средств;
- создание технологии, позволяющей обеспечивать информационные потоки, характеризующие каждый объект государственной собственности, в том числе содержащие сведения о текущем финансово-экономическом состоянии, изменениях в составе акционеров акционерных обществ с участием государства, месте ведения реестра акционеров, операциях с недвижимым имуществом, изменении государственной доли, участии в капитале других компаний и т.п.;
- организация хозяйственной деятельности хозяйственных обществ и предприятий с государственным участием на основе годовых и перспективных бизнес-планов;
- применение методов имитационного экономико-математического моделирования и критериев экономической эффективности при выборе направлений развития производства на долгосрочную перспективу, управления хозяйственной деятельностью и работы менеджмента;
- организация мониторинга финансово-экономических результатов деятельности государственных предприятий и хозяйственных обществ на основе обработки полученных информационных потоков.

Установление финансовых показателей деятельности предприятий

Главной целью управления государственным имуществом является обеспечение его сохранности, эффективного ведения хозяйственной деятельности, максимизации финансовых результатов и прибыльности производства. Поэтому центральное место в государственном управлении занимает мониторинг хозяйственной деятельности.

В этих целях постановлением Правительства РФ от 11.01.2000 № 23 предусмотрена организация федеральной информационной системы — реестра утверждаемых и фактически достигнутых показателей экономической эффективности деятельности унитарных предприятий и акционерных обществ.

Совместным приказом Минэкономразвития России, Минимущества России и ФНС России от 18.09.2001 № 320/208/ БГ-3-21/355-а утвержден Перечень показателей, в который вошли выручка от продажи, чистая прибыль, дивиденды или часть чистой прибыли, подлежащие уплате в федеральный бюджет, и чистые активы.

Приказом Росимущества от 30.12.2014 № 530 «Об утверждении Методических рекомендаций по ежеквартальному мониторингу деятельности управляющих компаний, которым переданы функции единоличных исполнительных органов акционерных обществ, акции которых находятся в федеральной собственности и которые не включены в специальный перечень, утвержденный распоряжением Правительства РФ от 23.01.2003 № 91-р» (далее — Приказ Росимущества) оценку деятельности управляющих компаний с государственным участием (при отсутствии утвержденных советами директоров ключевых показателей эффективности) надлежит осуществлять в том числе по таким финансовым показателям, как прирост чистой прибыли (сокращение убытков), коэффициенты автономии, текущей и абсолютной ликвидности, обеспеченности собственными оборотными средствами, а также показателю вероятности банкротства, рассчитанному согласно модели Альтмана.

Коэффициент автономии или финансовой независимости показывает, какая часть активов

финансируется за счет собственных средств. Коэффициент текущей ликвидности или коэффициент покрытия удостоверяет, во сколько раз оборотные активы превышают текущие обязательства. При анализе неплатежеспособности этот коэффициент является одним из критериев оценки неудовлетворительной структуры баланса. На тех предприятиях, на которых значение этого коэффициента меньше двух и он имеет тенденцию к снижению, рассчитывается дополнительный коэффициент утраты платежеспособности на ближайшие три месяца. Если значение этого коэффициента меньше единицы, это означает, что предприятие или организация в течение трех месяцев утратит платежеспособность.

Коэффициент абсолютной ликвидности характеризует соотношение денежных средств и краткосрочных финансовых вложений (т.е. активов первого класса ликвидности) к текущим обязательствам. Нормальным считается значение коэффициента в пределах 15–20%, но не менее.

Важность определения коэффициента обеспеченности оборотных средств собственным оборотным капиталом объясняется тем, что в соответствии с законодательством о банкротстве в случае, если значение этого коэффициента менее 0,1, структура баланса считается неудовлетворительной, а предприятие или организация (за исключением торгово-посреднических) не в состоянии в прежнем объеме финансировать текущую деятельность.

Показатель вероятности банкротства акционерного общества или унитарного предприятия (*Z*-счет Альтмана) представляет собой сумму важнейших показателей деятельности предприятия или организации (доход от основной деятельности, нераспределенную прибыль, оборотный капитал, рыночную стоимость обычных и привилегированных акций, объем продаж), взятых с весовыми коэффициентами. При значении *Z*-счета, равном 1,8 ед. и менее, вероятность банкротства предприятия или организации расценивается как очень высокая. При значении *Z*-счета 3,0 и выше вероятность банкротства считается очень низкой.

Несомненно, использование упомянутых показателей позволит иметь более полное

представление о финансово-хозяйственной деятельности. Вместе с тем реализация государственной функции управления и контроля эффективности работы хозяйственных обществ с государственным участием и унитарных предприятий требует системного подхода к проведению ежеквартального мониторинга финансово-хозяйственной деятельности, который должен включать комплексный анализ активов и пассивов в бухгалтерском балансе и анализ итогов финансово-экономической деятельности по отчету о прибылях и убытках. При этом особое внимание должно уделяться эффективному использованию государственного имущества, переданного на праве хозяйственного ведения государственным унитарным предприятиям.

Рассмотрение состава и структуры активов

Анализ активов и пассивов предполагает рассмотрение ликвидности баланса, оборачиваемости оборотных средств, потоков денежных средств, источников финансирования хозяйственной деятельности, показателей рентабельности и т.д. При этом анализируются состав, структура, в том числе удельный вес, каждого показателя. Полученные результаты сравниваются с нормативными значениями и на основе отклонений делаются выводы о структуре баланса и выдвигаются предложения о корректировке стратегии и тактики хозяйствования.

В процессе рассмотрения состава и структуры активов должны быть проанализированы основной капитал, в том числе материальные и нематериальные активы, оборотные активы, включая запасы, средства в расчетах (дебиторская задолженность), денежные средства. При анализе активов особое внимание должно обращать на долгосрочные финансовые вложения, поскольку вложения средств должны быть обоснованы и оценены с точки зрения экономической эффективности и наличия безнадежной дебиторской задолженности, поскольку своевременная смена дебиторов может предотвратить дальнейшие финансовые потери.

Устойчивость финансово-хозяйственной деятельности во многом определяется структурой активов с позиции их ликвидности. Необходимо установить наиболее ликвидные

активы — денежные средства и краткосрочные вложения, менее ликвидные активы — краткосрочная, реальная к взысканию дебиторская задолженность. Наименее ликвидные активы — это запасы, НДС, часть дебиторской задолженности. Дебиторская задолженность длительно более 12 месяцев должна сигнализировать о необходимости прекращения поставок в целях предотвращения наращивания убытков.

Важной составляющей мониторинга является анализ состава и структуры пассивов — собственного капитала и обязательств как источников финансирования экономической деятельности, в том числе дальнейшего простого или расширенного развития бизнеса, поскольку собственный капитал используется для финансирования как основных, так и оборотных средств, краткосрочные обязательства направляются на финансирование оборотных активов, а долгосрочные обязательства — на финансирование основных средств.

Для оценки обеспеченности производства собственными средствами важно, наряду с установлением коэффициента обеспеченности собственным оборотным капиталом оборотных активов и запасов, определять величину собственного оборотного капитала (СОК), идущую на финансирование оборотных активов, устанавливать коэффициент маневренности, показывающий, какая часть собственного оборотного капитала находится в наиболее маневренном виде, т.е. используется на финансирование оборотных активов.

Установление деловой активности и ликвидности баланса

На следующем этапе мониторинга финансово-экономической деятельности необходимо проанализировать ликвидность баланса, которая характеризует способность предприятия или организации в полном объеме и в надлежащие сроки погашать текущие обязательства. Для этого предприятие должно располагать необходимым объемом и структурой оборотных средств, чтобы с наступлением срока платежа из оборота можно было высвободить нужную сумму средств без ущерба для текущей деятельности. Наряду с коэффициентами абсолютной и текущей ликвидности, следует определять ко-

эффицент ликвидности второго порядка или быстрой ликвидности.

Этот коэффициент характеризует соотношение активов первого и второго классов ликвидности и текущих обязательств. Его значение должно стремиться к единице. Необходимо определить коэффициент абсолютной финансовой устойчивости, который представляет собой соотношение собственного капитала и долгосрочной задолженности к внеоборотным активам и наименее ликвидным активам.

Деловая активность и ликвидность предприятия определяются с помощью показателей оборачиваемости оборотных средств. Эффективность использования оборотных средств характеризуется скоростью их движения по стадиям производственного цикла. Ускорение оборачиваемости оборотных средств является одним из основных факторов роста объемов реализации и роста рентабельности активов. Ускорение оборачиваемости снижает потребность производства в оборотных активах при том же объеме продаж.

Существуют обобщающие и частные показатели оборачиваемости оборотных средств или деловой активности. Обобщающие показатели отражают эффективность использования всех оборотных средств. К ним относятся коэффициент оборачиваемости оборотных средств и продолжительность одного оборота в днях. Первый показатель должен иметь постоянную тенденцию к росту, а второй — к уменьшению, поскольку это приводит к снижению потребности в оборотных средствах.

Эффективность использования отдельных элементов активов характеризуется частными показателями оборачиваемости оборотных средств. Среди них наиболее часто применяются коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности, период ее погашения, коэффициент оборачиваемости запасов, их оборачиваемость в днях, коэффициент использования собственного оборотного капитала, продолжительность его одного оборота. Медленная оборачиваемость свидетельствует о возможном наличии устаревших и просроченных запасов. Более быстрая оборачиваемость может привести к возрастанию вероятности остановки производства из-за нехватки тех или иных материалов.

Коэффициент использования собственного оборотного капитала (СОК) характеризует соотношение реализации продукции к среднегодовой стоимости собственного оборотного капитала. Высокое значение этого показателя свидетельствует об эффективном использовании собственных оборотных средств на финансирование текущей деятельности. Большой период оборота СОК может свидетельствовать о возможной нехватке собственных оборотных средств на финансирование текущей деятельности.

Основными путями ускорения оборачиваемости оборотных средств являются снижение материалоемкости продукции, предотвращение накопления излишков запасов товарно-материальных ценностей, улучшение снабжения.

Анализ потоков денежных средств

На следующем этапе проведения финансового анализа необходимо проанализировать потоки денежных средств в целях выяснения, формируется ли чистый приток от текущей деятельности и достаточно ли этих денежных средств для осуществления долгосрочных инвестиций в основные средства и покрытие ссуд и процентов банкам, а также для уплаты налогов, выплаты дивидендов.

Обычно потоки денежных средств изучаются в разрезе трех сфер деятельности: текущей, инвестиционной и финансовой. Увеличение денежного потока от текущей деятельности происходит за счет погашения дебиторской задолженности, оплаты счетов за отгруженную продукцию, получения предоплаты. Денежный поток уменьшается вследствие денежных затрат на производство и реализацию продукции.

Увеличение денежного потока от инвестиционной деятельности происходит за счет выручки от реализации основных средств и материальных активов, а уменьшение — благодаря приобретению основных средств, нематериальных активов и акций других предприятий.

Рост денежного потока от финансовой деятельности происходит за счет увеличения уставного капитала, эмиссионного дохода от продажи акций, увеличения ссуд банков, доходов от участия в виде дивидендов, а

уменьшение — за счет выплаты дивидендов, погашения ссуд банков и других аналогичных платежей. В результате проведенного анализа могут быть определены индивидуальные оптимальные доли чистой прибыли или размеры дивидендов, которые могут быть выплачены, в том числе в бюджет.

Важной составной частью финансово-экономического анализа является определение источников финансирования хозяйственной деятельности, которые отражаются в пассиве баланса.

Источниками финансирования служат собственный капитал (средства акционеров и часть прибыли, остающаяся у предприятия или организации), долгосрочные кредиты и займы, краткосрочные кредиты и займы и кредиторская задолженность (поставщикам, персоналу и по налогам).

Для оценки структуры источников финансирования применяется утвержденный Приказом Росимущества коэффициент автономии. Наряду с ним должны рассчитываться коэффициент концентрации привлеченного капитала, финансового рычага и финансовой устойчивости.

Коэффициент концентрации привлеченного капитала показывает, какая часть активов финансируется за счет привлеченных средств. Коэффициент финансового рычага удостоверяет, сколько заемных средств приходится на один рубль собственного капитала. Коэффициент финансовой устойчивости свидетельствует о том, в какой доле активы финансируются за счет долгосрочных источников средств. Существует понятие «эффективность финансового рычага», которое выражается в получении дополнительной прибыли на собственный капитал за счет привлечения более дешевых источников финансирования.

Главная проблема выбора источников финансирования состоит в оптимизации соотношения собственного капитала и кредитов. Эта задача решается посредством оптимизации средней цены капитала, которая представляет собой сумму взвешенных по удельному весу в стоимости активов рентабельности собственного капитала, среднего процента за долгосрочный кредит, среднего процента за краткосрочный кредит. При этом необходимо

максимизировать соотношение собственного и заемного капитала, при котором прибыль обеспечивает максимальную рентабельность собственного капитала.

Установление показателей рентабельности

Особое место при мониторинге финансово-хозяйственной деятельности отводится показателям рентабельности. Обычно они подразделяются на две группы. К первой группе относятся показатели, которые отражают эффективность текущей деятельности, ко второй группе — показатели рентабельности капитала, которые исчисляются как отношение прибыли к средней стоимости всего капитала или его частей. Показатели этой группы отражают эффективность не только текущей деятельности, но и эффективность использования всех активов. Основными показателями второй группы являются рентабельность активов и рентабельность собственного капитала.

Рентабельность активов отражает эффективность деятельности предприятия или организации в целом вне зависимости от того, из каких источников финансируется эта деятельность. Рентабельность собственного капитала характеризует эффективность использования собственных средств.

Основными факторами, влияющими на изменение рентабельности активов, являются изменения рентабельности продаж и оборачиваемости активов или капиталоотдачи. При этом должно рассчитываться влияние каждого фактора на рентабельность активов.

На основании полученных результатов можно анализировать влияние на рентабельность активов эффективности использования основных средств (фондоотдачи), оборачиваемости оборотных средств, изменения структуры активов. При этом считается положительной тенденция роста доли оборотных средств, так как она позволяет на тех же мощностях увеличивать производство продукции за счет более быстрого оборота оборотных средств.

Наряду с капиталоотдачей, рентабельность активов напрямую зависит от соотношения прибыли от продаж к реализации, т.е. рентабельности продаж. Рентабельность продаж тем

выше, чем больше величина валовой прибыли. На рентабельность продаж влияют удельные расходы на рубль продукции управленческих и коммерческих расходов, материальных затрат (материалоемкость), амортизации, оплаты труда (трудоемкость).

В итоге получаем, что на рентабельность активов влияют фондоотдача, оборачиваемость оборотных средств, изменение структуры активов, удельные расходы на рубль продукции управленческих и коммерческих расходов, материальных затрат (материалоемкость), амортизации, оплаты труда (трудоемкость).

Рентабельность собственного капитала зависит от рентабельности активов и, следовательно, от тех же факторов, что и рентабельность активов. Кроме того, рентабельность собственного капитала зависит от структуры прибыли и структуры активов.

Ко второй группе относятся показатели рентабельности продукции. Они подразделяются на обобщающие, исчисляемые по всей произведенной или реализованной продукции, и частные, определяемые по отдельным видам производств, работ, услуг. К обобщающим показателям относятся рентабельность по валовой прибыли, рентабельность продаж, рентабельность по прибыли до налогообложения. Эти показатели отличаются числителями, в которых стоят разные виды прибыли, поэтому анализ сводится к рассмотрению факторов, влияющих на размеры прибыли по отчету о прибылях и убытках.

На рентабельность по валовой прибыли оказывают влияние факторы формирования себестоимости продукции, т.е. материальные затраты, оплата труда, амортизация или прямые и переменные затраты. Чем меньше эти затраты, тем меньше себестоимость, тем выше рентабельность по валовой прибыли.

Рентабельность продаж, помимо перечисленных выше факторов, зависит от величины коммерческих и управленческих расходов. Чем их величина меньше, тем выше рентабельность продаж.

Рентабельность по прибыли до налогообложения зависит от перечисленных выше факторов, а также от сальдо операционных доходов и расходов и внереализационных доходов

и расходов. Операционные доходы и расходы связаны с движением имущества и не зависят от основной деятельности, внереализационные доходы и расходы — это прочие финансовые результаты (штрафы, безнадежная дебиторская задолженность и т.п.).

Обычно положительно оценивается, если в общей сумме полученной прибыли растет доля прибыли от продаж, поскольку, во-первых, прибыль от продаж постоянно возобновляема, во-вторых, результаты продаж должны быть стабильными.

Анализ результатов производства согласно отчету о прибылях и убытках

Важное место в мониторинге финансово-экономической деятельности принадлежит анализу результатов производства согласно отчету о прибылях и убытках: выручке, себестоимости, валовой прибыли, прибыли от продаж, прибыли до налогов, чистой прибыли. Обычно рассчитывают темпы роста отдельных групп финансовых результатов и сопоставляют их между собой, а также с базовой моделью, которая отражает объективные закономерности деятельности. Это дает возможность не только оценивать динамику финансовых результатов, но и выявлять влияние основных групп факторов на их формирование.

Целью любого производства является получение прибыли. На изменение валовой прибыли влияют уровень роста производства продукции, уровень снижения себестоимости, изменение рентабельности отдельных видов продукции, изменение структуры реализованной продукции. На изменение прибыли от продаж влияют следующие факторы: изменение объемов реализации, изменение уровня валовой прибыли, изменение уровня административно-управленческих и коммерческих расходов. На прибыль до налогов влияют как все вышеперечисленные факторы, так и уровень сальдо прочих финансовых результатов. На чистую прибыль дополнительно влияет уровень налогов.

Анализ и нормализация финансовой отчетности создают возможность проведения рыночной оценки стоимости бизнеса государствен-

ных унитарных предприятий и акционерных обществ.

Выводы

Процесс государственного управления имуществом должен включать ежеквартальный мониторинг хозяйственной деятельности объектов государственного сектора. Мониторинг должен базироваться на современных методах финансового анализа и оценки бизнеса с использованием показателей эффективности, позволяющих оценить текущее состояние биз-

неса компании, эффективность принимаемых управленческих решений и направлений развития производства.

Проведение полного мониторинга финансово-хозяйственной деятельности послужит делу развития финансовой системы России. При этом трудоемкость процесса управления существенно не увеличится, поскольку наиболее трудоемким является процедура сбора необходимой отчетности, а расчеты как утвержденных, так и предлагаемых показателей осуществляются на основе стандартных форм бухгалтерской отчетности.

Литература

1. Гаврилин Е.В. Управление государственными активами (акциями и долями) в хозяйственных обществах (теория, методологи, практика). М.: ОАО «Институт микроэкономики», 2006, 288 с. («Экономика современной России»).
2. Гаврилин Е.В., Лавренов Н.А. Развитие управления государственными активами. Сегодня и завтра российской экономики. Научно-аналитический сборник. М.: Издательство «Экономическое образование». 2012. № 50. С. 15–18.
3. Ряховская А.Н., Кован С.Е., Коцюба Н.В. Системные проблемы банкротства в России. Эффективное антикризисное управление. 2014. № 4 (85). С. 56–64.
4. Алферов В.Н. Совершенствование анализа финансового состояния организаций с целью профилактики их неплатежеспособности // МИР». Модернизация. Инновации. Развитие. 2013. № 1 (13).
5. Кочетков Е.П. Финансово-экономический анализ промышленной организации в системе антикризисного управления: сущность и особенности // Финансовая аналитика: проблемы и решения. 2014. № 25. С. 50–63.

References

1. Gavrilin E. V. Management of the state assets (actions and shares) in economic societies (the theory, methodologists, practice) [Upravlenie gosudarstvennymi aktivami (akcijami i doljami) v hozjajstvennyh obshhestvah (teorija, metodologi, praktika)]. Mjscow, JSC Institute of Microeconomics, (Economy of Modern Russia series), 2006, 288 p.
2. Gavrilin E. V., Lavrenov N. A. Development of management of the state assets. Today and tomorrow Russian economy. Scientific and analytical collection [Razvitie upravlenija gosudarstvennymi aktivami. Segodnja i zavtra rossijskoj jekonomiki. Nauchno-analiticheskij sbornik]. Economic education publishing house, 2012, No. 50, pp. 15–18.
3. Ryakhovskaya A. N., Kovan S. E., Kotsyuba N. V.. System problems of bankruptcy in Russia [Sistemnye problem bankrotstva v Rossii]. *Effective crisis management*, 2014, No. 4 (85), pp. 56–64.
4. Alferov V. N. Improvement of the analysis of a financial condition of the organizations for the purpose of prevention of their insolvency [Sovershenstvovanie analiza finansovogo sostojani jaorganizacij s cel'ju profilaktiki ih neplatezhеспособности]. *MIR. Modernization. Innovations. Development*, 2013, No. 1 (13).
5. Kochetkov E. P. Finansovo-ekonomicheskij the analysis of the industrial organization in system of crisis management: essence and features [Finansovo-jekonomicheskij analiz promyshlennoj organizacii v sisteme antikrizisnogo upravlenija: sushhnost' i osobennosti]. *Financial analytics: problems and decisions*, 2014, No. 25, pp. 50–63.

УДК 339.9; 314.7

ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ИНТЕГРАЦИИ И МИГРАЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ РОССИИ В ЕАЭС И ШОС*

ТКАЧЕНКО АЛЕКСАНДР АЛЕКСАНДРОВИЧ, д-р экон. наук, профессор, главный научный сотрудник Центра исследований международных экономических отношений Института экономической политики и проблем экономической безопасности Финансового университета
E-mail: alaltkachenko@gmail.com

Рассматривается взаимозависимость макроэкономических показателей и миграции в странах ЕАЭС, на которую может влиять динамика численности населения. Развитие интеграционных процессов в ЕАЭС будет зависеть от демографической и миграционной ситуаций, что должно учитываться в проводимой политике и совместных программах. Выделяются проблемы урбанизации в XXI в. и их влияние на возможности экономического развития восточных регионов России. Рассмотрен общий потенциал миграции, который в пяти объединившихся странах различен; подробно проанализирована динамика индекса Джини, значительно различающаяся, как и его величина, в странах ЕАЭС; дана оценка резкого изменения географии внешней миграции в Россию.

Ключевые слова: миграция; Евразийский экономический союз; патенты; экономическая интеграция; урбанизация.

Problems of the Economic Integration and the Migration Policy of Russia in the EAEU and SCO

ALEXANDER A. TKACHENKO, ScD (Economics), full professor, Head Researcher at the International Economic Relations Research Center of the Institute for Economic Policy and Economic Security Problems, Financial University

The interdependence of macroeconomic indicators and the migration in the EAEU countries affected by the population dynamics dissimilar in different groups in these countries is studied. The development of integration processes in the EAEU will depend on the demographic and migration situation which fact should be taken into account in designing policies and joint programs. Highlighted are the problems of urbanization in Russia in the XXI century and their impact on the economic development potential in eastern regions. The overall migration capacity differing in the five integrated countries is considered; the dynamics and the value of the GINI index varying significantly in the EAEU member countries are analyzed in detail; the sharp changes in the geography of migration to Russia from abroad are assessed.

Keywords: migration; Eurasian Economic Union (EAEU); patents; economic integration; urbanization.

Факторы, влияющие на миграционные потоки

Страны Евразийского экономического союза (далее — ЕАЭС) в составе Казахстана, Киргизии, России (полноправные члены), Белоруссии

(наблюдатель), Армении (партнер по диалогу) участвуют в работе Шанхайской организации сотрудничества (далее — ШОС), объединяющей крупнейшие по населению страны мира: Китай, Индию и Пакистан (с 10 июля 2015 г.), Россию,

* Статья подготовлена по результатам исследования, выполненного за счет бюджетных средств по государственному заданию Финансового университета 2015 г. «Экономические векторы взаимодействия ШОС и ЕАЭС (Евразийского экономического союза) в условиях перехода к многополярности».

Казахстан, Киргизию, Узбекистан и Таджикистан. И все они вовлечены в миграционные процессы. Причем большинство из них — реципиенты. К странам-донорам можно отнести только Россию и в последнее время (2010-е гг.) Казахстан¹. Китай и Белоруссия выпадают из этого ряда — для них внешняя миграция играет незначительную роль.

На потоки мигрантов между странами ШОС и ЕАЭС оказывают влияние многочисленные, часто взаимосвязанные факторы, среди которых выделяются общий уровень развития экономики (ВВП или ВНД на душу населения), соизмеримый уровень заработной платы и покупательной способности, входящие в общее понятие «уровень жизни», качество жизни населения, рельефными показателями которой являются уровни младенческой и материнской смертности, ожидаемой продолжительности жизни, ситуация на национальном и локальных

(внутренних) рынках труда. Кроме того, важными факторами для развивающихся стран, а все образующие ЕАЭС государства относятся именно к таковым, являются общая численность населения, его возрастная структура (в первую очередь доля молодежи), соотношение городского и сельского населения. Последнее — наиболее важный фактор «давления» или, как он обозначен в англоязычной литературе, «фактор толчка», в результате которого сельское население в ходе урбанизации замещает в городах малопrestижные и неквалифицированные рабочие места, а часть городского населения превращается во внешних временных трудовых мигрантов, устремляющихся выехать в более развитые и благоприятные с их точки зрения страны (табл. 1).

Общую численность населения можно рассматривать как общий потенциал миграции, зависящий в первую очередь от состояния рынка труда и уровня жизни населения, доли молодых поколений до 40 лет как наиболее мобильных, уровня социальных гарантий принимающей страны и т.д. Высокая доля молодежи, находящейся в возрасте поиска первой работы и получения профессии, усиливает напряженность на национальном рынке труда, выталкивая

¹ Движение внешней миграции в Казахстане незначительное, хотя в 2014 г. число выехавших в 1,72 раза превысило число въехавших; отрицательное сальдо миграции наблюдается с 2012 г., но оно очень незначительное (0,09% от всего населения в 2010 и 0,06% — в 2014 г.), как и сам миграционный оборот (0,26% в 2014 г.). Рассчитано по: ЖЕДЕЛ АҚПАРАТ, № 41-7-11/141, 2015 жылғы 16 сәуір.

Таблица 1

**Сравнительная характеристика стран ЕАЭС
по отдельным экономико-демографическим показателям**

	Численность населения в млн чел. (2015)	ВВП на душу населения, долл. США с учетом ППС (2014)	Коэффициент Джини (2014)	Средняя зарплата, долл. США с учетом ППС	Доля населения, %		Доля городского населения, %	Коэффициент младенческой смертности*
					до 25 лет	65+		
Армения	3,056	7400	0,373	471	33,47	10,71	62,7	13,51
Белоруссия	9,481	18 185	0,275	959	26,63	14,44	76,7	3,62
Казахстан	17,439	24 000	0,278	753	40,74	7,17	53,2	20,92
Киргизия	5,895	3 400	0,429	336	48,10	5,01	35,7	27,73
Россия**	142,4	24 800	0,416	576 (2015)	26,83	13,61	74,0	6,97

*Умершие в возрасте до 1 года на 1000 новорожденных.

** Данные о средней заработной плате по России представлены на середину 2015 г. ввиду того, что в этом году, по данным МОТ, она резко уменьшилась по сравнению с 2012 г. (на 52,6%).

Источник: URL: <http://nonews.co/directory/lists/countries/population>; CIA World Factbook.

наиболее мобильных людей на внешние рынки, а демографическое старение населения (доля пожилых 60+), напротив, приводит к необходимости притока трудовых мигрантов.

Высокая доля молодежи, находящейся в возрасте поиска первой работы и получения профессии, усиливает напряженность на национальном рынке труда, выталкивая наиболее мобильных людей на внешние рынки

Динамика роста населения

Если анализировать динамику роста численности населения, страны ЕАЭС подразделяются на две группы. Вначале выделим группу стран, в которых в течение всего периода 2000–2015 гг. численность населения увеличивалась — это Киргизия (прирост на 20,9% за весь период) и Казахстан (17,0%). За 2000–2010 гг. численность населения Армении немного увеличилась (на 0,68%), а в России, напротив, снизилась (на 2,8%). В 2010–2015 гг. положение изменилось: в России² население увеличилось на 0,6% в основном за счет мигрантов. В Армении численность населения стала уменьшаться с 2013 г. и в 2015 по отношению к 2010 г. составила 92,7%, или 91,9% по отношению к 2012 г. (максимальный уровень). В Белоруссии численность населения в течение всего рассматриваемого периода сокращалась и в 2015 г. была на уровне 94,8% от уровня 2000 г. Эта разнонаправленность как в динамике населения в целом, так и в различные периоды для двух стран ЕАЭС (самой маленькой по численности населения и самой большой не только в ЕАЭС, но и в Европе) должна приниматься во внимание как в национальной политике государств (демографической, социального обеспечения и социальной защиты, политике в области занятости), так и в общих направлениях развития интеграционных процессов. Взаимосогласованность этих политик, исключая

² Рост начался в 2013 г.

демографическую, но включая миграционную, должна быть одним из неперемных условий, учитываемых при постановке целей развития экономической интеграции, иначе последняя в лучшем случае будет низкоэффективной и очень медленной или в худшем случае повторит неуспешный опыт СНГ. Разумеется, когда мы говорим об исключении демографической политики из сферы совместных интересов, мы имеем в виду право каждой страны самой определять ее пронаталистский или нейтральный характер. Но в такой сфере демографической политики, как снижение заболеваемости и смертности населения, совместные решения, программы и концепции вполне возможны, а для России как крупнейшего экспортера в другие страны ЕАЭС фармацевтических средств даже необходимы для определения долгосрочных потребностей на рынке лекарственной продукции и медицинских изделий. Единственным существенным препятствием для решения этого вопроса в интересах каждой страны интеграционного пространства является то обстоятельство, что Белоруссия не является членом Всемирной торговой организации (она только наблюдатель).

Динамика индекса Джини

Особенно большие различия между странами ЕАЭС и ШОС наблюдаются в уровне и динамике индекса Джини³. [1, с. 257–258] Имеются три страны — Китай, Россия и Киргизия, где его величина превышает порог в 0,4, названный ООН социально опасным уровнем (*the warning level*), превышение которого требует принятия специальных мер государственной политики, направленной на уменьшение неравномерности распределения доходов. Во всех других странах его уровень ниже или даже значительно ниже (Белоруссия, Казахстан — ниже 0,3). Но при этом имеется большое различие между Китаем и Россией: с 2009 г. в Китае, как и в Киргизии в 2010-е гг., наблюдается тенденция медленно, но неуклонного снижения уровня данного коэффициента, что свидетельствует скорее о

³ Коэффициент Джини — статистический показатель, свидетельствующий о степени расслоения общества данной страны или региона по отношению к какому-либо изучаемому признаку. В данном случае по отношению к доходам населения.

быстром росте доходов средних групп населения — «среднего класса». Но его рост, особенно в крупных странах, означает увеличение стабильности в экономике, обществе. В России уровень коэффициента не только превышает порог в 0,4, но и не имеет четкой тенденции к снижению: 0,421 в 2008–2010 гг., 0,417 — в 2011 г., 0,420 — в 2012 г., 0,419 — в 2013 и 0,416 — в 2014 г. Неспособность государственных институтов в течение уже более 10 лет снизить индекс Джини до уровня ниже 0,4 свидетельствует о серьезных проблемах в политике регулирования доходов населения, которые, по нашему мнению, обострятся в период дефицита государственного бюджета, снижения ВВП в 2015–2016 гг. и в свою очередь вызовут рост теневого сектора занятости мигрантов. Тенденция роста этого показателя в последние годы отмечена также в Киргизии, хотя во всех других странах этой группы в последние годы он уменьшался.

Структура расселения городского населения

Значительное влияние на возможности миграционной политики и территориальной мобильности населения может оказывать структура расселения городского населения, которая различна в странах ЕАЭС. В России вслед за городами-миллионниками, доля которых составила 28,9% согласно переписи населения 2010 г. и которая почти не изменилась за 8 лет (по переписи 2002 г. — 28,6%), второе место удерживают малые города (с численностью населения до 50 тыс. жителей) — 16,9%, мало чем отличающиеся по качеству и уровню жизни в российских условиях от населенных пунктов, расположенных в сельской местности и терявших, так же как и средние города (с численностью населения 51–100 тыс. чел.), в межпереписной период своих жителей в результате миграции. В России на рубеже веков, особенно в кризисные 1990-е гг., урбанизация носила противоречивый характер: доля городского населения упала с 74% в 1992 г. до 73% в 1996 г. и сохранялась на этом уровне 12 лет, в 2000-е гг. уменьшалась численность населения большинства городов-миллионников. В 2010-е гг. продолжает сокращаться число малых городов (с населением до 50 тыс. чел.); с 1989 г. практически не меняется число городов

с населением более 1 млн чел. (12–13 городов). Доля городского населения в 2008–2014 гг. не росла, оставаясь в пределах 74%⁴. Москва занимает 11-е место в списке крупнейших городов Европы. При этом в мировой топ-50 входят восемь городов Китая, семь городов Индии, по два города от Пакистана и России. Но если сравнить численность населения этих стран, то становится очевидным, что присутствие двух российских городов в этой группе (Санкт-Петербург занимает 35-е место) свидетельствует о гипертрофированности расселения городского населения России в целом и ее европейской части в частности — соотношение первых пяти российских городов составляет 100: 43: 13: 12: 10, а должно быть при нормальном распределении расселения населения 3: 2: 1 и т.д., т.е. третий по величине город страны должен быть по численности населения не более, чем вдвое меньше второго. Среди первой десятки городов Российской Федерации только один Омск представляет территорию, расположенную к востоку от Урала. В число всех 15 городов-миллионников России (по состоянию на 2015 г.), кроме Омска, входит Красноярск, представляющий необъятное пространство Сибири и Дальнего Востока⁵. Без изменения структура расселения восточной части страны невозможно успешное развитие территории с возникновением новых крупных (100 тыс. чел.) и небольших (50 тыс.) городов, как это предполагалось при строительстве Байкало-Амурской магистрали.

В России, по сравнению со странами ШОС, недостаточно городов-миллионников, которые являются центрами образования, инновационного развития, привлечения мигрирующей молодежи, чаще всего превращающейся из временных мигрантов в постоянных жителей, подпитывая человеческий потенциал страны молодыми кадрами с более высоким уровнем образования, чем уходящее на пенсию поколение, но и с большими требованиями к работодателям в части получения престижной и

⁴ Российский статистический ежегодник. М., 2014, табл.4.2., с. 676.

⁵ При этом его численность едва превышает 1 млн, а расширение самого списка «миллионников» произошло путем административного присоединения пригородов, а не путем естественного расширения городских агломераций.

интересной для них работы с перспективой карьерного роста.

Возраст мигрантов

Основные потенциальные мигранты находятся в возрастной группе молодежи до 25 лет, которая при отсутствии занятости, возможностей для получения профессионального образования и социальной защиты будет стремиться выехать из своей страны на заработки или в значительно меньшей доле — на учебу.

Пример Ливии, где доля молодежи высока, но ниже всех стран ШОС, кроме России, Китая и Казахстана, как страны массовой эмиграции заставляет задуматься о будущем ЕАЭС и СНГ, зависящем от профессиональных программ обучения и занятости молодежи, которая без них устремится на пространство ЕАЭС и прежде всего в Россию. При этом Ливия имела ВВП на душу населения после падения этого показателя в 2014 г. в 3–5 раз выше, чем любая страна Центральной Азии, кроме Казахстана. Это также свидетельствует о том, что даже недооцененное

событие в жизни этих стран, любое явление, играющее в пользу «фактора толчка» в социально-экономических сдвигах, может привести к быстрому росту потоков миграции молодежи этих стран в соседние страны, особенно в Россию, более других испытывающую последствия нарастающего старения населения и нуждающуюся в образованном молодом поколении, владеющем русским языком.

Регулирование потоков мигрантов

При рассмотрении инструментов регулирования миграции в странах ШОС и ЕАЭС, в орбиту которых Россия будет втягиваться все больше в течение ближайших десятилетий, необходимо учитывать факт подписания ими соответствующих регулирующих документов мирового сообщества (табл. 2)

В процессе ратификации международных актов, приведенных в табл. 2, обращает на себя внимание тот факт, что крупнейшие по численности населения страны мира — члены ШОС: Китай, Индия, Пакистан, Россия (крупнейшая

Таблица 2

Ратификация международных актов по миграции странами ШОС

	Конвенция о трудящихся-мигрантах (1949)	Конвенция о статусе беженцев (1951)	Протокол о статусе беженцев (1967)	Конвенция о трудящихся-мигрантах (1975)	Конвенция о правах детей (1989)	Конвенция ООН о рабочих-мигрантах (1990)	Протокол о незаконном ввозе мигрантов (2000)	Протокол о борьбе с торговлей людьми (2000)
Армения	+	+	+	+	+	–	+	+
Белоруссия	–	+	+	–	+	–	+	+
Индия	–	–	–	–	+	–	+	+
Казахстан	–	+	+	–	+	–	+	+
Киргизия	+	+	+	–	+	+	+	+
Китай	–	+	+	–	+	–	–	+
Пакистан	–	–	–	–	+	–	–	–
Россия	–	+	+	–	+	–	+	+
Таджикистан	+	+	+	+	+	+	+	+
Узбекистан	–	–	–	–	+	–	–	+

Источник: составлено на основании *Migration Profiles – Common Set of Indicators*. DESA – Population Division, Migration Section and UNICEF. UN, 2014.

европейская страна), Узбекистан (крупнейшая страна Центральной Азии) — не ратифицировали ни одну из трех конвенций по трудовой миграции; при этом Пакистан, из которого эмиграция населения в различные страны в 2015 г. стремительно нарастала, не ратифицировал ни одного протокола или одной конвенции, относящихся к беженцам, незаконной миграции и борьбе с торговлей людьми, что противоречит требованиям документов ШОС, а Узбекистан ратифицировал только протокол ООН о борьбе с торговлей людьми. Данные обстоятельства несколько обескураживают, но объясняют в определенной мере, почему во всех документах ШОС отсутствует упоминание всех видов миграции, кроме незаконной. В России на саммите ШОС в Уфе в июле 2015 г. была принята Стратегия развития Шанхайской организации сотрудничества до 2025 г. В пункт Стратегии о миграции была добавлено упоминание о борьбе с торговлей людьми, которая в большинстве стран ШОС является очень серьезной проблемой и которую пытаются решать с помощью ряда международных и национальных организаций.

Без ратификации приведенных в табл. 2 важнейших международных актов в области трудовой миграции со стороны Белоруссии, Казахстана и России, которая более других вовлечена в миграционный оборот, невозможно создание общего рынка труда на пространстве ЕАЭС, без чего сам вопрос об экономической интеграции становится риторическим. Роль экономики России в будущем общего рынка труда и эффективной занятости на пространстве ЕАЭС видна хотя бы из объемов накопленной миграции, которая (11,048 млн чел.) в 2,06 раза превышает такой же показатель Индии (5,338 млн),⁶ население которой в 9,1 раза больше населения России, а ВВП России всего на 11,7% выше ВВП Индии⁷.

Миграционные потоки в России

В 2000 г. в Россию из стран будущего ЕАЭС прибыло около половины всех мигрантов (46,4%) при явном доминировании притока мигрантов из Казахстана; в 2013 г. эта доля понизилась

до 29,2% за счет с уменьшения доли всех стран объединения, в первую очередь Казахстана как крупнейшего источника притока мигрантов в Россию в недавнем прошлом, хотя в абсолютном выражении объем миграции из Казахстана после резкого падения в 2005 г. по сравнению с 2000 г. в 2,1 раза и еще более резкого снижения в 2010 г. — в 4,5 раза, вновь стал расти и в 2013 г., составив тот же объем, что и в 2005 г., — почти 52 тыс. чел. Доля мигрантов из Армении с 2011 г. стала сокращаться, но абсолютный объем миграционного потока рос весь период и в 2013 г., приблизившись к уровню показателя Казахстана и составив 42,4 тыс. чел. Приток мигрантов из Киргизии после достижения максимума в 2011 г. (рост в 2,67 раза) стал снижаться и в 2013 г. составил 30,4 тыс. чел., что на 26,9% ниже уровня 2011 г. Приток мигрантов из Белоруссии в 2000–2010 гг. уменьшился в 2,1 раза, но затем стал расти и в 2013 г. достигнул 15,7 тыс. чел., что на 53,3% выше уровня 2000 г. [2].

Численность иностранных граждан, находящихся на территории России, в 2015 г. снизилась по сравнению с аналогичным периодом 2014 г. на 10,7%

Доля выбывших из России в другие страны ЕАЭС была заметно ниже доли прибывших из этих же стран и составляла менее четверти в начале и конце рассматриваемого периода: 23,9% всех прибывших в страну в 2013 г. и 23,7% в 2000 г. Число выбывших из России в страны ЕАЭС стало стремительно расти в последние годы, увеличившись в 2012 г. и особенно заметно в 2013 г., кроме Киргизии, где рост в 2013 г. был небольшим по сравнению с 2012 г. Приведенная динамика выезда из России в страны ЕАЭС свидетельствует, по нашему мнению, о росте возвратной миграции в связи с ухудшением экономической ситуации в российской экономике и ужесточением регистрации работающих мигрантов. По предварительным данным, число разрешений на работу в России уменьшилось в 2015 г. почти на половину, а выданных патентов — почти на две трети от уровня

⁶ *Migration Profiles. Part 1. UNICEF. 2015.*

⁷ *World Development Indicators: Gross Domestic Product 2014.*

Таблица 3

Динамика миграционных потоков между Россией и другими странами ЕАЭС^{*} в XXI в., %^{**}

	2000	2005	2010	2011	2012	2013
<i>Прибыло в РФ всего, чел.</i>	359 330	177 230	191 656	356 535	417 681	482 241
Армения	4,4	4,3	10,4	9,2	8,9	8,8
Беларусь	2,9	3,8	5,3	2,9	4,0	3,3
Казахстан	34,8	29,3	14,5	10,2	10,9	10,8
Киргизия	4,3	8,8	10,9	11,7	8,3	6,3
<i>Выбыло из РФ всего, чел.</i>	145 720	69 798	33 578	36 774	122 751	186 382
Армения	1,0	0,9	2,1	2,7	4,1	5,5
Беларусь	9,1	8,6	8,6	7,1	5,1	6,5
Казахстан	12,3	17,8	21,8	16,8	7,2	6,3
Киргизия	1,3	0,7	1,9	2,7	8,5	5,7

* ЕАЭС образован 1 января 2015 г., но в статье рассматривается более ранний период, по которому опубликованы данные.

** Общее число прибывших или выбывших из/в РФ принимается за 100%.

Источник: составлено на основании Российского статистического ежегодника. 2014. М., 2014, табл. 4.29.

2014 г. Конечно, это можно расценивать как обвал рынка иностранной рабочей силы. В любом случае столь резкие и быстрые изменения в объемах миграционных потоков за один-два года ставят перед будущей политикой совместного регулирования миграции в рамках ЕАЭС даже в условиях свободного перемещения граждан между странами интеграционного сообщества определенные проблемы, связанные с возможностью внезапного роста нагрузки социальных выплат из государственного бюджета Российской Федерации, возможные последствия которого должны прогнозироваться и учитываться заранее. При этом возникают определенные сложности из-за того, что мигранты из Азербайджана, Молдавии, Таджикистана, Узбекистана и Украины, так же как и члены ЕАЭС в недавнем прошлом, имели право на безвизовый въезд в Россию. Следовательно, образование интеграционного объединения требует упрощения порядка въезда в Россию, так как граждане стран объединения не могут считаться иностранцами (мы не говорим об институте гражданства) и должны получать патенты на тех же основаниях, что и россияне. В табл. 4 приведены сведения о патентах и разрешениях на работу, выданных в период 2012–2015 гг.

По предварительным данным, число разрешений на работу в России уменьшилось в 2015 г. почти на половину, а выданных патентов – почти на две трети от уровня 2014 г.

В основном на работу в Россию прибывают не граждане стран – членов ЕАЭС, а других государств с постсоветского пространства, входивших или входящих в СНГ, кроме Киргизии (7,4% в 2013 г.), Узбекистан, Таджикистан и Украина. При этом ситуация поменялась в 2000-х – начале 2010-х гг. В 2000 г. основная доля трудовых мигрантов («иностранцев граждан, осуществляющих трудовую деятельность в России» по терминологии Росстата) прибывала – с Украины (30,1% всех трудовых мигрантов), а к концу 2000-х гг. на первое место вышел Узбекистан (31,2% в 2010 г.). В 2013 г. доля Узбекистана среди общего количества иностранных граждан, имеющих действующее разрешение на работу, составила 42,9% всех трудовых мигрантов или половину всех работников из стран СНГ. Столь значительное уменьшение доли Казахстана связано с успехами экономического развития, в результате

Таблица 4

**Сведения о патентах и разрешениях на работу,
выданных Федеральной миграционной службой России**

Период	Оформлено патентов		Выдано разрешений на работу	
	человек	% к пред. периоду	человек	% к пред. периоду
2012	1 289 204	148,9	1 340 056	112,1
2013	1 537 832	119,3	1 273 984	95,1
2014	2 062 804*	134,1	1 065 307	83,6
2015	1 585 716*	76,9	186 183	17,5

*За 10 месяцев.

Источник: составлено на основании URL: http://www.fms.gov.ru/fms/activity/stats/Statistics/Statisticheskie_svedeniya_po_migracionno/1.

чего желающих выезжать при росте экономики и уровня жизни на родине становится меньше. Казахстан превращается к 2010 г. в страну, привлекающую трудовых мигрантов из соседних стран и отправляющую молодежь учиться за рубежом.

По данным ФМС России, численность иностранных граждан, находящихся на территории России, в 2015 г. снизилась по сравнению

с аналогичным периодом 2014 г. на 10,7%. Это отражает общую реакцию мигрантов на совокупность ухудшающихся условий их пребывания в России и экономическую рецессию при растущей инфляции, что резко уменьшает (не менее, чем на четверть) реальную доходность их труда. Поэтому в ближайшие два — три года объемы потоков миграции между странами ЕАЭС будут снижаться.

Литература

1. Джини К. Демографическая энциклопедия. М., 2013.
2. Шахотько Л.П. Международная миграция населения на постсоветском пространстве: двадцать лет удач, ошибок и надежд. / Научная серия: Международная миграция населения: Россия и современный мир. М.: Верди, 2011. С. 44–53.
3. Abella M.I. Export of the Filipino Manpower / Inst. of Labour and Manpower Studies. Ministry of Labour. Manila, 1979.

References

1. Gini C. Demographic Encyclopedia [emograficheskaia jenciklopedija]. Moscow, 2013, pp. 157–158.
2. Shakhotska Liudmila P. International Migration of Population in the Post-So viet Territory: Two Decades of success, mistakes, and expectations / Scientific Series «International Migration of Population: Russia and the Contemporary World» [Mezhdunarodnaja migracija naselenija na postsovetskom prostranstve: dvadcat' let udach, oshibok i nadezhd / Nauchnaja serija: Mezhdunarodnaja migracija naselenija: Rossija isovremennyj mir]. Moscow, Verdy, 2011, Vol. 25, pp. 39–44.
3. Abella M.I. Export of the Filipino Manpower / Inst. of Labour and Manpower Studies. Ministry of Labour. Manila, 1979.

УДК 330.322.16

РАЗВИТИЕ ФИНАНСОВОГО ПОТЕНЦИАЛА РЕГИОНОВ ПО СОЗДАНИЮ ИННОВАЦИОННЫХ ТЕРРИТОРИАЛЬНЫХ КЛАСТЕРОВ

ПОГОДИНА ТАТЬЯНА ВИТАЛЬЕВНА, д-р экон. наук, профессор,
профессор кафедры «Инвестиции и инновации» Финансового университета
E-mail: pogodina15@yandex.ru

В статье рассматриваются основные направления стимулирования инновационного развития экономики регионов. Обосновывается необходимость расширения использования финансовых инструментов, анализируется развитие региональных инновационных кластеров, средств и направлений научно-технического развития страны. Даются методические рекомендации по совершенствованию финансовых механизмов активизации инновационной деятельности. В качестве приоритетных механизмов стимулирования инновационных процессов предлагается предоставление бюджетных инвестиций, государственных гарантий субъекта Российской Федерации на реализацию инновационного проекта, установление минимальной ставки арендной платы субъектам малого и среднего бизнеса за объекты региональной государственной собственности и др.

Ключевые слова: инновации; инновационные территориальные кластеры; финансовые механизмы.

Development of the Financial Potential of Regions by Creation of Innovative Regional Clusters

TATYANA V. POGODINA, ScD (Economics),
full professor the Investments and Innovations Department, Financial University

The paper examines the main approaches to encouraging the innovative economic development of a region. The need to expand financial tools is substantiated; the development of regional innovation clusters, resources as well as directions of the science-based and technological development of the country are analyzed. Guidelines for improving the financial mechanisms to promote innovations are provided. Budget investments, state warranties granted by a Russian Federation subject to support an innovative project, minimum lease rates on regional state assets for small and medium-sized businesses, etc. are proposed as priority mechanisms to encourage innovative processes.

Keywords: innovations; innovative regional clusters; financial mechanisms.

Формирование территориальных кластеров

Кластерный подход, получивший широкое распространение в 1980-х гг., рассматривается в качестве одного из эффективных инструментов развития национальных и региональных экономик. Его исследованием занимались многие зарубежные ученые, в числе которых А. Маршал, М. Портер, Э. Бергман, Э. Фезер, С. Розенфельд, Е. Дахмен, Дж.А. Толенадо, Д. Солье, М. Энрайт и др. [1]

Формирование территориальных кластеров осуществляется с учетом их финансового потенциала, который представляет собой агрегированный показатель, отражающий обеспеченность финансовыми ресурсами для эффективного вложения инвестиций. Для оценки финансового потенциала регионов по созданию инновационных кластеров нами разработана система показателей, отражающая обеспеченность и эффективность использования финансовых ресурсов.

Проанализируем факторы, характеризующие использование финансовых ресурсов и их влияние на создание инновационных территориальных кластеров во всех округах Российской Федерации — Центральном (ЦФО), Северо-Западном (СЗФО), Южном (ЮФО), Северо-Кавказском (СКФО),

Таблица

Анализ влияния финансовых факторов, характеризующих способность регионов к созданию инновационных территориальных кластеров

Показатель	Округа	2000 г.	В среднем за 2005–2008 гг.	В среднем за 2009–2012 гг.	Отклонение 2012/2009 гг. от 2008/2005 гг.
Доля прибыльных организаций, %	РФ	60,2	69,4	69,8	0,4
	1. ЦФО	62,6	69,1	69,5	0,4
	2. СЗФО	64,5	70,4	68,3	-2,1
	3. ЮФО	67,4	73,7	71,6	-2,1
	4. СКФО	61,2	64,9	66,9	2,0
	5. ПФО	58,4	70,5	71,6	1,1
	6. УФО	58,2	68,3	69,9	1,6
	7. СФО	53,4	68,0	70,0	2,0
	8. ДВФО	53,4	63,3	66,5	3,2
Доля своевременно уплаченной кредиторской задолженности, %	РФ	55,3	89,8	94,3	4,5
	1. ЦФО	66,5	93,5	95,5	2,0
	2. СЗФО	63,8	90,2	96,3	6,1
	3. ЮФО	47,8	82,9	93,8	10,9
	4. СКФО	46,8	70,9	74,1	3,2
	5. ПФО	48,6	87,6	93,9	6,3
	6. УФО	55,2	87,4	93,7	6,3
	7. СФО	43,9	84,7	89,2	4,5
	8. ДВФО	38,4	80,3	92,4	12,1
Доля своевременно погашенной дебиторской задолженности, %	РФ	62,6	89,4	94,4	5,0
	1. ЦФО	71,7	92,0	96,0	4,0
	2. СЗФО	66,7	91,8	95,5	3,7
	3. ЮФО	56,0	85,9	93,2	7,3
	4. СКФО	49,5	78,2	83,4	5,2
	5. ПФО	59,4	88,2	91,2	3,0
	6. УФО	59,1	75,1	91,7	16,6
	7. СФО	54,8	73,7	91,6	17,9
	8. ДВФО	48,8	68,9	92,4	23,5

Окончание табл.

Показатель	Округа	2000 г.	В среднем за 2005–2008 гг.	В среднем за 2009–2012 гг.	Отклонение 2012/2009 гг. от 2008/2005 гг.
Интегральная оценка воздействия финансовых факторов	РФ	2,62	2,88	2,95	0,07
	1. ЦФО	2,96	2,96	2,97	0,01
	2. СЗФО	2,85	2,93	2,96	0,03
	3. ЮФО	2,51	2,83	2,95	0,12
	4. СКФО	2,32	2,49	2,58	0,09
	5. ПФО	2,43	2,86	2,93	0,07
	6. УФО	2,53	2,69	2,92	0,23
	7. СФО	2,47	2,65	2,87	0,22
	8. ДВФО	2,06	2,47	2,86	0,39

Приволжском (ПФО), Уральском (УФО), Сибирском (СФО) и Дальневосточном (ДВФО) (табл.) [2].

По обеспеченности финансовыми ресурсами лидирующие позиции занимают Центральный, Северо-Западный и Южный федеральные округа, самую низкую обеспеченность демонстрирует Северо-Кавказский федеральный округ.

Значения интегральной оценки по годам представляют собой сумму отношений отдельных значений признака к максимальному значению по федеральным округам. Чем выше значение интегральной оценки, тем выше финансовый потенциал региона по созданию инновационных территориальных кластеров.

Сущность кластерной политики

Для обеспечения эффективного воздействия финансового потенциала на процессы создания инновационных территориальных кластеров необходима реализация кластерной политики, под которой понимается деятельность органов государственной власти, направленная на решение задач повышения конкурентоспособности страны или региона посредством реализации системы мероприятий по содействию развитию кластеров. Кластерная политика необходима для усовершенствования существующих кластеров или развития зарождающихся

кластеров. Роль органов власти в развитии кластеров заключается как в создании инфраструктуры для деятельности кластера, так и в непосредственном воздействии на факторы конкурентоспособности.

Среди моделей кластерной политики обозначена смешанная модель, которая в настоящее время начинает складываться в России. Она предполагает ключевую роль региональных органов власти в развитии кластеров, при этом федеральный центр обеспечивает создание инфраструктуры, необходимой для их функционирования [3, 4].

В качестве положительного примера эффективной реализации кластерной политики можно привести активную политику регионального правительства Приволжского федерального округа в сфере создания кластеров. Во многих регионах приоритетные направления кластеризации заложены в стратегии социально-экономического развития на долгосрочную перспективу (Самарская область, Республика Татарстан, Чувашская Республика и др.), тем самым фактически осуществлен переход на кластерный путь экономического развития.

Финансово-экономические механизмы

Финансово-экономические механизмы на федеральном уровне ориентированы на под-

держку отраслей и производств федерального значения. Однако региональные власти заинтересованы в развитии и других отраслей экономики путем создания кластеров регионального значения. Существует значительное количество документов, регулирующих данную сферу, в том числе региональные законы, стратегии развития и распоряжения (рис.).

К реализации программ развития территориальных кластеров привлечены государственные институты развития (ГК «Внешэкономбанк», ОАО «АИЖК», Фонд содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере, ОАО «Российская венчурная компания», ОАО «Роснано», Фонд развития Центра разработки и коммерциализации новых технологий). В деятельности пилотных кластеров планируется участие крупных компаний с государственной долей, выполняющих программы инновационного развития.

Во многих субъектах Российской Федерации осуществляется государственная поддержка с использованием следующих финансово-экономических механизмов: предоставление

бюджетных инвестиций, установление минимальной ставки арендной платы субъектам малого и среднего бизнеса за пользование объектами региональной государственной собственности, предоставление государственных гарантий субъекта Российской Федерации на реализацию инновационного проекта, предоставление инвестиционного налогового кредита, налоговых льгот в части сумм, подлежащих зачислению в региональный бюджет, и др. [5, 6].

Проводя параллель между финансово-экономическими механизмами федерального и регионального уровня, можно заметить, что они во многом носят несистемный характер и дублируют друг друга. Это существенный недостаток используемых финансово-экономических механизмов становления и развития инновационных территориальных кластеров. Для обеспечения синергетического эффекта целесообразно перестроить существующий финансово-экономический инструментарий становления инновационных территориальных кластеров в направлении развития комплексного подхода и ориентировать его на обеспечение единства



Финансово-экономические механизмы, планируемые к использованию и применяемые при становлении и развитии инновационных территориальных кластеров в Российской Федерации

федеральных и региональных финансово-экономических механизмов. Формирование целостной системы финансово-экономических механизмов создания и развития инновационных территориальных кластеров должно осуществляться согласно следующим приоритетным принципам, которые в настоящее время не нашли должного отражения в российской практике:

- принцип разделения зон ответственности федеральных и региональных органов власти;
- принцип приоритетности стратегических целей;
- принцип дополнения федерального инструментария адекватными региональными финансово-экономическими механизмами;

- принцип равного учета региональных и федеральных интересов.

Выводы

В целом можно констатировать, что в Дальневосточном, Уральском и Южном федеральных округах имеется значительный недоиспользованный потенциал по созданию инновационных территориальных кластеров.

Поскольку уровень дифференциации в становлении и развитии инновационных территориальных кластеров между федеральными округами значителен, а федеральные финансово-экономические механизмы практически не варьируются в зависимости от регионов, то, следовательно, основной акцент должен быть сделан на совершенствование региональных финансово-экономических механизмов [7, 8].

Литература

1. Портер М. Конкуренция. М.: Вильямс, 2006. 608 с.
2. Федеральная служба государственной статистики. URL: <http://gks.ru>
3. Veselovsky M. Y., Pogodina T. V., Idilov I. I., Askhabov R. Y., Abdulkadyrova M. A. Development of financial and economic instruments for the formation and management of innovation clusters in the region // *Mediterranean Journal of Social Sciences*. 2015. V. 6. No 3. P. 116–123.
4. Минэкономразвития России. URL: <http://www.economy.gov.ru>.
5. Погодина Т.В., Задорова Т.В. Оценка инвестиционного потенциала кластеров // *Экономический анализ: теория и практика*. 2014. № 24 (375). С. 24–30.
6. Чувахина Л.Г. Долговая политика в условиях глобального кризиса // *Международная экономика*. 2014. № 3. С. 4–10.

References

1. Porter M. Competition [Konkurencija]. Moscows, Publishing house «Williams», 2006, 608 p.
2. Federal state statistics service [Federal'naja sluzhba gosudarstvennoj statistiki]. URL: <http://gks.ru>
3. Veselovsky M. Y., Pogodina T. V., Idilov I. I., Askhabov R. Y., Abdulkadyrova M. A. Development of financial and economic instruments for the formation and management of innovation clusters in the region. *Mediterranean Journal of Social Sciences*. 2015. V. 6. No 3. pp. 116–123.
4. The Ministry of economic development of the Russian Federation [Ministerstvo jekonomicheskogo razvitija RF]. URL: <http://www.economy.gov.ru>
5. Pogodina T. V., Sidorova T. V. Assessment of the investment potential of clusters [Ocenka investicionnogo potenciala klasterov]. *Economic analysis: theory and practice*, 2014, No. 24 (375), pp. 24–30.
6. Chuvahina L. G. Debt policy in the global crisis [Dolgovaja politika v uslovijah global'nogo krizisa]. *International Economics*, 2014, No. 3, pp. 4–10.

УДК 336.741.2

ОБОСНОВАНО ЛИ ОБЯЗАТЕЛЬНОЕ РЕЗЕРВИРОВАНИЕ В УСЛОВИЯХ СОВРЕМЕННОЙ ДЕНЕЖНОЙ СИСТЕМЫ?

КРОПИН ЮРИЙ АНАТОЛЬЕВИЧ, д-р экон. наук, профессор кафедры «Денежно-кредитные отношения и монетарная политика» Финансового университета
E-mail: kropin.yury@yandex.ru

Статья посвящена одному из инструментов регулирующей деятельности Центрального банка, появившемуся в период действия золотостандартной денежной системы. *Предмет исследования* – соответствие обязательного резервирования средств коммерческих банков сути современной (фидуциарной) денежной системе и сущности рынка. *Цель работы* – показать архаичность такого инструмента Центрального банка, как обязательное резервирование средств коммерческих банков. В статье акцентируется внимание на том, что банковская система должна находиться в органическом соответствии с денежной системой; при этом политика монетарных органов должна соответствовать сущности рынка, который развивается циклически лишь по форме, но не по сути. Сделан вывод о том, что обязательное резервирование средств коммерческих банков в современных условиях необоснованно – его следует упразднить. Это станет одной из мер, направленных на приведение в соответствие современной денежной системы ныне существующему устройству национальной банковской системы.

Ключевые слова: деньги; денежная система – золотостандартная и современная (фидуциарная); банковская система; запасы монетарного золота; обязательное резервирование; Центральный банк; коммерческие банки; рынок.

Is the Compulsory Funds Reservation Justified in the Current Monetary System?

YURI A. KROPIN, ScD (Economics), full professor the Monetary Relations and Monetary Policy Department, Financial University

The paper deals with one of the central bank's regulating tools that appeared in the period of the gold standard monetary system. The subject of research is the practice of compulsory reservation of funds in commercial banks in terms of its compliance with the modern (fiduciary) monetary system and the nature of the market. The purpose of the work was to prove that the compulsory funds reservation by commercial banks as a tool used by the central bank no longer met modern realities. The paper focuses on the fact that the banking system must be in harmony with the monetary system; moreover, the policy of monetary bodies should correspond to the nature of the market that develops cyclically in form rather than in essence. It is concluded that the compulsory reservation of funds in commercial banks makes no sense in modern life and should be abandoned. This will be a step to the harmonization of the current monetary system and the existing national banking system.

Keywords: money; gold standard and modern (fiduciary) monetary systems; banking system; monetary gold reserves, compulsory reservation, central bank, commercial banks, market.

Резервирование в условиях золотостандартной денежной системы

Обязательное резервирование средств коммерческих банков стало инструментом регулирую-

щей деятельности центрального банка (далее – ЦБ) в рамках золотостандартной денежной системы. В общепринятом смысле под резервами понимаются средства, предназначенные для сглаживания последствий какой-либо насту-

пившей чрезвычайной ситуации, для преодоления каких-либо неожиданно возникнувших негативных явлений и т.п. Однако в условиях золотостандартной денежной системы коммерческие банки «резервировали» в ЦБ то, что предназначалось не для указанных целей, а для повседневного функционирования данной денежной системы. Эти «резервы» состояли из монетарного золота. И поскольку оно должно было использоваться для повседневного функционирования денежной системы, было бы неправомерно называть эти запасы «резервами».

До возникновения ЦБ слитки золота служили основой для выпуска банкнот коммерческими банками с целью выполнения обязательств перед владельцами банкнот по их обмену на соответствующее количество золота по существовавшему в то время масштабу национальной денежной единицы. Однако для банков, стремившихся к минимизации издержек и получению большей прибыли, пополнение запасов монетарного золота с целью дополнительной эмиссии банкнот было делом довольно обременительным. Значительно легче было просто напечатать в типографии защищенные от подделок банкноты и пустить их в оборот на кредитной основе. При этом следует заметить, что запасы монетарного золота, имевшиеся у коммерческих банков, находились у них не в собственности, а лишь в распоряжении. И по первому требованию владельцев банкнот банки были обязаны обменять их на соответствующее количество золота. Такой статус золота был неудобен для коммерческих банков, так как пополнение его запасов требовало от банков дополнительных издержек, решения дополнительных проблем. Наличие таковых стало причиной того, что коммерческие банки, занимавшиеся эмиссией собственных банкнот, приняли решение об учреждении ЦБ и без особого сожаления передали ему свои запасы золота, переложив на него заботу об их дальнейшем пополнении. Соответственно ЦБ наделялся эмиссионной функцией; банкноты становились единого образца для всего рынка и являлись обязательством уже ЦБ по их конвертации на золото. При этом коммерческие банки изначально получили от ЦБ такое число денежных единиц, обозначенное на банкнотах (единого образца), которое

соответствовало количеству переданного ими золота. Получив от коммерческих банков слитки монетарного золота, ЦБ брал на себя ответственность не только за пополнение их количества, но и за функционирование всей денежной системы страны, обеспечение равновесного развития рынка в сфере денежного обращения.

Рынок есть национальный капиталистический организм, который в качестве такового непрерывно функционирует и постоянно возрастает вследствие создания национального валового дохода. Создание последнего означает собственно увеличение количества денег в обороте. Однако в период действия золотостандартной денежной системы считалось, что деньгами является монетарное золото, представляемое соответствующим числом денежных единиц, обозначенным на банкнотах, эмитированных ЦБ. Соответственно постоянное возрастание рынка, требовавшее постоянного увеличения числа денежных единиц в обороте, должно было сопровождаться постоянным пополнением запасов монетарного золота. Однако с этим у ЦБ стали возникать такие же проблемы, которые раньше были у коммерческих банков. Пополнять запасы золота пропорционально возрастанию вещественного содержания рынка было довольно сложно из-за его очевидного затратного характера и объективной ограниченности золота в природе. Одним из обстоятельств, послуживших тому, что золото некогда стало деньгами, была ограниченность его запасов в природе. Во времена золотомонетной денежной системы ограниченный характер имели и сами рыночные отношения. В капиталистических же условиях рыночные отношения получили всеобщий характер. ЦБ стран, вступивших на путь капиталистического развития, стали выпускать в оборот на кредитной основе денежные средства не столько вследствие пополнения своих запасов золота, сколько вследствие необходимости обеспечения наличными денежными средствами участников рыночных отношений, создающих национальный валовой доход. В результате неуклонно стал сокращаться фактический масштаб денежной единицы на фоне его декларативной неизменности. И когда разрыв между фактическим и декларативным положением дел, т.е. между фактическим и декларативным

масштабом денежной единицы, стал критичным, ЦБ ведущих капиталистических стран мира пришли к выводу о необходимости радикальной реформы самой денежной системы, заключавшейся в том, что денежная система из золотостандартной превратилась в фидуциарную.

Согласно положению о принципах устройства фидуциарной денежной системы из состава ее элементов было удалено золото

Такое придуманное название новой денежной системы как «фидуциарная» (от лат. *fides* — вера) свидетельствовало о том, что она основывается на доверии к ЦБ. Если раньше ЦБ декларировал, что эмитированные им банкноты представляют строго определенное количество золота, имевшееся у него в хранилище, то теперь он заявлял, что в основе его эмиссионной деятельности будет находиться главным образом сам факт его существования как очень ответственного лица, которому следует полностью довериться в части обеспечения функционирования денежной системы страны. Соответственно рядовые участники рыночных отношений согласно принципам новой денежной системы должны были проникнуться доверием к ЦБ.

Резервирование в условиях современной денежной системы

Решение о создании новой мировой валютной (денежной) системы было принято на Ямайской международной валютной (денежной) конференции (1976 г.). Согласно положению о принципах устройства фидуциарной денежной системы из состава ее элементов было удалено золото. Соответственно число денежных единиц, обозначенное на банкнотах, перестало быть обязательством ЦБ перед рядовыми участниками рыночных отношений — требованием этих участников к ЦБ по конвертации банкнот на золото. Для ЦБ стран — участниц данной конференции такое решение позволило избавиться от лишних проблем. Хотя в то же время оно несколько озадачило их, поскольку неопределенным стал вопрос о том, что же теперь должно

выступать в роли монетарного золота помимо, конечно, самой репутации ЦБ как органа, заслуживающего полного доверия со стороны рядовых участников рыночных отношений.

Если обратиться к истории, начало функционирования золотостандартной денежной системы в ряде стран, в частности в США, ознаменовалось неадекватным названием запасов монетарного золота у ЦБ, которые были определены «резервами». Впрочем следует отметить, что такое название было, скорее всего, не случайным, а вполне продуманным со стороны ЦБ, имевшим обязанность пополнять запасы монетарного золота и при этом беспрепятственно конвертировать его на эмитированные им банкноты. Эти запасы являли собой деньги, а точнее сказать, они выступали одним из составляющих денег. В рамках золотостандартной денежной системы составляющими денег было, с одной стороны, число денежных единиц, обозначенное на банкнотах, а с другой стороны, запасы монетарного золота, представляемого данным числом. Ямайская конференция удалила золото из состава элементов денежной системы, но она не удалила и не могла удалить число денежных единиц, обозначенное на непосредственных носителях (дензнаках и т.п.). Поскольку «свято место пусто не бывает», постольку у ЦБ, повторим, возник вопрос о том, что же теперь должно выступать основой его эмиссионной деятельности вместо запасов золота?

Внятного ответа на этот вопрос на Ямайской конференции не прозвучало. Практически же он стал решаться в зависимости от того, какой статус имел ЦБ в той или иной стране и каким статусом обладали национальные денежные средства в расчетах в сфере внешних рыночных отношений.

Общим же для ЦБ во всех странах стало то, что они выдвинули к коммерческим банкам требования по формированию «резервов» вместо запасов золота. В новых условиях у коммерческих банков имелись просто денежные средства (пассивы), используемые для получения прибыли. И подобно тому, как при формировании прежней (золотостандартной) денежной системы коммерческие банки должны были предоставить ЦБ свои запасы золота, так при становлении новой (фидуциарной) денежной системы

коммерческие банки должны были предоставить ЦБ часть своих денежных средств (пассивов). И за этими средствами по инерции сохранилось прежнее название — «резервы». Однако суть дела состояла не столько в оставлении прежнего названия, сколько в том, что в новых условиях число денежных единиц, обозначенное на законных носителях, находящихся в обращении, стало представлять собственно обязательные резервы коммерческих банков в ЦБ. Под конец существования золотостандартной денежной системы соотношение между числом денежных единиц, обозначенном на банкнотах, и количеством золота, представляемого этим числом, составляло в большинстве стран примерно от 4 до 20%. Это означало, что фактический масштаб денежной единицы к концу существования золотостандартной денежной системы находился в названном диапазоне. И подобно тому как некогда при переходе от золотомонетной к золотостандартной денежной системе сохранялся в неизменности масштаб национальной денежной единицы, так при переходе от золотостандартной к фидуциарной денежной системе фактически сохранился уровень «резервных требований» ЦБ к коммерческим банкам, т.е. от 4 до 20%.

Алогичность требования ЦБ по обязательному резервированию средств коммерческих банков заключается в том, что одна часть денежных средств, находящихся в рыночном обороте, представляет собой другую часть точно таких же средств, хранящихся в обязательных резервах ЦБ. Другими словами, в рамках новой денежной системы и названного инструмента регулирующей деятельности ЦБ 96–80% общего количества денежных средств представляет 4–20% таких же средств. Эти обязательные резервы заменили золото и потому стали выступать одной из основ эмиссионной деятельности ЦБ независимо от статуса этого учреждения и статуса национальных денежных средств в плане их использования в расчетах в сфере внешних рыночных отношений.

Необходимо ли обязательное резервирование в современных условиях?

Поскольку в условиях современной денежной системы число денежных единиц, обозначенное

на различных законных носителях, в действительности представляет не резервные средства коммерческих банков в ЦБ, а вещественное содержание рынка во всем многообразии его форм, можно заключить, что такой инструмент деятельности ЦБ, как обязательное резервирование, находится в противоречии с сутью денег. Резервные средства коммерческих банков в ЦБ являются пассивами последнего и потому должны быть его обязательством перед вкладчиками. Однако фактически они определяются как требования ЦБ к коммерческим банкам. ЦБ не берет на себя обязательство по их возврату и притом с процентом. Любой заемщик, привлекающая заемные средства, направляет их в оборот с целью приумножения и обеспечения тем самым возможности погашения своей кредиторской задолженности. Однако ЦБ, будучи монополистическим органом в стране, не может выступать участником экономических конкурентных отношений и иметь целью своей деятельности получение прибыли. Так, он не может направлять средства, полученные от своих вкладчиков, на приобретение какой-либо коммерческой недвижимости, оборудования для производства каких-либо товаров, акций какой-либо отраслевой компании и т.п. Поэтому ему не требуются заемные средства. В случае необходимости он может напечатать для себя в типографии любое количество наличных денежных средств. И потому иметь ему еще какое-то дополнительное количество этих средств просто бессмысленно. Иными словами, в рамках современной денежной системы бессмысленным с коммерческой точки зрения является привлечение ЦБ средств коммерческих банков в виде обязательных резервов.

Более того, выполнение требования по обязательному резервированию противно существу и коммерческих банков. Последние привлекают средства под определенный процент с целью пустить их в оборот и выполнить свои обязательства перед вкладчиками, а также получить прибыль для самих себя. Однако они вынуждены подчиниться навязанному им требованию по размещению части своих средств под нуль процентов. Вычитание из нуля любой положительной величины дает, как известно, отрицательный результат. С точки зрения

интересов коммерческих банков обязательное резервирование их средств в ЦБ имеет отрицательную величину. Сумма таких отрицательных величин в рамках всей национальной банковской системы дает также отрицательный результат в виде упущенной выгоды, а в рамках всего рынка этот «результат» представляется в виде недополученной величины национального валового дохода.

Общим же для ЦБ во всех странах стало то, что они выдвинули к коммерческим банкам требования по формированию «резервов» вместо запасов золота

Однако ЦБ игнорирует такие аргументы и выдвигает свои контрдоводы. Они сводятся к тому, что обязательные резервы коммерческих банков служат теперь уже не столько основой его эмиссионной или же коммерческой деятельности, сколько одним из инструментов его деятельности по антициклическому регулированию рынка. Сначала ЦБ позиционировал эти резервы как альтернативу запасам золота, а затем стал определять их как инструмент регулирования рынка, рыночной конъюнктуры. Это было, конечно, его новым словом в экономической теории в рамках фидуциарной денежной системы. Под предлогом того, что рынок имеет якобы циклическое развитие, ЦБ принял на себя обязательство по контрциклическому регулированию рыночной конъюнктуры. Соответственно в период депрессии и кризиса он несколько снижает размер требований к обязательному резервированию, а в период оживления и подъема, напротив, его несколько повышает.

Необходимо отметить, что до настоящего времени не получено точных эконометрических данных о результативности использования ЦБ данного инструмента. Однако точно известно, что рынок, по сути, есть не циклически, а линейно развивающийся организм. Точнее сказать, его развитие происходит по постоянно расширяющейся спирали, которая в краткосрочном периоде выглядит как линия, устремленная вперед и вверх. Таким образом,

за внешне волнообразным развитием рынка скрывается его прямо противоположная суть. Рынок есть такой организм, который устремлен к своему беспредельному возрастанию. И поэтому регулирующая деятельность монетарных органов должна быть направлена не на подавление того, что имманентно организму (рынку), т.е. не на контрциклическое регулирование, а на реализацию условий, обеспечивающих его постоянное относительно устойчивое равновесное развитие. Среди этих условий не может быть такого инструмента деятельности ЦБ, как манипулирование величиной норматива по обязательному резервированию. Обязательное резервирование средств коммерческих банков, превратившиеся из основ эмиссии в один из инструментов регулирующей деятельности ЦБ, свидетельствует о наличии противоречия между фидуциарной денежной системой и современным устройством национальной банковской системы, между контрциклической политикой монетарных органов и сущностью рынка. Одна из причин этого противоречия кроется в отсутствии понимания сути денег в современных условиях, а также в непреодолимом желании ЦБ не утратить эмиссионную функцию, реализация которой стабильно приносит ему запредельно высокий доход (сеньораж), а владельцам ЦБ позволяет держать в своих руках нити регулирования экономических и политических процессов в стране. Такое противоречие между современной денежной системой и современным устройством банковской системы не может продолжаться бесконечно долго. С каждым годом оно будет обостряться и требовать своего адекватного разрешения. Одной из мер по преодолению этого противоречия должно стать признание необязательности обязательного резервирования средств коммерческих банков в условиях современной денежной системы.

Выводы

Банковская система была образована в рамках золотостандартной денежной системы; национальная банковская система является производной от денежной системы страны. Изменение денежной системы решением Ямайской международной валютной (денежной) конференции

должно было повлечь изменение устройства банковской системы, инструментов регулирующей деятельности ЦБ. Однако этого не произошло. Устройство банковской системы продолжает оставаться таким же, каким оно было в рамках предыдущей денежной системы, где ЦБ имел запасы монетарного золота, некогда необоснованно названными «резервами». Удаление золота из состава элементов денежной системы привело к тому, что его место частично заняли денежные средства коммерческих банков, за которыми по инерции сохранилось название «резервы». В действительности, эти

«резервы» не являются основой эмиссионной деятельности ЦБ. Формирование таких резервов с коммерческой точки зрения бессмысленно для ЦБ, коммерческих банков и рынка в целом. Манипулирование величиной норматива обязательного резервирования не является действенным инструментом контрциклического регулирования рыночной конъюнктуры. Таким образом, наличие данного инструмента у ЦБ необоснованно. Он должен быть упразднен, а устройство банковской системы должно быть приведено в соответствие с современной сутью денег и денежной системы.

Литература

1. Деньги. Кредит. Банки. Денежный и кредитный рынки: учебник и практикум для прикладного бакалавриата /под общ. ред. М.А. Абрамовой, Л.С. Александровой. М.: Юрайт, 2015. 378 с.
2. Деньги, кредит, банки: учебник /под ред. Е.А. Звоновой. М.: ИНФРА-М, 2012. 592 с.
3. Деньги, кредит, банки: учебник и практикум для академического бакалавриата / Ю.А. Кропин. М.: Юрайт, 2016. 364 с.
4. Кропин Ю.А. Банки и проблемы организации и функционирования национальной банковской системы. М.: Ваш полиграфический партнер, 2013. 113 с.
5. Маркс К. Капитал, т. 1, кн. 1. М.: Политиздат, 1978. 907 с.
6. Туган-Барановский М.И. Бумажные деньги и металл. Одесса, 1919.
7. Финансовые и денежно-кредитные методы регулирования экономики. Теория и практика: учебник /под ред. М. А Абрамовой, Л.И. Гончаренко, Е.В. Маркиной. М.: Юрайт, 2014. 551 с.
8. Фридмен Мильтон. Если бы деньги заговорили... М.: Дело, 2002. 160 с.

References

1. Money. Credit. Banks. Monetary and credit markets: a tutorial and workshop for undergraduate applied [Den'gi. Kredit. Banki. Denezhnyj i kreditnyj rynki: uchebnik i praktikum dlja prikladnogo bakalavriata]/ under the General editorship of M.A. Abramova, L.S. Alexandrova. Moscow, Yurait, 2015. 378 p.
2. Money, credit, banks: the textbook [Den'gi, kredit, banki: uchebnik] /Under the editorship of E.A. Zvonova. Moscow, INFRA-M, 2012. 592 p.
3. Money, credit, banks: a tutorial and workshop for undergraduate academic [Den'gi, kredit, banki: uchebnik i praktikum dlja akademicheskogo bakalavriata] / J.A. Cropin. Moscow, Publishing House Yurait, 2016. 364 p.
4. Cropin J.A. Banks and the problems of organization and functioning of the national banking system [Banki i problemy organizacii i funkcionirovanija nacional'noj bankovskoj sistemy]. Moscow, Publishing house «Your printing partner», 2013, 113 p.
5. Marx K. Capital [Kapital], vol. 1, kn. 1, Moscow, Politizdat, 1978, 907 p.
6. Tugan-Baranovsky M.I. Paper money and meta [Bumazhnye den'gi i metall]. Odessa, 1919.
7. Financial and monetary methods of economic regulation. Theory and practice: the textbook [Finansovye i denezhno-kreditnye metody regulirovanija jekonomiki. Teorija i praktika: uchebnik]/under the editorship of M.A. Abramova, L.I. Goncharenko, E.V. Markina. Moscow, Yurait, 2014, 551 p.
8. Friedman Milton. If money talked... [Esli by den'gi zagovorili...]. Moscow, Delo, 2002, 160 p.

УДК 330.4

МОДЕЛИРОВАНИЕ ВРЕМЕННОЙ СТРУКТУРЫ ПРОЦЕНТНЫХ СТАВОК

ЛУКАСЕВИЧ ИГОРЬ ЯРОСЛАВОВИЧ, д-р экон. наук, профессор,
заведующий кафедрой «Финансовый менеджмент» Финансового университета
E-mail: lukas1963@yandex.ru

В статье рассмотрены проблемы моделирования временной структуры процентных ставок. Дан детальный анализ основных подходов и моделей. Для статистического подхода разработана модель, позволяющая минимизировать ошибки полученных оценок. Предложено направление развития диффузионных моделей временной структуры процентных ставок для отечественного рынка путем включения компоненты, «отвечающей» за генерацию возмущений (скачков). Показано, что практическим примером комбинированного подхода является методика расчета G-кривой, базирующаяся на модификации модели Нельсона – Сигеля, которая в настоящее время применяется Московской биржей.

Ключевые слова: кривые доходности, временная структура; процентные ставки диффузионные модели; комбинированный подход.

Modeling the Time Structure of Interest Rates

IGOR YA. LUKASEWICH, ScD (Economics), full professor, Head of the Financial Management Department,
Financial University

The paper addresses the problem of modeling the time-dependent structure of interest rates. A detailed analysis of the main approaches and models is made. For the statistical approach a model allowing minimization of estimation errors has been developed. An approach to the development of diffusion models of the time structure of interest rates for the domestic market is proposed by incorporating a component “responsible” for the generation of disturbances (spikes). A practical example of the combined approach is a methodology of computing the G-curve based on the modified Nelson-Siegel model currently used by the Moscow Stock Exchange.

Keywords: yield curves, time (-dependent) structure; interest rates diffusion models; combined approach.

Сущность моделирования кривых доходности

Исследования зависимостей и соотношений между процентными ставками (т.е. ценами на заемные ресурсы), относящимися к различным временным периодам, занимают одно из центральных мест в теории финансов и инвестиций.

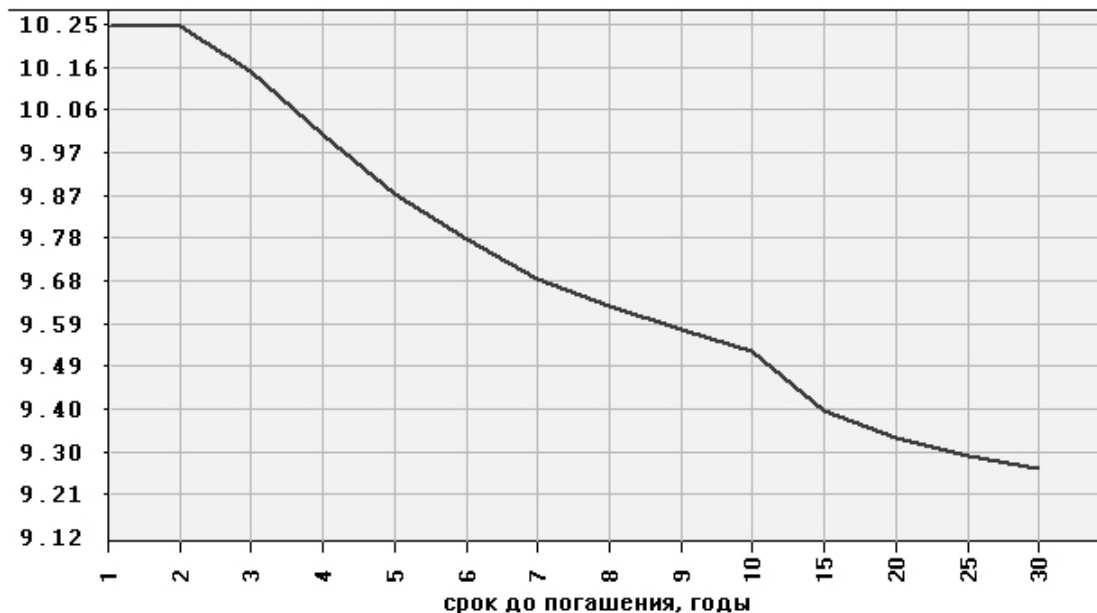
Важнейшим направлением подобных исследований является анализ и моделирование так называемых кривых доходности (*yield curve*). В общем случае такая кривая представляет собой график, отражающий изменения стоимости и доходности соответствующих долговых инструментов (например, государственных или корпоративных облигаций) в зависимости от

срока погашения. Пример подобной кривой, построенной специалистами Банка России на основе доходностей государственных бескупонных облигаций по состоянию на декабрь 2015 г., приведен на *рисунке*.

Нетрудно заметить, что эта кривая, по сути, описывает временную структуру процентных ставок (*term structure of interest rates*) на конкретном рынке (в данном случае на рынке государственного долга) и дает представление о стоимости денег в зависимости от срока и рисков заимствования, отражая его текущую, и, возможно, будущую конъюнктуру.

На макроуровне моделирование кривых доходности является важнейшим инструментом

бескупонная доходность, %



Кривая доходности государственных бескупонных облигаций

Источник: URL: www.cbr.ru.

реализации денежно-кредитной политики государства, посредством которой оно влияет на экономическую активность субъектов финансового рынка, формирует основу ценообразования на кредитные ресурсы, дает сигналы рынку относительно инфляционных ожиданий и т.д.

На микроуровне кривые доходности могут использоваться для решения широкого круга задач, таких как:

- управление инвестиционным портфелем на финансовом рынке;
- прогнозирование цен на финансовые активы;
- анализ инвестиционных и финансовых рисков;
- определение адекватных коэффициентов дисконтирования при проведении оценки эффективности инвестиционных проектов и стоимости бизнеса и др.

Анализ и моделирование кривых доходности требует предварительного изучения взаимосвязей различных видов ставок, которые могут быть использованы для построения кривых доходности. Исследования показывают, что на практике для этих целей применяются [1, 2]:

- ставки по текущим финансовым контрактам (ставки спот);

- ставки по контрактам с исполнением в определенный срок в будущем (форвардные ставки);
- эффективная ставка доходности к погашению (*yield to maturity* — *YTM*).

С теоретической точки зрения кривые доходности, построенные на базе *YTM*, не могут адекватно отражать временную структуру процентных ставок, так как будут неодинаковы для облигаций с различными купонными платежами. Кроме того, доходность к погашению, равная *YTM*, обеспечивается только в случае немедленного реинвестирования полученных платежей по ставке *YTM*.

Теории временной структуры процентных ставок

Попытки дать объяснения поведению краткосрочных и долгосрочных процентных ставок привели к созданию различных теорий временной структуры (*term structure theory*). Несмотря на существующие различия, они являются разновидностями или развитием трех основных направлений, а именно теории предпочтения ликвидности (*liquidity premium theory*, *liquidity preference theory*), теории ожиданий (*expectations theory*) и теории сегментации (*segmentation theory*).

Детальный анализ базовых теорий, а также различных направлений их развития можно найти в [1]. Поэтому ниже будет кратко рассмотрена сущность этих теорий как базы для моделирования временной структуры процентных ставок.

Теория предпочтения ликвидности предполагает, что доходность долгосрочных безрисковых бумаг должна в среднем превышать доходность аналогичных инструментов с меньшим сроком погашения. В соответствии с этой теорией инвесторы согласятся уплатить некоторую премию за приобретение краткосрочных бумаг с целью избежания риска, связанного с долгосрочными вложениями, т.е. инвесторы предпочитают большую ликвидность меньшей. Таким образом, для привлечения средств на долгосрочной основе заемщики должны предложить инвестору дополнительную премию за риск ликвидности в виде более высокого дохода.

Теория ожиданий предполагает, что форвардная ставка представляет собой усредненное ожидание спот-ставки. Существует несколько ее разновидностей, наиболее популярными из которых являются теория несмещенных ожиданий (*unbiased expectations theory*), теория чистых ожиданий (*pure expectations theory*) и теория локальных ожиданий (*local expectations theory*) [1].

Согласно этой теории возрастающие кривые отражают ожидание со стороны инвесторов роста ставок, а убывающие — падения. Из теории ожиданий также следует, что при отсутствии неопределенности форвардные ставки являются точным прогнозом спот-ставок.

Следующее объяснение временной зависимости процентных ставок основывается на предположении о существовании различных сегментов рынка (*markets segmentation*). В его основе лежит предположение, что инвесторы и заемщики по объективным и субъективным причинам привязаны к определенным видам и срокам ценных бумаг. Таким образом, существуют отдельные рынки краткосрочных, среднесрочных и долгосрочных ценных бумаг. При этом спот-ставки определяются спросом и предложением на каждом рынке. Согласно теории сегментации возрастающая кривая доходности наблюдается в случае, если пересечению кривых спроса и предложения для краткосрочных

инвестиций соответствует меньшая процентная ставка, чем равновесная ставка для долгосрочных инвестиций. Аналогично убывающая кривая наблюдается в обратном случае. Такая трактовка позволяет объяснить аномалии в кривой доходности.

Согласно различным исследованиям наибольшие эмпирические подтверждения выдвигаются теорией предпочтения ликвидности. Вместе с тем объяснения форм кривых доходности на отечественном рынке гособлигаций могут даваться с позиций всех трех теорий.

Проблема моделирования временной структуры процентных ставок имеет давнюю историю и продолжает вызывать неослабевающий интерес у ученых и практиков. Достаточно сказать, что в разное время ею занимались такие выдающиеся ученые, как Д. Кейнс, а также нобелевские лауреаты П. Самуэльсон, Р. Мертон, Ф. Модильяни, М. Шоулз, Е. Фама и др. Вместе с тем, несмотря на значительный прогресс в этой области, задача построения адекватных моделей по-прежнему далека от окончательного решения и требует дальнейших исследований.

В настоящее время предложено несколько подходов к их разработке, в зависимости от которых все модели временной структуры можно условно подразделить на три категории:

- статистические, базирующиеся на классических методах прогнозирования временных рядов;
- эконометрические (модели волатильности), учитывающие изменения дисперсии и ковариаций;
- стохастические (диффузионные), в основе которых лежит тот или иной случайный процесс.

Статистические подходы к моделированию временной структуры процентных ставок

Наиболее распространенным и широко используемым на практике подходом к подобному моделированию является применение классических статистических методов прогнозирования временных рядов. Основными причинами их популярности являются:

- относительная несложность, изученность и доступность используемых математи-

ческих методов широкому кругу специалистов;

- наличие многочисленных компьютерных программ, обеспечивающих автоматизацию выполнения соответствующих расчетов.

Одна из первых классических моделей временной структуры была предложена Д. Кейнсом [3]:

$$E(r_{t,t+1}) = r_t + a(r^* - r_t), \quad (1)$$

где r^* — долгосрочная ставка, предполагаемая неизменной в течение срока проведения операции;

a — постоянный множитель, $0 < a < 1$.

Представим модель (1) в следующем виде:

$$E(r_{t,t+1}) = ar^* + (1-a)r_t. \quad (2)$$

Как следует из приведенной формулировки, Кейнс предполагал наличие положительной связи ожидаемых и текущих ставок, что в целом соответствует теории предпочтения ликвидности. При этом если текущий уровень ставок выше нормального уровня долгосрочных ставок, рынок ожидает их понижения и обратно. Разница между текущими и долгосрочными ставками в модели (1) считается близкой к постоянному коэффициенту a .

Подход Кейнса получил развитие в работах Д. Вуда (*J. Wood*) и Б. Малкила (*B. Malkiel*)¹. Разработанные ими модели были названы моделями с «регрессивными» ожиданиями (*regressive expectations*).

Другое направление развития классических моделей временной структуры связано с изменением общей гипотезы о «типе» ожиданий инвесторов. В частности, де Лью (*de Leeuw*) выдвинул гипотезу о возможности формирования ожиданий на основе экстраполяции предыдущих наблюдений (трендов). Следствием подобного подхода стало появление ряда моделей, базирующихся на «экстраполятивных» ожиданиях:

$$E(r_{t,t+1}) = (1+b)r_t - br_{t-1}, \quad 0 < b < 1. \quad (3)$$

¹ Malkiel B.P. The term structure of interest rates. Princeton Univ. Press, 1966.

$$E(r_{t,t+1}) = (1+b)r_t - b \left[\frac{\delta}{1-\delta} \sum_{i=1}^{\infty} (1-\delta)^i r_{t-i} \right]. \quad (4)$$

В простых моделях подобного типа предполагается, что ожидаемое изменение процентной ставки ($r_{t,t+1} - r_t$) в следующем периоде представляет собой постоянную долю b от последнего Δr_t .

В более сложных моделях типа (4) используется геометрическое взвешивание с убывающими весами с целью придания большей значимости последним наблюдениям и уменьшения влияния устаревающих данных. При этом значение параметра δ здесь задается значительно большим по величине в сравнении с γ в модели (3).

Результатом синтеза гипотез «регрессивных» и «экстраполятивных» ожиданий стало появление смешанных моделей вида:

$$E(r_{t+1,t}) = r_t + b \left[r_t - \frac{\delta}{1-\delta} \sum_{i=1}^{\infty} (1-\delta)^i r_{t-i} \right] + a \left[\gamma \sum_{i=0}^{\infty} (1-\gamma)^i r_{t-i} - r_t \right]. \quad (5)$$

Наибольшую известность получила смешанная модель, разработанная Ф. Модильяни — одним из родоначальников современной теории структуры капитала²:

$$E(r_{t+1,t}) = \omega_0 r_t + \sum_{i=1}^{\infty} \omega_i r_{t-i}, \quad (6)$$

где $\omega_0 = 1 + b - (1-\gamma)a$ и $\omega_i = a\gamma(1-\gamma)^i - b \frac{\delta(1-\delta)^i}{1-\delta}$, $\forall i \geq 1$.

Более продвинутые варианты адаптивных моделей временной структуры процентных ставок были предложены Т. Минсером (*T. Mincer*), а также Г. Бирвагом (*G. Bierwag*)³.

В первой модели ожидания аппроксимируются как взвешенное среднее из нескольких экспоненциально взвешенных средних:

² Modigliani F. Innovations in interest rate policy // American Economic Review. May, 1966. pp. 178–197.

³ Bierwag G. Immunization, duration and the term structure of interest rates // Journal of Financial and Quantitative Analysis. 1977, No 12, pp. 724–743.

$$E(r_{t+1,t}) = \sum_{j=1}^n e_j \left[\lambda_j \sum_{i=0}^{\infty} (1-\lambda_j)^i r_{t-i} \right], \quad (7)$$

где сумма корректирующих положительных весов e_j (значений ошибок прогноза) равна 1.

В основе второй модели лежит предположение, что все участники рынка имеют адаптивные ожидания. В этом случае рыночное ожидание представляет собой взвешенную сумму всех сделанных прогнозов участников:

$$E(r_{t+1,t}) = r_t \sum_{i=0}^{\infty} \left[e\lambda_1 (1-\lambda_1)^i + (1-e)\lambda_2 (1-\lambda_2)^i \right] r_{t-i}. \quad (8)$$

Результаты исследований и разработки адаптивных моделей для прогнозирования процентных ставок и курсов валют на российском рынке можно найти в работах Ю.П. Лукашина [4].

Еще одним распространенным направлением в статистическом моделировании процентных ставок является применение сплайнов для выравнивания временных рядов.

Идея построения дисконтирующей функции с помощью полиномиальных сплайнов принадлежит Д. Маккалоху (*J. McCulloch*)⁴. Разработанная им модель базируется на кубической функции:

$$d(t) = a_0 + a_1 t + a_2 t^2 + a_3 t^3. \quad (9)$$

Позднее О. Вэйсичек (*O. Vasicek*) предложил использовать экспоненциальный сплайн вида⁵:

$$d(t) = a_0 + a_1 e^{-at} + a_2 e^{-2at} + a_3 e^{-3at}, \quad (10)$$

где a — константа.

Несмотря на достаточно эффективную реализацию статистических методов прогнозирования в современных компьютерных программах, даже с вычислительной точки зрения проблемы точности оценок при моделировании временной зависимости процентных ставок оставляют широкое поле деятельности для дальнейшего совершенствования. Основной

причиной этого является существование ограничений на величины тех или иных параметров в используемых моделях, которые часто принимают вид неравенств.

Данная проблема может быть решена последующей нелинейной оптимизацией, минимизирующей ошибки полученных оценок. В частности, в рамках теории ожиданий подобная модель может быть сформулирована в представленном ниже виде.

Пусть P_i — рыночная цена облигации i ; P_i^* — прогнозная цена облигации i ; r_t — прогнозируемая спот-ставка в периоде t ; d_t — коэффициент дисконтирования в периоде t ; f_t — форвардная ставка в периоде между t и $t+1$; w — вектор параметров кривой.

Тогда в соответствии с положениями теории ожиданий равновесная цена облигации равна:

$$P_i^* = \sum_{t \in T} c_{it} d_t. \quad (11)$$

Пусть $dt = g(t, w)$ — сглаживающая функция (например, экспоненциальная). Тогда задача нелинейного программирования может быть сформулирована как:

$$\min \sum_i (P_i - P_i^*)^2 \quad (12)$$

при ограничениях:

$$\begin{aligned} d_t &= g(t, w) \\ P_i^* &= \sum_i c_{it} d_t \\ r_t &= d_t^{-1/t} - 1 \\ f_t &= \frac{(1+r_{t+1})^{t+1}}{(1+r_t)^t} - 1. \\ \underline{w} &\leq w \leq \bar{w} \\ \underline{d}_t &\leq d_t \leq \bar{d}_t \\ \underline{r}_t &\leq r_t \leq \bar{r}_t \\ \underline{f}_t &\leq f_t \leq \bar{f}_t \end{aligned}$$

Предлагаемый подход обеспечивает большую эффективность, точность и гибкость вычислений, так как позволяет учитывать различные ограничения, которые могут быть заданы для параметров модели (12).

⁴ McCulloch J. Measuring the Term Structure of Interest Rates // Journal of Business. 1971. No 1, pp. 19–31.

⁵ Vasicek O. An equilibrium characterisation of the term structure // Journal of Financial Economic. 1977, v. 5, pp. 177–188.

Несмотря на широкую популярность и практическую доступность, классические методы прогнозирования временных рядов вряд ли могут рассматриваться в качестве адекватного подхода к решению проблемы моделирования временной структуры процентных ставок, поскольку изменения последних имеют ярко выраженную стохастическую природу.

Исследования показывают, что в настоящее время существуют два основных подхода к построению моделей, позволяющих учитывать стохастическую природу изменений процентных ставок, т.е. их волатильность (*volatility*).

Эконометрические подходы к моделированию временной структуры процентных ставок

Сущность эконометрического подхода заключается в разработке моделей с переменной дисперсией и ковариациями. В общем случае их можно подразделить на две концептуальные категории:

- модели, управляемые наблюдениями (данными);
- модели, управляемые параметрами.

К первой категории относят различные классы авторегрессионных моделей условной неоднородности (*ARCH*, *GARCH*, *HARCH* и др.) для описания случайных компонент временных рядов. Достоинством этих моделей является их способность учитывать такие свойства эмпирических распределений, как кластерность, «тяжелые» хвосты, эксцесс, наличие «долгой памяти»⁶.

Наиболее простой здесь является модель типа *ARCH* (*AutoRegressive Conditional Heteroskedastic*), в которой величины s_t (волатильности) являются линейной функцией квадратов предшествующих значений наблюдаемой переменной. Для исследуемой проблемы модель может быть сформулирована в следующем виде:

$$y_t = e_t \sigma_t,$$

$$\sigma_t^2 = a_0 + a_1 y_{t-1}^2 + \dots + a_n y_{t-n}^2, \quad (13)$$

где y_t — разность логарифмов цен ($y_t = \ln(P_t/P_{t-1})$);

P_t, P_{t-1} — цены актива в моменты t и $t-1$ соответственно;

n — порядок модели; $a_0 > 0, a_i \geq 0$;

e_t — независимые, стандартно распределенные величины, $e \sim N(0, 1)$.

Даже при $n = 1$ модель поведения приращений y_t обладает рядом интересных свойств. В частности, ее стационарное решение приводит к распределениям типа Парето (с «тяжелыми» хвостами). Недостатком моделей *ARCH* является то, что все величины $y_{t-1}, y_{t-2}, \dots, y_{t-n}$ в (13) являются квадратами своих значений. Таким образом, моделью не учитываются разные знаки приращений.

Более развитыми являются модели типа *GARCH* (*Generalized ARCH*) и *HARCH* (*Heterogeneous ARCH*):

$$\sigma_t^2 = a_0 + \sum_{i=1}^n a_i y_{t-i}^2 + \sum_{j=1}^k b_j \sigma_{t-j}^2, \quad (14)$$

$$\sigma_t^2 = a_0 + \sum_{j=1}^n z_j \left(\sum_{i=1}^j y_{t-i} \right)^2, \quad (15)$$

где $a_0 > 0, a_i \geq 0, b_j \geq 0$;

$z_j \geq 0$ для $j \leq n-1$.

Таким образом, последнее слагаемое позволяет учитывать возможные эффекты, создаваемые разными знаками приращений. Существенным достоинством подобных моделей является способность хорошо аппроксимировать эмпирические корреляционные функции, построенные по реальным данным. Вместе с тем подбор и оценка параметров для таких моделей представляют определенные трудности.

Управляемыми параметрами моделей предполагается, что волатильность является функцией некоторой ненаблюдаемой величины. В качестве примера можно привести модель логнормальной стохастической дисперсии, предложенную С. Тэйлором [7]:

$$y_t | h_t \sim N\{0, \exp(h_t)\}, h_{t+1} = z_0 + z_1 h_t + e_t, e_t \sim N(0, s_e^2). \quad (16)$$

Лог-волатильность h_t в (16) является скрытой от исследователя, однако она может быть оценена по данным наблюдений. Хотя подобные

⁶ Gouriéroux Ch. ARCH Models and Financial Applications. Springer-Verlag, 1997. 228 p.

модели с трудом поддаются статистической интерпретации и требуют применения сложных численных методов, их достоинство заключается в максимальной приближенности к процессам диффузии, которые в настоящее время широко используются в современной теории финансов и являются объектом пристального внимания со стороны исследователей.

Как уже отмечалось, один из подходов к оценке финансовых активов, получивший название теории случайных блужданий, базируется на предположении о непредсказуемости изменений цен и их независимости от предыдущей динамики.

Исследования показывают, что для описания случайных блужданий в теории вероятностей используются модели процессов с независимыми приращениями, наиболее характерными представителями которых являются так называемые винеровские процессы.

Диффузионные модели временной структуры процентных ставок

История возникновения и развития диффузионных моделей примечательна сама по себе. Достаточно сказать, что первая подобная модель была предложена почти 100 лет назад в работе Л. Башелье (*L. Bachelier*) «Теория спекуляций»⁷, ученика известного физика А. Пуанкаре.

Исследуя поведение биржевых цен на акции, Л. Башелье разработал для его описания математическую модель одномерной диффузии, получившей известность впоследствии как модель броуновского движения. Данная модель имела следующий вид:

$$P_t = P_0 + \mu t + \sigma W_t,$$

где μ — математическое ожидание смещения (нормы доходности);

σ — стандартное отклонение;

$W(t)$ — случайный процесс, у которого средние приращения нулевые, а средние квадраты приращений удовлетворяют соотношению $(\Delta S_t)^2 \sim \Delta t$ (т.е. броуновское движение).

Идеи Башелье не были поняты современниками и долгое время находились в забвении.

Дальнейшее развитие диффузионные модели получили в работах известного экономиста П. Самуэльсона, который предложил для описания динамики цен использовать геометрическое броуновское движение:

$$P_t = P_0 e^{\mu t} e^{\sigma W_t - \sigma^2 t / 2},$$

где $W(t)$ — случайный процесс, введенный Башелье.

Однако особый интерес к диффузионным моделям вызвала разработка Ф. Блэком и М. Шоулзом модели оценки опционов. За основу они взяли так называемый стандартный винеровский процесс — непрерывный аналог геометрического случайного блуждания. Стандартный винеровский процесс представляет собой случайный непрерывный процесс W с независимыми приращениями. Его переходные вероятности имеют плотности $q_t(x, y)$, которые нормальны с математическим ожиданием x и дисперсией at , где $a > 0$ — некоторая постоянная. Эти плотности удовлетворяют обычному уравнению диффузии вида:

$$\frac{\partial q_t(x, y)}{\partial t} = \frac{1}{2} a \frac{\partial^2 q_t(x, y)}{\partial x^2}. \quad (17)$$

Рассмотрим применение моделей случайных непрерывных блужданий для описания поведения процентных ставок. Пусть r_t — спот-ставка в момент t . Тогда случайное изменение r_t может быть описано в виде следующего стохастического дифференциального уравнения⁸:

$$dr(t) = \mu(t, r)dt + \sigma(t, r)dW(t), \quad (18)$$

где μ — математическое ожидание смещения;

σ — стандартное отклонение;

$W(t)$ — стандартный винеровский процесс.

Р. Мертон (*R. Merton*) предложил описывать движение r_t как простой диффузионный процесс с постоянными коэффициентами сноса m и волатильности s :

⁷ L. Bachelier. Theorie de la speculation. – Ann. Ecole Norm. Sup., 1900. (Перепечатано в книге: The random character of stock market prices. Cambridge, MA.: MIT, Press, 1967, pp. 517–531).

⁸ Непрерывное блуждание вида 18 известно как процесс Ито.

$$dr_t = \mu dt + \sigma dW_t, \quad (19)$$

где W — стандартный винеровский процесс.

Следующий шаг был сделан О. Вэйсичеком, модель которого базируется на использовании процессов Орнштейна — Уленбека⁹:

$$dr_t = \alpha(\bar{r} - r_t)dt + \sigma dW_t, \quad (20)$$

где постоянные \bar{r} и α играют роль среднего и коэффициента пропорциональности, отвечающего за отклонения r_t .

Еще одной известной разработкой является равновесная модель Кокса — Росса — Ингерсолла (Cox J.C., Ross S.A., Ingersoll J.E.)¹⁰:

$$dr_t = \alpha(\bar{r} - r_t)dt + \sigma\sqrt{r_t}dW_t. \quad (21)$$

Среди других разработок следует отметить модели Халла — Уайта (Hull J., White R.), Лонгштаффа — Шварца (Longstaff F.A., Schwartz E.S.), Хита — Джерроу — Мортон (Heath D., Jarrow R., Morton A.).

Детальное исследование и сравнительный эмпирический анализ наиболее известных диффузионных моделей временной структуры были выполнены К. Ченом (K. Chen) и А. Сандерсом (A. Sanders) для фондового рынка США [2]. Согласно проведенным ими исследованиям наилучший результат при тестировании показала модель *HJM* (модель Хита — Джерроу — Мортон). На наш взгляд, модель *HJM*, по сути, является обобщением подходов к моделированию временной структуры процентных ставок в рамках теории случайных блужданий и заслуживает специального рассмотрения.

Пусть изменения форвардной ставки $f_{t,T}$ заданы следующим стохастическим дифференциальным уравнением:

$$\partial f(t, T) = \mu(t, T) + \sigma_f(t, T)dW_t. \quad (22)$$

Тогда спот-ставка $r_t = f_{t,t}$ может быть задана в виде:

$$r(t) = f(0, t) + \int_0^t \mu(v, t)dv + \int_0^t \sigma_f(v, t)dW(v). \quad (23)$$

Цена бескупонной облигации в периоде t исходя из значения форвардной ставки $f_{t,T}$ и при условии непрерывного начисления процентов будет равна:

$$P(t, T) = \exp\left(-\int_t^T f(t, s)ds\right), \quad (24)$$

где $0 \leq t \leq T$.

Посредством применения теоремы Фубини и лемму Ито можно показать, что цена дисконтированной облигации должна удовлетворять следующему стохастическому дифференциальному уравнению:

$$dP(t, T) = [r(t) + b(t, T)]P(t, T)dt + a(t, T)P(t, T)dW(t), \quad (25)$$

где

$$a(t, T) = -\int_t^T \sigma_f(t, v)dv, \quad (26)$$

$$b(t, T) = -\int_t^T \mu(t, v)dv + \frac{1}{2}a(t, T)^2.$$

Отметим, что такой подход позволяет сформулировать и многофакторные модели временной структуры процентных ставок и оценки потоков платежей.

Будучи по своей сути эволюционными, все модели, базирующиеся на винеровских процессах, эффективны лишь в случае небольших колебаний ставок, т.е. в условиях экономической стабильности и развитого финансового рынка. Однако диапазон колебаний ставок на российском рынке в целом достаточно широк. Поэтому непосредственное применение в российских условиях данных моделей требует их доработки.

Наиболее перспективным направлением развития диффузионных моделей временной структуры процентных ставок для отечественного рынка представляется их расширение путем включения компоненты, «отвечающей» за генерацию возмущений (скачков). В качестве такой компоненты может быть использован

⁹ Fong H., Vasicek O. Term Structure Modelling // Journal of Finance. 1982, v. 37, No. 7, pp. 339–348.

¹⁰ J.C. Cox, J.E. Ingersoll, S.A. Ross. A theory of the term structure of interest rates. Econometrica, 53:385–407 (May, 1985).

пуассоновский процесс. Тогда для общего случая подобная модель будет иметь следующий вид:

$$dr(t) = \mu(t)dt + \sigma(t)dW(t) + \delta(t)dN(t), \quad (27)$$

где W — винеровский процесс;

N — пуассоновский процесс;

δ — параметр пуассоновского процесса.

Предлагаемый подход к моделированию временной структуры процентных ставок на базе диффузионных процессов, позволяющий учитывать резкие колебания в развитии случайного процесса, по нашему мнению, более всего соответствует реалиям российского рынка, отличительными чертами которого являются неустойчивость, зависимость от неэкономических факторов, высокая степень неопределенности.

Вместе с тем его практическая реализация связана с определенными вычислительными

сложностями. Отметим также необходимость применения имитационного моделирования для генерации источников неопределенности, т.е. винеровских и пуассоновских процессов. Все это требует специальной математической и компьютерной подготовки соответствующих специалистов.

Выводы

Для решения конкретных задач могут использоваться комбинированные подходы. Практическим примером комбинированного подхода является методика расчета G -кривой, базирующаяся на модификации модели Нельсона-Сигеля, которая в настоящее время применяется Московской биржей. Подробное описание сущности этой методики можно найти в [5], а также на сайте московской биржи по адресу: <http://fs.moex.com/files/850>.

Литература

1. Шарп У., Александер Г., Бэйли Дж. Инвестиции. М.: Инфра-М, 2014.
2. Taylor S.J. Modelling stochastic volatility // *Math. Finance*, 1994, v. 4, pp. 183–204.
3. Доугерти К. Введение в эконометрику. М.: Инфра-М, 2010.
4. Лукашин Ю.П. Адаптивные методы краткосрочного прогнозирования. М.: Финансы и статистика, 2003.
5. Гамбаров Г., Шевчук И., Балабушкин А. Оценка срочной структуры процентных ставок // *Рынок ценных бумаг*. 2004. № 11, 13.
6. Chan K.C., Sanders A.B. An empirical comparison of alternative models for the short-term interest rate // *Journal of Finance*. 1992, v. 47, No. 3, pp. 1209–1227.
7. Vasicek O. An equilibrium characterisation of the term structure // *Journal of Financial Economic*. 1977, v. 5, pp. 177–188.

Reference

1. Sharp U., Aleksander G., Bjejli Dzh. Investment [Investicii]. Moscow, Infra-M, 2014.
2. Taylor S.J. Modelling stochastic volatility // *Math. Finance*. 1994, v. 4, pp. 183–204.
3. Dougerti K. Introduction to econometrics [Vvedenie v jekonometriku]. Moscow, Infra. Moscow, 2010.
4. Lukashin Ju.P. Adaptive methods of short-term forecasting [Adaptivnye metody kratkosrochnogo prognozirovaniya]. Moscow, Finansy i statistika, 2003.
5. Gambarov G., Shevchuk I., Balabushkin A. Estimation of the term structure of interest rates [Ocenka srochnoj struktury procentnyh stavok]. *Rynok cennyh bumag*, 2004, No. 11, 13.
6. Chan K.C., Sanders A.B. An empirical comparison of alternative models for the short-term interest rate // *Journal of Finance*. 1992, v. 47, No. 3, pp. 1209–1227.
7. Vasicek O. An equilibrium characterisation of the term structure. / *Journal of Financial Economic*. , 1977, v. 5, pp. 177–188.

УДК 338.24

ПОЛИТИКА ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ: ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ И УПРАВЛЕНЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ РЕАЛИЗАЦИИ

ЩЕРБИНА ТАМАРА АЛЕКСЕЕВНА, канд. экон. наук,
доцент кафедры «Инвестиции и инновации» Финансового университета
E-mail: gero-tamara@yandex.ru

В статье рассматриваются направления разработки и реализации политики импортозамещения с учетом финансово-экономических проблем функционирования российской экономики. Предмет исследования – управленческие решения и финансово-экономические отношения в условиях реализации политики импортозамещения. Цель работы – выявление основных финансово-экономических проблем, сдерживающих процесс импортозамещения, обоснование необходимости усиления его государственной поддержки. В работе проанализированы управленческие решения, а также статистические данные, характеризующие процесс импортозамещения, что позволило выявить основные причины, сдерживающие активизацию точек экономического роста, обосновать повышение роли государства в реализации политики импортозамещения, сформулировать мероприятия по формированию благоприятной экономической среды для реализации политики импортозамещения.

Сделан вывод о том, что реализация политики импортозамещения создает условия для роста и повышения эффективности реального сектора экономики, но в условиях экономического спада осуществление импортозамещения может столкнуться с непреодолимыми проблемами, в разрешении которых ключевую роль играет государственное регулирование.

Ключевые слова: экономический рост; импортозамещение; инвестиции; государственное регулирование; политика импортозамещения.

The Import Substitution Policy: Financial, Economic and Managerial Aspects of its Implementation

TAMARA A. SHCHERBINA, PhD (Economics), associate professor the Investments and Innovations Department, Financial University

The paper investigates the key trends in the development and implementation of the import substitution policy with due account for financial and economic problems facing the Russian economy. The subject of research is management decisions and financial and economic relations arising in the implementation of the import substitution policy. The purpose of the work was to identify the key financial and economic problems hindering the process of import substitution and substantiate the need for more effective government support. The paper analyzes the management decisions as well as statistical data characteristic of the import substitution process, which made it possible to reveal the main reasons restraining the activation of points of economic growth, justify the increased role of the state in pursuing the import substitution policy, propose measures aimed at creating an economic environment favorable for the implementation of the said policy.

It is concluded that the implementation of the import substitution policy creates conditions for the growth and increases the efficiency of the real economy, but in the situation of the economic downturn the promotion of the import substitution may encounter insurmountable problems and the government regulation plays the key role in their solution..

Keywords: economic growth; import substitution; investments; government regulation; import substitution policy.

После того как Россия столкнулась с экономическими и политическими вызовами глобального характера, возникла необходимость пересмотра политики импортозамещения в силу следующих обстоятельств:

- возрастание импортозависимости ряда отраслей до пределов, угрожающих национальной безопасности (доля импорта в ряде отраслей достигла 70–90%) [1, с. 12];
- введение санкций и запрета как ответной меры на допуск отдельных видов групп импортных товаров;
- девальвация курса рубля, повлекшая рост стоимости импортируемых товаров на внутреннем рынке.

Предполагается, что срок реализации программы импортозамещения составит два, максимум три года. При этом импортозамещению подлежит примерно треть всего российского импорта, что составит около 100 млрд долл. США и потребует прироста производственных мощностей на 15–16% [2]. Масштаб решения такой сверхзадачи требует реалистичной оценки возможностей отечественной экономики и определения направлений и форм импортозамещения, а также эффективных инструментов его стимулирования.

Импортозамещение как экономический процесс

Следует отметить, что концепция импортозамещения не нова. Ранее она нашла свое отражение в трудах М. Бруно, А. Страуг, Х. Ченери и др., являющихся представителями неокейнсианской школы. В теоретических моделях этих экономистов импортозамещение рассматривалось как модель развития страны в условиях глобализации, ориентированная на экономический рост государства, развитие внутреннего рынка промышленных товаров, решение приоритетных задач социально-экономического развития посредством поддержки отечественного производителя. Несмотря на имеющийся зарубежный опыт в решении данной проблемы, в отечественной экономической литературе не сложился до настоящего времени единый подход к понятию «импортозамещение». Так, одни авторы определяют импортозамещение как экономическую стратегию и промышленную политику государ-

ства, направленную на замену импортных промышленных товаров национальными [3, с. 87]. Другие авторы понимают под импортозамещением уменьшение или прекращение импорта определенного товара посредством производства, выпуска в стране таких же или аналогичных товаров [4]. Существует также региональный аспект трактовки импортозамещения, когда под ним подразумевается система перспективных мер, обеспечивающих достижение намеченных регионом целей по объемам и структуре производства отечественной продукции при одновременном снижении потребления импортных товаров [5]. Однако большинство авторов наиболее точным считают определение импортозамещения как процесса замены на внутреннем рынке импортной продукции конкурентоспособной, не уступающей по параметрам качества и ценовым характеристикам мирового рынка отечественной продукции [6].

Импортозамещению подлежит примерно треть всего российского импорта, что составит около 100 млрд долл. США и потребует прироста производственных мощностей на 15–16%

Корректность последнего определения состоит в том, что при реализации политики импортозамещения не нужно забывать об уровне конкурентоспособности продукции, необходимо развивать национальные отрасли промышленности, особенно в сферах производства высокотехнологичной инновационной продукции, что позволит нашей стране на равных конкурировать с развитыми промышленными странами. Иначе Россия будет обречена «...терять ресурсы, выплачивая их за новые, все более сложные и дорогие технологии промышленных товаров» [7].

С точки зрения обеспечения национальной безопасности и развития экономики, импортозамещение следует осуществлять прежде всего в отраслях, которые имеют потенциал развития и обеспечивают укрепление национальной экономики. В настоящее время достижение технологического лидерства ожидается в

авиационной промышленности, производстве оборудования для нефтегазового комплекса, создании продукции двойного назначения, информационно-коммуникационной технологии и нанотехнологии, развитии аграрно-промышленного комплекса и др.

Политика импортозамещения носит сложный комплексный характер

Таким образом, импортозамещение является стимулом развития производства, носит управляемый характер, так как предполагает сознательный выбор наиболее приоритетных направлений развития внутреннего рынка в рамках общегосударственной экономической стратегии и поиск перспективных точек экономического роста.

Разработка и реализация политики импортозамещения

Разработка и реализация политики импортозамещения требует от государства и предпринимателей решительных и активных действий. Государство должно осуществлять нормотворческую деятельность по обеспечению структурной перестройки промышленности и улучшению институциональной среды для ведения бизнеса, а предприниматели должны направить свои усилия на модернизацию и интенсификацию своего производства, ускорение роста производительности труда.

Политика импортозамещения носит сложный комплексный характер. Как способ структурных изменений социально-экономических систем на основе общественных потребностей населения страны и инструмент стимулирования точек экономического роста государства политика импортозамещения ориентирована на создание благоприятной среды для роста национальной промышленности посредством воздействия на приоритетные направления социально-экономического развития экономики, а именно:

- политическое (сохранение территориальной целостности и экономической безопасности государства);

- технологическое (глобальная модернизация промышленности, новая индустриализация);
- социальное (реструктуризация занятости и потребления);
- экономическое (изменение кредитно-денежной, налоговой политики);
- ресурсное (обеспечение наличия инвестиционных ресурсов и их доступности).

Разработка политики импортозамещения начинается со стратегического планирования, посредством которого достигается системное использование имеющихся ресурсов для достижения поставленных целей программы. Стратегическое планирование импортозамещения предполагает системный подход, а именно:

- разработку прогнозов; выбор приоритетов экономического развития, а также инструментов и механизмов их реализации;
- создание институтов организации;
- контроль за выполнением согласованных мероприятий и задач.

Следует отметить, что в Федеральном законе от 28.06.2014 № 172-ФЗ «О государственном стратегическом планировании» нашли отражение лишь отдельные элементы этой системы. Так, в настоящее время законодательно не установлены методы контроля и механизмы ответственности; не определены условия входа в систему государственного стратегического планирования институтов развития, корпораций, банков с государственным участием, финансово-промышленных групп, а также целевые показатели их работы. Отсутствие системного подхода к разработке политики импортозамещения не позволяет использовать совокупный производственный, финансовый и управленческий потенциал всех участников как при разработке политики импортозамещения, так и при ее реализации.

Реализация политики импортозамещения — это процесс управления, основанный на активном использовании всего набора инструментов государственного регулирования. Государственный бюджет является одним из наиболее эффективных инструментов, обеспечивающих влияние государства на развитие процесса импортозамещения. В настоящее время почти 60% бюджетных средств направляется на

финансирование государственных программ, нацеленных на решение приоритетных задач. Очевидно, что система государственных программ должна стать одним из главных инструментов реализации политики импортозамещения. Однако сегодня на пути использования государственных программ возникают реальные сложности. Так, значительная часть государственных программ разрабатывалась в период, когда российские компании были настроены не на решение проблем импортозамещения, а на активное участие в процессе глобализации, встраивание в технологические цепочки мировой экономики посредством использования импортных агрегатов и комплектующих. Кроме того, анализ реализации государственных программ на основе открытых источников информации показывает, что допускаются недостатки системного характера, типичные для большинства государственных программ, снижающие их общую эффективность реализации. Чтобы превратить государственные программы в реальный инструмент политики импортозамещения, необходимо перераспределить бюджетные средства в пользу программ, которые решают проблемы импортозамещения (программы развития промышленности, инновационной экономики, сельского хозяйства, программы, обеспечивающие развитие социальной инфраструктуры, и др.), а также внести необходимые коррективы в эти программы.

Проблемы на пути расширения импортозамещения

Реализация политики импортозамещения предполагает значительный рост технологически обновленных производственных мощностей. Однако при низкой инвестиционной активности в экономике достаточных оснований рассчитывать на существенный рост капитальных вложений в ближайшее время нет. Падению роста инвестиций способствуют значительные расходы на обслуживание зарубежного долга, снижение возможности привлечения новых инвестиций и заимствований, дефицит «длинных» денег внутри страны. С учетом этих причин в 2015 г. ожидалось уменьшение общего объема инвестиций на 14% к уровню 2014 г. [1, с. 19]. Согласно прогнозу Минэкономраз-

вития России объем инвестиций в основной капитал может увеличиться в 2016 г. лишь на 1,6%, а в 2017 г. — на 2,9% [8], что явно не соответствует потребностям в инвестициях для импортозамещения (15–16%).

Реализация политики импортозамещения — это процесс управления, основанный на активном использовании всего набора инструментов государственного регулирования

Ориентация на импортозамещение предполагает создание новых конкурентоспособных по мировым стандартам условий финансирования бизнеса. Оценивая перспективы роста капиталовложений, нужно учитывать и изменение потребности в инвестиционных ресурсах. Известно, что основным источником финансирования инвестиций в нашей стране являются собственные средства организаций (около 46%). В условиях стагнации эти средства ограничены и имеют тенденцию к снижению. В этой ситуации модернизация предприятий и организаций, их технологическое обновление становятся возможными, если доступны заемные средства либо государство субсидирует эти затраты. Проблемы финансового обеспечения импортозамещения усугубились введением ограничения на доступ ведущих российских банков на европейский рынок капитала, а также ускорением роста инфляции и, как следствие, повышением ключевой ставки, которая после неоднократного снижения в 2015 г. остается все-таки высокой (11%). Негативный экономический фон стал причиной изменения стратегий российских банков, роста их убыточности [1, с. 34]. В условиях замедления темпов экономического роста активное участие банков в процессах импортозамещения может быть достигнуто лишь при осуществлении их докапитализации за счет средств федерального бюджета.

Таким образом, серьезными проблемами на пути расширения импортозамещения становятся дефицит инвестиционных ресурсов, ухудшение условий воспроизводства капитала, снижение доходов и инвестиций, рост

доходов бюджета за счет увеличения налоговой нагрузки.

Повышение роли государства в создании новых условий финансирования импортозамещения

В настоящее время государство реализует ряд мер по созданию новых условий финансирования импортозамещения, а именно:

- проведена докапитализация Внешэкономбанка за счет средств ФНБ, что позволит расширить финансирование программ и инвестиционных проектов, направляемых на импортозамещение;
- разрабатывается механизм кредитования приоритетных секторов российской экономики на взаимовыгодных для предпринимателей и банков условиях;
- решается вопрос о выделении льготных кредитов сельхозпроизводителям, деятельность которых связана с импортозамещением.

Однако для того чтобы сделать инвестиционные ресурсы для организаций, участвующих в импортозамещении, доступными требуется реализация новых мер государственной поддержки, направленных на создание условий финансирования бизнеса, а именно:

- изменение денежно-кредитной политики Банка России в части увеличения возможностей кредитования реального сектора, создания стабильных условий кредитования;
- разработка мероприятий, предотвращающих перелив денежных средств, эмитируемых для реального сектора, в том числе решение проблем импортозамещения на рынке ценных бумаг и валютном рынке;
- предоставление на льготных условиях кредитов стратегическим предприятиям и организациям, участвующим в импортозамещении;
- регулирование ставок по кредитам, предоставляемым банками с государственным участием в капитале или имеющих в обороте значительную долю средств региональных и местных бюджетов;
- введение запрета на изменение коммерческими банками условий кредитных договоров без согласования с заемщиком;

- пересмотр стандартов оценки стоимости залогов;
- создание условий для снижения процентных ставок кредитования, достижения их приемлемого значения для предпринимателей с учетом рентабельности их бизнеса [1, с. 32];
- пересмотр политики ограничения объема инвестиционных ресурсов;
- поддержка организаций микрофинансирования на основе бюджетных средств с использованием гарантий по кредитам и компенсаций процентных ставок;
- создание механизмов субсидирования процентных ставок за счет средств специализированных институтов развития для стимулирования роста производства и инвестиций в организациях с низкой рентабельностью, участвующих в импортозамещении.

Развитие малого и среднего бизнеса – важный фактор успешной реализации политики импортозамещения

Успешная реализация политики импортозамещения во многом обусловлена развитием малого и среднего бизнеса (далее – МСБ). Наиболее востребованными становятся меры государственной поддержки МСБ, стимулирующие импортозамещение, разработку и внедрение новых технологий и продуктов.

Новое позиционирование государственной политики в развитии импортозамещения посредством стимулирования МСБ проявилось в:

- поддержке индустриальных парков с целью развития малого бизнеса в технологичных сферах;
- содействии продвижению продукции компаний малого бизнеса, ориентированных на производство экспортной продукции;
- содействии эффективному взаимодействию малого бизнеса с крупными компаниями; создании центров инжиниринга;
- создании центров инноваций социальной сферы; в предоставлении налоговых льгот фирмам, осуществляющим НИОКР;
- оказании финансовой поддержки не массовым, а целевым группам малых фирм

исходя из результативности их деятельности, оцениваемой на основе конкретных ключевых показателей эффективности по каждой мере поддержки.

Современная ситуация требует координации работы всех участников процесса реализации федеральных и региональных программ финансовой поддержки малого предпринимательства с единым органом, оказывающим также методологическую и консалтинговую поддержку всем органам власти, отвечающим за реализацию этих программ на местах. Важной мерой в решении этой задачи является создание на основе указа Президента Российской Федерации от 05.06.2015 № 287 «О мерах по дальнейшему развитию малого и среднего предпринимательства» Федеральной корпорации по развитию малого и среднего предпринимательства. Деятельность нового государственного института развития МСБ будет направлена на формирование национальной гарантийной системы, ориентированной на рост объема предоставления гарантий и поручительств, разработку и внедрение единой системы управления рисками, разработку новых гарантийных инструментов, обслуживающих интересы финансовых организаций и предпринимателей с учетом приоритетов экономического развития. Корпорация также будет содействовать встраиванию предпринимателей в цепочки поставщиков крупного бизнеса, координировать деятельность организаций инфраструктуры, способствовать повышению качества и доступности услуг данных организаций для предпринимателей.

На развитие субконтракции также направлена реализация программы Минэкономразвития России по поддержке 25 инновационных тер-

риториальных кластеров в 20 субъектах Российской Федерации. В рамках данной программы предусмотрены меры государственной поддержки в виде субсидий из федерального бюджета на поддержку программ развития кластеров. Наибольший объем средств направлен на развитие инновационной инфраструктуры, прежде всего инжиниринговых центров. Дальнейшее развитие инновационных территориальных кластеров предполагает удвоение объема ежегодной поддержки в 2016–2017 гг. с целью предоставления субсидий на софинансирование капитальных вложений в объекты государственной (муниципальной) собственности, находящиеся в составе кластеров.

Выводы

1. Импортозамещение не является самоцелью, оно носит управляемый характер и ориентировано на поиск перспективных точек экономического роста. Успешная реализация политики импортозамещения позволяет достичь роста результатов по всем ключевым направлениям социально-экономического развития страны.

2. Разработка и реализация политики импортозамещения требуют системного подхода и эффективного стратегического планирования, что позволит использовать совокупный производственный, финансовый и управленческий потенциал всех участников при разработке и реализации политики импортозамещения.

3. В условиях экономического спада осуществление импортозамещения может столкнуться с дефицитом инвестиционных ресурсов, ухудшением условий воспроизводства капитала, снижением доходов и инвестиций, ростом доходов бюджета за счет увеличения налоговой нагрузки.

Литература

1. Научно-информационный бюллетень. (Выпуск 3). М.: Финансовый университет, 2015. 112 с.
2. Заседание Государственного совета РФ. Развитие отечественного бизнеса и повышение его конкурентоспособности на мировом рынке в условиях членства России в ВТО. 18 сентября 2014 г. Выступление Е.С. Савченко. URL: <http://www.kremlin.ru/transcripts/46636> (дата обращения: 15.11.2015).
3. Райзберг Л., Лозовский Е., Стародубцева Е.Б. Современный экономический словарь. М.: ИНФРА-М, 2006. 495 с.
4. Экономический словарь. URL: <http://abc.informbureau.com/html/eiidoicaiauaiea.html/> (дата обращения: 15.11.2015).
5. Макаров А.Н. Импортозамещение как инструмент индустриализации экономики региона: инновационный аспект (на примере Нижегородской области)// Российский внешнеэкономический

- вестник. 201. № 5. С. 36–40. URL: <http://www.v-itc.ru/investregion/2011/04/pdf/2011-04-08.pdf> (дата обращения: 15.11.2015).
6. Гулин К.А., Мазилев Е.А., Ермолов А.П. Импортозамещение как инструмент активизации социально-экономического развития территорий // Проблемы развития территорий. 2015. № 3 (77). С. 7–25.
 7. Путин В.В. Нам нужна новая экономика. / «Ведомости» от 30.01.2012. URL: http://www.vedomosti.ru/politics/articles/2012/01/30/onashih_ekonomicheskikh_zadachah (дата обращения: 15.11.2015).
 8. Прогноз социально-экономического развития Российской Федерации на 2015 год и на плановый период 2016 и 2017 годов. URL: www.economy.gov.ru — с. 62 (дата обращения: 15.11.2015).

References

1. Scientific newsletter. (Release 3) [Nauchno-informacionnyj bjulleten'. (Vypusk 3)]. Moscow, Financial university, 2015, p. 112.
2. Meeting of the State Council of the Russian Federation. Development of domestic business and increase of its competitiveness in the world market in the conditions of membership of Russia in the WTO. September 18, 2014. E.S. Savchenko's performance [Zasedanie Gosudarstvennogo soveta RF. Razvitie otechestvennogo biznesa i povyshenie ego konkurentosposobnosti na mirovomrynke v usloviyah chlenstva Rossii v VTO. 18 sentjabrja 2014 g. Vystuplenie E.S. Savchenko]. Available at: URL: <http://www.kremlin.ru/transcripts/46636> (accessed 15.11.2015).
3. Rayzberg L., Lozovskiy E., Starodubtseva E. The modern economic dictionary [Sovremennyj jekonomicheskij slovar]. Moscow, INFRA-M, 2006, p. 495.
4. Economic dictionary [Jekonomicheskij slovar']. Available at: URL: <http://abc.informbureau.com/html/eiidoicaiauaiea.html>.
5. Makarov A.N. Import substitution as instrument of industrialization of economy of the region: innovative aspect (on the example of the Nizhny Novgorod Region) [Importozameshchenie kak instrument industrializatsii ekonomiki regiona: innovatsionnyy aspekt (naprimere Nizhegorodskoy oblasti)]. *Journal of Russian external economic messenger*, 2011, No 5, pp. 36–40. Available at: URL: <http://www.v-itc.ru/investregion/2011/04/pdf/2011-04-08.pdf> (accessed 15.11.2015).
6. Gulin K.A., Mazilov E.A., Ermolov A.P. Import substitution as instrument of activation of social and economic development of territories [Importozameshchenie kak instrument aktivizatsii sotsial'no-ekonomicheskogo razvitiya territoriy]. *Journal of Problems of development of territories*, 2015, No. 3 (77), pp. 7–25.
7. Putin V.V. We need new economy. «Sheets» [Nam nuzhna novaja jekonomika] from 30.01.2012. Available at: URL: http://www.vedomosti.ru/politics/articles/2012/01/30/onashih_ekonomicheskikh_zadachah.
8. The forecast of social and economic development of the Russian Federation for 2015 and on planning period 2016 and 2017 [Prognoz social'no-jekonomicheskogo razvitiya Rossijskoj Federaciina 2015 god i naplanovyy period 2016 i 2017 godov]. Available at: URL: www.economy.gov.ru.

Из выступления В.В. Путина на заседание Совета Безопасности 3 июля 2015 г.

Прежде всего необходимо в короткие сроки провести анализ всего спектра потенциальных вызовов и рисков: и политических, и экономических, и информационных, и других – и на этой основе скорректировать Стратегию национальной безопасности России. С учетом обновленной Стратегии национальной безопасности должны быть актуализированы действующие и разрабатываемые документы стратегического планирования. Кроме того, в случае необходимости надо будет внести уточнения и в Концепцию внешней политики и в Основы комплексной политики России на пространстве СНГ.

УДК 338.22.021.1

ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ИНВЕСТИЦИОННОГО КЛИМАТА В РОССИИ В КОНТЕКСТЕ ПОЛИТИКИ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ

НОСОВ АЛЕКСАНДР ВИТАЛЬЕВИЧ, канд. экон. наук,
доцент кафедры «Инвестиции и инновации» Финансового университета
E-mail: 3101alex@mail.ru

Статья посвящена анализу некоторых финансово-экономических аспектов инвестиционного климата в России в контексте политики импортозамещения. Предмет исследования – взаимосвязь финансово-экономических аспектов формирования российского инвестиционного климата и политики импортозамещения.

В статье рассматриваются задачи перехода к политике импортозамещения, имеющиеся на этом пути внутренние и внешние ограничения, в том числе связанные с проводимой Банком России денежно-кредитной политикой и ее влиянием на инвестиционный климат Российской Федерации.

На основе проведенного критического анализа сделан вывод о необходимости кардинального изменения подхода к выбору направлений инвестирования и критериев оценки инвестиционной деятельности.

Ключевые слова: политика импортозамещения; инвестиционный климат; Банк России; денежно-кредитная политика; инвестиционные ресурсы; резервы Банка России; ограничения.

Financial and Economic Aspects of the Investment Climate in Russia in the Context of the Import phase-out Policy

ALEXANDER V. NOSOV, PhD (Economics), Associate Professor of the Chair «Investment and Innovation»,
Financial University

The article analyzes certain financial and economic aspects of the investment climate in Russia in the context of import phase-out policy. The subject of research is to examine the relationship between financial and economic aspects of investment climate creation and import phase-out policy.

The article considers problems connected with transition to the import phase-out policy, existing internal and external constraints including those related to the impact of Russia Bank's monetary policy on the investment climate in the Russian Federation.

On the basis of a critical analysis it is concluded that it is necessary to radically change the approach to the selection of investment areas as well as criteria for evaluating investment activities.

Keywords: import phase-out policy; investment climate; Bank of Russia; money-credit policy; investment resources; reserves of the Bank of Russia; constraints.

Необходимость импортозамещения отечественными товарами

Задача замещения импорта продукцией отечественного производства была названа в качестве одной из основных, требующих решения в 2016 г., в ежегодном послании Президента РФ Федеральному собранию 3 декабря 2015 г.

В президентском послании данная проблема была тесно увязана с долгосрочной задачей формирования благоприятного инвестиционного климата и теми препятствиями на пути ее достижения, которые еще ранее указывались В.В. Путиным, но так и не были преодолены. В частности, речь шла о стабильности налоговой

системы, единообразии правоприменения и ее «разумной лояльности» к бизнесу, исключении методов прямого административного давления и преследования капиталов, возвращающихся в Россию в процессе амнистии. Особо была выделена необходимость увеличения финансовой поддержки проектам импортозамещения, которую уже оказывает Фонд развития промышленности.

Неизбежно возникающий на российском потребительском рынке дисбаланс в сторону превышения спроса над предложением компенсируется ростом цен на подлежащие импортозамещению товары. В свою очередь возникает дисбаланс по другую сторону границы, где появляется дополнительный спрос с российской стороны при прежнем предложении, который должен быть компенсирован более высоким уровнем цен, внося тем самым свой вклад в российскую «продовольственную инфляцию» (специально берем в кавычки этот термин, используемый вопреки самому исходному понятию «инфляция»).

Это становится причиной возникновения ограничений, касающихся внутреннего импортозамещения, по причине падения реальной покупательной способности населения в условиях сохранения и даже увеличения доходности торгового бизнеса.

На основании вышеизложенного можно сделать следующий вывод: курс на замещение импорта ростом отечественного производства является единственно правильным и возможным в современных условиях, если не брать в расчет продовольственные товары, которые не могут произрастать в России в силу ее климатических условий. Однако любой «замещающий» отечественный товар неизбежно будет дороже, потому что он будет произведен, во-первых, в неконкурентных условиях, что само по себе не стимулирует снижение себестоимости, во-вторых, издержки его производства будут выше, чем у вытесненных из-за санкций конкурентов.

Инвестиционные ресурсы для импортозамещения

Для осуществления политики импортозамещения необходимы инвестиционные ресурсы.

При этом сложно рассчитывать и на такой традиционный источник инвестиционных ресурсов, как средства коммерческих банков. Банк

России, считающий своей главной задачей контроль над инфляцией, регулярно пополняет «худеющую» ликвидность коммерческих банков, нередко используемую ими не на цели кредитования производства (в результате чего связывалась бы денежная масса), а для «игр» с курсом валюты, сопровождаемых оттоком капитала из страны. При этом Банк России, имея все возможности для выявления реальных денежных потоков подотчетных ему коммерческих банков, выступает в роли собирателя резервов, а также «могильщика» банков, руководство которых фактически расхищало средства вкладчиков.

По словам главы Сбербанка Германа Грефа, «все, что мы сейчас видим, это масштабный банковский кризис. Мы видим нулевую прибыль банковского сектора, громадное формирование резервов, ЦБ приходится очищать банковский сектор от банков, которые таковыми не являются» [1].

При этом и экономисты сходятся в том, что одним из важнейших инвестиционных ресурсов являются средства населения, которые должны привлекаться в производительный оборот через банковские механизмы. Однако многие граждане в случае отзыва лицензий у местных региональных банков закрывают вклады или обнуляют счета, поддавшись панике, в других еще действующих банках. Уровень недоверия к банковской системе проявляется и в том, что до сих пор популярностью у населения пользуются вложения в различные финансовые пирамиды.

В то же время население гораздо меньше прибегает к использованию заемных источников, в том числе в инвестиционных целях. По данным РБК, за январь — октябрь 2015 г. банками было выдано на 10 млн кредитов меньше, чем за тот же период прошлого года. Фактически обвал произошел в сегменте выдачи кредитных карт — минус 76%; число выданных автокредитов снизилось на 61%, ипотечных — на 31% [2].

Падение спроса в сегменте розничного кредитования объясняется возрастанием неопределенности в отношении общеэкономических перспектив и стремлением населения избежать рисков потери сбережений, а также уменьшением покупательной способности обесценившихся рублевых доходов.

Однако при всей проблематичности банковского сектора он остается как прежде каналом перераспределения средств, в том числе в инвестиционных целях. В то же время данные за 2015 г. подтверждают пессимистические выводы Г. Грефа. Согласно сайту Банка России прибыль российских банков за 7 месяцев 2015 г. сократилась до 34 млрд руб. по сравнению с 513 млрд руб. в аналогичном периоде 2014 г. В июле 2015 г. был зафиксирован убыток в размере 17 млрд руб. Банки увеличили резервы на возможные потери по ссудам с начала года на 18,6%, или на 754 млрд руб., что почти в 2 раза превышает уровень прошлого года.

Соответственно инвестиционные возможности коммерческих банков, в том числе для кредитования программ импортозамещения, за текущий год существенно снизились. При этом Банк России, который обладает достаточным инвестиционным потенциалом, осуществлял в значительных объемах в не самые простые для отечественной экономики летние месяцы 2015 г. закупки государственных облигаций США, причем за июль и август американская экономика была «проинвестирована» Банком России на 17,9 млрд долл. США, что является рекордом за последние полтора года [4].

По подсчетам некоторых российских экономистов, в пересчете в рубли по текущему курсу сумма вложений в американский государственный долг составила в августе 2015 г. 519 млрд руб. и в сентябре — 575 млрд руб., что примерно равно половине доходов федерального бюджета (1,162 и 1,173 трлн руб. соответственно). В августе объем «инвестиций в Америку» в 3,2 раза превысил расходы бюджета на поддержку российской экономики (163 млрд руб.), в 1,6 раза — траты на соцобеспечение населения (316 млрд руб.), в 21,5 раза — на здравоохранение (24,2 млрд руб.), в 26,7 раз — на образование (19,4 млрд руб.), в 79 раз — инвестиции в ЖКХ (6,56 млрд руб.). К концу лета 2015 г. Россия в списке крупнейших кредиторов США поднялась с 22-го на 15-е место. Если верить СМИ, на покупку не слишком доходных американских облигаций ушла вся валюта, полученная Россией от экспорта нефти и газа (21,4 млрд долл. США за III квартал 2015 г.). Для сравнения: за весь «тучный» 2010 г. было

куплено ценных бумаг на 26,8 млрд долл. США, за 2011 г. — на 10,2 млрд долл. США [5].

В современных условиях вхождение российских финансовых институтов в международную финансовую систему осуществляется на условии подчинения механизму долларовых расчетов, что явно не в национальных интересах. Формируя золотовалютные резервы в первую очередь на основе продажи углеводородов за рубеж, Банк России дистанцируется, по нашему мнению, от выполнения задач диверсификации экономики и участия в программе импортозамещения, отдавая предпочтение использованию механизма формирования и применения ключевой ставки, а также проведению фискальной политики с целью удержания инфляции. В то же время Банк России фактически не создавал условия ни для превращения рубля в устойчивую валюту, ни для постепенного использования в международных расчетах.

Вместе с тем опыт зарубежных центральных банков свидетельствует о том, что посредством применения адекватных им механизмов можно обеспечить подъем экономики. Этому посвящены некоторые труды немецкого экономиста Ричарда Вернера [7], который, анализируя действия Центрального банка Японии и немецкого Бундесбанка, показал, что в основе японского и немецкого «чудес» было предоставление производительных кредитов, когда центральные банки эмитировали средства и размещали их под проекты развития промышленности.

Очень важно, чтобы эмитированные и распределенные средства использовались именно для реализации инновационных и импортозамещающих проектов в производственной сфере, при этом они не стали бы средством спекуляции и не породили бы дополнительную инфляцию. Доходность таких проектов в среднем будет ниже альтернативной доходности по экономике в целом, а сроки окупаемости — выше. Приходится признать, что существующая банковская система во главе с Банком России не способна решать такие задачи, ибо институционально преследует иные цели.

Соответственно необходимо создание рабочей структуры (необязательно в виде нового органа, но с высочайшим уровнем полномочий

и подотчетностью в современных условиях непосредственно Президенту РФ), которая имела бы решающий голос при распределении инвестиционных ресурсов, в том числе из резервов Банка России, руководствующегося при выделении денежных средств не столько уровнем доходности деятельности и объемом планируемой к получению прибыли, сколько установлением сектора, кластера, доли рынка, которые необходимо взять под свой контроль. В отношении импортозамещения на потребительском рынке — это тот объем западных товаров, который должен быть замещен российской продукцией. При этом каждый раз должна определяться квота, часть завоевываемого рынка. В кластере производства средств производства таким показателем должен быть объем замещения

продаваемого сырья изготовленными из него продуктами и материалами.

Выводы

До недавнего времени высокие цены на нефть и, как следствие, большие золотовалютные резервы страны обеспечивали финансовую стабильность России, т.е. высокие цены на энергоносители компенсировали отсутствие продуманного стратегического курса на развитие отечественной экономики. Настало время перехода от распределительной модели к реально инвестиционной (в том числе включающей фактор импортозамещения как один из системообразующих) во избежание и в упреждение возможности развития ситуации в экономике по крайне нежелательным сценариям.

Литература

1. Грегф увидел в России масштабный банковский кризис. URL: <http://newsland.com/news/detail/id/1642601>.
2. Сайт РБК. URL: <http://rbctv.rbc.ru/archive/levchenko/announce/562949998461538.shtml>.
3. Официальный сайт Банка России. URL: <http://www.cbr.ru//>; <http://www.mk.ru/economics/2015/02/16/cb-v-2015-godu-pribyl-bankov-sokratitsya-vdvoe.html>.
4. Department of the Treasury/Federal Reserve Board. October 16, 2015.
5. Финансовые новости. URL: http://www.finanz.ru/novosti/obligatsii/cb-vlozhil-v-gosobligacii-ssha-polovinu-byudzheta-rossii-1000864730?utm_source=news.mail.ru.
6. Richard Andreas Werner. Princes of the Yen: Japan's central bankers and the transformation of the economy (2001), а также Ryan-Collins, Josh; Werner, Richard; Jackson, Andrew (2012). Where Does Money Come From?: A Guide to the UK Monetary & Banking System (2nd ed.). London: New Economics Foundation.; Richard A. Werner (1995). How to create a recovery through 'Quantitative Monetary Easing': The Nihon Keizai Shinbun (Nikkei), 2 September 1995 (morning edition).

References

1. Gref saw in Russia a large-scale banking crisis [Gref uvidel v Rossii masshtabnyj bankovskij krizis]. Available at: URL: <http://newsland.com/news/detail/id/1642601>.
2. The Website of RBC [Sajt RBK]. Available at: URL: <http://rbctv.rbc.ru/archive/levchenko/announce/562949998461538.shtml>.
3. The Website of the Central Bank of the Russian Federation [Oficial'nyj sajt Banka Rossii]. Available at: URL: <http://www.cbr.ru//>; <http://www.mk.ru/economics/2015/02/16/cb-v-2015-godu-pribyl-bankov-sokratitsya-vdvoe.html>,
4. Department of the Treasury/Federal Reserve Board. October 16, 2015.
5. Financial news [Finansovye novosti]. Available at: URL: http://www.finanz.ru/novosti/obligatsii/cb-vlozhil-v-gosobligacii-ssha-polovinu-byudzheta-rossii-1000864730?utm_source=news.mail.ru.
6. Richard Andreas Werner. Princes of the Yen: Japan's central bankers and the transformation of the economy (2001), а также Ryan-Collins, Josh; Werner, Richard; Jackson, Andrew (2012). Where Does Money Come From?: A Guide to the UK Monetary & Banking System (2nd ed.). London: New Economics Foundation.; Richard A. Werner (1995). How to create a recovery through 'Quantitative Monetary Easing': The Nihon Keizai Shinbun (Nikkei), 2 September 1995 (morning edition).

УДК 336.143(045)

БЮДЖЕТНАЯ ПОЛИТИКА В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ РЕЦЕССИИ: УРОКИ ЗАРУБЕЖНОГО ОПЫТА*

ШМИГОЛЬ НАТАЛИЯ СЕРГЕЕВНА, канд. экон. наук, доцент кафедры
«Государственные и муниципальные финансы» Финансового университета
E-mail: avt896112@yandex.ru

В статье проанализированы методологические и практические подходы к разработке и реализации бюджетной политики в условиях кризиса 2008–2009 гг. и последующей экономической рецессии в зарубежных странах, что позволило оценить качество бюджетной политики и обосновать предложения по использованию зарубежного опыта при разработке современной бюджетной политики Российской Федерации. Результат исследования – уточнение концептуальных подходов к разработке и реализации бюджетной политики в условиях экономической рецессии как элемента ответственного управления общественными финансами с учетом зарубежного опыта. Сделан вывод о необходимости разработки бюджетной политики, базирующейся на научно-обоснованных методологических подходах, программно-целевом бюджетировании, взаимодействии налоговых и бюджетных механизмов стимулирования экономики.

Ключевые слова: бюджетная политика; экономика; неопределенность; рецессия; налоговая политика; налоговые льготы; доходы бюджета; расходы бюджета; зарубежный опыт.

The Fiscal Policy in the Time of Economic Recession: Lessons of Foreign Experience

NATALIA S. SHMIGOL, PhD (Economics), associate professor the State and Municipal Finance Department,
Financial University

The paper analyzes the methodological and practical approaches to the development and implementation of the fiscal policy during the crisis of 2008–2009 and the subsequent economic recession in foreign countries, which made it possible to assess the quality of the fiscal policy and justify proposals to use the foreign experience in the development of a modern fiscal policy of the Russian Federation. The result of the research was clarification of conceptual approaches to the development and implementation of the fiscal policy as an element of responsible management of public finances in the situation of the economic recession taking into account the international experience. It was concluded that there was a need for a budget policy based on science-based methodological approaches, performance budgeting and interaction of tax and expenditure mechanisms to stimulate the economy.

Keywords: fiscal policy; economy; uncertainty; recession; tax policy; tax incentives; budget revenues; budget expenditures; foreign experience.

Методологические подходы к разработке бюджетной политики

В условиях высокого уровня экономической неопределенности бюджетная политика является

одним из инструментов, способных вывести экономику из рецессии, создать условия для преодоления долгосрочных структурных отставаний и негативных тенденций в экономике,

* Статья подготовлена по результатам исследований, выполненных за счет бюджетных средств по государственному заданию Финансового университета 2015 г

обеспечить макроэкономическую устойчивость и стабильное, долгосрочное, конкурентоспособное развитие.

В мировой практике применяются два методологических подхода к определению целей и задач бюджетной политики. При первом подходе перечень приоритетов и стратегических целей бюджетной политики формируется органами государственной власти и утверждается президентом государства или премьер-министром. Такой подход в зарубежной практике часто применяется в период экономического и финансового кризиса, когда именно правительство должно взять на себя разработку и реализацию бюджетной политики, направленной на быстрое сглаживание негативных явлений в экономике, вызванных кризисом, и недопущение их распространения во времени. В этот период правительство часто осуществляет крупные реформы, используя модель «командование и контроль». При этом реформа начинается сверху, и правительство берет на себя ответственность за ее проведение. Выбирая эту модель, правительство должно быть абсолютно уверенным в том, что найдет поддержку у потребителей государственных (муниципальных) услуг в той сфере, которую планируется реформировать.

Согласно второму подходу перечень целей и задач бюджетной политики формируется на основе сбора информации о потребности общества в получении определенных услуг и мнения о качестве получаемых государственных услуг. Данный подход применяется как в период экономического роста, так и на стадии экономической рецессии, с тем, чтобы на основе анализа мнения потребителей государственных (муниципальных) услуг выявить и устранить недостатки в деятельности производителей таких услуг, повысить их качество, в том числе за счет сокращения неэффективных государственных компаний и передачи выполнения услуг в частный сектор.

Рассматривая зарубежный опыт разработки и реализации бюджетной политики в условиях мирового финансового кризиса 2008–2009 гг. и последующей экономической рецессии, можно выделить два основных типа бюджетной политики, которые активно применялись в зарубежных странах:

- бюджетная политика, направленная на обеспечение сбалансированности бюджетов бюджетной системы страны за счет введения новых налогов и сокращения расходов (*сдерживающая или стабилизирующая бюджетная политика*). Она призвана не допускать или сдерживать быстрое распространение негативных последствий финансового и экономического кризиса. Такой политики придерживаются в период острой фазы кризиса страны, имеющие высокий уровень жизни населения и большой финансовый потенциал [1] (например, ФРГ, некоторые страны Северной Европы), или страны еврозоны, испытывающие определенные экономические трудности (Ирландия, Португалия, Испания, Греция), или страны с переходной экономикой, которые попали в зависимость от решений международных финансовых организаций и Евросоюза, оказывающих им финансовую помощь в целях преодоления кризиса и проведения структурных реформ и преобразований в экономике;
 - бюджетная политика, нацеленная на стимулирование экономического роста путем применения системы налоговых инструментов и контроля за расходами бюджета (*стимулирующая бюджетная политика*). Данный тип бюджетной политики применялся такими странами, как Франция (в первые годы после кризиса 2008 г.), Дания, Великобритания, а также государствами, реализовавшими финансовую политику «догоняющей модернизации» (Южная Корея, Сингапур, Китай, Малайзия) [2]. Этой бюджетной политики в определенной степени придерживается в настоящее время Россия. В отличие от бюджетной политики первого типа, она не дает быстрого экономического эффекта, но способствует структурному обновлению экономики, росту доходов бюджетов и укреплению бюджетной устойчивости в долгосрочной перспективе.
- В ходе разработки и реализации бюджетной политики учитываются факторы, которые в условиях высокого уровня экономической неопределенности делают ее по-своему уникальной. К таким факторам можно отнести модель

экономического развития государства, географические и национальные особенности, степень интегрированности национальной экономики в мировое хозяйство, учет внутреннего положения и международных позиций государства и т.д.

Стабилизационная бюджетная политика в условиях кризиса и экономической рецессии в странах ЕС

В условиях кризиса и длительной экономической рецессии стратегическими целями государств становятся обеспечение устойчивости бюджетной системы и стимулирование роста национальной экономики. Для достижения этих стратегических целей правительствами разных государств часто осуществляются схожие действия в рамках проводимой бюджетной политики. В период экономического кризиса и в условиях высокого уровня экономической неопределенности правительства государств ЕС разрабатывали и реализовывали практически схожий перечень основных мероприятий бюджетной политики, которые требовали значительных объемов дополнительных бюджетных расходов и бюджетных инвестиций (*таблица*).

В условиях высокого уровня экономической неопределенности государства, обладающие социально ориентированной экономикой, например ФРГ, используют стабилизационную бюджетную политику, характеризующуюся ростом расходов бюджетов на социальные программы и бюджетных субсидий на поддержку приоритетных секторов экономики. Говоря о бюджетной политике ФРГ в части преодоления кризисных явлений экономики начиная с 2008 г., следует отметить, что, в отличие от большинства государств Евросоюза, где основными причинами экономического кризиса стали внутренние структурные диспропорции в экономике (в Великобритании — непропорционально высокая доля финансового сектора, во Франции — проблемы развития тяжелой промышленности, высокотехнологичных отраслей и рынка труда, в Греции — используемая социальная модель развития экономики и т.д.), главной причиной кризисных явлений и последующей рецессии в ФРГ стало ее активное вовлечение в мировое

разделение труда, проявившееся в высокой доле экспорта и импорта товаров и услуг в ВВП. Поэтому правительство ФРГ было крайне заинтересовано в разработке и реализации бюджетной политики, направленной на стимулирование внутреннего спроса и скорейшее восстановление экономического роста.

В условиях кризиса и длительной экономической рецессии стратегическими целями государств становятся обеспечение устойчивости бюджетной системы и стимулирование роста национальной экономики

Правительство ФРГ последовательно осуществило три пакета антикризисных мер:

- ноябрь 2008 г. — принятие первого стабилизационного пакета, который предусматривал предоставление государственного заказа немецким предприятиям в объеме 20 млрд евро и дополнительно средств на аналогичную сумму для выдачи кредитов предприятиям малого и среднего бизнеса;
- январь 2009 г. — реализация второго стабилизационного пакета на общую сумму 50 млрд евро. Правительство ФРГ предусматривало осуществление бюджетных инвестиций на долевой основе за счет средств федерального бюджета и бюджетов земель (3,3 млрд евро) на финансирование инфраструктурных проектов федерального и субфедерального значения.

Решая задачу предотвращения массовых увольнений и роста безработицы, правительство ФРГ реализовало программу укороченного рабочего дня. Суть ее сводится к предоставлению государственных субсидий в течение 24 месяцев предприятиям, готовым переводить сотрудников на режим укороченного рабочего дня. Данная программа помогла не только предотвратить всплеск безработицы на пике экономического кризиса, но и сохранить покупательную способность населения. Кроме того, преодолению кризисных явлений в социальной

**Мероприятия бюджетной политики
в условиях экономической рецессии 2009–2014 гг. в странах ЕС**

Мероприятие бюджетной политики	Велико-британия	Ирландия	Страны Северной Европы	ФРГ	Франция	Греция
<i>В финансово-банковской сфере</i>						
Финансовая поддержка национальной банковской системы за счет бюджетных средств	+	+	+	+	+	+
<i>В социальной сфере</i>						
Увеличение размера социальных пособий для отдельных категорий населения	+	+	+	+	+	+
Осуществление мероприятий, направленных на стимулирование рынка труда путем сохранения и создания рабочих мест	+	+	+	+	+	+
Снижение налогообложения населения по отдельным видам налогов	+	+	+	+	+	+
<i>Модернизация экономики и решение структурных проблем</i>						
Сокращение государственного сектора экономики	+	+	+	-	+	+
Сокращение бюджетов министерств и государственных служб	+	+	+	+	+	+
Замораживание на несколько лет заработных плат государственных служащих	+	-	-	-	-	+
Прямая и косвенная финансовая поддержка предприятий малого и среднего бизнеса	+	+	+	+	+	+
Стимулирование приоритетных отраслей экономики, инновационных производств путем выделения дополнительных бюджетных ассигнований и бюджетных инвестиций	+	+	+	+	+	+
Снижение налоговой нагрузки на бизнес	+	+	+	+	+	+

сфере во многом способствовала сама система социальной рыночной экономики ФРГ, предусматривающая очень высокую степень социальной защиты населения;

- сентябрь 2009 г. — введение третьего стабилизационного пакета. В рамках реализации Закона о содействии экономическому росту был разработан и реализован ряд мер, направленных на снижение налогообложения юридических и физических лиц. В частности, на 16% увеличился не облагаемый

подходящим налогом минимум, снизились ставки по налогу на наследство в отношении отдельных категорий родственников, уменьшилась с 19 до 7% ставка НДС по отдельным видам бизнеса.

Таким образом, достигнутые правительством ФРГ в 2009–2012 гг. успехи в реализации антикризисных мер бюджетной политики были получены благодаря развитой системе социальной защиты населения, дополненной разнообразными конъюнктурными программами

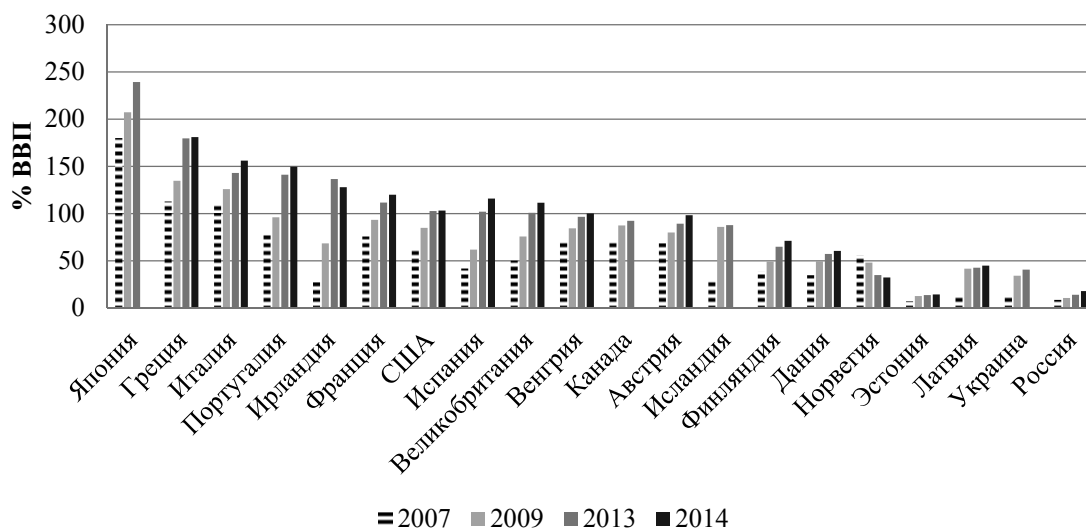
поддержки различных секторов национальной экономики, что позволило предотвратить обвал внутреннего спроса и за счет этого компенсировать потери от резкого сокращения экспортной выручки. В то же время реализация подобных широкомасштабных мер бюджетной политики требует значительных объемов дополнительных бюджетных ассигнований и бюджетных инвестиций, поэтому проведение подобной политики возможно только в развитых странах, которые традиционно имеют высокий уровень финансовой и бюджетной устойчивости. Даже для крупной и стабильно развивающейся экономики ФРГ реализация антикризисной бюджетной политики в условиях сокращения налоговых поступлений в бюджеты всех уровней бюджетной системы привела к резкому увеличению дефицита федерального и земельных бюджетов и значительному росту государственного долга.

В 2010 г. под давлением Европейской комиссии во многих странах еврозоны, включая ФРГ, был взят курс на жесткую бюджетную экономию, выражавшуюся в значительном сокращении государственных расходов и росте налоговых поступлений. Однако такой курс не учитывал национальные особенности развития экономики ряда государств (в том числе

Франции, Греции, Испании, Португалии) и привел к безудержному росту государственного долга (рисунки).

Представляется обоснованным мнение ряда ведущих зарубежных и отечественных ученых-экономистов [1, 3, 4, 7, 9] о существенной недооценке Европейской комиссией негативных последствий сдерживающей бюджетной политики для экономики стран еврозоны, что обусловлено:

- несовершенством применяемых Европейской комиссией математических моделей прогнозирования экономических последствий принимаемых решений. По мнению ряда ученых-экономистов, в числе которых разработчики этих моделей [8], ряд коэффициентов и параметров, которые считаются в данных моделях неизменными во времени и независимыми от других переменных, на практике таковыми не являются. Так, в модели *MESANGE*, используемой в том числе министерством финансов Франции, слабо учитывалась роль банков в экономике, поскольку одной из гипотез этой модели является научное предположение о том, что ни один субъект не может перестать выполнять свои платежные обязательства;



Динамика государственного долга в докризисный период 2007 г. и в период экономической рецессии в 2009–2014 гг. в странах – членах ОЭСР

Источник: OECD National Accounts Statistics (database); Eurostat Government finance statistics (database). Data for the other major economies and Russia are from the IMF Economic Outlook (April 2015).

- ошибочным видением возможностей преодоления структурных отставаний в экономике в ходе реализации сдерживающей бюджетной политики, направленной на сокращение бюджетного дефицита и уровня государственного долга.

Стимулирующая бюджетная политика в условиях кризиса и экономической рецессии

Среди государств еврозоны в период финансового кризиса 2008–2009 гг. достаточно успешно стимулирующую бюджетную политику проводила Франция в период, когда ее президентом был Н. Саркози. В частности, в ней следует особо выделить:

- оперативность разработки и принятия антикризисных документов: первые антикризисные меры были приняты через несколько дней после резкого ухудшения экономической конъюнктуры;
- соответствие бюджетной политики текущим условиям функционирования экономики на основе грамотной оценки приоритетных секторов экономики. В результате государственная финансовая поддержка осуществлялась по направлениям и проектам, в которых она была наиболее важна и необходима;
- учет накопленного опыта, в том числе отрицательных последствий, в разработке и реализации бюджетной политики в период роста французской экономики, а также установление причин низкой динамичности ее развития, что обусловило выбор бюджетной политики поощрения инвестиционной деятельности компаний;
- преемственность стратегических целей и задач проводимой в кризисный период бюджетной политики, строящейся и реализуемой не только для обеспечения скорейшего выхода экономики из кризиса, но и как продолжение уже начатых реформ по модернизации экономики и ее выводу на новый, инновационный путь развития.

Помимо Франции, стимулирующая бюджетная политика в период экономического кризиса 2008 г. и последующей рецессии разрабатывалась и реализовывалась государствами,

придерживающимися англосаксонской модели экономического развития, в том числе Великобританией.

Особенностью бюджетной политики Великобритании начиная с 2008 г. и в последующие годы стала ее нацеленность на бюджетно-налоговое стимулирование экономики путем снижения прямых налогов, расширения состава налоговых льгот и направления значительного объема бюджетных средств на финансирование инвестиционных проектов. При этом стимулирующая бюджетная политика правительства Великобритании имеет две основные стратегические цели:

- 1) восстановление макроэкономической стабильности после финансового кризиса;
- 2) изменение модели экономического роста на основе реиндустриализации экономики на новой технологической основе.

В соответствии с принятой правительством Великобритании Программой роста, планируется стимулировать экономический подъем, опираясь на организации реального сектора экономики, сбережения, частные инвестиции, экспорт при одновременном сокращении существующего уровня влияния на экономику потребления государственного сектора и сферы услуг, особенно финансовых услуг.

Для достижения цели стабилизации экономики и преодоления негативных последствий финансового кризиса 2008 г. правительство Великобритании в качестве инструментов реализации бюджетной политики активно использовало налоговые инструменты. Характеризуя влияние налоговых инструментов на экономику в период рецессии, следует отметить, что с их помощью правительство Великобритании решает достаточно противоречивые задачи: с одной стороны, они призваны поддержать и стимулировать экономическую активность, что невозможно без снижения уровня налоговой нагрузки, а с другой стороны, налоги формируют доходную базу бюджетов бюджетной системы, необходимую для поддержания сложившегося уровня оказания государственных услуг.

Англосаксонская модель макроэкономического регулирования в Великобритании характеризуется доминирующей ролью прямых налогов в формировании налоговых доходов

консолидированного бюджета, на долю которых приходится более 42% всех налоговых доходов. Среди прямых налогов основной удельный вес в доходах консолидированного бюджета Великобритании занимают индивидуальный подоходный налог (в 2011/2012 финансовом году — 27,1%, в 2015/2016 финансовом году — 25,3%) и налог на прибыль корпораций (в 2011/2012 финансовом году — 8,2%, в 2015/2016 финансовом году — 6,2%) [3]. В ходе преодоления последствий финансового кризиса в отношении индивидуального подоходного налога правительство Великобритании осуществляло мероприятия, направленные как на повышение прогрессивности подоходного налогообложения, так и на увеличение налоговой нагрузки на средний класс, составляющий большую часть налогоплательщиков. В частности, по индивидуальному подоходному налогу был изменен порядок предоставления налоговых скидок и их размеры. В 2011/2012 финансовом году было установлено предельное значение годового дохода (100 тыс. фунтов стерлингов) для применения персональной налоговой скидки. При превышении установленной предельной величины годового дохода налогоплательщики лишились права на не облагаемый налогом минимум. Кроме того, в период 2008–2014 гг. изменялись ставки налога и границы интервалов прогрессии, в которых действуют эти ставки. Максимальная ставка индивидуального подоходного налога, применяемая к доходам свыше 150 тыс. фунтов стерлингов в год, была снижена с 50 до 45%. В то же время границы интервала прогрессии по основной ставке 20% за рассматриваемый период времени изменялись трижды, увеличив уровень налоговой нагрузки на средний класс. Так, в 2009 г. ставка в 20% применялась к доходам до 35 тыс. фунтов стерлингов, в 2010 г. — до 31 785 фунтов стерлингов, в 2014 г. — 31 865 фунтов стерлингов.

Кроме того, в 2008 г. с целью пополнения доходной базы бюджета и преодоления негативного имиджа руководителей финансовых институтов, работа которых оплачивалась фактически за счет бюджетных средств, был введен налог на выплаты вознаграждений в банках. К числу таких вознаграждений были отнесены заработная плата, бонусы и иные

выплаты и выгоды от работодателя. Ставка налога составила 50%, при этом к общей сумме облагаемого дохода налогоплательщик мог применить налоговый вычет в размере 25 тыс. фунтов стерлингов. По итогам 2010/2011 финансового года поступления от этого налога составили 0,8% общего объема доходов государственного бюджета.

Бюджетная политика должна обеспечивать преемственность стратегических целей и задач государственной социально-экономической политики

В целях стимулирования реального сектора экономики в Великобритании начиная с 2010 г. проводится широкомасштабная реформа корпоративного налогообложения, в рамках которой уже реализованы следующие мероприятия: последовательно была снижена основная ставка корпоративного налога (26% — 2011 г., 21% — 2014 г., 20% — 2015 г.), изменены размеры предоставляемых налоговых вычетов в части ускоренных амортизационных вычетов, инвестиционных вычетов и вычетов расходов на исследования и разработки. Снижение ставок корпоративного налога было компенсировано увеличением ставки НДС (в 2011 г. ставка была повышена с 17,5 до 20%), акцизов на алкоголь и табачные изделия и увеличением размера местного налога на недвижимость. Таким образом, используя налоговые инструменты, правительство Великобритании стимулирует экономический рост путем перемещения налогообложения в сферу потребления и недвижимости, а также способствует перераспределению денежных средств домохозяйств и бизнеса в пользу инвестиций.

Выводы

Проведенный анализ разработки и реализации бюджетной политики в зарубежных странах в условиях кризиса 2008–2009 гг. и последующей экономической рецессии позволяет сделать следующие выводы из зарубежного опыта:

- бюджетная политика должна обеспечивать преемственность стратегических целей и

задач государственной социально-экономической политики, быть интегрированной в нее и научно обоснованной, а также строиться и осуществляться не только для обеспечения скорейшего выхода экономики из кризиса, но и для продолжения реформ, направленных на модернизацию экономики и вывод ее на инновационный путь развития;

- в ходе разработки бюджетной политики следует учитывать множество факторов, доминирующую роль среди которых должны играть степень интегрированности экономики в мировое хозяйство; ее зависимость от экспорта; модель экономического развития; национальные особенности; накопленный опыт, в том числе отрицательный, в реализации бюджетной политики;
- модель экономического развития, национальные факторы, причины кризиса (рецессии) являются определяющими при выборе инструментов реализации бюджетной по-

литики, а сами инструменты должны обеспечивать результативное использование бюджетных средств, способствовать достижению заявленных целей как бюджетной политики, так и государственной социально-экономической политики в целом;

- бюджетная политика в условиях экономического кризиса и последующей рецессии имеет две основные цели:
 - 1) восстановление макроэкономической стабильности;
 - 2) изменение модели экономического роста (часто на основе реиндустриализации экономики на новой технологической основе). При этом сами цели взаимосвязаны и взаимообусловлены;
- высокий уровень экономической неопределенности может способствовать реализации непопулярных ранее структурных реформ в экономике и социальной сфере;
- необходимо обеспечивать оперативность разработки, принятия соответствующих антикризисных документов (программ).

Литература

1. Барбер М. Три парадигмы реформы сектора государственного управления // Вопросы государственного и муниципального управления. 2011. № 2. С. 74–86.
2. Финансовые стратегии модернизации экономики: мировая практика. М.: Магистр, 2015. 496 с.
3. Buiter W.H. Central Banks and Financial Crises. Available at: URL: <http://www.wsj.com/public/resources/documents/Fed-Buiter081608.pdf>.
4. Волков А., Гутник А., Квашнин Ю., Оленченко В., Щедрин А. Преодоление кризисных явлений в некоторых странах ЕС // Мировая экономика и международные отношения. 2015. № 3. С. 35–47.
5. Government at a Glance 2015. OECD iLibrary. Available at: URL: http://www.oecd-ilibrary.org/governance/government-at-a-glance-2015_gov_glance-2015-en.
6. Горлова О.С. Бюджетная политика Российской Федерации в области доходов бюджетов: совершенствование механизма реализации // Экономика и предпринимательство. 2015. № 10–2. С. 431–435.
7. Frederick J. Folly from Olly. The disastrous quality of the economic predictions of the European Commission. URL: <https://rwer.wordpress.com/2012/11/09/folly-from-olly-the-disasterous-quality-of-the-economic-predictions-of-the-european-commission> (дата обращения: 15.09.2015).
8. Goodhart C.A. E. The Continuing Muddles of Monetary Theory: A Steadfast Refusal to Face Facts. URL: http://www.boeckler.de/pdf/v_2008_10_31_goodhart.pdf (дата обращения: 15.09.2015); 9. Buiter W.H. Central Banks and Financial Crises. URL: <http://www.wsj.com/public/resources/documents/Fed-Buiter081608.pdf> (дата обращения: 15.09.2015).
9. Шмиголь Н. Современные подходы к совершенствованию бюджетного процесса в зарубежных странах // Финансы и кредит. 2015. № 14 (638). С. 55–68.
10. Соляникова С. Ответственная бюджетная политика в социальной сфере: проблемы разработки и реализации // Экономика. Налоги. Право. 2015. № 5. С. 45–51.

References

1. Barber M. Three Paradigms of Public-Sector Reform [Tri paradigmny reformy sektora gosudarstvennogo upravleniya]. *Public administration issues*, 2011, No 2, pp. 74–86.
2. The financial strategy of modernization of economy: world practice [Finansovye strategii modernizatsii ehkonomiki: mirovaya praktika]. Moscow, Magister, 2015, 496 p.
3. Buitter W.H. Central Banks and Financial Crises. Available at: URL: <http://www.wsj.com/public/resources/documents/Fed-Buitter081608.pdf>.
4. Volkov A., Gutnick A., Kvashnin Y., Olenchenko V., Shchedrin A. Experience of Overcoming of Crisis Phenomena in Some EU Countries [Preodolenie krizisnyh yavlenij v nekotoryh stranah ES]. *World Economy and International Relations*, 2015, No 3, pp. 35–47.
5. Government at a Glance 2015. OECD iLibrary. Available at: URL: http://www.oecd-ilibrary.org/governance/government-at-a-glance-2015_gov_glance-2015-en.
6. Gorlova O. The Budgetary policy of the Russian Federation in the sphere of incomes of budgets: improving the mechanism of realization. [Byudzhetnaya politika Rossijskoj Federatsii v oblasti dohodov byudzhetrov: sovershenstvovanie mekhanizma realizatsii]. *Economy and entrepreneurship*, 2015, No. 10–2, pp. 431–435.
7. Frederick J. Folly from Olly. The disastrous quality of the economic predictions of the European Commission. Available at: URL: <https://rwer.wordpress.com/2012/11/09/folly-from-olly-the-disasterous-quality-of-the-economic-predictions-of-the-european-commission>.
8. Goodhart C. A. E. The Continuing Muddles of Monetary Theory: A Steadfast Refusal to Face Facts. Available at: URL: http://www.boeckler.de/pdf/v_2008_10_31_goodhart.pdf (accessed 15.09.2015).
9. Shmigol N. Modern approaches to improve budgeting in foreign countries. [Sovremennye podhody k sovershenstvovaniyu byudzhetnogo processa v zarubezhnyh stranah]. *Finance & Credit*, 2015, No. 14 (638), pp. 55–68.
10. Solyannikova S. A Responsible budgetary policy in the social sphere: problems of development and implementation. [Otvetstvennaya byudzhetnaya politika v social'noj sfere: problemy razrabotki i realizatsii]. *Economics, Taxes & Law*, 2015, No. 5, pp. 45–51.

Из выступления В.В. Путина на заседании Госсовета по вопросам совершенствования системы общего образования 23 декабря 2015 г.

Считаю, что на ближайшее десятилетие мы можем поставить перед собой цель нового уровня и другого масштаба – сделать российскую школу одной из лучших в мире. Убежден, такая задача способна и должна объединить все политические силы, все уровни власти, граждан страны; она отвечает и запросам общества, и задачам национального развития. Важно вместе определить наиболее эффективные, действенные инструменты реализации наших планов.

Конечно же, мы должны учитывать тенденции глобального развития, а это практически взрывное развитие технологий и переход к новому технологическому укладу. И школа тоже должна идти в ногу со временем, а где-то и опережать его, чтобы готовить ребят к динамичной, быстроменяющейся жизни, учить их овладевать новыми знаниями и умениями, свободно, творчески мыслить. Для этого нужен эффективный механизм постоянного обновления содержания общего образования.

В целом нужно продолжить развитие дополнительного образования, технических кружков, творческих студий и спортивных секций. Совершенствовать систему поиска и поддержки одаренных детей. Но, конечно, поддерживать нужно всех. И конечно, неотъемлемой частью современной образовательной среды должны стать музеи, театры, библиотеки, общественные проекты в сфере патриотического воспитания, различные движения волонтеров.

УДК 336.132:330.322(045)

РОЛЬ ФОНДА НАЦИОНАЛЬНОГО БЛАГОСОСТОЯНИЯ В РЕАЛИЗАЦИИ ИНФРАСТРУКТУРНЫХ ПРОЕКТОВ: ОПЫТ И ПЕРСПЕКТИВЫ

САНГИНОВА ЛОЛА ДОДОХОНОВНА, канд. экон. наук, доцент кафедры «Государственные и муниципальные финансы» Финансового университета
E-mail: LDSanginova@fa.ru

Статья посвящена рассмотрению вопросов поддержки инфраструктурных проектов за счет средств Фонда национального благосостояния (ФНБ) в условиях сокращения государственного инвестирования, ограниченных возможностей привлечения финансовых средств из зарубежных рынков капитала. *Предмет исследования* – роль ФНБ в финансовом обеспечении реализации инфраструктурных проектов. *Цель исследования* – обосновать принципы рационального инвестирования средств суверенного фонда в национальные инфраструктурные проекты, оценить их реализацию в России и предложить направления, обеспечивающие повышение эффективности управления инвестируемых средств ФНБ. *Сделан вывод* о возможности инвестирования средств ФНБ в инфраструктурные проекты, создающие синергетический эффект в экономической деятельности, что позволит обеспечить стабильный экономический рост в перспективе. Обоснованы предложения по повышению эффективного инвестирования средств фонда: диверсификация вложений в проекты, обеспечивающие более высокий уровень доходности; совершенствование методики оценки инвестиционных проектов; повышение прозрачности отчетности инициаторов проекта.

Ключевые слова: Фонд национального благосостояния; инфраструктурные проекты; эффективное управление государственными инвестициями; суверенные фонды.

The Role of the National Welfare Fund in the Implementation of infrastructure Projects: Experience and Prospects

LOLA D. SANGINOVA, PhD (Economics), associate professor the State and Municipal Finance Department, Financial University

The paper addresses the issues of supporting infrastructure projects at the expense of the National Welfare Fund (NWF) in the situation of the shrinking government investments and the lack of access to funds of foreign capital markets. *The subject of research* is the role of the National Welfare Fund in the financial support of infrastructure projects. *The purpose of research* was to justify the principles of the competent investment of the sovereign fund money into national infrastructure projects, assess their implementation in Russia and propose particular concepts to ensure more efficient management of the NWF invested funds.

It was concluded that the NWF money could be invested into infrastructure projects creating a synergetic effect in the economy that would ensure a sustainable economic growth in the future. Arguments were given in favor of proposals to improve the effectiveness of investments, diversify investments in projects that provide a higher level of profitability, improve the methods of investment project assessment, increase the transparency of reports of project initiators.

Keywords: National Welfare Fund; infrastructure projects; efficient management of government investments; sovereign funds.

Цель инвестирования инфраструктурных проектов за счет средств Фонда национального благосостояния

Государственные инвестиции, предназначенные для создания инфраструктурных проектов, счет средств федерального бюджета, могут быть в ближайшие годы существенно сокращены в связи с возникновением необходимости в оптимизации государственных расходов, что обусловлено снижением нефтегазовых доходов, экономической стагнацией в стране и, как следствие, наличием дефицита федерального бюджета. Источником финансового обеспечения инфраструктурных проектов, наряду с частными инвестициями, в условиях ограниченности долгосрочных ресурсов в национальной экономике, невозможности их привлечения из-за рубежа, являются средства Фонда национального благосостояния (далее — ФНБ, Фонд), которые могут создавать условия для стимулирования инвестиционной активности, развития конкурентоспособных смежных видов деятельности, способствовать освоению новых территорий и в конечном счете обеспечивать стабильный экономический рост в средне- и долгосрочной перспективе в России. При этом, вкладывая в долгосрочные активы средства суверенного фонда, необходимо обеспечивать не только их возвратность, но и приемлемый уровень доходности с учетом фактора риска. Только в этом случае будут реализовываться закрепленные в п. 2 ст. 96.11 Бюджетного кодекса Российской Федерации (далее — БК РФ) цели управления средствами ФНБ — обеспечение сохранности средств Фонда и получение стабильного уровня доходов от их размещения в долгосрочной перспективе.

Инвестирование средств суверенных фондов в инфраструктуру

Инвестирование средств суверенных фондов в инфраструктуру является в последние годы общемировой практикой, что, на наш взгляд, обусловлено, во-первых, необходимостью диверсификации структурного портфеля фондов в целях повышения их доходности, а во-вторых, растущими потребностями экономик всех стран в разви-

тии инфраструктуры. Так, в 2014 г. увеличилось до 60% количество суверенных фондов, которые инвестировали средства в инфраструктуру (рис. 1). Если раньше суверенные фонды размещали средства в уже действующую инфраструктуру (как правило, зарубежных государств), то в последние годы суверенные фонды также инвестируют в инфраструктуру национальной экономики [1].

Инвестирование средств суверенных фондов в инфраструктуру позволяет получить не только прямую отдачу от строительства конкретных объектов, но и вызвать мультипликативный эффект, обеспечивая экономический рост национальной экономики в краткосрочном и долгосрочном периодах. Об этом свидетельствуют как теоретические и эмпирические исследования зарубежных авторов [2–4], так и практический опыт отдельных стран [5, 6].

Наряду с положительными эффектами от инвестирования средств суверенных фондов в инфраструктурные объекты следует учитывать и возникающие при инвестировании проблемы. Одни из них обусловлены особым объектом инвестирования в виде инфраструктурных проектов, которые становятся причиной возможного увеличения запланированной стоимости и/или сроков строительства. Другие связаны с инвестированием средств суверенного фонда, выражающиеся в снижении ликвидности активов, низкой доходности вложений, невозврате инвестированных средств.

Инвестирование средств суверенных фондов в инфраструктуру позволяет получить не только прямую отдачу от строительства конкретных объектов, но и вызвать мультипликативный эффект

Обеспечение эффективного управления государственными инвестициями

Уменьшить негативные последствия от инвестирования средств суверенных фондов в инфраструктуру можно за счет использования на практике теоретических положений обеспечения эффективно-

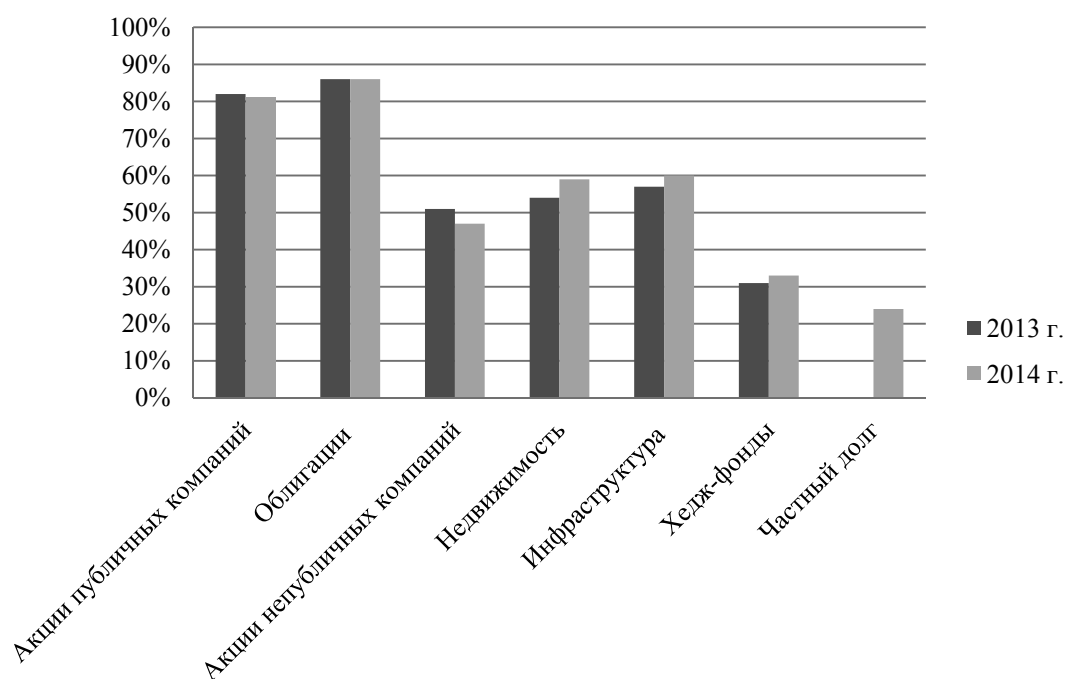


Рис. 1. Удельный вес суверенных фондов, инвестирующих в соответствующие классы активов, в 2013–2014 гг.

Источник: URL: <https://www.preqin.com/docs/reports/2015-Preqin-Sovereign-Wealth-Fund-Review-Exclusive-Extract-June-2015.pdf> (дата обращения: 29.11.2015).

го управления государственными инвестициями (*Effective Public Investment Management*), разработанных за рубежом [7] посредством тщательного предварительного отбора конкурирующих инвестиционных проектов, действенного постоянного контроля за ходом реализации проектов, прозрачной отчетности и адекватной системы ответственности инициаторов проекта за достижение запланированных параметров проекта.

Эффективное управление государственными инвестициями должно состоять из ряда последовательных этапов:

1) *стратегическое руководство и оценка проекта.*

Предполагается, что выбираются инвестиционные проекты, позволяющие достигать стратегические цели и обеспечивать приоритеты развития национальной экономики, обладающие высоким синергетическим эффектом. На этом этапе на основе прозрачной методики проводится анализ коммерческой и социально-экономической эффективности проектов, их влияния на экологию; определяется целесообразность проведения дальнейшего детального анализа;

2) *отбор проекта и бюджетирование.*

На этом этапе отбирается проект, который соответствует долгосрочным целям бюджетной и долговой политики. При этом исключается политическое влияние на отбор проекта. Качество и надежность процесса отбора проекта повышается благодаря привлечению независимых экспертов. Осуществляется постоянный контроль со стороны законодательных органов власти и общественный контроль;

3) *реализация проекта.*

Механизм организации закупок должен быть прозрачным и конкурентным. Регулярная отчетность о ходе реализации проекта снизит риски увеличения стоимости проекта и возможную коррупционность сделок. Представление регулярной отчетности и осуществление внутреннего и внешнего контроля обеспечат реализацию проекта и достижение запланированных параметров;

4) *аудит и оценка проекта.*

Проведение «план-факт анализа» параметров инвестиционного проекта позволит осуществлять контроль за своевременным и полным

достижением планируемых показателей проекта. Ведение регистров созданных активов сделает возможным контроль за эффективным использованием созданной инфраструктуры. Проведение регулярного внешнего аудита усилит действенность контрольных мероприятий.

Данные теоретические положения нашли подтверждение в практической деятельности управления государственными инвестициями в таких зарубежных странах, как Корея, где создан Центр управления инвестициями в инфраструктуру (PIMAC), Чили, в которой инвестиционные проекты оцениваются специальной организацией — Национальной системой го-синвестиций. В этих странах тщательный предварительный контроль позволил существенно повысить эффективность государственного инвестирования [8, 9].

Принципы рационального инвестирования средств суверенного фонда в национальные инфраструктурные проекты

В целях снижения, а в лучшем случае — исключения негативных последствий инвестирования средств суверенного фонда в национальные инфраструктурные проекты необходимо соблюдать следующие принципы рационального инвестирования:

1) инвестиционные стратегии суверенных фондов должны соответствовать их целевому назначению, согласованы с проводимой макроэкономической политикой. При отборе проекта должно быть исключено лоббирование интересов крупных компаний (в том числе с государственным участием);

2) доходность от инвестирования в национальную экономику с учетом фактора риска должна быть выше альтернативной доходности от вложений в зарубежные активы. При этом следует учитывать возможность применения санкций со стороны зарубежных государств, включая арест средств суверенного фонда при инвестировании в иностранные активы;

3) поддерживаемые за счет средств Фонда инфраструктурные проекты должны обеспечивать не только развитие приоритетных направлений национальной экономики, способствовать реализации стратегии социально-экономического

развития страны, но и создавать мультипликативный эффект с целью активизации инвестиционной деятельности в других сферах, служить катализатором экономического роста в стране;

4) инвестирование средств суверенного фонда в капиталоемкие инфраструктурные проекты целесообразно осуществлять на паритетных началах с частным капиталом, распределяя риски между инициаторами и соучастниками инвестиционного проекта и публично-правовым образованием;

5) инфраструктурные проекты, финансовое обеспечение которых осуществляется частично за счет средств суверенного фонда, должны обладать как коммерческой, так и социально-экономической (общественной) эффективностью. Коммерческая эффективность проекта должна быть выше уровня инфляции, соизмеримой с доходностью частных инвесторов, участвующих в проекте. Только в этом случае будут достигаться цели управления средствами ФНБ, закрепленные в законодательстве. Необходимо оценивать вклад проекта в реализацию стратегических целей социально-экономического развития на основе обоснованных критериев оценки социально-экономической эффективности;

6) создание прозрачного и действенного механизма управления на всех этапах реализации инфраструктурного проекта позволяет существенно снижать риски неэффективного инвестирования. Составными элементами такого механизма, на наш взгляд, являются: конкурентный отбор инвестиционных проектов на основе прозрачной методики оценки; контроль за осуществлением государственных закупок в процессе реализации проекта; проведение постоянного мониторинга результатов инвестиционных решений с учетом оценки достижения целей и соблюдения всех параметров, заложенных в инвестиционный проект, включая показатели эффективности;

7) необходимо представление прозрачной информации в отчетности об этапах реализации инфраструктурных проектов. Достижение заявленных показателей проекта обеспечивает проведение действенного государственного и общественного контроля. При этом важно определить меры ответственности исполнителей проекта за невыполнение плановых значений

по всем показателям, заложенным в проекте с учетом соблюдения сроков выполнения.

Рассмотрим, насколько полно реализуются вышеустановленные принципы эффективного и рационального инвестирования средств ФНБ в инфраструктурные проекты в Российской Федерации.

Инвестирование средств Фонда в реализацию инфраструктурных проектов стало возможным после принятия в 2013 г. изменений в БК РФ и внесения поправок в соответствующие нормативные правовые акты. Так, постановлением Правительства РФ от 05.11.2013 № 990 были утверждены Правила размещения средств ФНБ в ценные бумаги российских эмитентов, связанные с реализацией самокупаемых инфраструктурных проектов, перечень которых утверждается Правительством РФ. В последующие годы вносились изменения в Порядок управления средствами ФНБ, которые расширяли возможности инвестирования средств Фонда в реализацию инфраструктурных проектов. Так, в соответствии с постановлением Правительства РФ от 07.06.2014 № 522 средства Фонда могут направляться на приобретение ценных бумаг эмитентов, реализующих инфраструктурные проекты, осуществляемые ООО «Управляющая компания Российский фонд прямых инвестиций» (ООО «УК РФПИ») и Государственной корпорацией по атомной энергии «Росатом» (ГК «Росатом»), а согласно постановлению Правительства РФ от 29.12.2014 № 1592 — на депозиты и остатки на банковских счетах в банках и кредитных организациях, субординированные депозиты в российских кредитных организациях и субординированные облигации российских кредитных организаций. Кроме того, в соответствии с Планом первоочередных мероприятий по обеспечению устойчивого развития экономики и социальной стабильности в 2015 г., утвержденным распоряжением Правительства РФ от 27.01.2015 № 98-р, предусматривается возможность размещения средств ФНБ на депозиты в государственной корпорации «Банк развития и внешнеэкономической деятельности» («Внешэкономбанк») и приобретения привилегированных акций кредитных организаций для реализации инфраструктурных проектов.

Финансовое обеспечение инфраструктурных проектов за счет средств ФНБ

В соответствии с действующими нормативными правовыми актами финансовое обеспечение инфраструктурных проектов за счет средств ФНБ осуществляется двумя способами:

1) напрямую путем непосредственного приобретения акций и облигаций российских эмитентов, реализующих самокупаемые инфраструктурные проекты, перечень которых утверждается Правительством РФ, включая проекты, осуществляемые ООО «УК РФПИ» и ГК «Росатом»;

2) опосредованно через приобретение за счет средств Фонда привилегированных акций Банка ВТБ (ПАО), «Газпромбанка» (АО), АО «Россельхозбанк» или путем размещения средств на депозиты, субординированные депозиты кредитных организаций, на депозиты Государственной корпорации «Внешэкономбанк», приобретения субординированных облигаций кредитных организаций, которые затем направляют средства ФНБ в инфраструктурные проекты.

Действующим Порядком управления средствами ФНБ установлен максимальный размер средств ФНБ, за счет которого возможно финансовое обеспечение инфраструктурных проектов — не более 2318 млрд руб., что составляет 48% его общего размера (совокупный объем средств ФНБ на 01.12.2015 г. составил 4784,05 млрд руб.). В настоящее время распоряжением Правительства РФ от 05.11.2013 № 2044-р утвержден Перечень самокупаемых инфраструктурных проектов, реализуемых юридическими лицами, в финансовые активы которых направляются средства ФНБ. По состоянию на 1 декабря 2015 г., в этот Перечень включены 12 самокупаемых инфраструктурных проектов. За счет средств Фонда на финансовое обеспечение этих проектов может быть направлено 972,46 млрд руб. (42% объема средств ФНБ, предназначенных для развития инфраструктуры), а фактически предоставлено 329,53 млрд руб. [33,8% утвержденного (предельного) объема средств ФНБ, направляемого на финансирование самокупаемых инфраструктурных проектов]. Объемы средств ФНБ по отдельным

инфраструктурным проектам приведены по состоянию на 1 декабря 2015 г. на рис. 2.

Как следует из рис. 2, по состоянию на 1 декабря 2015 г. из 12 утвержденных проектов средства ФНБ поступили только в семь проектов. По пяти утвержденным инфраструктурным проектам средства ФНБ предоставлены

не были ввиду разных причин, например по проекту «Строительство железной дороги Элегест — Кызыл — Курагино и угольного портового терминала на Дальнем Востоке в увязке с освоением минерально-сырьевой базы Республики Тыва» по причине невыполнения одного из обязательных условий,

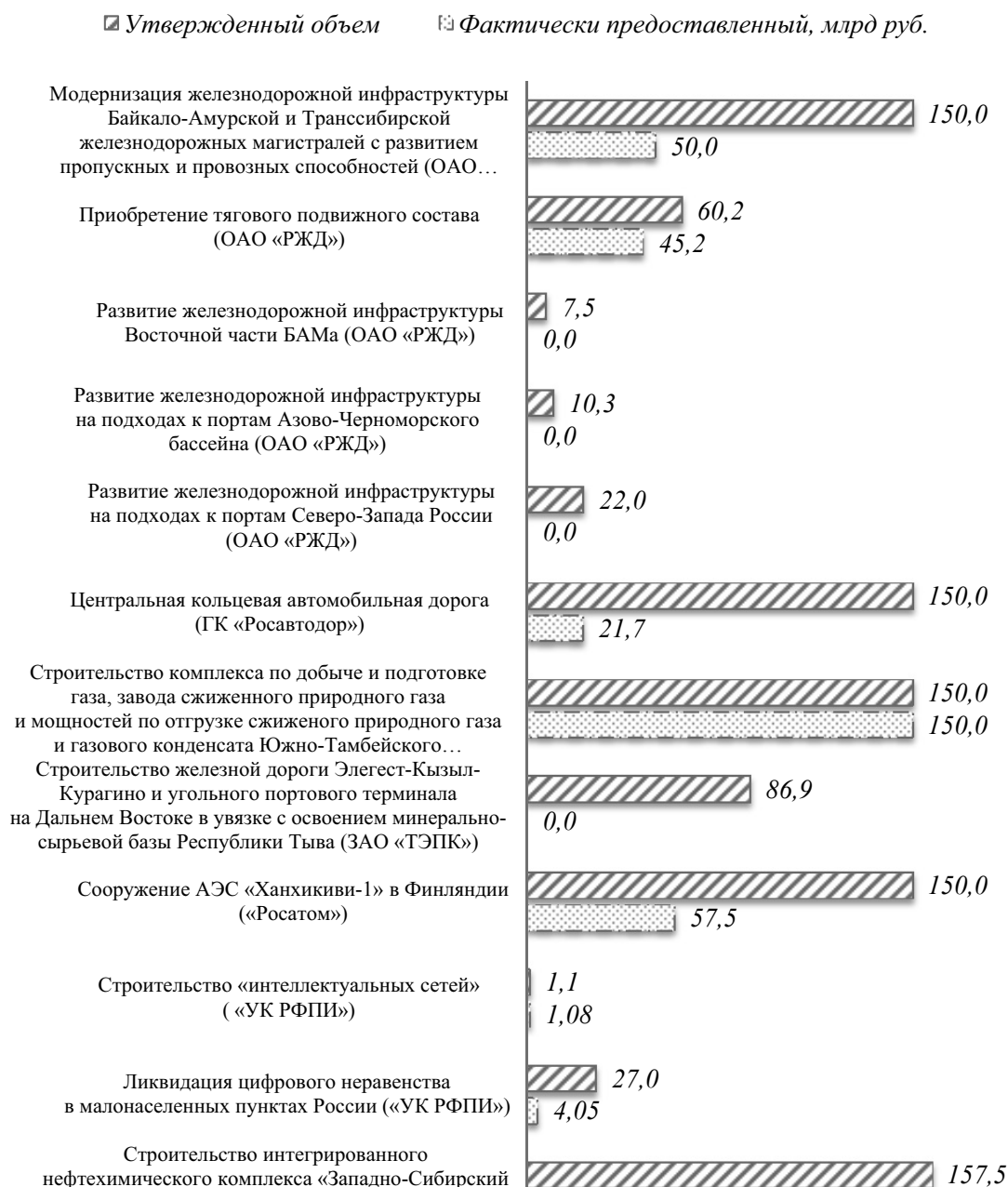


Рис. 2. Самоокупаемые инфраструктурные проекты, финансируемые за счет средств ФНБ

Источник: составлено на основании данных распоряжения Правительства РФ от 05.11.2013 № 2044-р, официального сайта Минфина России и сведений о движении средств по счету Федерального казначейства в Банке России по учету средств Фонда в рублях за 2015 г.

утвержденных в паспорте данного инвестиционного проекта, — привлечение заемного капитала в размере 76 млрд руб. Остальные четыре проекта пока не получили средства ФНБ из-за более позднего включения в Перечень самокупаемых проектов, в финансовые активы которых размещаются средства Фонда. Так, распоряжением Правительства РФ от 27.12.2014 № 2744-р в Перечень проектов были включены три проекта по развитию железнодорожной инфраструктуры, а проект по строительству интегрированного нефтехимического комплекса «Западно-Сибирский нефтехимический комбинат» стал частью Перечня проектов, в которые инвестируются средства ФНБ, в октябре 2015 г. на основании распоряжения Правительства РФ от 17.10.2015 № 2081-р.

Из возможных двух способов финансового обеспечения инфраструктурных проектов за счет средств ФНБ в настоящее время в основном используется первый. Так, по пяти инфраструктурным проектам на общую сумму 262,6 млрд руб. (79,7% всего объема финансирования) средства ФНБ направлялись посредством приобретения акций и облигаций инициаторов проектов. Только по двум проектам «Приобретение тягового подвижного состава» и «Центральная кольцевая автомобильная дорога (Московская область)» за счет средств ФНБ, ранее привлеченных на субординированные депозиты Банка ВТБ (ПАО) и Банка ГПБ (АО), были приобретены облигации инициаторов проектов на 45, 2 и 21,73 млрд руб. соответственно.

Особенностью современного этапа инвестирования ФНБ в инфраструктурные объекты является концентрация средств в проектах, инициатором которых является одно юридическое лицо. Так, ОАО «Российские железные дороги» является инициатором пяти из 12 утвержденных проектов на сумму 250 млрд руб. (25,7% утвержденной суммы). По нашему мнению, это не достаточно эффективное размещение капитала, поскольку максимально учитываются интересы одной компании, нарушается принцип рационального инвестирования средств суверенного фонда. О рисках инвестирования средств Фонда свидетельствует и то, что в значительные по объему проекты «Модернизация железнодорожной инфраструктуры Байкало-Амурской

и Транссибирской железнодорожных магистралей с развитием пропускных и провозных способностей» (БАМ) и сооружение АЭС «Ханхикиви-1» в Финляндии средства направлены посредством приобретения привилегированных акций, которые не имеют срока погашения. Кроме того, не выполняется принцип обеспечения приемлемого уровня доходности инвестированных средств. Так, доходность по первому из этих проектов очень низкая (0,01% в 2015–2019 гг. и 2,98% — с 2020 г.), а по второму — вообще не установлена. В этой связи существует риск не только неполучения приемлемого уровня дохода, но и невозврата вложенных средств ФНБ. Размещение средств Фонда в финансовые активы, доходность которых превышает уровень инфляции на 1 процентный пункт, позволит обеспечить сохранность этих средств, но вряд ли повысит существующую доходность, получаемую от управления средствами ФНБ. В утвержденных паспортах семи из 12 инфраструктурных проектов не установлен срок окупаемости размещенных средств, а значит, нельзя будет осуществлять действенный контроль за своевременным возвратом инвестированных средств Фонда. Высоко оценивается риск невозврата средств Фонда в отношении реализации проекта «Строительство железной дороги Элегест — Кызыл -Курагино», а также четырех проектов, инициатором которых является ОАО «РЖД» по причине возможного непривлечения заемных средств путем размещения облигаций. В связи с этим вероятна ситуация, при которой потребуются дополнительные средства со стороны государства, чтобы завершить начатый инфраструктурный проект. По нашему мнению, все оцениваемые риски должны быть минимальными либо часть из них — средними, что обеспечит реализацию инвестиционного проекта и возвратность средств ФНБ.

При отборе инвестиционных проектов должны учитываться их коммерческая, социальная и бюджетная эффективность

В перспективе следует диверсифицировать инвестирование средств ФНБ, в том числе в

инвестиционные проекты, обеспечивающие более высокую доходность и имеющие конкретный период окупаемости, с минимальным уровнем рисков.

Ограничение размера средств, которые могут быть инвестированы в инвестиционные проекты

В соответствии с действующими правовыми нормами установлено ограничение размера средств ФНБ, которые могут быть инвестированы в инфраструктурный проект, — не более 40% всего объема финансирования. Это свидетельствует о том, что и государство, и инициаторы инфраструктурного проекта разделяют риски, связанные с его осуществлением (удорожание, нарушение сроков, целевых показателей эффективности, невозврат инвестиций). Но имеются и исключения. Так, согласно паспорту инфраструктурного проекта «Центральная кольцевая автомобильная дорога» предусмотрено предоставление средств ФНБ в объеме до 50%. На наш взгляд, следует предъявлять единые требования ко всем инициаторам проектов, исключая приоритет интересов отдельных компаний.

Направления повышения эффективности инвестирования средств ФНБ

При отборе инвестиционных проектов должны учитываться их коммерческая, социальная и бюджетная эффективность. В соответствии с постановлением Правительства РФ от 05.11.2013 № 991 и Методическими указаниями, утвержденными приказом Минэкономразвития России от 14.12.2013 № 741 (далее — Методические указания), регламентирована процедура проведения оценки целесообразности финансирования инвестиционных проектов за счет средств ФНБ. Однако действующая методика оценки комплексного обоснования инвестиционного проекта является недоработанной и не обеспечивает прозрачности и объективности принятия решений. Так, отсутствуют критерии присвоения баллов по всем видам оцениваемой эффективности. Оценка бюджетной эффективности основана на показателе, который не имеет экономического смысла, — «денежный поток бюджета». При оценке рисков инфраструк-

турного проекта допущена методологическая ошибка — чем выше риск, тем больше баллов присваивается проекту [10, с. 51–54].

В связи с этим, на наш взгляд, в Методических указаниях следует установить четкие критерии присвоения баллов в зависимости от уровня достижения требуемых (рекомендуемых) значений, а не только минимальные значения. Это создаст реальные конкурентные начала борьбы за получение средств ФНБ на основе методологически верной, прозрачной и объективной оценки проектов.

В целях усиления действенности контрольных мероприятий за ходом реализации проекта представляется целесообразным, чтобы отчет инициатора проекта содержал сведения о достижении целей и соблюдении всех параметров, заложенных в инвестиционный проект. По нашему мнению, следует проводить «план-факт анализ» тех параметров проекта, которые учитывались при его отборе, а именно: вклад проекта в достижение стратегических целей регионального развития, реализация целевых показателей госпрограмм; коммерческая, бюджетная эффективность; социальные и экологические эффекты; кредитная устойчивость инициатора проекта; риски реализации проекта. Требуют регламентации определение ответственности инициаторов проекта за недостижение запланированных показателей, механизм компенсации упущенной выгоды для общества.

Выводы

Размещение средств ФНБ в инфраструктурные проекты может служить драйвером стимулирования инвестиционной активности, обеспечить подъем и в перспективе устойчивый экономический рост в России. Однако, по нашему мнению, управление средствами Фонда пока не достаточно эффективно, поскольку не в полной мере реализуются концептуальные принципы рационального инвестирования суверенного фонда в самоокупаемые инфраструктурные проекты. Требуется серьезной доработки методика отбора поддерживаемых проектов. Целесообразно диверсифицировать инвестирование средств ФНБ в проекты, обладающие более высокой доходностью. Следует совершенствовать

отчетность инициаторов проектов в целях повышения внутреннего и внешнего государственного финансового контроля за ходом реализации проектов.

Литература (references)

1. Truman E.M. Sovereign Wealth Funds: Is Asia Different?, 2011, Working Paper 11–12, Peterson Institute, Washington DC.
2. Berg A., Rafael P., Shu-Chun S. Yang, and Luis-Felipe Z. Public Investment in Resource-Abundant Developing Countries, 2012, IMF Working Paper 12/274.
3. Collier P., Frederick van der Ploeg, Michael S., and Anthony J. Venables. Managing Resource Revenues in Developing Economies, 2009, Ox Carre Research Paper 15, Oxford.
4. Cohen I., Thomas F., Eric R. The Economic Impact and Financing of Infrastructure Spending.” College of William and Mary, Thomas Jefferson Program in Public Policy, Policy Research Seminar report prepared for Associated Equipment Distributors. 2011.
5. Conferenceboard URL: http://www.conferenceboard.ca/press/newsrelease/13-04-05/ontario_infrastructure_spending_makes_all_ontarians_wealthier.aspx.
6. Highway to Prosperity: The economic benefits of the Golden Quadrilateral project are already visible, Business Today. URL: <http://www.businesstoday.in/magazine/focus/economic-benefits-of-the-golden-quadrilateral-project/story/194321.html>.
7. Dabla-Norris E., Jim B., Annette K., Zac M., and Chris P. “Investing in Public Investment: An Index of Public Investment Efficiency”, 2011, IMF Working Paper 11/37.
8. Rajaram, Anand, Tuan Minh Le, Kai Kaiser, Jay-Hyung Kim, and Jonas Frank, Editors. 2014. The Power of Public Investment Management: Transforming Resources into Assets for Growth. Directions in Development. Washington, DC: World Bank. doi: 10.1596/978-1-4648-0316-1. License: Creative Commons Attribution CC BY 3.0 IGO.
9. PPT on Public Investment Management in Korea — Efficiency and Sustainability, May 3, 2010 by Jay-Hyung Kim, MD, PI MAC, KDI.
10. Сангинова Л.Д. Инвестирование средств Фонда национального благосостояния в инфраструктурные проекты: возможности и риски // Экономика и предпринимательство. 2015. № 9–2. С. 45–57. Sanginova L.D. Investing the National Wealth Fund resources in Infrastructure Projects: opportunities and risks [Investirovaniesredstv Fonda natsional'nogoblagosostoyaniya v infrastrukturnyeproekty: vozmozhnostiiriski], *Jornal of economy and entrepreneurship*, 2015, No 9–2, pp. 45–57.

Из выступления В.В. Путина на ежегодной пресс-конференции 17 декабря 2015 г.

Конечно, резервы роста ВВП не ограничиваются только нашими возможностями, связанными с экспортом. Необходимо заниматься, я уже об этом говорил в Послании, импортозамещением, которое само по себе не панацея, но исходим из того, что это означает переоборудование значительной части нашей промышленности, сельского хозяйства. Это будет означать другую техническую оснащенность, а значит, повышение производительности труда. И мы, конечно, должны продолжать работу по совершенствованию механизмов управления экономикой, ее разбюрокрачиванию, созданию более привлекательных условий для ведения бизнеса и поддержки предпринимателей в решении тех задач, которые стоят перед ними и перед нашей экономикой в целом. Будем работать и на этих направлениях сосредоточим свое внимание.

Чтобы обеспечить сбалансированность федерального бюджета, в текущем году мы задействовали Резервный фонд. При этом, и это тоже очень важно, суверенные фонды в целом сегодня находятся на хорошем уровне – 11,8% ВВП. Резервный фонд составил 3 трлн 931 млрд руб. – это 5,3% ВВП, а Фонд национального благосостояния – 4 трлн 777 млрд рублей, это 6,5% ВВП.

УДК 336.77.067.32

МИНИМИЗАЦИЯ РИСКОВ АВАНСИРОВАНИЯ БАНКОМ ЗОЛОТОДОБЫВАЮЩЕГО ПРЕДПРИЯТИЯ

БЫЧКОВ ВЛАДИМИР ПЕТРОВИЧ, канд. экон. наук, профессор, профессор кафедры «Денежно-кредитные отношения и монетарная политика» Финансового университета

E-mail: eknalogpravo@mail.ru

Статья посвящена специфике минимизации рисков при авансировании банком золотодобывающего предприятия. Предмет исследования – риски, возникающие при авансировании банком золотодобывающего предприятия. Цель работы – выявить основные проблемы золотодобывающего предприятия и определить меры минимизации рисков, возникающих при авансировании банком золотодобывающего предприятия.

В работе рассмотрены субъекты сделки авансирования банком золотодобывающего предприятия, выявлена роль каждого из них и сделан вывод о существенной специфике деятельности золотодобывающего предприятия, что определяет характер его рисков и необходимость разработки специальных мер, направленных на минимизацию рисков авансирования золотодобывающего предприятия.

Сделан вывод о том, что банку-кредитору целесообразно запрашивать у золотодобытчика рекомендательное письмо от местной администрации или региональной ассоциации старателей, Союза старателей России, Союза золотопромышленников, что позволит банку определить индивидуальную уникальность золотодобытчика и разработать свои меры, направленные на минимизацию рисков.

Ключевые слова: золотодобывающее предприятие; аффинажный завод; Гохран; банк; недропользователь; риск авансирования.

Risk Minimization in Advancing of Funds for a Gold-Mining Enterprise

VLADIMIR P. BYCHKOV, PhD (Economics), full professor the Monetary Relations and Monetary Policy Department, Finance University

The paper analyzes the specifics of risk minimization in the advance financing of a gold mining company by a bank. The purpose of the work was to identify the main problems arising from the advancing of funds for a gold mining company.

The paper describes parties involved in an advance transaction, reveals the role of each of them and makes a conclusion about the specifics of a gold mining company that determine the nature of its risks and the need for special measures to minimize the risks of advancing gold mining companies, some of which are shown in the paper. The conclusion is that the creditor bank should request the gold miner to provide a letter of recommendation from the local administration or the regional association of miners or the Russian Gold Prospectors' Union or the Russian Gold Producers' Union, which will allow the bank to define the uniqueness of the gold miner and develop its own measures to minimize the risks.

Keywords: gold mining company; refinery; Gokhran (State Precious Metals and Gems Repository); bank; the subsoil user; advancing risk.

Особенности операций с золотом

Операции, осуществляемые с драгоценными металлами, отличаются от спекулятивных операций тем, что при покупке золота банки должны выдавать золотодобывающему предприятию аванс, что обуславливает необходи-

мость определения рисков, возникающих при данной операции, и разработки мер по их минимизации.

Каждая разновидность кредитной операции, в том числе касающаяся покупки банком золота, имеет своих субъектов, которая

предусматривает авансирование предстоящих работ.

Субъектами данной сделки являются золотодобывающие предприятия — недропользователи, производящие первичное обогащение золота; банки — кредитные организации, покупающие золото согласно договору купли-продажи и имеющие соответствующую лицензию; аффинажные заводы, осуществляющие конечную обработку золота и выпускающие его слитки согласно государственным и отраслевым стандартам [7, с. 220]. При этом золото остается в процессе его переработки на аффинажных заводах в собственности золотодобывающих предприятий.

Функции Гохрана и уполномоченных банков при хранении и закупке золота

Гохран — орган государственного управления, формирования и охраны золотовалютных резервов создан постановлением Правительства РФ от 21.11. 1996 № 1378 «О создании при Министерстве финансов Российской Федерации Государственного учреждения по формированию Государственного фонда драгоценных металлов и драгоценных камней Российской Федерации, хранению, отпуску и использованию драгоценных металлов и драгоценных камней».

Гохран России, осуществляя хранение и закупку у производителей драгоценных металлов, имеет приоритетное право на приобретение всех добываемых в России алмазов и золота при условии, что он заключил договор покупки драгоценных металлов и выдал аванс не менее, чем за три месяца до планируемой поставки.

Уполномоченный банк, намеревающийся купить у недропользователя золото, должен выдать ему аванс в размере не менее 25% стоимости приобретаемого драгоценного металла [1, с. 24]. Необходимость авансирования работ по добыче драгоценных металлов объясняется сезонностью их проведения. В России более половины золота добывается в период с мая по октябрь [1, с. 25], а в остальное время проводятся подготовительные работы, а именно закупается запасные части, горюче-смазочные материалы и прочие расходные материалы, ремонтируется техника и т.д. При предоставлении

золотодобывающему предприятию аванса уполномоченный банк должен проанализировать возникающие риски и разработать процедуру авансирования.

Подготовка договора о купле-продаже золота

Операция купли-продажи золота проводится в следующем порядке. Золотодобывающее предприятие письменно обращается в банк с предложением заключить договор купли-продажи с указанием:

- количества продаваемого металла;
- цены;
- срока осуществления сделки;
- кратких сведений о нем (недропользователе).

После получения данного обращения уполномоченные сотрудники банка в лице кредитного комитета проводят переговоры со своим потенциальным клиентом, цель которых — получение как можно большей информации для определения целесообразности совершения сделки.

Уполномоченный банк, намеревающийся купить у недропользователя золото, должны выдать ему аванс в размере не менее 25% стоимости приобретаемого драгоценного металла

Следующий этап работы — оценка документов, полученных от золотодобывающего предприятия, с целью определения его способности и готовности осуществить сделку в установленный срок и в полном объеме.

Как правило, коммерческие банки интересуются:

- а) данными о фактически добытом золоте, не обремененном обязательствами перед государством;
- б) наличием лицензии, удостоверяющей право на пользование недрами;
- в) решением администрации соответствующего региона об установленной квоте на добычу золота;

г) договором, заключенном между золотодобывающим предприятием и аффинажным заводом на изготовление слитков.

Согласно законодательству Российской Федерации лицензия на недропользование не может быть передана третьему лицу, в том числе в порядке переуступки прав, и не может являться предметом залога. В лицензии четко оговариваются целевое назначение, срок действия, этапы работ.

В случае невыполнения золотодобывающим предприятием указанных в лицензии обязательств, а также систематического нарушения правил пользования месторождением лицензия отзывается.

Квоты на добычу золота (разрешенный размер добычи золота в определенный год) выдаются региональным учреждением, занимающимся природными ресурсами. Для получения квоты золотодобытчики должны представить в уполномоченный орган план горных работ на текущий год.

По итогам проделанной работы (переговоров, анализа представленных клиентом документов) составляется письменное заключение о возможности заключения банком договора с золотодобывающим предприятием, который составляется в четырех экземплярах, направляемых недропользователем по одному экземпляру в банк-покупатель, Гохран России и на аффинажный завод, где будет осуществляться переработка добытого золота, и один оставляет себе [2, с. 26].

Перечисление авансовых денежных средств осуществляется путем оформления распоряжения бухгалтерией банка в течение двух дней с момента учета договора купли-продажи золота в Гохране России. После учета договора купли-продажи и перечисления золотодобывающему предприятию аванса банк отслеживает выполнение графика поставки золота. Временной интервал между датой выдачи аванса и датой получения драгоценных металлов составляет от 6 до 9 месяцев [3, с. 92.].

При этом следует отметить, что данный порядок банковской операции купли-продажи золота, предусматривающий предварительное авансирование, не в должной мере учитывает специфику деятельности золотодобывающих предприятий.

Способы минимизации рисков в случае заключения договора с золотодобывающим предприятием

Особое внимание при оценке банком золотодобывающих предприятий уделяется анализу их финансовой отчетности, которая часто не отражает текущего состояния дел на предприятии. Основная ошибка банков заключается в попытке адаптировать схему анализа заемщика к оценке предприятий, добывающих драгоценные металлы, без учета специфики их деятельности. Такой подход увеличивает вероятность риска невыполнения золотодобывающим предприятием принятых обязательств. Для его уменьшения банк должен располагать всеми необходимыми данными о деятельности золотодобывающего предприятия, полученными как от официальных, так и неофициальных источников.

На начальном этапе банку нужно собрать информацию, позволяющую сделать вывод о способности предприятия добыть необходимый объем золота для погашения аванса.

Для этого банку следует знать:

- предыдущую историю разработки месторождения;
- план разработки месторождения;
- методы добычи;
- объем вскрышных работ;
- расположение пустых пород;
- достигнутый процесс извлечения;
- состояние оборудования;
- экологию местности и т.д.

При оценке потенциала технической базы золотодобывающего предприятия необходимо:

- рассчитать объем работ по добыче золотосодержащих песков;
- сравнить этот объем с потенциалом технической базы, имеющейся у золотодобывающего предприятия, и принять в случае необходимости меры по ее улучшению.

Данные, необходимые для расчета объемов работ по добыче золота, выбираются из плана горных работ, подготовленного предприятием и утвержденного региональным учреждением по природным ресурсам.

Важным фактором, обуславливающим выполнение обязательств золотодобывающего предприятия перед банком, является качество

«человеческого фактора», причем не только руководящего персонала:

- квалификация и опыт сотрудников;
- авторитет руководителя;
- возможность контроля со стороны банка за расходованием финансовых средств;
- вероятность зависимости золотодобывающего предприятия от криминальных структур, удаленность района добычи и т.д.

Для снижения рисков, связанных с невыполнением контрагентами золотодобывающего предприятия принятых обязательств, предлагается:

- осуществлять тщательный отбор поставщиков товарно-материальных ценностей;
- налагать штрафные санкции за нарушение поставщиками товарно-материальных ценностей взятых ими обязательств;
- предусмотреть возможность оперативной замены поставщика в случае существенного нарушения последним своих обязательств;
- осуществлять жесткий контроль за целевым использованием золотодобывающим предприятием кредитных средств.

При кредитовании коммерческим банком золотодобывающих предприятий следует определить:

- сумму кредита;
- порядок погашения кредита;
- порядок досрочного истребования кредита;
- порядок погашения клиентом процентов по кредиту.

Размер предоставляемых кредитных ресурсов золотодобывающему предприятию не должен превышать:

- 60–70% суммы, указанной в договоре купли-продажи золота, и 50–60% квоты добычи, установленной разрешением регионального учреждения по природным ресурсам и/или Гохрана на текущий год;
- 60–70% денежного эквивалента фактического объема добытого в предыдущем году металла, рассчитанного по текущим котировкам золота, устанавливаемым Банком России.

При этом следует рассчитать размер сумм, направляемых заемщиком на погашение задолженности перед банком, для чего:

а) уменьшить количество поставок золота N , указанных в договоре купли-продажи с банком, на одну последнюю поставку (масса золота, поставляемая в данной поставке, не должна превышать величину, эквивалентную среднему арифметическому от объема всех предыдущих поставок по данному договору, и в дальнейшем при расчете не учитываться);

б) определить количество драгоценных металлов, поставляемых золотодобывающим предприятием согласно графику поставки золота в течение $N-1$ поставки;

в) разделить сумму задолженности по кредиту на эквивалент стоимости драгоценных металлов, поставляемых согласно расчету, приведенному в предыдущем пункте, и умножить на 100%. Рассчитанное соотношение определяет сумму в процентах от выручки за реализованный металл, направляемую золотодобывающим предприятием на погашение кредита в банке. При этом золотодобывающее предприятие должно направлять на погашение кредита и процентов по нему не менее 50% средств, вырученных от реализации аффинированных драгоценных металлов.

Гохран России, осуществляя хранение и закупку у производителей драгоценных металлов, имеет приоритетное право на приобретение всех добываемых в России алмазов и золота

Время же нахождения золота на аффинажном заводе может затянуться. Поэтому целесообразно перенести дату погашения аванса на несколько дней ранее планируемой даты поставки по договору купли-продажи золота, снижая тем самым риск зависимости золотодобывающего предприятия от оперативности работы аффинажного завода.

Выводы

Для уменьшения рисков при авансирования банками золотодобытчиков необходимо получить как можно более подробную информацию

(официальную и неофициальную) об их производственной деятельности с учетом ее специфики и о движении их денежных ресурсов. Это позволит банку определить индивидуальную уникальность золотодобытчика и разработать эффективные меры минимизации рисков.

Литература

1. Бычков В.П., Багаев Э.Ж. Специфика авансирования коммерческими банками деятельности золотодобывающих предприятий. Актуальные проблемы управления — 2003. Выпуск 4. М.: ГУУ, 2003. С. 23–27.
2. Ерпылева Н.Ю. Правовое регулирование операций и сделок российских кредитных организаций с драгоценными металлами и драгоценными камнями // Банковское право. 2005. № 4. С. 24–29.
3. Лычков В.М., Фефелов А.В. Проблемы финансирования золотодобывающих артелей старателей. Иркутская государственная экономическая академия. URL: <http://CyberLeninka.ru/article/n/problemny-finansirovaniya-zolotodobyvayushchih-arteley-starateley.pdf> (дата обращения: 17.07.2015).
4. Катасонов. В.Ю. Золото в экономике и политике России. М.: Анкил. 2009. С. 57–63.
5. Галлямова А.З. Формирование современной структуры российского рынка драгоценных металлов // Банковское дело. 2005. № 5. С. 34–37.
6. Губина И., Кириченко Н., Рубченко М., Шмаров А. Золотой бизнес в России: высокий риск, большие перспективы / Kommersant.ru (дата обращения: 05.10. 2012).
7. Банковское дело: дополнительные операции для клиентов: учебник. М.: Финансы и статистика. 2005. С. 219–224.
8. Буркова А.Ю. Залог золота // Банковское обозрение. 2005. № 4. (КонсультантПлюс).

References

1. Bychkov V.P., Bagaev E.J. Specificity of advances payments by commercial banks activity of gold mining companies. Actual problems of management [Spetsifika avansirovaniya kommercheskimi bankami deyatelnosti zolotodobyvayushchih predpriyatij. Actual`nye problem upravleniya]. Moscow.: GUU, 2003, pp. 23–27.
2. Erpyleva N.Y. Legal regulation of operations and transactions of Russian credit organizations with precious metals and precious stones. Banking. [Pravovoe regulirovanie operatsiy I сделок rossiyskikh kreditnykh organizatsiy s dragotsennymi metallami I dragotsennymi kamnyami]. *Bankovskoe pravo*, 2005, No 4, pp. 24–29.
3. Lytchkov V.M., Fefelov A.V. Problems of financing gold mining artisanal prospectors. Irkutsk State Economic Academy [Problemy finansirovaniya zolotodobyvayushchikh arteley starateley. Irkutskaya gosudarstvennaya ekonomicheskaya akademiya]. Available at: URL. <http://CyberLeninka.m/article/n/problemny-finansirovaniya-zolotodobyvayushchih-arteley-starateley.pdf> (accessed 07.17.2015).
4. Katasonov. V.Y. Gold in the Russian economy and politics [Zoloto v ekonomike I politike Rossii]. Moscow, Ankil, 2009, pp. 57–63.
5. Gallyamova A.Z. The formation of the modern structure of the Russian market of precious metals. Banking. [Formirovanie sovremennoy struktury rossiyskogo rynka dragotsennykh metallov]. *Bankovskoe delo*, 2005, No 5, pp. 34–37.
6. Gubina I., Kirichenko N., Rubchenko M., Shmarov A. Golden business in Russia: high risk, big prospects. [Zolotoy biznes v Rossii: vysokiy risk, bolshie perspektivy]. *Kommersant.ru* [accessed 05.19.2012).
7. Banking: additional operations for customers: the Textbook [Bankovskoe delo: dopolnitelnye operatsii dlya klientov: Uchebnik. Moscow, *Finansy I statistika*, 2005, pp. 219–224.
8. Burkova A.Y. Pawn gold. Banking Review. [Zalog zlota]. *Bankovskoye obozrenie*, 2005, No 4. (ConsultantPlus).

УДК 338.242.4:330.322(045)

ОСОБЕННОСТИ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ВЕНЧУРНОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ В РОССИИ

СЕДАШ ТАТЬЯНА НИКОЛАЕВНА, канд. экон. наук,
доцент кафедры «Инвестиции и инновации» Финансового университета
E-mail: t_sedash@mail.ru

БАСАЕВ ЗАУРБЕК ВАЛЕРЬЕВИЧ, бизнес-инкубатор «Формула роста»
E-mail: basatizaur@gmail.com

Рассматривается современная система государственного регулирования венчурного финансирования в России. Цель статьи – проанализировать основные меры прямого и косвенного регулирования, способствующие стимулированию развития венчурного финансирования инновационных проектов. В работе исследованы такие методы прямого государственного регулирования венчурной деятельности, как предоставление субсидий и грантов, бюджетные инвестиции, раскрыта роль различных институтов развития в финансировании инновационной деятельности, проанализированы особенности мер косвенного регулирования, в том числе финансирование создания имущественной инфраструктуры инновационного предпринимательства, предоставление льгот по уплате налогов и сборов, финансирование специальных образовательных проектов, поддержка спроса на инновационную продукцию. Даны рекомендации по совершенствованию мер государственного регулирования венчурного бизнеса и финансирования инновационной деятельности в Российской Федерации.

Ключевые слова: государственное регулирование; инновации, венчурное финансирование; инновационная сфера.

Specifics of the Government Regulation of Venture Financing in Russia

TATYANA N. SEDASH, PhD (Economics), associate professor the Investments and Innovations Department, Financial University

ZAURBEK V. BASAYEV, business incubator «Formula Rosta»

The current system of the government regulation of venture financing in Russia is considered. The purpose of the work was the analysis of the principal measures of direct and indirect regulation to facilitate the promotion of the venture financing of innovative projects. The paper examines methods of direct government regulation of the venture business such as provision of subsidies and grants, budgetary investments, etc., and reveals the role of various development institutions in the financing of innovation activities. Also analyzed are the specific features of the indirect regulation measures, particularly, financing the establishment of the assets infrastructure of the innovative business, providing taxes and fees incentives, financing special educational projects, support of the innovative product demand. Recommendations for improvement of the government regulation of the venture business and financial support of the innovative activity in the Russian Federation are given.

Keywords: government regulation; innovations, venture financing; innovation business.

Формы регулирования инновационной сферы

Хотя современный зарубежный опыт свидетельствует о том, что венчурное финансирование является наиболее эффективным способом создания инновационной экономики, в России до настоящего времени не предпринималось, по нашему мнению, достаточно усилий по его развитию. К тому же, по данным компании *PricewaterhouseCoopers*, в 2014 г. он уменьшился на 26% по сравнению с показателями 2013 г. [1, 2].

Государственное регулирование инновационной сферы включает прямое и косвенное финансирование.

Прямое финансирование, т.е. непосредственное бюджетное финансирование инновационных продуктов и разработок, широко применяется во всем мире и зачастую определяет вектор развития инновационной сферы благодаря поддержке приоритетных исследований и отраслей [3, с. 29].

К косвенному регулированию инновационной сферы относятся меры по созданию благоприятных условий для использования рыночного механизма привлечения средств. На практике косвенное финансовое регулирование зачастую предполагает финансирование со стороны государства института развития, осуществляющего поддержку венчурной деятельности, либо создание инфраструктуры, обеспечивающей венчурную деятельность, а также налоговую, амортизационную политику государства, затрагивающую эту сферу.

Основные методы прямого государственного регулирования

Прямое государственное регулирование венчурной деятельности в Российской Федерации включает:

1) субсидирование и предоставление грантов.

Особую форму государственной поддержки представляет собой грант, который является своеобразным аналогом субсидии, применяющейся за рамками бюджетного процесса, т.е. не из средств федерального или регионального бюджета. Грант может предоставляться физическими лицами, некоммерческими организациями, а также иностранными и международными организациями и объединениями на безвозмездной и безвозвратной основе.

Рассмотрим различные виды субсидий и грантов, предоставляемые в целях поддержки венчурной деятельности:

а) Премия Президента Российской Федерации в области науки и инноваций для молодых ученых, присуждаемая гражданам Российской Федерации «за результаты научных исследований, внесших значительный вклад в развитие естественных, технических и гуманитарных наук и за разработку образцов новой техники и прогрессивных технологий, обеспечивающих инновационное развитие экономики и социальной сферы, а также укрепление обороноспособности страны». Ежегодно присуждаются четыре премии в размере 2,5 млн руб. каждая;

б) средства, предоставляемые государственными институтами развития, осуществляющими субсидирование субъектов венчурной деятельности, среди которых можно выделить:

- Фонд содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере (Фонд Бортника);
- Фонд развития центра разработки и коммерциализации новых технологий (Фонд Сколково).

В соответствии с постановлением Правительства РФ от 26.10.2000 № 811 Фонд Бортника ежегодно получает 1,5% средств, предусмотренных в федеральном бюджете на финансирование науки. Согласно правилам деятельности Фонда проекты финансируются исходя из следующих лимитов:

- общий объем финансирования — не более 6 млн руб., из которых в первый год выделяется не более 1 млн руб., во второй год — не более 2 млн руб., и в третий год — не более 3 млн руб. При этом инновационные компании ежегодно должны подтверждать свое право на финансирование на конкурсной основе [4];
- Фонд Сколково финансирует инновационные проекты, предоставляя безвозмездные и безвозвратные гранты в виде траншей при условии достижения определенных измеримых результатов проекта, указанных в грантовом соглашении [5].

Фонд Сколково и Фонд Бортника выполняют схожие функции по субсидированию венчурных предпринимателей с той лишь разницей, что

они ориентированы на разные типы проектов. Фонд Сколково финансирует проекты глобального характера, в то время как Фонд Бортника — в основном небольшие проекты. Средний размер гранта Фонда Сколково (около 25 млн руб.) значительно превышает размер грантов, предоставляемых Фондом Бортника (немногим более 1 млн руб.). При этом Фонд Бортника ежегодно выделяет более 2000 грантов, в то время как Фонд Сколково — 120 грантов;

2) *бюджетные инвестиции.*

Статья 80 Бюджетного кодекса Российской Федерации предусматривает возможность бюджетных инвестиций юридическим лицам, не являющимся государственными и муниципальными учреждениями или унитарными предприятиями. Механизм инвестирования с вхождением в уставный капитал целесообразен на этапах раннего развития компании, когда венчурный предприниматель уже обладает определенными активами по меньшей мере в виде патента на свое изобретение.

На федеральном уровне механизм бюджетного инвестирования в венчурные проекты не применяется. Средства вкладываются только в институты развития. Но на уровне субъектов Российской Федерации осуществление государством функции венчурного инвестора может оказаться целесообразным. Классическая схема венчурного инвестирования предполагает участие инвестора в управлении компанией — получателем венчурных инвестиций. Если в качестве инвестора выступает субъект Российской Федерации (например, в лице соответствующего министерства регионального правительства), он контролирует использование вложенных средств и оказывает при необходимости организационную поддержку. Поскольку венчурное инвестирование предполагает привнесение инвестором технологий управления, основанных на опыте реализации множества высокотехнологичных проектов, представители органов власти могут оказать существенную помощь в управлении венчурной компанией, если они обладают необходимыми знаниями и навыками, что является эффективной формой государственной поддержки. Однако до настоящего времени субъекты Российской Федерации редко направляют

бюджетные инвестиции в венчурные компании. Одной из причин такого положения является отсутствие разработанной методологии по осуществлению бюджетных инвестиций в высокорисковые проекты. Сдерживающим фактором также служит недостаток специалистов в сфере управления венчурными проектами, которые способны вести соответствующую работу от лица органа государственной власти. Преодолеть указанное ограничение возможно посредством финансирования специальных образовательных программ по подготовке специалистов и повышению квалификации работников органов государственной власти субъектов Российской Федерации.

В свою очередь, распространенной формой государственного регулирования венчурной деятельности в Российской Федерации являются инвестиции, осуществляемые государственными институтами развития, которые можно подразделить на два типа:

- 1) вклад в уставный капитал компании — получателя венчурного капитала (государство выступает в роли венчурного инвестора);
- 2) вклад в уставный капитал венчурного инвестора (повышение капитализации венчурных фондов).

На инвестициях первого типа специализируется ОАО «Роснано», а на инвестициях второго типа — ОАО «Российская венчурная компания» [6]. Роснано инвестирует проекты на этапах их раннего и устойчивого роста, т.е. практически замещает деятельность венчурных фондов. Но финансирование осуществляется лишь в объемах, необходимых для создания привлекательных условий для частных инвесторов. Выход института развития из проекта происходит, как только частный капитал готов к самостоятельному финансированию проекта и возврат инвестиций может осуществляться на заранее установленных условиях.

В качестве основных целей деятельности Российской венчурной компании (далее — РВК) декларируются стимулирование развития венчурного инвестирования в России и увеличение капитала венчурных фондов. Через канал РВК государством стимулируются венчурные инвестиции посредством увеличения капитала частных фондов.

РВК осуществила в 2014 г. инвестиции общим объемом в 10 млрд руб. в 140 компаний. В соответствии со стратегией РВК основным показателем развития венчурного рынка в России являются объемы сделок по инвестированию в инновационные компании и венчурные фонды, а также сделок по слиянию и поглощению соответствующих активов [7].

Следует отметить, что оба института претендуют на статус структуры, координирующей меры по поддержке инноваций. При этом с точки зрения объемов инвестирования более влиятельным институтом выглядит Роснано. Однако, как показывает мировой опыт, по мере развития рынка венчурного капитала государственные вложения замещаются частными инвестициями. Учитывая вышеизложенное, можно ожидать, что в среднесрочной перспективе роль РВК как субъекта регулирования венчурной деятельности будет расти.

Методы косвенного государственного регулирования венчурной деятельности

Косвенное государственное регулирование венчурной деятельности в России включает:

1) *финансирование имущественной инфраструктуры.*

Одним из ключевых косвенных методов финансового регулирования венчурной деятельности является финансирование создания имущественной инфраструктуры инновационного предпринимательства. Согласно мировой практике развитие венчурных компаний осуществляется вокруг специализированных центров, обеспеченных необходимой инфраструктурой. Имущественные комплексы, соединяющие в себе элементы инфраструктуры, необходимой для развития малых инновационных предприятий, имеют вид технопарков, бизнес-инкубаторов или технополисов. Для эффективного развития венчурного бизнеса имущественный комплекс должен:

а) обладать офисными помещениями, предоставляемыми инновационным предприятиям на льготных условиях;

б) обеспечивать доступ к лабораториям, научному оборудованию;

в) возможность организации промышленного производства;

г) иметь производственные помещения, склады, соответствующую транспортную доступность;

д) находиться по близости от университета, обеспечивающего научную базу и квалифицированные кадры;

е) обладать выставочным центром, конференц-залами;

ж) иметь гостиницу, апартаменты, жилые помещения;

з) обладать рекреационной инфраструктурой;

2) *предоставление налоговых льгот (освобождений) по уплате налогов.*

Применяемые льготы можно подразделить на несколько групп: применяемые ко всем организациям и применяемые в рамках специальных налоговых режимов (режим функционирования особой экономической зоны либо Инновационного центра «Сколково»).

В первую очередь рассмотрим льготы по налогам и страховым взносам, применяемые ко всем инновационным организациям. К ним относятся:

а) освобождение от НДС при реализации НИОКР, относящихся к созданию новых или усовершенствованию существующих технологий, в том числе осуществляемых за счет средств бюджетов и специальных фондов;

б) освобождение от НДС при реализации прав на результаты интеллектуальной деятельности;

в) включение расходов на НИОКР в расчет налоговой базы. Так, расходы на НИОКР (в том числе не давшие положительного результата), относящиеся к созданию новой или усовершенствованию производимой продукции и направленные на развитие приоритетных технологий, подлежат налоговому учету у заказчика таких работ исходя из фактического размера расходов с коэффициентом 1,5 (по 120 видам НИОКР);

г) инвестиционный налоговый кредит, представляющий собой форму отсрочки уплаты налога на прибыль сроком до пяти лет на условиях возврата предоставленного кредита и начисленных процентов (по ставке не более $\frac{3}{4}$ ставки рефинансирования Банка России);

д) пониженная ставка обязательных страховых взносов. Для компаний, занимающихся

разработкой программного обеспечения, совокупная ставка по всем взносам устанавливается в размере 14%.

Особыми льготами обладают резиденты Инновационного центра «Сколково»:

а) налоговые каникулы сроком на 10 лет по налогу на прибыль организаций, налогу на имущество и земельному налогу;

б) возможность выбора по освобождению от НДС;

в) совокупная ставка по страховым взносам, устанавливаемая на уровне 14% для компаний, годовая выручка которых не превышает 1 млрд руб.;

г) право на ведение упрощенного бухгалтерского учета и предоставление в налоговые органы только отчета о прибылях и убытках для компаний, годовая выручка которых не превышает 1 млрд руб. [8];

3) *возможность ускоренной амортизации основных средств.*

Венчурным предпринимателям предоставляется возможность ускоренной амортизации основных средств посредством амортизационной премии — немедленного списания на расходы до 10% (для 3–7 амортизационных групп — до 30%) первоначальной стоимости основных средств и расходов капитального характера, а также возможность применения нелинейного метода начисления амортизации;

4) *информационную, организационную и административную поддержку венчурных предпринимателей.*

Предполагается финансирование институциональной инфраструктуры инновационного бизнеса [9]. Например, Фонд Сколково в качестве управляющей компании Инновационного центра предполагает оказывать различные виды поддержки инновационным компаниям: помощь в подготовке документации для получения гранта Фонда, бухгалтерское сопровождение, финансовое планирование, подбор персонала, юридическое обеспечение, кадровую и административную поддержку.

Соответствующую поддержку венчурным предпринимателям оказывает и Роснано. Инструмент поддержки институциональной инфраструктуры венчурной деятельности создан также в РВК. Советом директоров в июне 2010 г.

была одобрена концепция создания ООО «Инфраструктурные инвестиции РВК» (далее — Инфрафонд РВК). В начале 2011 г. Инфрафонд РВК начал свою работу. В качестве основной задачи он декларирует развитие организаций, обеспечивающих венчурные компании консалтинговыми услугами в области интеллектуальной собственности, юриспруденции, финансов, маркетинга и других. Таким образом, Инфрафонд РВК оказывает финансовую поддержку консалтинговым компаниям в сфере венчурной деятельности. Лимит выделяемых одной компании средств — 100 млн руб. Уставный капитал Фонда составляет 500 млн руб. (планируется увеличить его до 2 млрд руб.).

В 2011 г. появился еще один институт развития, который может оказывать поддержку инновационным компаниям на этапе их устойчивого роста, — Агентство стратегических инициатив, созданное для поддержки среднего предпринимательства. В рамках направления «Новый бизнес» оно оказывает предпринимателям следующую поддержку:

а) содействует в продвижении и реализации проектов;

б) улучшает предпринимательский климат, выявляет и преодолевает имеющиеся барьеры развития бизнеса;

в) распространяет лучшие практики поддержки предпринимательства в субъектах Российской Федерации.

Финансирование этого Агентства осуществляется Внешэкономбанком в размере 100–200 млн руб. в год. Отдельно необходимо отметить, что институты административной и организационной поддержки венчурного бизнеса действуют и на региональном уровне;

5) *финансирование специальных образовательных проектов.*

Создание творческой среды — это базовый элемент политики любого государства, ориентирующегося на развитие высоких технологий. Помимо восприимчивости к новейшим технологиям, менеджер венчурной компании должен учитывать особенности деятельности своей отрасли, быть готовым взаимодействовать с потенциальными инвесторами, а также с государственными институтами, созданными для оказания поддержки инновационного бизнеса.

Например, в Роснано осуществляется комплекс образовательных программ повышения квалификации и переподготовки специалистов. Одной из новых тенденций стало осуществление программ, ориентированных на сотрудников сразу нескольких проектных компаний. При этом проектные компании, формулируя запрос на подготовку кадров, все чаще делают акцент на образовательные программы, сочетающие специфические для компаний инженерно-технологические знания с формированием менеджерских и предпринимательских навыков в области управления инновациями, коммерциализации технологий.

Более масштабный проект реализуется в рамках создания Инновационного центра «Сколково». Помимо бизнес-школы, которая становится одним из ключевых элементов системы повышения квалификации предпринимателей и инвесторов в сфере венчурной деятельности, на территории Инновационного центра создается Сколковский институт науки и технологий. В июне 2011 г. заключено соглашение между фондом «Сколково» и Массачусетским технологическим институтом об организации совместного проектного обучения и обмене модулями в рамках программ MBA;

6) *поддержка спроса на инновационную продукцию.*

Значительную часть потенциального спроса на инновационную продукцию формируют крупные государственные компании. Ежегодные закупки 15 крупнейших компаний с государственным участием и госкорпораций оцениваются в 5% ВВП, т.е. порядка 2 трлн руб. Некоторые компании на сегодняшний день составляют системообразующую часть своей отрасли. Например, государственная корпорация «Росатом» фактически является единственным отечественным потребителем на рынке инноваций в сфере атомной энергетики

(и основным производителем таких инноваций в силу того, что основные научно-исследовательские ресурсы в данной отрасли консолидированы в рамках ОАО «Росатом»).

Предложения по развитию венчурной деятельности

Несмотря на значительную государственную поддержку инновационной сферы, необходимо, по нашему мнению, особое внимание уделять следующим мерам, способствующим развитию венчурного финансирования в России, а именно:

- созданию благоприятных условий и стимулов для сохранения российской юрисдикции инновационными компаниями;
- «тонкой настройке» налоговой системы в части поддержки развития инновационного бизнеса, например выделению высокотехнологичных стартапов в особую категорию предприятий, которая была бы освобождена от ежеквартальной отчетности и т.п.;
- совершенствованию законодательной системы защиты прав интеллектуальной собственности, созданию структур по ее коммерциализации. Создание в России центров трансфера технологий не только позволит более эффективно управлять интеллектуальной собственностью, но и может стать важным источником доходов для вузов и научных учреждений [8, с. 87];
- выработке критериев и инструментов повышения эффективности использования государственных средств, направляемых на поддержку российской науки;
- повышению качества стартапов и инновационных проектов. Данную проблему нужно решать путем формирования и накопления компетенций в институтах развития.

Литература

1. Ежегодный обзор венчурной индустрии России «MoneyTree™: Навигатор венчурного рынка» / MoneyTree™: Россия, 2014
2. PricewaterhouseCoopers / National Venture Capital Association Money Tree™ Report, Data: Thomson Reuters. URL: <http://nvca.org>.
3. Бурутин А.Г., Седаш Т.Н., Сетченкова Л.А. Особенности механизма финансирования инновационных процессов модернизации экономики // Финансы и кредит. 2012. № 33. С. 28–37.
4. Официальный сайт Фонда Бортника. URL: <http://fasie.ru> (дата обращения: 17.04.2015).
5. Официальный сайт Инновационного центра «Сколково». URL: <http://sk.ru> (дата обращения: 10.04.2015).

6. Россия: курс на инновации. Открытый экспертно-аналитический отчет о ходе реализации «Стратегии инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года» (Выпуск II), РВК, 2014.
7. Официальный сайт Российской венчурной компании. URL: <http://www.rusventure.ru/ru/> (дата обращения: 16.05.2015).
8. Зинин В.Л. Создание Инновационного центра «Сколково» как комплексный метод государственного финансового регулирования венчурной деятельности // Экономика и управление: проблемы и решения (Часть II). Материалы международной заочной научно-практической конференции (21 ноября 2011 г.) Новосибирск: изд. «Сибирская ассоциация консультантов», 2011. С. 50–59.
9. Удальцова Н.Л., Басаев З.В. Источники финансирования инновационных проектов в России и за рубежом // Вопросы экономики и права. 2014. № 8. С. 85–88.
10. Актуальные проблемы развития налоговой системы России в первом десятилетии XXI века: монография / под науч. ред. Л.И. Гончаренко. М.: Финуниверситет, 2011. 316 с.

References

1. Annual Survey of venture capital industry in Russia «MoneyTree™: Venture Market Navigator» [*Ezhegodnyj obzor venchurnoj industrii Rossii «MoneyTree™: Navigator venchurnogo rynka»*] / MoneyTree™: Russia, 2014
2. PricewaterhouseCoopers / National Venture Capital Association Money Tree™ Report, Data: Thomson Reuters. URL: <http://nvca.org>.
3. Burutin A.G., Sedash T.N., Setchenkova L.A. Features of the mechanism of financing of innovative processes of modernization of economy [Osobennosti mehanizma finansirovaniya innovacionnyh processov modernizacii jekonomiki]. *Finance and credit*, 2012, No 33, pp. 28–37.
4. The Official Website of the Bortnik Fund. URL: <http://fasie.ru> (accessed 17.04.2015)
5. The official website of the Innovation Center «Skolkovo». URL: <http://sk.ru> (accessed 04.10.2015).
6. Russia: a course on innovation. Outdoor expert- analytical report on the implementation of the «Strategy of innovative development of the Russian Federation for the period up to 2020» (Issue II) [Rossija: kurs na innovacii. Otkrytyj jekspertno-analiticheskij otchet o hode realizacii «Strategii innovacionnogo razvitija Rossijskoj Federacii na period do 2020 goda» (Vypusk II)], RVK, 2014.
7. The official website of the Russian Venture Company. URL: <http://www.rusventure.ru> (accessed 05.16.2015).
8. Zinin V.L. Creating Innovation Center «Skolkovo» as a comprehensive method of state regulation of the financial venture activities. [Sozdanie Innovacionnogo centra «Skolkovo» kak kompleksnyj metod gosudarstvennogo finansovogo regulirovaniya venchurnoj dejatel'nosti]. *Jekonomika i upravlenie: problemy i reshenija* (Chast' II). Materialy mezhdunarodnoj zaochnoj nauchno-prakticheskoj konferencii (21 nojabrja 2011). Novosibirsk: Izdatel'stvo «Sibirskaja asociacija konsul'tantov», 2011, pp. 50–59.
9. Udaltsova N.L., Basayev Z.V. Sources of financing innovative projects in Russia and abroad [Istochniki finansirovaniya innovacionnyh proektov v Rossii i za rubezhom]. *Voprosy jekonomiki i prava*, 2014, No 8, pp. 85–88.
10. Actual problems of development of tax system of Russia in the first decade of the twenty-first century. The monograph / under the guidance of L. I. Goncharenko, Moscow, Financial University, 2011, p. 316.

УДК 330.075.8

ПОВЕДЕНЧЕСКИЕ ТЕОРИИ СТОИМОСТИ РОДОНАЧАЛЬНИКОВ ИНСТИТУЦИОНАЛИЗМА И РОССИЙСКИЕ РЕАЛИИ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ЖИЗНИ

ЯДГАРОВ ЯКОВ СЕМЕНОВИЧ, д-р экон. наук, профессор кафедры «Экономическая история и история экономических учений» Финансового университета

E-mail: yakovyadgarov@mail.ru

Предмет статьи – осмысление исторических предпосылок возникновения и сущностных аспектов поведенческих теорий стоимости как одного из современных направлений эволюции этой важнейшей теории экономической науки в прошлом и настоящем. Цель статьи – выявить общее и особенное в поведенческих теориях стоимости родоначальников институционализма Т. Веблена и Дж. Коммонса, рассматриваемых в контексте реалий хозяйственной жизни. Обосновывается вывод о неправомерности упрощенных оценок в экономической литературе поведенческих теорий стоимости. Результаты исследования могут быть востребованы хозяйствующими субъектами и политэкономиями для целостного и системного научного анализа природы формирования стоимости с учетом вебленовских сентенций об обусловленности механизмов ценообразования актуальностью и престижностью выбираемого товара, а также коммонсовскими постулатами видения первопричины рыночного ценообразования в юридическом соглашении (поведении) коллективных институтов.

Ключевые слова: маржиналистские теории стоимости; поведенческие теории стоимости; «эффект Веблена»; поведение потребителя; коллективные институты.

Behavioral Theories of Value from the Founders of Institutionalism and the Russian Realities of Economic Life

YAKOV S. YADGAROV, ScD (Economics), full professor the Economic History and History of the Economic Thought Department, Financial University

The subject of the paper is understanding of the historical background and essential aspects of the behavioral theories of value as one of the modern trends in the economic science evolution. The purpose of the paper is to identify the common and specific features of the behavioral theories of value pioneered by the institutionalism founders T. Veblen and J. Commons considered in the context of the economic realities that take into account both the specific behavior of an individual customer (Veblen) and legal agreements of collective institutions (Commons). It is concluded that simplified assessments of the behavioral theories of value in the economic literature are not sufficiently justified. The findings of the study can be used by businesses and the political economy experts for a holistic and system analysis of the value formation sources taking into account Veblen's maxims that pricing mechanisms are conditioned by the relevance and prestige of a selected commodity as well as Commons's postulates viewing a legal agreement (behavior) of collective institutions as a precondition for the market pricing.

Keywords: marginalist theory of value; behavioural theory of value; «the Veblen effect»; consumer behavior; collective institutions.

От затратных и маржиналистских версий теории стоимости до ее поведенческой интерпретации родоначальниками институционализма

Многовековая история размышлений о феномене стоимости (ценности) обусловила статус теории стоимости как самостоятельной отрасли человеческих знаний и идейное противоборство приверженцев трех основных направлений данной теории, таких как:

- *затратное*, базирующееся на концепциях трудовых затрат; совокупных издержек производства;
- *маржиналистское*, основанное на концепциях предельной полезности; предельной полезности и предельных издержек производства; предельной полезности и затрат труда;
- *поведенческое*, базирующееся на концепциях поведения потребителя; рынка несовершенной конкуренции; поведения коллективных институтов.

Научному экономическому сообществу постсоветской России и российским адептам социального рыночного хозяйства крайне важно преодолеть все еще сохраняющееся (в теоретическом и прикладном аспектах) доминирование ортодоксальных начал затратного осмысления феномена, связанного с природой и механизмами формирования стоимости и ценообразования, восходящего к альтернативным версиям интерпретации теории стоимости в творчестве последователей Рикардо — Маркса, базирующемся на постулатах трудового происхождения стоимости.

Необходимо при этом иметь в виду, что в советской научной в том числе историко-экономической литературе «единственно верной» считалась так называемая трудовая версия осмысления теории стоимости. Так, в одном из кратких экономических словарей советского периода отмечается: «Стоимость — овеященный в товаре общественный труд товаропроизводителей. Величина стоимости определяется количеством труда, общественно необходимого для его производства, и измеряется общественно необходимым рабочим временем, нужным для изготовления товара при существующих общественно нормальных условиях

производства и при средней в стране умелости и интенсивности труда» [1, с. 312].

Между тем в последней трети XIX в. тупиковая сущность затратного подхода в области теории стоимости была выявлена и доказана благодаря возникшей в это время основывающейся на принципах предельного экономического анализа маржиналистской методологии, поборники которой ввели в научный оборот общепризнанные ныне маржиналистские теории стоимости.

Очевидно по этой причине не стали самостоятельными в учебной и исследовательской сферах поведенческие теории стоимости. Поэтому актуальным является рассмотрение особенностей поведенческого направления теории стоимости на примере их интерпретации в творчестве родоначальников институционализма *Торстейна Веблена* (1857–1929), *Джона Коммонса* (1862–1945) [2, с. 7], которая стала наряду с маржиналистскими теориями стоимости еще одной альтернативой затратным версиям теории стоимости [3, с. 85].

Заметим предварительно, что общее в поведенческих теориях стоимости Т. Веблена и Дж. Коммонса заключается в осмыслении каждым из них в процессе формирования стоимости неценовых (т.е. неэкономических) факторов, обусловленных поведением потребителей в условиях монополизированного рынка, а именно:

- человеческими склонностями, привычками и инстинктами (Т. Веблен);
- правовыми основаниями и действиями коллективных институтов (Дж. Коммонс) [4, с. 4].

Особенности поведенческой теории стоимости Т. Веблена

Т. Веблен критически воспринимает отсутствие у либеральных экономистов эволюционного подхода и генетического взгляда на общество, а также их приверженность неким естественным, нормальным или контролируемым началам. Предпосылки логической системы классиков и неоклассиков способствовали, по его мнению, подмене реалий экономической жизни экономическими формулами.

В очерках «Исходные посылки экономической науки», опубликованных в книге *Place of Science in*

Modern Civilization в Нью-Йорке (1919), Т. Веблен упрекает современных ему экономистов в том, что тема их исследований — проблематика рыночной цены. Но подлинная экономическая наука, полагает он, должна изучать генетический процесс и исследовать институциональный рост, имея дело с поведением человека. Отсюда понятно, почему в соответствии с его определением «предметом экономической науки должно быть изучение поведения человека в его отношении к материальным средствам существования» и почему «такая наука по необходимости есть исследование живой истории материальной цивилизации...» [5, с. 241]. Недостатки же классической политической экономии и неоклассицизма в области проблематики теории стоимости видятся им в попытках их лидеров «свести предназначение экономической науки к оценке благ без оценщика» и «выявить нормальную стоимость и нормальное состояние равновесия из нормальных уравнений спроса и предложения» [5, с. 175].

В другом сочинении под названием «Инстинкт мастерства», также изданном в Нью-Йорке (1914), Т. Веблен, характеризуя гедонистические постулаты И. Бентама как бесплодную концепцию «арифметической пользы», указывает на первостепенное значение управляющих человеком инстинктов, склонностей, привычек. Этим обусловлена его уверенность в том, что применение уравнения утилитаристской психологии о наслаждении и страдании ставится под сомнение важными открытиями современной психологии, согласно которой именно привычка определяет «...деятельность человека в любой области во многом так же, как если бы эти элементы привычки носили характер врожденной потребности» [6, с. 39].

Как заметил видный историк экономической мысли Б. Селигмен, согласно Веблену все предшествующие и современные ему экономисты рассматривали стоимость и другие экономические категории через призму некой туманной мечты о вечной нормальности. Сам же он убежден в том, что «нечто имеет стоимость постольку, поскольку оно увеличивает способность хозяйства производить товары и услуги; ...стоимость проистекает из технического мастерства, численности населения и природных ресурсов» [7, с. 63].

Что касается вебленовской сентенции о первостепенном значении в процессе формирования стоимости именно поведения потребителя, то ее интерпретация во многих отечественных и зарубежных современных изданиях литературы по теоретической экономике имеет весьма упрощенный характер и чаще всего сводится к так называемому понятию «эффект Веблена». «Упрощение», на наш взгляд, заключается в том, что, когда читателю приводятся такие яркие в его «теории праздного класса» эпитеты в адрес этого «класса», как присущие ему «стяжательство», «хищничество», «паразитизм», можно сделать выводы о том, что «эффект Веблена»:

- символизирует одно из исключений (отклонений) в механизме проявления закона спроса;
- обуславливает отдельные случаи снижения либо роста цены на товар влиянием потребителя с позиций его суждений об «актуальности» и «престижности» этого блага;
- являет собой феномен приспособления «финансовых слоев» общества и прежде всего «абсентеистских собственников» к возможным изменениям «финансовых институтов» и рыночных цен.

Между тем базирующаяся на концепции поведения потребителя теория стоимости Т. Веблена является, несомненно, важным достижением современной экономической науки. Не умаляя достоинства маржиналистской интерпретации данной теории, следует признать, что она послужила началом еще одного поведенческого аспекта и одновременно направления в осмыслении природы происхождения стоимости товаров и услуг. Реальная действительность в эволюции хозяйственной жизни на всем протяжении последнего столетия подтверждает правомерность вебленовского нововведения в области теории стоимости. Ныне уже не считается, например, предвзятым либо крамольным положение о том, что всякий потребитель (покупатель) при приобретении того или иного блага прежде всего руководствуется тем, насколько актуален и в том числе престижен данный товар, чтобы, покупая его, принять как должное его относительно более высокую стоимость и соответственно рыночную цену. Иными словами, понятие «эффект

Веблена» — это не проявление случайности и исключений в механизме рыночного ценообразования под влиянием поведения «абсентеистских собственников» и иных высокообеспеченных слоев общества. Это, *во-первых*, подтверждение той закономерности, в соответствии с которой формирование стоимости и рыночных цен в каждом конкретном периоде времени обуславливается не только фактически сложившимся уровнем предельных издержек, необходимых для достижения той степени предельной полезности, которая в момент начала производства данного блага считалась достаточной, и, *во-вторых*, результат влияния тех особенностей в поведении потребителя, которые проявятся к моменту реализации товара, способствуя возможности установления окончательного уровня его стоимости и рыночной цены.

Особенности поведенческой теории стоимости Дж. Коммонса

Дж. Коммонс в полной мере солидарен с позицией весьма авторитетного для него Т. Веблена, согласно которой разумное толкование природы происхождения стоимости должно увязываться прежде всего с поведением потребителя. Но, в отличие от Т. Веблена, он акцентирует внимание на выявлении места и роли в теории стоимости поведения не индивидуального, а коллективного потребителя. Это особенно заметно в его книгах *Institutional Economics* («Институциональная экономика»), изданной в Нью-Йорке в 1934 г., *Economics of Collective action* («Экономика коллективных действий»), изданной в Нью-Йорке в 1950 г.

Именно коллективные решения коллективных институтов представляют собой, по мысли Дж. Коммонса, третью силу, которая постоянно нужна людям, часто не способным избежать острого конфликта, вызываемого их же глупостями и страстями особенно при распределении обладающих более высокой стоимостью и рыночными ценами редких благ. Вот почему, полагает он, в основе принятия решений в экономике лежит воля, т.е. установление неких разумных правил и норм поведения.

Таким образом, у Дж. Коммонса иной, чем Т. Веблен, ракурс видения и решения реально

существующей проблемы ценообразования и распределения доходов в тех сегментах рынка, где возникают претензии абсентеистских собственников — владельцев неосязаемой собственности, лишаящих многих членов общества того, в чем они нуждаются. Это решение заключается, на его взгляд, в обосновании базирующейся на юридической процедуре коллективных действий разумной стоимости.

В настоящее время возникла проблема несоответствия структуры и качества образования российской молодежи потребностям общества, а также недостаточная мотивация молодежи к самообразованию и самосовершенствованию

Вывод Дж. Коммонса, сформулированный им в «Институциональной экономике», однозначен: интерпретация стоимости через призму редкости, какие бы трактовки при этом не использовались, абстрактна и не самодостаточна, ибо она игнорирует установление стоимости путем переговоров коллективных институтов общества и их коллективных решений. Одновременно с этим, обращаясь к истории экономической мысли, он выделяет, по сути, два крупных этапа в развитии теории стоимости на базе редкости. Сначала, по его мысли, доминировали экономисты — последователи классической политической экономии; в их интерпретации теории стоимости редкость зависит от бремени труда или трудовых усилий. Затем их сменили экономисты австрийской школы и другие приверженцы теории предельной полезности, которые в своих теориях стоимости, отвергая трудовые усилия, вновь руководствуются идеей редкости, приняв для этого чисто гедонистическую систему [8, с. 378].

В результате анализа развития теории стоимости в течение выделенных им этапов Дж. Коммонс сделал вывод о том, что для объяснения подлинного значения оценки будущих благ всегда следует учитывать проявление стоимости. Это, пишет он, связано с тем, что последняя

проявляет себя, с одной стороны, как атрибут сделки связанных между собой людей по отношению к физическому благу, а с другой — как титул собственности, требующийся при передаче (отчуждении) права собственности на соответствующее благо [8, с. 390]. Это подтверждает наличие двух аспектов цены (денежного проявления стоимости), поскольку, как говорится в его «Экономике коллективных действий», деньги выплачиваются не только за материальные (физические) блага, но и за титулы собственности, свидетельствуя о постоянном отчуждении собственности [9, с. 46].

Коллективные институты и требующийся в рамках теории стоимости анализ все возрастающей роли коллективного поведения в обществе позволяют, по мнению Дж. Коммонса, рассматривать политическую экономию новейшего времени как науку о деятельности людей. Конечным объектом исследования этой науки, полагает он, следует признать «действующий коллективный институт», результаты функционирования которого могут быть описаны в том числе с точки зрения целесообразности их одобрения либо неприятия [9, с. 38].

В своих сочинениях Дж. Коммонс в полной мере осознавал неразделимый характер потребительной стоимости и стоимости, определяемой редкостью, полагая, что и та и другая обусловлены единой совокупностью производственных и рыночных факторов и порождены действием одних и тех же коллективных институтов. Наряду с этим он придерживался того мнения, что стоимость всегда неизменно связана с оценкой будущих благ и будущего дохода, а также обусловлена выработкой правил коллективных действий и другими проявлениями поведения людей.

Так, в работе «Правовые основания капитализма» (*Legal Foundations of Capitalism*), вышедшей в свет в 1924 г., Дж. Коммонс аргументирует свои доводы в пользу приоритетной роли поведенческой теории стоимости на основе решений коллективных институтов, полагая, что:

- прежние определения стоимости основывались либо на прошлых издержках (как, например, у классиков), либо на удовлетворении, получаемом от благ в настоящем (как, например, у австрийской школы);

- с развитием банкирского капитализма на передний план выступает понятие стоимости, возникающей из согласия о выполнении в будущем определенного контракта;
- стоимость должна учитывать и издержки, но они являются собой некое противодействие стимулам к действию человека;
- стоимость с использованием понятия страдания или жертвы также не убедительна, поскольку эти понятия относятся не к экономическим, а к этическим категориям [10, с. 379, 380].

Во многом похожие доводы высказывает ученый и в «Институциональной экономике», где при объяснении всего процесса оценки будущих благ он считает целесообразным интерпретировать роль экономического поведения в обмене рыночными долговыми документами с учетом привносимого в сделки фактора времени и допущения влияния будущего на настоящее. Более того, согласно Дж. Коммонсу стоимости будут исчезать, если ожидания перестанут находить оправдание в сделках, отражающих всю систему права, государства, кредита, банков и денежного рынка, т.е. всю экономику [8, с. 390, 429].

Не менее отчетливо о влиянии поведенческого фактора в действиях коллективных институтов и их влиянии на формирование стоимости речь идет в автобиографической, по сути, работе Дж. Коммонса под названием *Myself*, изданной в 1934 г. в Нью-Йорке. Разумная стоимость рассматривается в ней не как нечто объективное, а как следствие наилучшего функционирования данной отрасли хозяйства в наилучших (с точки зрения разумности) для нее условиях деятельности [12, с. 155]. В развитие этой мысли он заявляет следующее: «Коллективистская теория стоимости, выведенная из наилучших условий функционирования обычая, обычного права и судебных решений, могла бы сделать разумность “объективной” и поэтому подлежащей исследованию и проверке, что привело бы к выработке правил коллективных действий для контроля над индивидуальными действиями» [11, с. 156].

И наконец, в «Экономике коллективных действий» поведенческие аспекты деятельности коллективных институтов во взаимосвязи с

теорией стоимости очевидны в следующих суждениях Дж. Коммонса:

- необходим гарантированный юридический и экономический порядок, который обеспечивал бы прочную основу для ожиданий выполнимости контрактов во избежание угрозы прибылям и инвестициям; без такого рода гарантии ожиданий невозможны ни стоимость, ни предпринимательство, ни сделки, ни занятость;
- в понятии оценки будущих благ заключается вся структура долгов и кредита, ибо «стоимость есть современная оценка будущего чистого дохода»;
- теория, которая учитывает согласие при выполнении в будущем определенного контракта, выводит стоимость из переговоров и способна объяснить, почему установление стоимости так часто завершается в судах;
- на величину стоимости влияет деятельность банкиров, политиков и судов, а также поведение миллионов людей с их психологией надежды или страха, т.е. все то, что влияет на уровень цен, объем покупательной способности и общее состояние процветания или депрессии в экономике [9, с. 104, 152–153, 159].

Разработанная Дж. Коммонсом поведенческая теория стоимости на основе решений коллективных институтов может и должна, на наш взгляд, рассматриваться как вполне правомерное и правдивое осмысление этим ученым еще одной незатратной интерпретации этой теории. При этом убедительность и доказательность коммонсовских теоретических новаций в части аргументации природы и механизмов формирования стоимости и ценообразования обусловлены прежде всего тем, что этот ученый самым тесным образом принимал во внимание современные реалии хозяйственной жизни. Ведь в рамках своей неординарной (поведенческой) теории стоимости Дж. Коммонс как никто другой из предшествующих ему исследователей ставит во главу угла правовой контекст договорных составляющих в процессе формирования стоимости товаров и услуг, включая в этой связи переговорные начала во взаимодействии коллективных институтов общества,

способствующие выработке ими взвешенных согласованных коллективных решений.

Б. Селигмен свел бесспорные заслуги Дж. Коммонса в части новаций, содержащихся в его поведенческой теории стоимости, к положениям о том, что благодаря этому ученому:

- 1) издержки и стоимость становятся понятиями, которые тесно связаны с навыками, обычаями и убеждениями людей;
- 2) политическая экономия рассматривается как наука о процессах, ведущих к установлению разумной стоимости, а ее основная задача состоит в том, чтобы соразмерять стимулы к использованию ресурсов, осуществляемому с помощью определенных правил деятельности и через определенные действующие коллективные институты;
- 3) устраняются перегородки между полезностью, общностью интересов и обязанностями, с одной стороны, и между политической экономией, этикой и правом — с другой;
- 4) политическая экономия превращается в науку о человеческой культуре, а ее основным понятием становится понятие сделок, в которых общественные оценки стоимости благ являются средством обеспечения стабильности общества [7, с. 87].

О российских реалиях хозяйственной жизни в контексте поведенческих теорий стоимости

С воссозданием в современной России институтов рыночной хозяйствы и осмыслением места и роли в экономике поведенческих теорий стоимости отечественное научное экономическое сообщество перестает быть предвзятым к пониманию ключевых положений в области ценообразования. В частности, в связи с тем что потребитель (покупатель), приобретая то или иное благо, как правило, руководствуется тем, насколько актуален и престижен данный товар, ему надлежит принять либо отклонить относительно более высокую стоимость (рыночную цену) экономического блага.

Между тем явное и неявное разномыслие в данной связи остается еще нередким явлением. Так, по мнению автора очерка «Преимственность в российской экономической теории: от Посошкова

до институционализма» С.Г. Кирдиной, «более всего несовпадение взглядов Посошкова и положений классической политэкономии обнаруживается при обсуждении способов ценообразования». Это, на ее взгляд, подтверждается тем, что «он является убежденным сторонником однообразной указной цены, предписанной властями» [2, с. 212]. По этой причине, вопрошает она, можно ли не понимать того, что и «спустя почти 300 лет в его родном отечестве действует именно такой порядок, когда правительство устанавливает единую цену, или тарифы, на электроэнергию по всей огромной стране?» [2, с. 212].

Немало общего с меркантилистским периодом имеет советская практика ценообразования. Известный отечественный историк экономической мысли А.В. Аникин отмечает по этому поводу, что в СССР «экономическая политика, которую навязал стране и партии Сталин, не могла опираться ни на какую другую систему, кроме командно-административной». Этим, пишет он, объясняется то, что «каждый пятилетний план закладывал стабильные цены и превышение роста производительности труда над денежной заработной платой». Но, заключает ученый, «ничего подобного не было в действительности» [2, с. 213].

Итак, абсолютизация роли государства в формировании стоимости и регулировании цен исключает саму мысль о конкуренции и рыночных ценах, являющих собой движущие силы и факторы повышения экономической эффективности современного цивилизованного общества. И любое проявление «централизованной плановой экономики», говоря словами Дж. Сакса, характеризуется тем, что «цены произвольно устанавливаются чиновниками вне зависимости от рыночного спроса» [2, с. 217–218]. Отвечают реалиям хозяйственной

жизни и суждения Д. Норты, В.Г. Гребенникова и других авторов. По мысли первого из них, «чем проще посторонним лицам (коллективным институтам — Я. Я.) влиять на полезность принадлежащего кому-либо блага, не неся при этом полных издержек, связанных с этим влиянием, тем ниже ценность блага» [2, с. 217–218], а по убеждению В.Г. Гребенникова следует всегда понимать и помнить, что «стоимость — это свойство определенной совокупности правоотношений» [2, с. 219].

Выводы

Занимающие в теории стоимости Дж. Коммонса ключевое место правовые аспекты поведения коллективных институтов не должны ассоциироваться с примерами юридического толкования природы стоимости и указанных предписаний в практике ценообразования, которые имели место на определенных этапах истории экономической мысли и истории экономики соответствующих регионов и стран мира. В данном контексте коммонсовская теория стоимости (как и теория стоимости Т. Веблена) не имеет ничего общего ни с так называемыми «справедливыми ценами» дорыночной эпохи, ни с теорией «конституированной стоимости» П. Прудона, ни с теорией и практикой ценообразования стран, где господствовал либо еще господствует тоталитарный режим. Более того, в теории стоимости Дж. Коммонса, в отличие от каждого из названных примеров, отсутствует главное условие, выдвигаемое этим родоначальником институционализма, — выведение стоимости не волевым или указным предписанием отдельных коллективных институтов, а посредством переговоров всех коллективных институтов общества и принимаемых на этой основе согласованных этими институтами решений [2, с. 210].

Литература

1. Краткий экономический словарь. 2-е изд., доп. М.: Политиздат, 1989. 389 с.
2. Эволюция теории стоимости: Учебное пособие для вузов / под ред. проф. Я.С. Ядгарова. М.: ИНФРА-М, 2010. 253 с.
3. Ядгаров Я.С. Поведенческие теории стоимости // РИСК (аналитический журнал). № 1 (369). М., 2005. С. 84–85.
4. Ядгаров Я.С., Хвинтелиани В.Г. Поведенческое направление теории стоимости как современный этап эволюции этой теории // Вестник Российской экономической академии имени Г.В. Плеханова. № 3. М., 2004. С. 3–10.

5. Veblen T. The Place of Science in Modern Civilization, New York, 1919.
6. Veblen T. The Instinct of Workmanship, New York, 1914.
7. Селигмен Б. Основные течения современной экономической мысли. М.: Прогресс, 1968. 600 с.
8. Commons J.R. Institutional Economics. New York, 1934.
9. Commons J.R. Economics Collective Action. New York, 1950.
10. Commons J.R. Legal Foundations of Capitalism. New York, 1924.
11. Commons J.R. Myself. New York, 1934.

References

1. Brief Dictionary of Economics [Kratkij jekonomicheskij slovar']. 2nd ed., Ext. Moscow, Politizdat, 1989.
2. The evolution of the pricing theory: Textbook for universities [Evolutsiya teoryi stoimosti: Uchebnoe posobie dlya vuzov] ed. by prof. J.S. Yadgarov. Moscow, INFRA-M, 2010.
3. Yadgarov J.S. Behavioral theory of value [Povedencheskie teoryi stoimosti: jurnal risk]. *RISK* (analytical magazine). 2005, No 1 (369), pp. 84–85.
4. Yadgarov J.S., Hvinteliani W.G. Behavioral theory of value as the direction of the current stage of evolution of the theory [Povedencheskie napravleniya teoryi stoimosti kak sovremenniy etap evolutsii etoy teoryi: vestnik rossiyskoj ekonomicheskoy akademii imeni Plehanova]. *Bulletin of the Russian Economic Plekhanov Academy of Economics*, 2004, No 3, pp. 3–10.
5. Veblen T. The Place of Science in Modern Civilization, New York, 1919.
6. Veblen T. The Instinct of Workmanship, New York, 1914.
7. B.B. Seligman. Main Currents of Modern Economics: Economic Thought [Osnovnye techenija sovremennoj jekonomicheskoy mysli]. Moscow, Progress, 1968. 600 p.
8. Commons J.R. Institutional Economics. New York, 1934.
9. Commons J.R. Economics Collective Action. New York, 1950.
10. Commons J.R. Legal Foundations of Capitalism. New York, 1924.
11. Commons J.R. Myself. New York, 1934.

Из Послания Президента РФ В.В. Путина Федеральному собранию 3 декабря 2015 г.

Мы гарантируем стабильные налоговые и другие базовые условия для инвесторов, которые готовы вкладывать средства в проекты импортозамещения. Это предусмотрено таким механизмом, как специальный инвестиционный контракт. Предлагаю в рамках таких контрактов предоставить право регионам снижать до нуля ставку налога на прибыль. Некоторые руководители прямо просят об этом, чтобы инвесторы могли покрыть свои капитальные затраты на создание новых производств.

* * *

Считаю, что нужно поставить задачу национального уровня и к 2020 году полностью обеспечить внутренний рынок отечественным продовольствием. Мы не только можем сами себя накормить с учетом своих земельных, водных, что особенно важно, ресурсов. Россия способна стать крупнейшим мировым поставщиком здоровых, экологически чистых, качественных продуктов питания, которые давно уже пропали у некоторых западных производителей, тем более что спрос на глобальном рынке на такую продукцию устойчиво растет.

* * *

Для обновления экономики нам следует активнее использовать инвестиционный потенциал внутренних сбережений. Я прошу ЦБ и Правительство представить предложения по развитию рынка корпоративных облигаций, о чем мы тоже уже неоднократно говорили. Необходимо упростить процедуру их выпуска и приобретения. А чтобы инвесторам, гражданам было выгодно вкладывать средства в развитие отечественного реального сектора, предлагаю освободить от налогообложения купонный доход на эти облигации, в том числе от налога на доходы физических лиц.

УДК 330.12

УСКОРЕННОЕ РАЗВИТИЕ КАЧЕСТВЕННОГО МАЛОГО БИЗНЕСА НА ОСНОВЕ ФРАНЧАЙЗИНГА И БРЕНДИНГА

НЕХАМКИН АРКАДИЙ НАУМОВИЧ, д-р экон. наук, действительный член РАЕН, профессор кафедры «Экономика, менеджмент и социально-гуманитарные дисциплины» Финансового университета (филиал в г. Брянске)
E-mail: nehamkin.nauka@yandex.ru

САШЕНКОВ ЯРОСЛАВ ВАДИМОВИЧ, магистрант кафедры «Бухгалтерский учет, аудит, статистика» Финансового университета (филиал в г. Брянске)
E-mail: yaroslavsashenkov@yahoo.com

Цель статьи – определить направление поиска путей ускоренного развития качественного малого бизнеса. Для решения данной проблемы авторы предполагают использовать франчайзинг и брендинг. Важнейшая задача заключается в разработке мер государственного стимулирования франчайзинговых и брендинговых фирм, способствующих развитию малого бизнеса. По мнению авторов, одной из мер может быть оплата государством первоначального взноса франчайзи в размере 30% общей суммы с последующей выплатой остальных 70% через три года. Предложено определение термина «качественный малый бизнес», уточняющего цели и задачи формирования малого бизнеса на современном этапе развития экономики Российской Федерации. Обоснована потребность создания франчайзингового банка на смешанной государственно-частной основе.

Сделан вывод о необходимости исследований влияния стимулирования франчайзинга и брендинга в России на развитие малого бизнеса.

Ключевые слова: франчайзинг; брендинг; качественный малый бизнес; инновационная экономика; франчайзинговый банк.

Accelerated Development of Quality Small Businesses Based on Franchising and Branding

ARKADY N. NEKHAMKIN, ScD (Economics), member of the Academy of Natural Sciences, full professor the Economics, Management and Humanities Department, Financial University (Bryansk branch)

YAROSLAV V. SASHENKOV, MD student at the Accounting, Audit and Statistics Department, Financial University (Bryansk branch)

The purpose of the paper is to seek ways to accelerate the development of high-quality small businesses. To solve the problem, the authors suggest the use of franchising and branding. A critical task is to develop government measures to support franchising and branding firms thereby encouraging the development of small businesses. As one of the measures, the government can provide the 30% downpayment of the total amount payable by the franchisee with the remaining 70% to be paid after three years. A definition of the term «high-quality small business» is suggested clarifying the goals and objectives of its formation at the current stage of the Russian economic development. The need to create a franchising bank on the mixed public-private basis is justified. It is concluded that the impact of the franchising and branding promotion on the development of small businesses in Russia needs further investigation.

Keywords: franchising; branding; high-quality small businesses; innovative economy; franchising bank.

Меры по поддержке развития малого предпринимательства

В послании Федеральному собранию 2014 г. Президент Российской Федерации В.В. Путин сделал следующие предложения по поддержке развития малого предпринимательства: «Что касается малого бизнеса, предлагаю предусмотреть для него надзорные каникулы... Три года плановых проверок в рамках государственного и муниципального контроля вообще не проводить... Предлагаю на ближайшие четыре года зафиксировать действующие налоговые условия и к этому вопросу больше не возвращаться, не менять их... Для малых предприятий, которые регистрируются впервые, будут предоставлены двухлетние налоговые каникулы. Также льготы получают производства, начинающие с нуля. Предлагаю провести полную амнистию капиталов, возвращающихся в Россию, — именно полную» [1]. Для обеспечения реализации этих предложений, направленных на формирование соответствующего инвестиционного климата в стране, принят Федеральный закон от 29.12.2014 № 477-ФЗ «О внесении изменений в часть вторую Налогового кодекса Российской Федерации», вступивший в силу с 1 января 2015 г. и предусматривающий введение налоговых каникул.

Развитие малого бизнеса на основе франчайзинга

Наряду с претворением в жизнь предложений по поддержке развития малого предпринимательства необходимо работать над изменением его качества, т.е. приводить в состояние, адекватное западным стандартам в техническом, технологическом, культурном отношениях.

Одной из стратегических мер по ускоренному количественному и качественному развитию малого бизнеса в Российской Федерации может быть использование новейшей, прошедшей длительную апробацию на Западе формы развития малого бизнеса — *франчайзинга*, под которым понимается способ предпринимательства, основанный на системе взаимоотношений организаций, которые закреплены рядом соглашений. Так, за последние 50 лет в США в объеме розничного товарооборота франчайзинг составляет более 40%, а в странах Европы — от 5 до 30%.

В мире в настоящее время насчитывается более 15 000 франчайзинговых брендов. Компании, занимающиеся франчайзингом, приносят ежегодно около 2 трлн долл. США прибыли. Подсчитано, что каждые 8 минут открываются новые предприятия, основанные на франчайзинговых соглашениях. В связи с вышеприведенным можно сделать вывод, что франчайзинг — это успешное в рыночной экономике явление, которое находится в состоянии расширенного воспроизводства и может способствовать развитию малого бизнеса в России [2, с. 102].

Механизм развития качественного малого бизнеса на основе франчайзинга представляет собой «клон» успешного бизнеса [3]. Действительно, франчайзер порождает «клоны» (*франчайзи*), которые по своему качеству должны соответствовать уровню франчайзера. По существу реализуется генетически обусловленная передача информации, которая обеспечивает создание организаций, соответствующих по уровню развития «материнской» компании.

Если рассматривать франчайзинг с точки зрения эволюционной экономики, можно сделать вывод, что генетическая информация передается компании в пользование вместе с правом на действие от имени франчайзера, давая возможность реализации успешной бизнес-идеи, оказания поддержки, обучения, снабжения, применения уже функционирующих маркетинга и рекламы. На основе этой информации воспроизводится не малый бизнес вообще, а определенный уровень организации производства, технологии, техники, характер обслуживания и производственная инфраструктура. В этом находит выражение *качественная* сторона развития «клонированного» малого бизнеса. *Количественная* сторона, т.е. рост числа образуемых франчайзи, обусловлен тем, что реализуется прямая заинтересованность франчайзера в расширении рынка сбыта своей продукции или услуг. Ему не надо создавать новые филиалы за свой счет. Наоборот, при их открытии франчайзер получает весомый первоначальный взнос, а затем разовые или регулярно выплачиваемые роялти. Это создает прямой стимул для франчайзера передавать свои права все большему числу франчайзи, способствуя тем самым количественному увеличению предприятий малого бизнеса.

Прямая заинтересованность в развитии этого процесса имеется и у франчайзи. Если вступающие в бизнес предприниматели и предпринимательские структуры должны создавать свой бизнес заново, сталкиваясь с многочисленными трудностями, франчайзи используют проверенные бизнес-идеи, получают адекватный новому уровню производства квалифицированный персонал, современную технику и технологии, систему ведения бизнеса, превосходящую многие конкурирующие фирмы. В результате при прочих равных условиях им грозит меньший риск банкротства по сравнению с их конкурентами. Они имеют преимущество и в обеспечении выхода на рынок под известной маркой или брендом. Франчайзи гарантированно получают часть потенциальных потребителей реализуемой продукции или, по крайней мере, оттягивают на себя определенный сегмент покупателей без значительных усилий со своей стороны. Сохранит ли франчайзи эту часть покупателей, потеряет ее или увеличит, будет зависеть от его предпринимательских способностей. Вместе с франчайзером франчайзи создают своеобразный заинтересованный в развитии тандем, обеспечивая кумулятивный эффект в становлении качественного малого бизнеса.

Процесс ускоренного развития качественного малого бизнеса на основе франчайзинга предполагает реализацию ряда условий приложении максимальных усилий со стороны представителей создаваемых организаций, целеустремленность, с одной стороны, и стимулирование материальной заинтересованности франчайзеров — с другой.

Следует отметить, что в России франчайзинговой деятельностью занимаются такие компании, как 1С (4500 франчайзи в 2012 г.), X5 Retail Group (690 магазинов «Пятерочка», «Перекресток», «Копейка»). Однако в настоящее время на пути расширения и увеличения количества франчайзи ряд препятствий. Во-первых, франшиза стоит дорого. Например, вступительный взнос за франшизу кафе *Starbucks* составляет 11 000 долл. США, покупка франшизы «Лукойл» — до 20 000 долл. США, а *KFC* [сеть кафе (до 1991 г. — *Kentucky Fried Chicken* — «Жареный цыпленок из Кентукки»)] — до 700 000 долл. США. Выплата таких сумм представителям малого бизнеса, начинающим собственное дело, не всегда под силу. Кроме того, они

вынуждены нести большие затраты за аренду помещений, приобретение оборудования, сырья и материалов у франчайзера.

Для устранения данных негативных факторов необходимо уменьшить затраты франчайзеров. Целесообразно снизить цену франшизы на 5–10%, что потребует введения специальной поправки к главе 54 «Коммерческая концессия» Гражданского кодекса Российской Федерации.

Государственное регулирование необходимо осуществлять в рамках программы развития франчайзинга в Российской Федерации, предусмотрев меры, направленные на соблюдение правовых норм, снижение бюрократических препон, обеспечение качества продукции (услуг), подготовки и переподготовки персонала. В программе должно быть отражено создание франчайзинговых центров подготовки и переподготовки персонала. Значительную роль в этом могли бы сыграть муниципалитеты, городские и областные администрации, предоставляя для этих целей помещения, обеспечивая их соответствующим оборудованием, аппаратурой, необходимой для обучения [5, с. 21].

Для стимулирования франчайзи следует пойти на доленое участие государства в оплате первоначального взноса в размере 30% от их общей суммы. Учитывая, что в России уровень развития франчайзинга в производственной сфере пока невысокий (насчитывается немногим более 500 франчайзеров — производителей товаров и тех, кто предоставляет какие-либо услуги, и около 3000 франчайзи), уплата доли первоначального взноса будет для государства на первых порах необременительной. Было бы целесообразным, если бы государство взяло на себя обязательство по выплате остающихся 70% взноса через три года. Фактически это означает, что франчайзи получают на первоначальном этапе развития франшизу бесплатно. Это дорогая, но вынужденная мера. Как своеобразную альтернативу ей можно предусмотреть возможность покупки банком франшизы и передачи ее франчайзи в аренду.

Для решения финансовых проблем, препятствующих развитию франчайзинга, может быть создан «франчайзинговый» банк на смешанной государственно-частной основе, который будет предоставлять льготные кредиты франчайзерам под развитие франчайзи.

Развитию малого бизнеса на основе франчайзинга будет способствовать реализация Федерального закона от 29.12.2014 № 477-ФЗ «О внесении изменений в часть вторую Налогового кодекса Российской Федерации», который касается установления налоговых каникул для организаций, работающих на основе франчайзинговых соглашений. Однако, по нашему мнению, следует предоставлять франчайзи налоговые каникулы не на два, как это установлено в законодательстве, а на *пять* лет, что позволит сократить практику ухода от налогообложения и применения теневых операций. Государство и бизнес будут таким образом ориентированы на качественное среднесрочное развитие малого бизнеса на основе франчайзинга.

Развитие малого бизнеса на основе брендинга

Франчайзинг — не единственная форма «клонирования» качественного малого бизнеса. Важную роль в его расширенном воспроизводстве может сыграть брендинг. Действительно, существует ряд крупных и средних предприятий, которые обладают особой узнаваемой маркой — брендом, дающим конкурентные преимущества ее обладателю. Это такие всемирно известные корпорации, как *Procter&Gamble*, *General Motors*, *Schwarzkopf&Henkel*, *Coca Cola* и т.д. Основа их брендов — качество товаров, реализуемых на рынке. Потеря качества означает и потерю бренда. Так, компания *Daewoo Electronics* в начале 1990-х гг. отказалась от производства бытовой электроники. Но вскоре его возобновила. При этом качество выпускаемой продукции резко снизилось. В результате, когда в *Daewoo Electronics* решили вернуться к производству этой техники, встала задача наверстывания отставания [6, с. 126]. Таким образом, можно констатировать, что брендинг играет огромную роль в формировании и расширенном воспроизводстве именно качественного малого бизнеса.

Наиболее яркий пример «клонирования» малого бизнеса на брендинговой основе — увеличение количества предприятий быстрого питания на базе сети ресторанов *McDonalds*. Сейчас наибольшую прибыль приносят такие известные брендовые компании, занимающиеся информационными технологиями, производством

программного обеспечения, созданием нового поколения ЭВМ, высокотехнологичных приборов, как *Google*, *Apple*, *IBM*, *Microsoft*. Стоимость сотни таких крупнейших брендовых корпораций оценивается экспертами *Millward Brown* в 2,9 трлн долл. США. В их число входят российские бренды оператор сотовой связи МТС (принадлежит ОАО «Мобильные телесистемы») — 80-е место в рейтинге (12,175 млрд долл. США) и Сбербанк — 75-е место (12,637 млрд долл. США). Кроме того, в настоящее время в России, по самым скромным подсчетам, насчитывается 260 организаций, активно занимающихся формированием своих брендовых марок. Этот конгломерат мировых и российских компаний, обладающих огромными финансовыми, техническими, технологическими ресурсами, научным потенциалом [7, с. 52], следует рассматривать как важнейшую сферу и источник ускоренного развития малого бизнеса. В эту же группу следует включать и торговые бренды производителей одежды, общая стоимость которых выросла с 2013 по 2014 г. на 29%, а также автомобилей. Что побуждает крупнейшие узнаваемые всеми мировые корпорации, представителей данных брендов, создавать в Российской Федерации свои представительства? По нашему мнению, однозначного ответа на этот вопрос пока нет, однако его может дать российская наука. Для определения степени их заинтересованности необходима серьезная исследовательская работа, включающая проведение ряда экономических экспериментов. В соответствии с государственным заказом ее могли бы осуществлять научно-исследовательские лаборатории и кафедры ведущих вузов: МГУ, Финансового университета при Правительстве Российской Федерации, ВШЭ, Томского государственного университета, Новосибирского Академгородка. Речь должна идти не о формальном выполнении заказа, как это делается в ряде случаев, когда в отчетах приводятся известные положения, но слабо выражаются реальная научная новизна и основанные на ней серьезные практические выводы и рекомендации. Устранить подобный недостаток можно, если устанавливать исследователям конкретные задания, предусматривающие соблюдение определенного алгоритма. По нашему мнению, необходимо в первую очередь анализировать степень

влияния стимулирования брендинговых фирм на развитие сети малого бизнеса в Российской Федерации. Прежде всего следует систематизировать факторы, которые учитываются ведущими мировыми компаниями при принятии решения о возможности «клонирования» своих дочерних предприятий в Российской Федерации с учетом их стратегии развития и укрепления конкурентных позиций в мире [8]. В случае активного использования брендинга Россия получит возможность перенимать новейшие технологии, переходить на уровень культуры производства западных стран.

Лишь при достижении определенного порога, когда экономические выгоды брендовых

фирм перевесят политические соображения, начнется активный рост малых и средних фирм, «клонирование» высокотехнологичных дочерних предприятий всемирно известных брендов.

Выводы

Франчайзинг и брендинг могут выступать своеобразными «локомотивами», с помощью которых можно активизировать процесс «клонирования» малого бизнеса. При этом необходимо разработать меры государственного стимулирования франчайзинговых и брендинговых фирм, способствующих развитию малого бизнеса, при условии проведения активных научных исследований.

Литература

1. Путин В.В. Послание Президента Федеральному Собранию за 2014 год. URL: <http://kremlin.ru/events/president/news/47173> (дата обращения: 09.12.2014).
2. Ишина Л.Н., Пономаренко Г.В. Франчайзинг как способ ведения бизнеса в России. М.: Экономика, 2006. 223 с.
3. Франшиза: пропуск на рынок. URL: http://www.event-franshiza.ru/Chto_takoe_franshiza/ (дата обращения: 28.01.2015).
4. Ожерельев В.Н., Ожерельева М.В., Подобай И.В. Найти резервы фермерства в Черноземье // Экономика сельского хозяйства в России. 2011. № 10. С. 84–90.
5. Доценко Е.В., Вдовина И.В. Методологические основы управления предприятием в условиях неопределенности и риска // Научное мнение. 2014. № 5. С. 15–23.
6. Клифтон Р., Симмонз Дж. и др. Бренды и брендинг. М.: ЗАО «Олимп-бизнес», 2008. 348 с.
7. Нехамкин А.Н. Наукоемкое производство: механизм развития // Экономист. 1996. № 9. С. 52–58.
8. Эллууд Я. Сто приемов эффективного брендинга. М.: ИНФРА-М., 2011. 336 с.

References

1. Putin V.V. The President's address to the Federal Assembly for 2014. [Poslanie Prezidenta Federalnomy Sobraniu RF za 2014 god]. Available at: URL: <http://kremlin.ru/events/president/news/47173> (assessed 09.12.2014).
2. Ishina L.N., Ponomarenko G.V. Franchising as a Way of Running a Business in Russia. [Franchajzing kak sposob vedenia biznesa v Rossii]. Moscow, Ekonomika, 2006, 223 p.
3. Franshiza: a pass to the market. [Franshiza: propusk na rinok]. Available at: URL: http://www.event-franshiza.ru/Chto_takoe_franshiza/ (accessed 28.01.2015).
4. Ozherelyev V.N., Ozhereleva M.V., Podobai I.V. To Find reserves of farming in the Chernozem Region [Naiti rezervi fermerstva v Chernozeme]. *Economics of agriculture in Russia*, 2011, No 10, pp. 84–90.
5. Dotsenko E.V., Vdovina V.I. Methodological fundamentals of management of enterprise in conditions of uncertainty and risk [Metodologicheskie osnovi upravlenia predpriatiem v usloviakh neopredelennosti i riska]. *Scientific opinion*, 2014, No 5, pp. 15–23.
6. Clifton R., Simmons J. Brands and Branding. [Brendyibrending]. Moscow, ЗАО "Olimp-biznes", 2008, 348 p.
7. Nehamkin A.N. Knowledge-Intensive Industry: the Mechanism of Development [Naukoemkoe proizvodstvo: mehanizmrazvitija]. Moscow, *Economist*, 1996, No 9, pp. 52–58.
8. Ellwood I. Over 100 Techniques to Increase Brand Value [Sto priemov jeffektivnogo brendinga]. Moscow, INFRA-M, 2011, 336 p.

УДК 336.71

КРЕДИТОВАНИЕ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА: ПРОБЛЕМЫ И РЕШЕНИЯ

КАПРАНОВА ЛЮДМИЛА ДМИТРИЕВНА, канд. экон. наук, доцент кафедры «Инвестиции и инновации»
Финансового университета
E-mail: KLD-Home@mail.ru

Статья посвящена рассмотрению особенностей и тенденций кредитования малого и среднего бизнеса (МСБ) в России. Предмет исследования – кредитование МСБ в современной России. В статье приводятся результаты исследования статистического материала, характеризующего развитие системы кредитования МСБ, основные тенденции и роль банковской системы, а также государства в этом процессе. В работе проведена обработка статистической информации, которая позволила дать количественные и качественные характеристики процесса кредитования МСБ, выявить в этом процессе роль банковской системы, а также определить регулируемую роль государства. Сделан вывод о необходимости расширения кредитования и повышения доступности кредитов для МСП, увеличения доли МСБ в ВВП страны, развития и совершенствования системы квотирования, участия малого бизнеса в закупках естественных монополий и государственных корпораций.

Ключевые слова: малое и среднее предпринимательство; малый бизнес; кредитование и доступность кредитов; механизм субсидирования кредитов; поручительства гарантийных организаций; Федеральная корпорация по развитию малого и среднего предпринимательства.

Lending to Small and Medium Businesses: Problems and Solutions

LUDMILA D. KAPRANOVA, PhD (Economics), associate professor the Investments and Innovations Department,
Financial University

The paper addresses the specifics and trends in lending to small and medium-scale businesses (SMB) in Russia. *The subject of research* is lending to SMB companies in modern Russia. The paper summarizes the results of studying statistical data characterizing the development of lending to the SMB, the main trends and the role of the banking system and the state in this process. Based on the statistical data, quantitative and qualitative characteristics of SMB lending procedures were obtained, the role of the banking system was identified and the regulatory role of the state in the process determined. It was concluded that expanding the lending to SMB companies and easier access to loans, increasing the share of the SMB in the country's GDP, development and improvement of the system that regulates participation quotas of small businesses in procurements of natural monopolies and government corporations are needed.

Keywords: small and medium-scale businesses; small business; lending and loan availability; loan subsidy mechanism; suretyship of guarantee organizations; Federal Corporation for Development of Small and Medium Entrepreneurship.

Роль малого и среднего предпринимательства в современных условиях

В последние годы в результате финансового кризиса ухудшилось состояние многих организаций, в том числе субъектов малого и среднего предпринимательства (далее – МСП), которые

рассматриваются в качестве одного из приоритетных направлений развития российского общества. Обладая производственной гибкостью и самостоятельностью в принятии решений по выбору стратегии развития, МСП могут оперативно реагировать на происходящие изменения в обществе, лучше учитывать потребительские

предпочтения населения, быстро перестраивать свою структуру, менять специализацию и создавать новые рабочие места, участвуя таким образом в процессе стабилизации общей экономической ситуации в стране.

Одной из приоритетных задач, стоящих перед государственными органами, должно стать создание благоприятных экономических и правовых условий для развития МСП, что не требует значительных капитальных затрат, но позволяет приспособиться к местным условиям, шире использовать труд проживающего населения.

Тенденции в кредитовании МСП

Период 2013–2015 гг. был отмечен для МСП преимущественно негативными тенденциями. Хотя общее число предприятий малого и среднего бизнеса (далее — МСБ) — юридических лиц увеличилось в 2012 и 2013 гг. на 12,2%, составив 2,08 млн предприятий, этот прирост пришелся на сегмент микропредпринимательства. В 2014 г. данная тенденция не изменилась к лучшему. Число зарегистрированных индивидуальных предпринимателей снизилось в 2013 г. по сравнению с 2011 г. почти на 15%. В 2014 г. их количество увеличилось на 1,6%, но это произошло за счет роста числа микропредприятий. Что же касается занятости на предприятиях МСБ в 2011–2013 гг., то она уменьшилась на 66 тыс. человек (–0,4%) [2].

Финансовые показатели предприятий МСБ также показали негативную динамику. Так, оборот в 2013 г. (38,8 трлн руб.) в реальном

выражении сократился на 4,5% по сравнению с уровнем 2011 г. Снижение капитальных инвестиций за этот же период составило 1,1%. По данным исследования «Финансовое состояние и ожидания малого и среднего бизнеса — 2014», проведенного Аналитическим центром МСП Банка, предприниматели весьма негативно восприняли изменения в бизнес-климате, отмечая высокий уровень конкуренции (его назвали главной проблемой 37% респондентов), увеличение налогового бремени (29%) и недоступность финансирования (11%) [2].

Пессимистические настроения предпринимателей отражает динамика сводного индекса финансового состояния МСП (см. таблицу).

Как показывают данные, представленные в таблице, на протяжении 2012–2013 гг. значения сводного индекса динамики финансового состояния МСП были относительно стабильными, хотя отмечалась некоторая тенденция в негативную сторону. В 2015 г. произошло резкое ухудшение ситуации — значение индекса уменьшилось с 0,12 до 0,10 [1].

По данным отчета МСП Банка «Статистика кредитования малого и среднего бизнеса в России», по состоянию на 1 сентября 2015 г. на МСБ приходилось 12,4% (годом ранее — 14,4%) общего объема кредитования бизнеса. Замедление темпов выдачи новых кредитов, сокращение размеров портфеля, увеличение доли просроченных обязательств — характерные черты кредитования МСП на сегодняшний день. Только в сентябре 2015 г. малому и среднему бизнесу было выдано на 17% меньше кредитов,

Таблица

Динамика сводного индекса финансового состояния МСП*

Год	Сводный индекс
2011	1,13
2012	0,31
2013	0,03
2014	0,12
2015	–0,10

* Индексы измеряются по шкале от «–5» до «+5» баллов, где «–5» баллов соответствует варианту ответа «очень плохое», а «+5» баллов — варианту ответа «очень хорошее». Рассчитывается как среднее значение по всем ответившим на вопрос.

Источник: [1].

чем в сентябре 2014 г. В целом объем выданных кредитов МСБ в 1-м полугодии 2015 г. составил 2,5 трлн руб., сократившись на 36% по сравнению с аналогичным периодом 2014 г. По общему мнению, кредитование МСП является рискованным. Число невозвратных кредитов МСП значительно возросло, что повлияло на финансовые показатели банков (рис. 1).

Для сравнения: за тот же период портфель кредитов крупному бизнесу вырос на 30%, а портфель розничных кредитов физическим лицам — на 1%. На конец III квартала 2015 г. по сравнению с аналогичным периодом 2014 г. доля 30 крупнейших банков в портфеле МСП сократилась на 21% и составила 54%. Крупные банки сосредоточились на кредитовании крупного бизнеса из-за необходимости рефинансирования внешнего фондирования [3].

На рис. 2 прослеживается четкая тенденция сокращения кредитования МСП крупными банками. На динамику кредитования МСП повлияли высокие ставки, снижение потребительской активности и спроса на кредиты со стороны МСП, а также возросшая вероятность дефолта из-за ухудшения общей

макроэкономической ситуации в стране. Рост дефолтности кредитов МСП стал причиной сворачивания популярных у крупных банков в период бурного роста рынка так называемых «кредитных фабрик». На начало III квартала 2015 г. просроченная задолженность МСП выросла по сравнению с 2014 г. на 212 млрд руб., или 54,5%, и достигла максимума с 2009 г. — 12,25%. Тенденция стремительного роста просроченной задолженности МСП по сравнению с ипотечным кредитованием, кредитованием крупного бизнеса, а также физических лиц прослеживается на рис. 3.

Кризисные явления особенно сильно отразились на качестве обслуживания долга малыми и средними предпринимателями. Розничные предприятия занимают лидирующие позиции по просроченным кредитам на балансе банков в сравнении с 5,2% просроченной задолженности в целом по банковскому сектору. Одной из причин, сдерживающих кредитование МСБ в России, может быть недостаток информации, необходимой банкам и микрофинансовым организациям для оценки кредитного риска МСП. Банки не могут

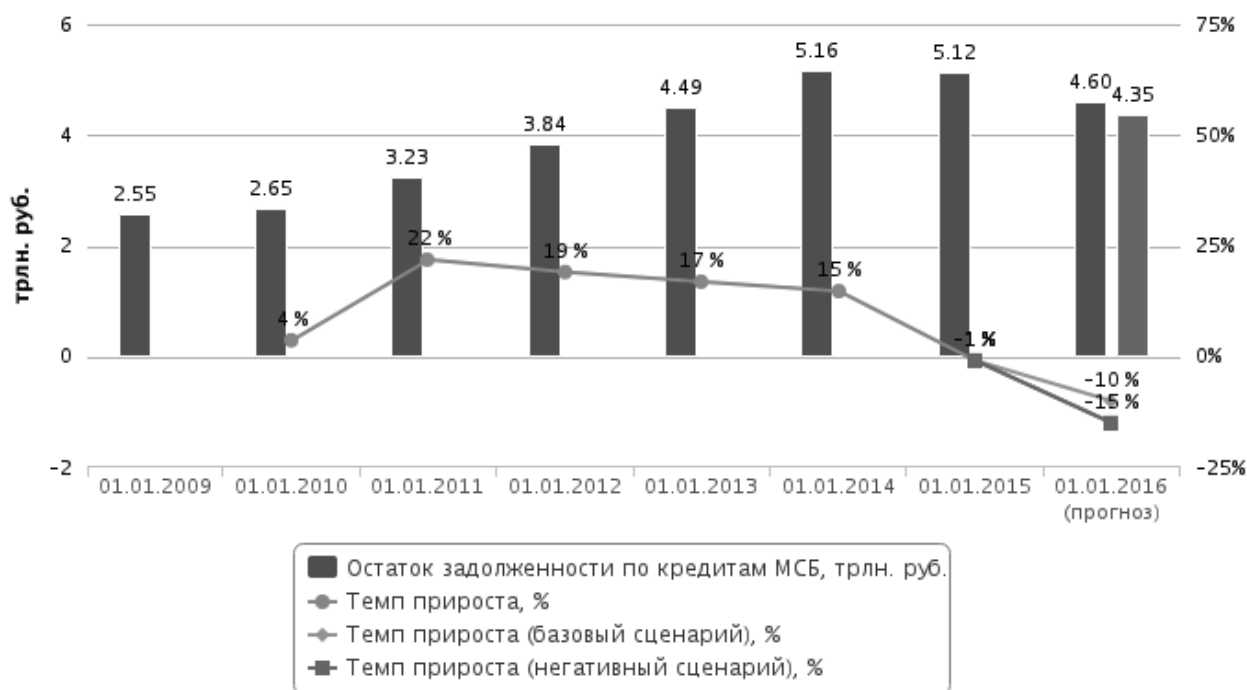


Рис. 1. Портфель кредитов МСП*

* «Эксперт РА», данные Банка России.

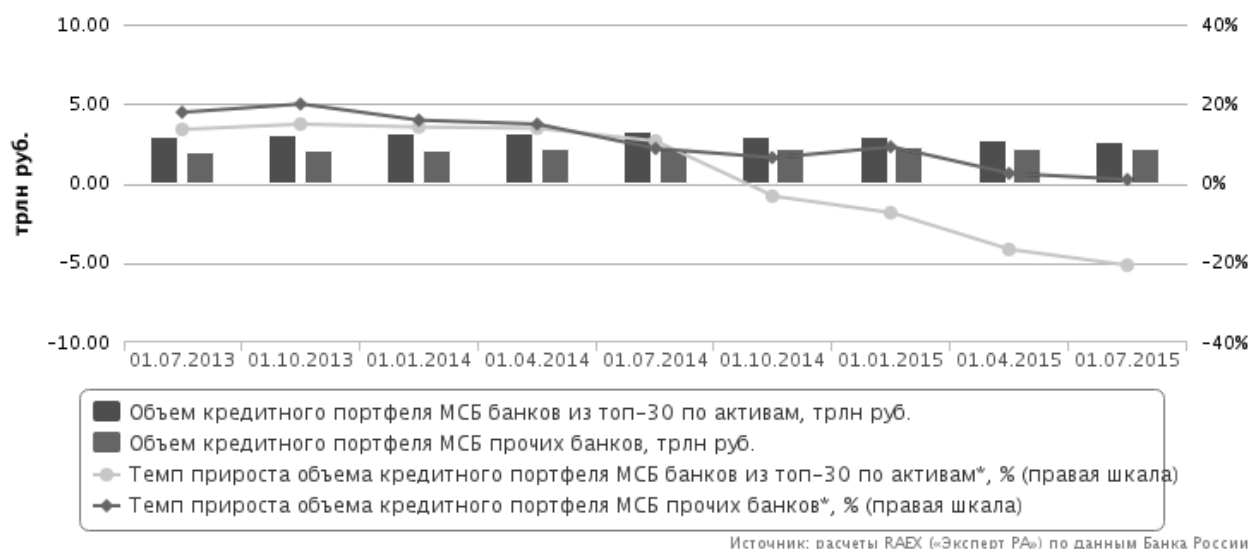


Рис. 2. Объем портфеля МСП крупных банков



Рис. 3. Просроченная задолженность на балансе банков

адекватно оценивать кредитный риск заемщиков из числа малых и средних предприятий из-за отсутствия прозрачной отчетности и низкого уровня централизованного отслеживания кредитных историй организаций-заемщиков или обмена информации между

финансовыми институтами по кредитным историям. Это вынуждает банки полагаться на собственный кредитный анализ и кредитную историю заемщика в банке. Но и это в условиях несоответствия управленческой (реальной) отчетности официальной отчетности, а также

серые схемы приводят к увеличению рисков составляющей в процентных ставках за кредит и росту требований к залогам. С учетом всего перечисленного, а также ухудшения экономической ситуации и увеличения рисков банки повысили требования к заемщикам. В первую очередь эти меры повлияли на МСБ. Согласно индексу «Финансовый перекресток МСП Банка» по итогам 1-го полугодия 2015 г. 65% банков ужесточили условия «отбора» заемщиков [1, 4].

Несмотря на ужесточение требований, предъявляемых к предприятиям МСБ при выдаче кредитов, до конца 2015 г. уровень просроченной задолженности в сегменте МСБ продолжит расти. При этом не все проблемные кредиты отражаются на балансе банка. В 2015 г. участилась практика продажи проблемной задолженности МСП коллекторам.

Особенность 2015 г. состояла в том, что почти 74% кредитов, выданных в этом году, имеют срочность до одного года. Предприниматели в начале 2015 г. не брали долгосрочные кредиты по возросшим процентным ставкам, ожидая их снижения. Банки, не уверенные в будущем финансовом положении заемщиков в условиях снижения доходности их бизнеса и макроэкономической волатильности, сокращали свои

программы долгосрочного финансирования МСП. В результате объем кредитов срочностью свыше 3 лет составил лишь 7% от совокупного объема кредитов МСП, выданных в 1-м полугодие 2015 г., против 11% прошлого года и 19% в 2011 г. За счет более «коротких» кредитов банки ограничивают уровень риска в условиях спада экономики [6, 7].

Банки практически всегда предъявляют к заемщикам высокие требования. Тщательно изучаются условия деятельности: время работы предприятия, стабильность получения выручки и чистой прибыли. Причинами отказов в кредите являются недостаточно устойчивое состояние предприятия как заемщика, уровень ликвидности залога, высокая финансовая нагрузка на заемщика, цель кредита, не соответствующая необходимым параметрам, а также отсутствие кредитной истории.

При предоставлении кредитов банкам приходится учитывать, что не все операции и не всю выручку малые предприятия проводят по расчетному счету. Но качество оборотов, диверсифицированность бизнеса, количество поступлений по счетам предоставляют собой для банков очень важную информацию, которая для них при нынешнем положении дел становится недоступной, поскольку не отражается в



Рис. 4. Изменение портфеля кредитов МСП

налоговой отчетности и соответственно является неподтвержденной. Банки могут работать с управленческой отчетностью, но в соответствии с требованиями Банка России в отношении оценки кредитов при формировании резервов оценка рисков должна осуществляться на основе официальной отчетности, которая может зачастую не отражать реального состояния дел. Дополнительное подтверждение имеющейся информации по заемщикам приводит к удорожанию кредитного процесса, и кредит становится дороже, чем в розничном или корпоративном сегментах. Эти издержки особенно ощутимы для предприятий и организаций при небольших занимаемых суммах (не выше 10 млн руб.). Но это именно тот объем средств, на который претендует большинство заемщиков из числа МСБ.

К тому же низкая финансовая грамотность заемщиков, их неспособность формулировать стратегию своего развития или оценивать риски собственного бизнеса ставят банки в затруднительное положение, когда им приходится оценивать перспективы отрасли, положение заемщика на рынке, конкурентные преимущества, качество управления и финансовую стратегию. В результате ставки по кредитам определяются исходя из возможных рисков, стоимости фондирования и маржи банка. Причем основным фактором повышенных ставок на российском рынке является стоимость фондирования, превышавшая в 2015 г. 10% даже у самых крупных банков.

Одновременно снижается спрос на долгосрочные кредиты вследствие действия макроэкономических факторов. В этих условиях компании не могут иметь «длинный» горизонт планирования. Они не готовы к финансовой зависимости от банков на длительный срок. Поэтому спрос на долгосрочное финансирование со стороны заемщиков снижается.

В 2015 г. в соответствии с указом Президента Российской Федерации от 05.06.2015 № 287 «О мерах по дальнейшему развитию малого и среднего предпринимательства» на базе Агентства кредитных гарантий была создана Федеральная корпорация по развитию малого и среднего предпринимательства (далее — Корпорация МСП).

Корпорация МСП должна оказывать поддержку малым и средним предприятиям, предоставляя им гарантийные продукты, которые должны обеспечить исполнение ими кредитных обязательств по договорам банковского кредитования (прямые и синдицированные гарантии) и исполнение региональными гарантийными организациями обязательств по договорам поручительств (контргарантии).

Гарантии предоставляются в рамках соглашений, заключенных Корпорацией МСП с банками и региональными гарантийными организациями. Предоставление гарантий повышает доступность банковского кредитования для предприятий МСБ, когда нет соответствующего залогового обеспечения, а также поручительств региональных гарантийных организаций.

До создания Корпорации МСП поддержкой предприятий МСБ занималось Минэкономразвития России. Так, в соответствии с программой поддержки МСП в 2015 г. было выделено около 18,5 млрд руб., на 2016 г. — 12,8 млрд руб. Однако заметных успехов достигнуто не было. За последние десять лет в России не был зарегистрирован существенный рост доли МСБ в ВВП. Увеличить долю малого бизнеса в ВВП планируется за счет увеличения доли обязательных закупок госкомпаний у малого бизнеса. Постановление Правительства РФ от 11.12.2014 № 352 устанавливает госкомпаниям 18-процентную квоту закупок у субъектов МСБ, в том числе 10% должно приходиться на прямые закупки. С января 2016 г. эта норма будет действовать в отношении 3,5 тыс. компаний с выручкой 1 млрд руб. (в 2015 г. — 10 млрд руб.). Объем утвержденной для предпринимателей квоты в Корпорации МСП составляет 32 млрд долл. США, что позволит накопить средства для дальнейшего развития малого предпринимательства. Утвержден список из 35 компаний, которые обязаны закупать десятую часть товаров, работ и услуг у предприятий малого бизнеса.

Корпорация МСП планирует запустить так называемые маркетинговые навигаторы, представляющие собой интерактивные карты с необходимой для малого бизнеса информацией о спросе на тот или иной вид производимой продукции, товары или услуги, о доступных рыночных нишах и емкости рынка в них,

о возможных поставщиках, о предлагаемой в аренду или к продаже недвижимости, а также о том, где получить кредит и гарантию.

Выводы и предложения

1. Расширение кредитования и повышение доступности кредитов для МСП не решат проблемы малого и среднего бизнеса. В настоящее время доля МСБ в ВВП составляет 20–21%, а в развитых странах — до 50%. В 2013–2014 гг. совокупный объем средств федерального бюджета на поддержку малого и среднего бизнеса превысил 135 млрд руб. Однако ситуация не улучшилась¹. Доля долгосрочных кредитов по-прежнему остается небольшой и составляет около 10–12% от общего объема кредитов, выданных в 2015 г. Основной объем кредитования идет на оборотные цели и закрытие кассовых «разрывов». Просроченная задолженность МСП достигла к концу 2015 г. 12–15% и продолжает расти.

2. Политика, направленная на поддержку МСП, должна быть частью общеэкономической стратегии развития страны.

3. МСП необходимо оказывать правовую поддержку, включая ускорение процедур регистрации предприятий и организаций, поддержку со стороны силовых структур, сокращение количества проверок бизнеса.

4. Целесообразно установить и в дальнейшем развивать систему квотирования участия малого бизнеса в закупках естественных монополий и государственных корпораций. В настоящее время этот рынок с точки зрения доступа к нему МСБ оценивается в 32 млрд долл. США. Однако малый и средний бизнес не всегда может удовлетворить требования высокотехнологичных компаний в плане качества и скорости выполнения работ и производимой продукции, а также по ценовым параметрам.

5. Позитивное влияние на рынок кредитования МСП могут оказать меры, направленные на поддержку МСБ, с привлечением поручительства гарантийных организаций под умеренные процентные ставки. Данные программы будут стимулировать деятельность МСП и обеспечивать устойчивость кредитных портфелей банков.

6. В настоящее время на рынке есть два основных инструмента: субсидирование ставок и механизм кредитных гарантий, осуществляемый Корпорацией МСП и региональными фондами, в частности Фондом Москвы. Если раньше гарантировались только инвестиционные кредиты, то в настоящее время начинают предоставляться гарантии и под оборотные средства.

7. Одной из насущных задач Корпорации МСП должно стать создание сети лизинговых и инжиниринговых центров коллективного пользования для предпринимателей.

8. Назрела необходимость внесения в законодательство мер по оказанию имущественной поддержки предпринимательству в части приобретения и получения в аренду земельных участков, зданий и сооружений.

9. Для стимулирования интереса банков к финансированию МСП целесообразно снизить стоимость фондирования и нагрузки на капитал. Рынком будут востребованы механизм рефинансирования кредитов Банка России и секьюритизация портфелей кредитов МСП. В частности, Банк России может уменьшить стоимость кредитов для МСП за счет использования такого механизма рефинансирования банков, когда средства можно получить под залог кредитов МСП, выданных под гарантии Корпорации МСП². С 1 января 2016 г. в России предусматривается снижение коэффициента риска до 75% в отношении кредитных требований к субъектам малого предпринимательства. Применение подобного инструмента в российской практике, а также дополнительное снижение нагрузки на капитал при использовании гарантий институтов развития позволит повысить заинтересованность банков к финансированию малых и средних предприятий и обеспечить устойчивое восстановление рынка.

10. На фоне проблем, связанных с кредитованием МСП, особый интерес представляют новые технологии. Необходимо использовать онлайн-платформы P2P-кредитования (системы, в которых кредиторами выступают физические лица с помощью онлайн-платформ без участия банков).

¹ РБК. URL: <http://www.rbc.ru/economics/13/10/2015/561d2a8e9a79477339e5610a>.

² Положение Банка России от 12.11.2007 № 312-п «О порядке предоставления Банком России кредитным организациям кредитов, обеспеченных активами или поручительствами».

Литература

1. Индекс «Финансовый перекресток»: итоги 1-го полугодия 2015 г.. URL: <https://www.mspbank.ru/userfiles/files/researches/ipf-otchet-2015-I.pdf> (дата обращения: 30.11.2015).
2. Индекс качества условий для малого и среднего бизнеса в 2013–2014 гг. URL: https://www.mspbank.ru/userfiles/files/researches/index_kach_2013-2014.pdf (дата обращения: 30.11.2015).
3. Статистика кредитования малого и среднего бизнеса в России. URL: <https://www.mspbank.ru/userfiles/billuten%20november%202015.pdf> (дата обращения: 30.11.2015).
4. Финансовое состояние и ожидания малого и среднего бизнеса в 2015 г. URL: https://www.mspbank.ru/userfiles/files/MSP_SIO_2015_15-06.pdf (дата обращения: 30.11.2015).
5. Малый и средний бизнес не хочет инвестировать. URL: <https://www.mspbank.ru/userfiles/files/MSP.pdf> (дата обращения: 30.11.2015).
6. Кредитование малого и среднего бизнеса: результаты опроса представителей бизнеса в 3 квартале 2015 года. URL: <https://www.mspbank.ru/userfiles/3square.pdf> (дата обращения: 30.11.2015).
7. Импортозамещение и малый и средний бизнес: миф или реальность? Результаты опроса представителей бизнеса. URL: <https://www.mspbank.ru/userfiles/files/az/2015-06-importozameschenie.pdf> (дата обращения: 30.11.2015).
8. Развитие малого и среднего предпринимательства. Сравнительный анализ российского и международного опыта. URL: <https://www.mspbank.ru/userfiles/files/researches/analiz-may-2013.pdf> (дата обращения: 30.11.2015).

References

1. Index „Financial crossroads” the I half of 2015 [Индекс «Finansovyj perekrestok» itogi I polugodija 2015 goda]. Available at: URL: <https://www.mspbank.ru/userfiles/files/researches/ipf-otchet-2015-I.pdf> (accessed 30.11.2015).
2. Quality index of conditions for small and medium enterprises in 2013–2014 [Индекс качества условий для малого и среднего бизнеса в 2013–2014 гг.]. Available at: URL: https://www.mspbank.ru/userfiles/files/researches/index_kach_2013-2014.pdf (accessed 30.11.2015).
3. Statistics of lending to small and medium-sized businesses in Russia [Statistika kreditovaniya malogo i srednego biznesa v Rossii]. Available at: URL: <https://www.mspbank.ru/userfiles/billuten%20november%202015.pdf> (accessed 30.11.2015).
4. Financial and expectations of small and medium business in 2015 [Finansovoe sostojanie i ozhidaniya malogo i srednego biznesa v 2015 godu]. Available at: URL: https://www.mspbank.ru/userfiles/files/MSP_SIO_2015_15-06.pdf (accessed 30.11.2015).
5. Small and medium businesses do not want to invest [Malyj i srednij biznes nehochet investirovat’]. Available at: URL: <https://www.mspbank.ru/userfiles/files/MSP.pdf> (accessed 30.11.2015).
6. Lending to small and medium-sized businesses: the results of a survey of business representatives in the 3rd quarter of 2015 [Kreditovanie malogo i srednego biznesa: rezul’taty oprosa predstavitelej biznesa v 3 kvartale 2015 goda]. Available at: URL: <https://www.mspbank.ru/userfiles/3square.pdf> (accessed 30.11.2015).
7. Import substitution and small and medium enterprises: Myth or Reality? Results of a survey of business representatives [Importozameshenie i malyj i srednij biznes: mifilireal’nost’? rezul’taty oprosa predstavitelej biznesa]. Available at: URL: <https://www.mspbank.ru/userfiles/files/az/2015-06-importozameschenie.pdf> (accessed 30.11.2015).
8. Development of small and medium-sized businesses. Comparative analysis of the Russian and international experience [Razvitie malogo i srednego predprinimatel’stva. Sravnitel’nyj analiz rossijskogo i mezhdunarodnogo opyta]. Available at: URL: <https://www.mspbank.ru/userfiles/files/researches/analiz-may-2013.pdf> (accessed 30.11.2015).

УДК 334.788.4

КООПЕРАТИВНОЕ ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ КАК ФАКТОР ФОРМИРОВАНИЯ ГИБКОЙ СИСТЕМЫ ФИНАНСИРОВАНИЯ СУБЪЕКТОВ МАЛОГО АГРОБИЗНЕСА

ЦЕЛЫКОВСКАЯ АЛИНА АЛЬБЕРТОВНА, канд. экон. наук, доцент,
доцент кафедры «Финансы и кредит» Липецкого филиала Финансового университета
E-mail: alina_ts@mail.ru

ДЕРБЕНЕВА СВЕТЛАНА ИВАНОВНА, канд. экон. наук,
доцент кафедры «Экономика и финансы» Липецкого филиала РАНХиГС
E-mail: siderbeneva@yandex.ru

Статья посвящена актуальным аспектам кооперативного взаимодействия субъектов малого агробизнеса посредством формирования гибкой системы финансирования на основе предлагаемой авторами статьи модели инфраструктурного обеспечения. Внедрение данной модели позволит делегировать от субъектов малого бизнеса районному универсальному сельскохозяйственному потребительскому кооперативу выполнение таких функций, как сбыт сельхозпродукции, материально-техническое снабжение, обеспечение финансовыми ресурсами, страхование. Приводятся функции регионального координатора, решающего задачу обеспечения взаимодействия со сферами сбыта сельхозпродукции и материально-технического снабжения. Важным параметром предложенной модели является возможность оказания адресной целевой государственной поддержки субъектам малого агробизнеса, предусматривающей передачу функции бюджетного финансирования через регионального координатора универсальному сельскохозяйственному кооперативу.

Ключевые слова: агробизнес; факторный анализ; инфраструктурное обеспечение; региональный координатор; организационно-экономическая модель; бюджетное финансирование.

The Role of Cooperation in the Establishment of a Flexible System of Financing Small Agribusiness Entities

ALINA A. TSELYKOVSKAYA, PhD (Economics), associate professor the Finance and Credit department,
Lipetsk branch of Financial University

SVETLANA I. DERBENEVA, PhD (Economics), associate professor the Economics and Finance Department,
Lipetsk branch of RANEPА

The paper is focused on relevant aspects of cooperation between small agribusiness entities through the formation of a flexible financing system based on an infrastructure support model proposed by the authors. The introduction of this model makes it possible to delegate certain functions of small business entities such as sales of agricultural products, logistics, provision of financial resources and insurance to a regional universal agricultural consumer cooperative. The functions of the regional coordinator responsible for the smooth interaction in the agriculture product sales and logistics are described. An important parameter of the proposed model is the ability to provide targeted government support to small agribusiness entities by the transfer of the budget financing function to the universal agricultural cooperative through the regional coordinator.

Keywords: agribusiness; factor analysis; infrastructure support; regional coordinator; organizational and economic model; budget financing.

Необходимость поиска рациональных путей финансирования субъектов малого агробизнеса

Проблема поиска рациональных путей финансирования субъектов малого агробизнеса в регионах России как никогда актуальна в настоящее время, что объясняется по меньшей мере тремя факторами:

1) общей финансовой слабостью субъектов малого агробизнеса, которые не способны в полной мере обеспечить мобилизацию необходимых ресурсов;

2) недостаточными размерами капитала, необходимого для обеспечения непрерывности производственного процесса малого агробизнеса;

3) сильной зависимостью от рыночной конъюнктуры, высокими барьерами выхода на рынок для сельхозпроизводителей [1, с. 62].

Известно, что успех деятельности субъектов малого предпринимательства во многом обуславливается степенью финансового покрытия социально-экономических издержек, связанных не только с институциональными преобразованиями, происходящими в государстве, но и внешними вызовами, оказывающими непосредственное влияние на развитие регионов [2, с. 382].

С одной стороны, обоснованная авторами симметричность принципов организации местного самоуправления и кооперативных принципов может быть признана технологической предпосылкой активизации предпринимательского потенциала в регионе [3].

С другой стороны, формирование гибкой системы финансирования субъектов малого агробизнеса невозможно без учета объемов получаемых целевых и нецелевых межбюджетных трансфертов, заемных ресурсов из других бюджетов бюджетной системы [4].

В этой связи нельзя исключать сокращение финансовой поддержки со стороны государства субъектам малого агробизнеса, что делает неэффективной либо невозможной полноценную реализацию многих функций управления [1, с. 67].

Функционирование механизма инфраструктурного обеспечения

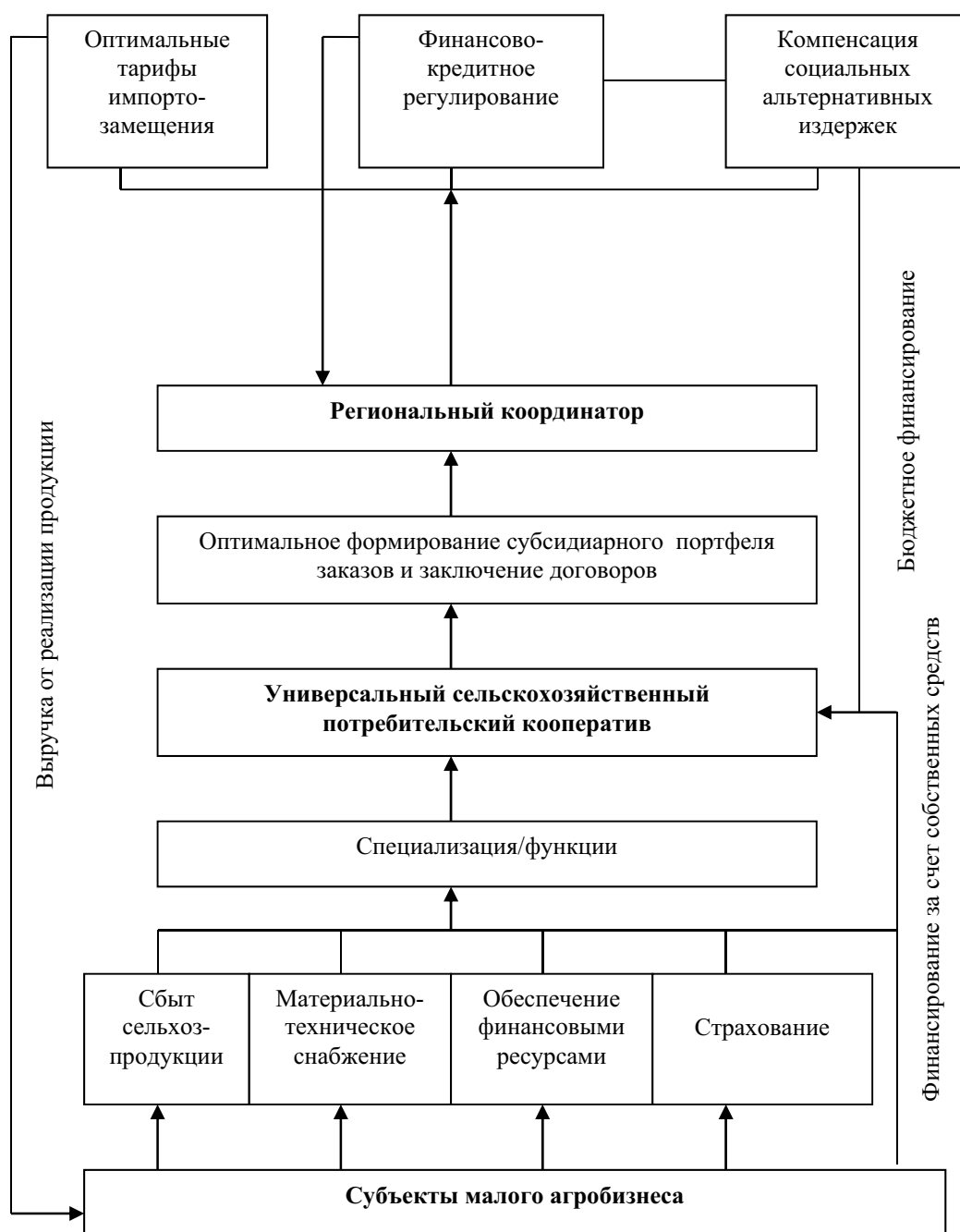
Примером адаптации к институциональным условиям хозяйствования может служить раз-

работанный авторами данной статьи механизм инфраструктурного обеспечения, который предполагает выполнение социальных и экономических задач повышения эффективности развития малого агробизнеса в субъектах Российской Федерации [3].

Функционирование предложенного механизма базируется на организационно-экономической модели, приведенной на *рисунке*, которая предполагает делегирование районному универсальному сельскохозяйственному потребительскому кооперативу от субъектов малого бизнеса таких функций, как сбыт сельхозпродукции, материально-техническое снабжение, обеспечение финансовыми ресурсами, страхование [5, с. 89]. Что же касается самих субъектов малого агробизнеса, то у них остается только производственная функция, что позволяет им максимально сосредоточиться на производстве с целью максимального повышения его эффективности. Экономическая слабость субъектов малого агробизнеса объективно подталкивает их к сотрудничеству с исполнительной властью региона, не только как с наиболее привлекательным потребителем товаров и услуг, но и как к распределителю субсидий и налоговых льгот [6, с. 62]. В данном случае очевидно преимущество вертикального кооперативного взаимодействия для сохранения функционального потенциала малых форм хозяйствования [7, с. 54].

Инициатива формирования районного универсального сельскохозяйственного кооператива может исходить со стороны органов местного самоуправления на взаимовыгодных условиях муниципально-частного партнерства для социально-экономического развития территории.

Помимо обоюдных репутационных преимуществ очевидна и экономическая выгода от партнерства. Органы муниципального управления обеспечивают качество муниципальных услуг, используя потенциал субъектов малого агробизнеса в реализации проектов вовлечения населения в процесс подлинного самоуправления территории. Поэтому вполне оправдана передача региональному координатору — органу территориального управления, в рамках партнерских соглашений, функций формирования портфеля заказов, участия в тендерах согласно



Организационно-экономическая модель инфраструктурного обеспечения развития субъектов малого агробизнеса

Федеральному закону от 05.04.2013 № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» (далее — Закон № 44-ФЗ), заключения договоров.

Важным параметром предложенной организационно-экономической модели является

возможность оказания адресной целевой государственной поддержки субъектам малого агробизнеса, предусматривающей передачу бюджетного инфраструктурного обеспечения развития субъектов малого агробизнеса универсальному сельскохозяйственному кооперативу через регионального координатора с

целью финансового обеспечения выполнения функциональной нагрузки каждого элемента данной инфраструктуры. Такой параметр не только не противоречит принципам кооперативной самоорганизации, но и отвечает принципу бюджетного законодательства адресности и целевого характера использования бюджетных средств (ст. 38 Бюджетного кодекса Российской Федерации в ред. от 26.04.2007 № 63-ФЗ).

Следует отметить, что региональный координатор не обременяется большими объемами имущества в виде складских помещений, транспорта и т.д., поскольку его основной задачей является координация отдельных операций на основе портфеля заказов или задания универсального сельскохозяйственного потребительского кооператива.

Выполнение региональным координатором функции взаимодействия со сферами сбыта сельхозпродукции и материально-технического снабжения позволяет:

1) на основе портфеля заявок на реализацию продукции, сформированного по данным районных кооперативов, заключать форвардные контракты с торговыми сетями, а также предприятиями-переработчиками для обеспечения гарантированного сбыта отечественной сельхозпродукции по реальным рыночным ценам для противодействия санкциям;

2) используя систему государственного заказа в рамках Закона № 44-ФЗ на приобретение средств производства, региональный координатор объявляет и проводит тендеры на поставку техники, строительных материалов, ГСМ, удобрений, кормов и т.д., ориентируясь, соответственно, на оптовую цену приобретения.

Ограничения экономического суверенитета предопределяют передачу функции взаимодействия с финансовым сектором на уровень регионального координатора. Это существенный фактор *формирования гибкой системы финансирования субъектов малого агробизнеса*. В результате возникает объективная необходимость согласования интересов участвующих сторон кооперативного взаимодействия, а именно, возможность совместного страхования предпринимательских рисков, что позволит снизить

страховые тарифы, а в перспективе — перейти к взаимному страхованию, формируя резервные фонды. Региональный координатор, используя механизм исполнения расходных обязательств, может выступать инициатором/гарантом государственного субсидирования, в том числе получения средств сельскохозяйственного производства в лизинг.

По нашему мнению, социально-экономический эффект как для отдельного хозяйства, так и для всей совокупности кооперативных объединений, складывается из следующих составляющих:

- решение проблемы занятости сельского населения;
- получение дохода от реализации сельхозпродукции в силу снижения транзакционных издержек;
- возможность развития муниципальных районов;
- сокращение затрат за счет совместной закупки средств производства и рационального их использования;
- оптимизация процентных выплат по кредитам, страховых взносов;
- снижение транзакционных издержек;
- эффективное управление активами местного самоуправления наряду с кооперативной собственностью;
- уменьшение потребности в капитале.

Выводы

Для обеспечения эффективного функционирования системы малого агробизнеса необходимо сформировать такую систему инфраструктурного обеспечения, которая позволит мелким хозяйствам конкурировать на рынке сельхозпродукции с достаточно крупными хозяйствами. Достижение данной цели возможно при условии делегирования части функций хозяйств посредством кооперативного взаимодействия. При этом создаются адекватные условия для оказания адресной целевой государственной поддержки субъектам малого агробизнеса. В целом реализация предложенной организационно-экономической модели инфраструктурного обеспечения позволяет сформировать гибкую систему финансирования малого бизнеса в АПК.

Литература

1. Дербенева С.И. Состояние, тенденции и проблемы развития системы управления потребительской кооперацией: монография. Липецк: ЛГТУ, 2005. 142 с.
2. Савенкова О.Ю. Систематизация подходов к определению устойчивого развития региона // Современные проблемы науки и образования. 2014. № 4. С. 382.
3. Целыковская А.А., Дербенева С.И. Закономерности активизации предпринимательского потенциала в регионе // Современные проблемы науки и образования. 2015. № 1. URL: <http://www.science-education.ru/121-18662>.
4. Методические рекомендации органам государственной власти субъектов Российской Федерации по долгосрочному бюджетному планированию — проект. URL: www.minfin.ru (дата обращения: 19.10.2015).
5. Целыковская А.А. Формирование организационно-экономических условий для эффективного развития малого аграрного бизнеса: монография. Воронеж: Институт ИТОУР, 2009. 171 с.
6. Маслова В. Особенности формирования финансово-кредитного механизма в АПК на современном этапе // АПК: экономика, управление. 2015. № 10. С. 57–66.
7. Савенкова О.Ю. Методический подход к диагностике диверсификации на сельских территориях // Экономика сельского хозяйства России. 2014. № 7. С. 53–57.
8. Актуальные проблемы развития налоговой системы России в первом десятилетии XXI века: монография / под науч. ред. Л.И. Гончаренко. М.: Финуниверситет, 2011. 316 с.

References

1. Derbeneva of S.I. Sostoyaniye, tendencies and problems of development of a control system of consumer cooperation: monograph. [Sostojanie, tendencii i problemy razvitija sistemy upravlenija potrebitel'skoj kooperacije]: monografija]. Lipetsk, LGTU, 2005, 142 p.
2. Savenkova O. Y. Systematization of approaches to the definition of sustainable development of the region [Sistemizacija podhodoov k opredeleniju ustojchivogo razvitija regiona]. *Modern problems of science and education*, 201, No. 4, p. 382.
3. Tselykovskaya A. A., Derbeneva S. I. Regularities of activation business potential in the region. [Zakonomernosti aktivizacii predprinimatel'skogo potenciala v regione]. *Modern problems of science and education*, 2015, No 1. Available at: URL: <http://www.science-education.ru/121-18662>.
4. Methodical recommendations to public authorities of subjects of the Russian Federation on long-term budget planning — project. [Metodicheskie rekomendacii organam gosudarstvennoj vlasti sub#ektov Rossijskoj Federacii po dolgosrochnomu bjudzhetnomu planirovaniju — proekt]. Available at: URL: www.minfin.ru (accessed 19.10.2015).
5. Tselykovskaya A. A. Formation of organizational and economic conditions for effective development of small agrarian business: monograph. [Formirovanie organizacionno-jekonomicheskijh uslovij dlja jeffektivnogo razvitija malogo agrarnogo biznesa: monografija]. Voronezh, «ITOUR institute», 2009, 171 p.
6. Maslova V. Features of formation of financial-credit mechanism in agriculture at the present stage. [Osobennosti formirovanija finansovo-kreditnogo mehanizma v APK na sovremennom jetape]. *AIC: economy, management*, 2015, No. 10, pp. 57–66.
7. Savenkova O. Y. The Methodical approach to the diagnosis of diversification in rural areas. [Metodicheskij podhod k diagnostike diversifikacii na sel'skih territorijah]. *Economics of agriculture of Russia*, 2014, No. 7, pp. 53–57.
8. Actual problems of development of tax system of Russia in the first decade of the twenty-first century. The monograph / under the guidance of L. I. Goncharenko, Moscow, Financial University, 2011, p. 316.

УДК 336.225.673

НАЛОГОВЫЕ ЛЬГОТЫ: ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА ПРИМЕНЕНИЯ

ПАНСКОВ ВЛАДИМИР ГЕОРГИЕВИЧ, д-р экон. наук, профессор, профессор Финансового университета, заслуженный экономист РФ, государственный советник налоговой службы I ранга
E-mail: 5868116@mail.ru

В статье рассматривается экономическое содержание налоговых льгот. Показано на основе авторской трактовки этой экономической категории отличие налоговой льготы от других близких понятий, используемых в российской налоговой системе. В качестве инструмента реализации государственной налоговой политики налоговая льгота, по мнению автора, являясь исключением из правил налогообложения, должна иметь исключительно целевой характер и предоставляться на ограниченный срок. Классифицируя налоговые льготы по объекту предоставления, автор считает, что введение льгот по объекту «доходы» должно сопровождаться законодательно установленными условиями их применения налогоплательщиками. В статье выдвигаются предложения, направленные на совершенствование мониторинга эффективности налоговых льгот. Не отрицая необходимости применения сложных математических формул оценки эффективности налоговых льгот, автор акцентирует внимание на других формах аналитической работы и прежде всего социологических обследованиях среди налогоплательщиков и налоговых органов.

Ключевые слова: налоговая льгота; теория налогообложения; Налоговый кодекс; налоговая политика; налоговые освобождения.

Tax Benefits: Theory and Practice

VLADIMIR G. PANSKOV, ScD (Economics), full professor, Financial University, Honored Economist of the Russian Federation, Class I State Advisor of the Tax Service

The paper analyzes the economic content of tax benefits. Based on the author's interpretation of this economic category the difference between tax benefits and other similar concepts used in the Russian tax system is shown. As a tool for the implementation of the government tax policy, the tax benefit, according to the author, being an exception from the rules of taxation, should be exclusively target-oriented and used for a limited time.

Classifying the tax benefits by an object of their application, the author believes that the introduction of benefits related to the «income» object must be accompanied by statutory regulations of their use by taxpayers. The paper proposes measures to improve the monitoring of the tax benefit effectiveness. Not underestimating complex mathematical formulas to evaluate the effectiveness of tax benefits, the author draws attention to other forms of analytical work, primarily, sociological surveys among taxpayers and tax authorities.

Keywords: tax benefit; theory of taxation; Tax Code; tax policy; tax exemptions.

Необходимость определения понятия «налоговая льгота»

Одной из причин недостатков российской налоговой системы является существенное отставание практики налоговых преобразований от развития теории налогообложения, без которой сложно создать действительно эффективную налоговую систему. Меры по ее совершенствованию принимаются, как правило, вслед за

происходящими в экономике и общественной жизни процессами. Поэтому на сегодняшний момент задачи финансовой науки заключаются в преодолении отставания теории от практики, теоретическом обосновании процессов, происходящих в налоговой системе страны. В частности, до настоящего времени ученые и практики не смогли прийти к согласию относительно определения многих используемых в практике

налогообложения понятий, например «налог», «сбор», «налоговая политика», «налоговое администрирование» и т.д. Несмотря на наличие большого числа научных исследований, до сих пор не найдено научного обоснования отнесения многочисленных налоговых освобождений и исключений из общих правил налогообложения к такой важнейшей экономической категории, как «налоговая льгота». Мало того, ни наука, ни практика не могут ответить на вопрос о необходимости существования любой из включенных в перечень налоговых освобождений позиции, не говоря уже об их экономической, социальной или бюджетной эффективности. Как и другой элемент налогообложения, налоговая льгота должна иметь четкое законодательно установленное определение. Многие сегодняшние проблемы российской налоговой системы объясняются тем, что до настоящего времени нет четкого разделения собственно льгот и налоговых освобождений, являющихся естественным элементом процесса налогообложения. Приведенная в ст. 56 НК РФ правовая дефиниция налоговых льгот недостаточно конкретна, вследствие чего практически невозможно вычленив из имеющегося огромного числа налоговых освобождений собственно «налоговые льготы». В условиях нарастающего бюджетного дефицита, сокращения возможностей государства бюджетными методами осуществлять экономическое регулирование данная задача выдвигается на первый план. Ввиду наличия многочисленных налоговых освобождений, сумма которых по самым скромным подсчетам «съедает» почти половину налоговых доходов федерального бюджета, администрируемых ФНС России, необходим тщательный анализ их социальной, бюджетной и экономической эффективности с целью их сохранения, отмены или уточнения условий предоставления. В последние годы российскими и зарубежными, в первую очередь украинскими, исследователями предпринимаются попытки отойти от общепризнанных, в том числе от установленных в нормативных документах, определений понятия «налоговая льгота». Но в данных определениях отсутствуют характерные признаки, благодаря которым можно было бы отделить налоговые льготы от других видов налоговых осво-

бождений. Не претендуя на истину в последней инстанции, нами сделана попытка обосновать и ввести в данную дефиницию определенные критерии, конкретизирующие отличительные черты налоговой льготы.

Налоговая льгота как целевое исключение из налоговой базы

По нашему мнению, налоговая льгота — это целевое преимущественное право, предоставленное налогоплательщику, или целевое исключение из налоговой базы и объекта налогообложения, по которым имеется возможность установить экономическую, бюджетную или социальную эффективность [1]. Вполне возможно, что данная формулировка не полностью решает имеющуюся проблему. Возможно, будут другие определения. Но в любом случае необходимо иметь в виду, что только после четкого научного определения понятия «налоговая льгота» возможен ответ на злободневные для практики вопросы о критериях и методиках расчета эффективности налоговых льгот, формах, методах и условиях их предоставления, роли и значении налоговых льгот для экономики в целом и для каждого налогоплательщика в отдельности. В противном случае в российской налоговой системе продолжится процесс бессистемной отмены одних налоговых льгот и неоправданное появление других налоговых льгот, связанных зачастую с проявлением тех или иных лоббистских интересов.

В классическом виде налоговая льгота должна предоставляться, на наш взгляд, исключительно только тем налогоплательщикам, которые не способны в силу недостаточности дохода или капитала уплачивать установленный налог в полном размере. В данном вопросе нельзя не согласиться с Е. Еременко, которая рассматривает проблему сущности налоговых льгот с позиций необходимости соблюдения принципа справедливости в налогообложении. В одной из работ она подчеркивает следующее: «исходя из требований налоговой справедливости, преимущества должны представляться налогоплательщикам с меньшей способностью к уплате налогов» [2]. Предоставление налоговых преимуществ на других основаниях должно быть исключением из правил налогообложения, а

потому налоговая льгота не может иметь неопределенный срок применения. Государство вынуждено «нарушать» им же установленные правила налогообложения, поскольку на разных этапах социально-экономического развития ему необходимо решать неотложные экономические, политические или социальные проблемы. Идеальным и достаточно эффективным финансовым инструментом для их решения являются именно налоги, поскольку с помощью налоговых льгот государство имеет возможность оперативно, не прибегая к системе перераспределения финансовых ресурсов через бюджетную систему, «вливать» дополнительные средства с целью стимулирования экономического роста, снижения социальной напряженности в обществе и т.д. В случае если налоговая льгота предоставляется в определенных целях и на оговоренный законодательно срок, она будет представлять собой исключение из правил налогообложения.

Налоговая льгота как инструмент налоговой политики

Налоговые льготы являются важнейшим инструментом реализации государственной налоговой политики. В связи с этим установление каждого вида налоговой льготы должно преследовать достижение определенных целей: подъем национальной экономики, развитие отдельных отраслей и территорий, стимулирование научных исследований, поддержка определенных групп налогоплательщиков (как физических, так и юридических лиц), благотворительность и т.д. Естественно, что любая цель должна иметь временной предел ее достижения. Отсюда следует неизбежный вывод, что налоговая льгота не может предоставляться бесконечно долго. При достижении цели ее введения она должна отменяться. В противном случае налоговая льгота становится дополнительным источником финансирования хозяйствующих субъектов или населения за счет бюджетных средств.

Достижение целей, поставленных при введении налоговой льготы, в ряде случаев становится недостаточно реалистичным, если заранее не будут обговорены и законодательно определены соответствующие требования к их

применению. В качестве примера неэффективности действия налоговой льготы можно привести относительно недавний российский опыт установления пониженной налоговой ставки налога на прибыль организаций для организаций малого бизнеса. До 2001 г. в НК РФ существовала норма, в соответствии с которой указанной категории налогоплательщиков в первые два года после государственной регистрации налог рассчитывался по ставке 0%, в течение третьего года действующая ставка снижалась вдвое, а в четвертый год — на 25%. В этих условиях малые предприятия в первые два года показывали высокую норму прибыли, которая уменьшалась по мере сокращения размера налоговой льготы. На пятый год большинство налогоплательщиков прекращали финансово-хозяйственную деятельность, перерегистрировавшись затем на этих производственных мощностях. Напрашивался вывод, что полученные за счет налоговых льгот дополнительные финансовые ресурсы использовались на цели, никак не связанные с развитием производства. И неудивительно, что данная налоговая льгота была в 2001 г. отменена. При этом льгота могла бы дать значительный экономический и социальный эффект в случае, если бы при ее установлении были законодательно определены цели и условия ее использования налогоплательщиками.

Исходя из требований налоговой справедливости, преимущества должны представляться налогоплательщикам с меньшей способностью к уплате налогов

Таким образом, на наш взгляд, при введении той или иной налоговой льготы необходимо законодательно устанавливать цель ее предоставления и предельный срок действия, а также, при необходимости, — условия, при выполнении которых льгота может быть применена налогоплательщиком. В этих условиях вполне логичным выглядит предложение о том, чтобы в НК РФ появилась отдельная глава, посвященная целям и условиям предоставления налоговых льгот. Естественно, что этому должна предшествовать

большая подготовительная работа, связанная с выделением налоговых льгот из общей массы налоговых освобождений, их классификацией по различным признакам, определением целей налоговой политики на перспективу. В этой работе можно было бы использовать опыт некоторых западных стран, например Германии, в налоговых кодексах которых имеются соответствующие главы, посвященные целям налоговых льгот и привилегий.

Классификация налоговых льгот

В теории и практике налогообложения налоговые льготы принято классифицировать по многим признакам, в том числе по цели, формам и методам предоставления. Классификация по данным признакам используется в основном в научных целях, для более глубокого познания экономической сущности и практического применения той или иной формы налогового субсидирования. На наш взгляд, практическое значение имеет классификация по признаку объекта льготирования, которая должна использоваться при введении налоговых льгот. В этом случае все налоговые льготы можно подразделить на две группы: льготы, предоставляемые в отношении доходов налогоплательщиков, и льготы, предоставляемые в отношении их расходов. Предоставление льгот в отношении доходов подразумевает уменьшение налоговых ставок, вычеты из налоговой базы, полное или частичное освобождение от налогообложения прибыли дохода или другого объекта налогообложения. В этом случае налогоплательщик, применяющий данную налоговую льготу, получает в свое распоряжение дополнительные финансовые ресурсы, которые он может использовать по своему усмотрению. Достижение цели, поставленной государством при введении льготы, целиком и полностью зависит от действий налогоплательщика. Поэтому введение налоговых льгот подобного рода должно сопровождаться законодательно установленными условиями их применения налогоплательщиками. Такими условиями могут быть, например, направление части дополнительно полученных налогоплательщиком финансовых ресурсов на инвестиции, или повышение оплаты труда сотрудников, или решение социальных проблем

коллектива и т.д. Иное дело, когда налоговые льготы устанавливаются в отношении расходов. В этом случае не требуется законодательного установления специальных условий их предоставления и использования налогоплательщиком, поскольку данная льгота действует исключительно в отношении понесенных расходов, обоюдно выгодных и государству, и налогоплательщику. Такими расходами в части налогоплательщиков-организаций могут быть, в частности, затраты на создание инвестиционного фонда в установленном размере как за счет прибыли, так и амортизационных отчислений, а в части физических лиц — произведенные за счет собственных средств расходы на образование, здравоохранение. При этом имеется реальная возможность установить конкретные сроки действия той или иной налоговой льготы.

Работа по оценке эффективности налоговых льгот

В Основных направлениях налоговой политики Российской Федерации на 2016 г. и на плановый период 2017 и 2018 гг. Правительство РФ предусматривает изменения в ближайшей перспективе отношения к отмене и введению новых налоговых льгот. В этом документе, в частности, предусматривается, что по мере приближения истечения установленного срока действия конкретного вида льготы, например пяти или более лет после ее введения, будет осуществляться анализ ее эффективности. И только после рассмотрения результатов такого анализа будет приниматься решение о ее возможном продлении или отмене. Положительно оценивая принятое направление совершенствования процесса введения и предоставления налоговых льгот, хотелось бы обратить внимание читателей журнала на имеющиеся проблемы, с которыми столкнутся экономические ведомства при практической реализации данной идеи. В первую очередь следовало бы рассмотреть проблему имеющегося инструментария, с помощью которого предполагается осуществлять оценку экономической, бюджетной или социальной эффективности новой (или действующей) налоговой льготы. В соответствии с поручением Правительства РФ Минэкономразвития России совместно с Мин-

фином России разработали в 2014 г. методику, с помощью которой можно было бы определять эффективность налоговых льгот для бизнеса и их пользу для бюджета. Вместе с тем, по нашему мнению, данная льгота носит формальный характер, является очень сложной в расчетах и в ее практическом применении могут возникнуть определенные сложности. Кроме того, данная методика оценки не учитывает влияния множества косвенных факторов, таких как инфляция, колебание курса валют. Вполне вероятно, что в ходе практического применения возникнет необходимость ее существенной корректировки. Одновременно с этим необходимо подчеркнуть и еще одно немаловажное обстоятельство. Создание методики, даже совершенной во всех отношениях, — это только один и даже не самый первый шаг в процессе анализа эффективности налоговых льгот. Важно сначала теоретически, а затем уже практически выделить из всего разнообразия налоговых освобождений налоговую льготу. При этом, кроме всего прочего, следует иметь в виду, что даже при наличии соответствующей методики оценка эффективности налоговых льгот — процесс достаточно сложный и длительный. Об этом свидетельствует практический опыт экономически развитых стран, осуществляющих в недалеком прошлом такую работу. Для ее успешного проведения в большинстве этих стран были созданы в составе исполнительных органов специальные структурные подразделения, основная функция которых состояла именно в оценке эффективности налоговых расходов (льгот) и подготовке предложений для правительства по отмене неэффективных льгот, упрощению отдельных из них, изменению условий предоставления других. Например, созданная в июле 2010 г. в Великобритании специальная структура — Управление по упрощению налоговой системы — проводила данную работу в несколько этапов. На первом этапе был уточнен список действующих в стране налоговых льгот. В дальнейшем исходя из разработанных критериев оценки их эффективности было осуществлено тестирование наиболее крупных налоговых льгот. На его основе правительству были представлены предложения по отмене или упрощению ряда налоговых льгот.

В Германии оценка эффективности налоговых льгот проводилась на конкурсной основе тремя исследовательскими группами по заказу федерального министерства финансов. Во Франции для оценки эффективности налоговых льгот в апреле 2010 г. был создан Комитет по оценке налоговых расходов и социальных ниш. В его состав вошли ответственные представители правительственных структур. В результате оценки 385 видов налоговых расходов были признаны эффективными 72 вида, или 18,7%, недостаточно эффективными оказались 171 и неэффективными — 42 вида налоговых расходов. Опыт ряда стран по оценке эффективности налоговых льгот показал следующее: *во-первых*, сложность и практическую невозможность выработки единых объективных критериев оценки эффективности налоговых льгот, *во-вторых*, успешная оценка их эффективности невозможна без соответствующего организационного оформления и создания специализированных структур, *в-третьих*, на успешное проведение данной работы требуется не один год.

Отмеченное выше вовсе не означает необходимости отказа от реализации аудита экономической, социальной и бюджетной эффективности налоговых льгот. По нашему убеждению, эта работа должна активно и регулярно проводиться, и в первую очередь в части уже установленных налоговых льгот. Это необходимо, в частности, потому, что государство должно постоянно осуществлять инвентаризацию всех предоставленных налогоплательщикам налоговых преимуществ, оценивать их полезность для бизнеса и общества, анализировать уровень достижения тех целей, которые ставились при введении той или иной налоговой льготы. Для успешной реализации деятельности по оценке эффективности той или иной налоговой льготы необходимо выработать соответствующие критерии оценки такой эффективности. Но, прежде этого, исходя из зарубежного опыта проведения данной работы можно было бы предположить, что до начала и в ходе этой работы аналитики должны найти ответы на следующие вопросы:

- каковы вероятные экономические, социальные и политические последствия отмены или изменения каждой из действующей налоговой льготы;

- имеются ли свидетельства того, что налогоплательщики знают о существовании данной налоговой льготы и готовы ею воспользоваться;
- каковы административные издержки, связанные с получением соответствующей налоговой льготы, а также сложность ее получения;
- каков уровень влияния действующих льгот на поведение налогоплательщиков;
- сохранили ли силу те политические, экономические и социальные обоснования, которые приводились в свое время при введении данной конкретной льготы;
- достаточно ли оптимально использование соответствующего вида льготы в современных условиях для достижения той же цели при наличии у государства других форм вмешательства в экономику?

На многие из этих вопросов не сможет ответить ни одна, даже самая совершенная методика. Поэтому, не отрицая возможность и необходимость применения сложных математических формул оценки эффективности налоговых льгот, следует подчеркнуть целесообразность использования и других форм осуществления данной аналитической работы. Речь идет о социологических обследованиях среди налогоплательщиков и налоговых органов по каждой из наиболее крупной в фискальном отношении налоговой льготе в различных секторах российской экономики.

На основании вышеизложенного можно сделать вывод о том, что качественная работа по мониторингу эффективности налоговых льгот невозможна без установления конкретных ответственных исполнителей. Действительно, какое российское ведомство в настоящее время без специального выборочного анализа может с полным основанием ответить на вопрос: на сколько экономически или социально эффективен тот или иной вид налогового освобождения, достигнута цель его предоставления? Ответ на данный вопрос достаточно ясен: сегодня министерства и ведомства осведомлены о размерах и направлениях использования средств, полученных напрямую из соответствующего бюджета. Но даже в части этих средств они вряд ли ответят на вопрос о результатах их использования,

поскольку практическое формирование бюджетов на программно-целевой основе только-только началось. Что же можно говорить в этих условиях о результативности средств, дополнительно выделяемых государством на реализацию проводимой соответствующими ведомствами экономической или социальной политики опосредованно, через предоставление организациям и населению налоговых льгот? Они практически не владеют информацией об этих ресурсах, не говоря уже об эффективности их использования. На наш взгляд, соответствующие виды налоговых льгот следовало бы «закрепить» за профильными министерствами, возложив на них задачу постоянного мониторинга налоговых льгот в целях определения обоснованности введения новых льгот, отмены или уточнения условий предоставления действующих льгот. Вполне естественно, что, например, Минсельхоз России мог бы осуществлять мониторинг налоговых льгот, предоставленных налогоплательщикам, занимающимся производством и переработкой сельскохозяйственной продукции. На Минтруд России можно было бы возложить мониторинг налоговых льгот социальной направленности, на Минпромторг России — все налоговые преференции, связанные со стимулированием инвестиций и инноваций и т.д. Особая роль в мониторинге и аудите эффективности налоговых льгот принадлежит Счетной палате Российской Федерации, основной обязанностью которой в части контроля доходов согласно закону об этом органе является аудит эффективности налоговых льгот. Вместе с тем в настоящее время в связи с неопределенностью в определении понятия «налоговая льгота» Счетная палата Российской Федерации испытывает определенные сложности в проверках эффективности получаемых конкретными налогоплательщиками средств через налоговые механизмы. Общеизвестно, что предоставление налоговой льготы призвано дать соответствующий эффект как для общества в целом, так и для конкретного налогоплательщика. Поэтому важным аспектом проведения мониторинга эффективности налоговых льгот является его осуществление не только в целом по экономике, но и с учетом влияния предоставленного государством налогового преимущества на поведение

конкретного налогоплательщика. И здесь возникает одна достаточно серьезная проблема — возможность получения и обобщения соответствующих данных, которые в настоящее время составляют налоговую тайну. В нашей стране положения о налоговой тайне регулируются ст. 102 НК РФ, в соответствии с которой к ней относятся любые полученные налоговым органом, органами внутренних дел, следственными органами, органом государственного внебюджетного фонда и таможенным органом сведения о налогоплательщике, за исключением отдельных, жестко оговоренных данных. В перечень таких исключений сведения об используемых налогоплательщиком налоговых льготах не попали. К тому же из смысла данной статьи НК РФ вытекает, что ни министерства, ни Счетная палата Российской Федерации не могут не только разглашать, но и получать данные о суммах и количестве используемых налогоплательщиком налоговых льгот. Между тем во многих странах действует законодательно закрепленный институт налоговой публичности, согласно которому установлена возможность публикации определенных налоговых сведений по конкретному налогоплательщику. Перечень подобных сведений устанавливается законодательно и

носит закрытый характер. Тем самым достигается соблюдение прав контроля за исполнением налогоплательщиками налоговой повинности. На наш взгляд, назрела необходимость исключить из состава сведений, составляющих налоговую тайну, данные о размере используемых налогоплательщиками льгот и преференций по каждому основанию, обязав их публиковать.

Выводы

На основании вышеизложенного можно сделать следующие выводы.

1. Необходимо установить четкое определение понятия «налоговая льгота».
2. Налоговая льгота на постоянной основе должна предоставляться только налогоплательщикам, не способным уплачивать налог в полном размере. Всем остальным налогоплательщикам льгота должна предоставляться на конкретную цель и срок.
3. При предоставлении налоговой льготы по объекту «доходы» следует устанавливать конкретные условия ее использования налогоплательщиками.
4. Для качественного проведения аудита эффективности налоговых льгот следует определять ответственных исполнителей.

Литература

1. Пансков В.Г. О некоторых теоретических аспектах содержания понятия «налоговая льгота» // Финансы и кредит. 2014. № 4 (580). С. 48–52.
2. Еременко Е.А. Специальные налоговые режимы и концепция справедливости налогообложения // Финансы. 2015. № 9. С. 76–79.
3. Финансовые и денежно-кредитные методы регулирования экономики. Теория и практика / под ред. М.А. Абрамовой, Л.И. Гончаренко, Е.В. Маркиной. М.: Юрайт, 2014. 551 с.
4. Налоговые и таможенные инструменты регулирования инновационной деятельности: монография / под ред. Л.И. Гончаренко и М.Р. Пинской. М.: Дашков и К°, 2014. 224 с.

References

1. Pankov V.G. Some theoretical aspects of the content of the concept tax privilege [O nekotoryh teoreticheskikh aspektah sodержaniya ponjatija «nalogovaja l'gota]. *Finance and credit*, 2014, No. 4 (580), pp. 48–52.
2. Eremenko E.A. Special tax treatments and the concept of tax equity [Special'nye nalogovye rezhimy i koncepcija spravedlivosti nalogoblozhenija]. *Finance*, 2015, No. 9, pp. 76–79.
3. Financial and monetary methods of economic regulation. Theory and practice / edited by Abramova M.A., Goncharenko L.I., Markina E.V. Moscow: Yurait, 2014. 551 p.
4. Tax and customs regulation of innovation activity: monograph / edited by L.I. Goncharenko and M.R. Pinsky. Moscow: Dashkov and C°, 2014. 224 p.

УДК 336.221(045)

НАЛОГОВЫЙ ИНСТРУМЕНТАРИЙ ОБЕСПЕЧЕНИЯ СОЦИАЛЬНОЙ ПОДДЕРЖКИ ГРАЖДАН: ОПЫТ ЗАРУБЕЖНЫХ СТРАН*

МАЛКОВА ЮЛИЯ ВАСИЛЬЕВНА, канд. экон. наук, доцент кафедры «Налоги и налогообложение» Финансового университета
E-mail: mjelly@mail.ru

В условиях экономической нестабильности возрастает роль социальной поддержки незащищенных слоев населения. В числе мер, направленных на выполнение социальных функций государства, особое место занимают налоговые инструменты, в частности налоговые льготы.

В статье рассматривается зарубежный опыт в сфере предоставления налоговых льгот социальной направленности на примере Германии, Великобритании, Франции и США. Проведенный анализ позволяет выделить два основных направления предоставления налоговых льгот с целью обеспечения социальной поддержки граждан: льготы, направленные на лиц, осуществляющих социальную поддержку (физических лиц и организации, в том числе благотворительные), и на лиц, нуждающихся в поддержке.

В процессе анализа проводится сравнение зарубежной практики с российским опытом, даются рекомендации по возможности применения в России опыта зарубежных стран.

Ключевые слова: налоговый инструментариум; налоговые льготы; социальная поддержка; налоговые льготы для благотворительных организаций; налоговые льготы для некоммерческих организаций.

Tax instruments for social support of citizens: the experience of foreign countries

YULIA V. MALKOVA, PhD (Economics), associate professor of the Tax and Taxation Chair, Financial University

During the period of economic instability, the role of social support for vulnerable people growth. Among the measures aimed to fulfilling the social functions of the state, a special place is occupied by fiscal instruments, such as tax incentives. The article analyzes the foreign experience in the provision of social tax benefits on the example of Germany, Britain, France and the United States. The analysis allows to distinguish two basic directions of tax incentives aimed to provide social support: incentives aimed at persons engaged in social support (individuals and organizations, including charities) and aimed to those in need of social support.

The analysis compares the Russian experience, makes recommendations on applications in Russia foreign experience.

Keywords: fiscal instruments; tax incentives; social support; tax incentives for charities; tax incentives for non-profit organizations.

Налоговый инструментариум социальной поддержки граждан

В условиях экономического кризиса, спада производства, развивающейся инфляции и роста безработицы особое значение для выполнения социальных обязательств государства приобре-

тают мероприятия, имеющие целью обеспечение социальной поддержки граждан, смягчение последствий кризисных явлений в экономике посредством различных инструментов государственного регулирования, в том числе налоговых.

* Статья подготовлена по результатам исследований, выполненных за счет бюджетных средств по Государственному заданию Финансового университета 2015 г.

Рассматривая действующую редакцию Налогового кодекса Российской Федерации (далее — НК РФ) на предмет наличия налоговых инструментов, направленных на обеспечение социальной поддержки граждан, можно выделить следующие формы их реализации:

- 1) льготное налогообложение доходов и имущества социально незащищенных граждан;
- 2) льготное налогообложение доходов и имущества социально-ориентированных НКО и благотворительных организаций;
- 3) льготное налогообложение деятельности общественных организаций инвалидов;
- 4) пониженные ставки или освобождение от обложения НДС в отношении товаров первой необходимости и социальных услуг;
- 5) включение в расходы при исчислении налога на прибыль организаций расходов на социальную поддержку работников.

В общей совокупности национальное налоговое законодательство насчитывает около сотни налоговых льгот социального характера [1], которые можно подразделить на две основные категории:

- 1) льготы для лиц, осуществляющих социальную поддержку и благотворительную деятельность (физических лиц и организаций, в том числе благотворительных);
- 2) льготы для лиц, нуждающихся в поддержке.

Направления реализации отдельных инструментов, присутствующих в законодательстве зарубежных стран и имеющих целью обеспечение социальной поддержки граждан, во многом схожи с инструментами, предусмотренными российским законодательством. Однако формы и механизм реализации могут отличаться, что предопределяет интерес к анализу эффективности их применения и последующей интерпретации с позиции целесообразности и возможности применения в России.

Германия. Благотворительные фонды имеют право на многочисленные налоговые льготы: освобождение от налога на прибыль (*Körperschaftsteuer*), промышленного налога (*Gewerbesteuer*), налога на дарение (*Schenkungssteuer*) и наследование (*Erbschaftssteuer*), на землю (*Grunderwerbsteuer/Grundsteuer*). Под пони-

женную ставку налога на добавленную стоимость попадают операции с имуществом фондов (*Umsatzsteuer/Mehrwertsteuer*) — 7% (общая — 19%). Статус благотворительного фонда также допускает направление до 1/3 доходов фонда иным бенефициарам (наследникам, донору) [2].

Для получения права на налоговые льготы, благотворительный фонд должен получить особый статус (*gemeinnützige Stiftung*) и осуществлять деятельность в поддержку науки, здравоохранения, культуры, а также социальную поддержку неимущих, поддержку религиозных и образовательных мероприятий и т. п. [полный список направлений приведен в Положении о налогах (*Abgabeordnung*, §52–54)]. Благотворительный фонд должен быть зарегистрирован. При этом в сумму вычета не могут быть включены пожертвования, осуществленные в пользу, например, спорта, культурных мероприятий, основной целью которых является отдых и организация свободного времени, народные праздники (включая карнавалы, масленицу) и т. п.

Прочие благотворители-организации имеют право на налоговые вычеты при расчете налоговой базы по налогу на прибыль, промышленному налогу. Благотворители — физические лица также могут воспользоваться вычетом и освобождением от выплаты налогов на дарение и наследование в отношении пожертвований.

Закон о подоходном налоге Германии различает несколько категорий доходов, в том числе доходы от занятости, самозанятости, инвестиций, бизнеса и недвижимости. Налогооблагаемый доход определяется путем вычитания из общей суммы специальных вычетов.

Стоит отметить, что в Германии, как и во многих других развитых странах, присутствует не облагаемый подоходным налогом минимум в размере 8 472 евро для отдельных налогоплательщиков и 16 948 евро — для супружеских пар, подающих совместную налоговую декларацию в год (соответственно 593 040 руб. и 1 186 360 руб.)¹ [3].

При исчислении налога на доходы физических лиц также предоставляется значительное количество вычетов, в том числе социальной

¹ При курсе евро в 70 руб. /евро.

направленности. Так, доход может быть уменьшен на [4]:

- вычеты на детей [предоставляются на каждого ребенка в возрасте:
 - до 18 лет;
 - до 21 лет, если ребенок без работы и зарегистрирован в качестве безработного;
 - до 25 лет, если ребенок посещает колледж либо университет или получает профессиональную подготовку) в сумме 182 евро в месяц на каждого ребенка для обоих родителей (соответственно при подаче совместной налоговой декларации сумма вычета составит 364 евро в месяц];
- 30% расходов на образование детей (но не более 5 000 евро в год за каждого ребенка);
- две трети расходов по уходу за детьми (например, на детский сад, няню) до тех пор, пока ребенок не достигнет возраста 13 лет (максимум вычета — 4 000 евро в год);
- расходы, понесенные работником для создания, защиты или сохранения доходов от занятости (проезд к месту работы и обратно, приобретение профессиональной литературы, членские взносы профессиональных организаций) или стандартный вычет для работающих налогоплательщиков. По умолчанию эти расходы принимаются как вычет в сумме 1 000 евро без предоставления оправдательных документов; однако если налогоплательщик потратил в течение года большую сумму, он может вычесть фактически затраты с предоставлением соответствующих доказательств;
- стандартный вычет из дохода для пенсионеров (составляет 102 евро в год);
- взносы по договорам страхования для ухода за больными и престарелыми (в полном объеме);
- взносы в фонды базового медицинского страхования, осуществленные физическим лицом;
- взносы по договорам страхования жизни, здоровья, ответственности и т. д. (в пределах установленных лимитов).

Ставка налога на доходы физических лиц в Германии постепенно увеличивается от 14 до 45%. Максимальная ставка 45% применяется, если налогооблагаемый доход составляет

250 731 евро или более (501 462 евро для супругов, подающих совместную налоговую декларацию) [3].

Великобритания. Благотворительные фонды наравне с другими благотворительными организациями (*charities*) освобождаются от уплаты налогов на доходы (налог на прибыль корпораций, налог на прирост капитала), если полученные доходы направляются на благотворительные цели. При направлении полученных доходов не на благотворительные цели фонд будет обязан уплатить налоги.

В стране действует определенный льготный порядок налогообложения доходов благотворителей (*Gift Aid*). При выплате пожертвования благотворитель, являющийся плательщиком подоходного налога, рассматривается как лицо, осуществившего его за вычетом суммы налога. Получатель может получить в последующем эквивалентную налогу сумму в дополнение к сумме, полученной от налоговых органов при заполнении декларации лицом, осуществившим пожертвование. В случае если ставка подоходного налога для благотворителя выше, чем основная (20%), ему компенсируется разница между базовой и применяемой ставкой на основе годовой налоговой декларации (*табл. 1*) [5].

Следует отметить, что данный механизм не только позволяет благотворительной организации получить сумму налога, уплаченную благотворителем в дополнение к сумме пожертвования, но и является эффективным инструментом налогового контроля, поскольку невозможен без соответствующего декларирования доходов.

Вторая схема получения вычетов в сумме осуществленных пожертвований (*Payroll Giving*) дает право на уменьшение облагаемого дохода еще до уплаты налога с доходов. Она доступна для наемных работников, уплачивающих налог еженедельно или ежемесячно по системе *PAYE (Pay as You Earn)*, т. е. путем удержания у источника выплаты доходов [6].

Благотворители – физические лица также освобождаются от уплаты налога на наследование при передаче имущества на благотворительность.

В Великобритании, так же как и в Германии, присутствует необлагаемый минимум доходов

Таблица 1

Пример расчета суммы вычета и компенсации в рамках *Gift Aid*

Показатель	Сумма/расчет, фунтов
Сумма пожертвования	1000
Сумма, компенсируемая дополнительно получателю пожертвования (по основной ставке 20%)	250 (1000 × 20% / (100% - 20%))
Сумма, возвращаемая лицу, осуществившему пожертвование (при обложении по более высокой ставке 40%)	250 (1000 × (40 - 20) / 80)
Сумма, возвращаемая лицу, осуществившему пожертвование (при обложении по более высокой ставке 45%)	312,5 (1000 × (45 - 20) / 80)

или персональный стандартный вычет (*personal allowance*) в сумме 9440 фунтов стерлингов (за 2013–2014 год). Однако в соответствии с изменениями налогового законодательства 2010 г. величина вычета начинает сокращаться на 1 фунт за каждые 2 фунта превышения чистого дохода над уровнем в 100 000 фунтов стерлингов. Таким образом, размер вычета достигнет значения в 0 фунтов стерлингов при совокупной величине дохода 118 880 фунтов стерлингов.

Облагаемый доход уменьшается на вычеты в сумме расходов, понесенных на обеспечение исполнения трудовых обязанностей:

- командировочные расходы;
- расходы на переезд (не более 8000 фунтов стерлингов);
- расходы на профессиональную подготовку и обучение;
- расходы на приобретение подписки на профессиональные издания.

Базовая ставка налога на 2013–2014 налоговый год составляет 20%. Налогооблагаемый доход свыше 32 010 до 150 000 фунтов стерлингов облагается налогом по ставке 40%. Налогооблагаемый доход свыше 150 000 фунтов стерлингов облагается налогом по ставке 45% [7].

Франция. Некоммерческие организации могут получать во Франции, как правило, пожертвования, гранты и другие взносы (за исключением «договорных пожертвований») без каких-либо налоговых обязательств.

Благотворители — юридические лица имеют право на получение налоговых вычетов от суммы своих пожертвований (за исключением договорных) общественно значимым

некоммерческим организациям (фондам). Налоговый вычет составляет 60% от суммы пожертвования. Всего налоговые вычеты юридического лица в течение одного года не могут превышать 0,5% от его годового оборота. Суммы превышения, однако, могут быть также заявлены при подаче декларации и будут перенесены на последующие пять лет.

Благотворители — физические лица имеют также право на налоговый вычет в сумме пожертвований в общественные и религиозные организации, получившие статус, дающий возможность на получение пожертвования на основе договора. Налоговый вычет составляет 66% от суммы пожертвования, и не может превышать 20% от налогооблагаемого дохода физического лица за налоговый период. Сотрудники коммерческой структуры, которые делают пожертвования в корпоративный фонд, основанный работодателем, имеют также право на такой налоговый вычет.

Кроме того, физические лица имеют право на налоговый вычет в сумме пожертвований в некоторые благотворительные организации, которые помогают нуждающимся. Такой налоговый вычет составляет до 75% от суммы пожертвования, но не выше 521 евро. Пожертвования свыше этой суммы попадают под действие описанного выше налогового вычета. Как и в случае с юридическими лицами, физические лица могут сообщить о превышении их расходов на благотворительность над обозначенными величинами и перенести их на следующие пять лет.

Законом от 21.08.2007 № 2007-1223 был введен налоговый вычет по налогу на богатство (*wealth tax*) в пользу работы, занятости и

покупательной способности (*TEPA Law*) по налогу на богатство (*wealth tax*) для тех налогоплательщиков, которые делают пожертвования в общественные фонды (наличными или акциями компаний). Данный налоговый вычет составляет 75% от пожертвования с ограничением в 50 000 евро.

Договорные пожертвования (гранты или целевое финансирование, которые налагают определенные обязательства на получателя) подлежат обложению специальным сбором (*Droits d'enregistrement*).

При этом только некоторые типы организаций могут получить пожертвования на основе договора и быть освобождены от уплаты сбора:

- общественные организации, чьи доходы направляются исключительно на финансирование науки, культуры, защиту животных, экологические и благотворительные цели;
- ассоциации, чьи доходы направляются исключительно на научные и медицинские исследования;
- общественные организации, финансируемые государством и осуществляющие деятельность в сфере высшего образования;
- религиозные организации;
- ассоциации с целью охраны военных памятников;
- благотворительные фонды [7].

При исчислении налога на доходы физических лиц во Франции учитываются все виды доходов (от работы по найму, самозанятости, включая бизнес, инвестиционные доходы и пр.), которые могут быть уменьшены на величину вычетов:

- в сумме расходов на аренду недвижимости и найм домашних сотрудников (не более 7 500 евро);
- в сумме расходов по уходу за ребенком (за пределами дома) в размере 50% от уплаченной суммы с учетом ограничения в 1 150 евро на каждого ребенка в возрасте до семи лет;
- в сумме пожертвований для благотворительных и некоммерческих организаций (с учетом описанных выше ограничений);
- в сумме расходов на обучение детей: в размере 61 евро для ребенка, обучающегося в колледже, 153 евро — для ребенка, обучающегося в школе и 183 евро для ребенка, получающего высшее образование.
- в сумме уплаченных алиментов (с ограничениями для детей старше 18 лет) и поддержки детей [4].

Французский индивидуальный подоходный налог взимается по прогрессивной ставке с максимальной величиной 45% (табл. 2).

Предусмотрены также дополнительные ставки в 3 и 4%. На 3% повышается ставка налога для лиц с доходом свыше 250 000 евро до 500 000 евро, на 4% — для лиц с доходом свыше 500 000 евро. (для супружеских пар пороги в два раза выше: от 500 000 до 1 000 000 евро и свыше 1 000 000 евро соответственно).

Для супружеских пар [в том числе для лиц, создавших гражданский союз (*Pacte Civil de Solidarité* или *PACs*)], налог уплачивается с совокупного дохода семьи с учетом всех иждивенцев. Подать отдельные декларации о доходах невозможно. Доходы семьи уменьшаются на величину вычетов с учетом коэффициентов,

Таблица 2

Ставки подоходного налога для физических лиц во Франции [8]

Уровень дохода, евро	Ставка налога, %
До 6 011	0
6 012–11 991	5,5
11 992–26 631	14
26 632–71 397	30
71 398–151 200	41
Свыше 151 200	45

которые учитывают количество членов семьи, их положение (работающий или иждивенец). В целом, система расчета налога довольно сложна.

Наиболее богатые граждане Франции уплачивают также налог на богатство (*wealth tax*), ставки которого представлены в *табл. 3*.

Соединенные Штаты Америки. Согласно налоговому законодательству США благотворительные фонды освобождаются от выплаты налога на прибыль, налога на имущество. Однако для получения освобождения фонд должен осуществлять деятельность в религиозных, благотворительных, научных, литературных, образовательных целях, для охраны общественной безопасности, способствовать организации любительских спортивных соревнований, предотвращению жестокости по отношению к детям и животным, причем чистые доходы фонда ни в каком размере не могут направляться в пользу частного владельца или физического лица. Частные благотворительные фонды обязаны предоставлять набор документов (о примерном бюджете и заявлении о целях деятельности организации) во Внутреннюю Налоговую Службу США (*Internal Revenue Service*) для приобретения статуса освобожденного от налогообложения (*tax exempt status*).

Пожертвования благотворителей организаций и физических лиц уменьшают налоговую базу по налогу на доход только в случае, если они осуществлены в пользу организаций, получивших статус благотворительных. Для физических лиц в общем случае предельная величина вычета 50% от чистого облагаемого дохода (для некоторых пожертвований 30 и 20%) [9], а для

корпораций — не более 10% дохода. Кроме того, благотворительные выплаты освобождены от налога на дарение [10].

Для предъявления расходов на благотворительность в качестве вычетов из налоговой базы по налогу на доходы необходимо представить документы, подтверждающие перечисление в сумме свыше 250 долл. США.

Налог на доходы физических лиц имеет в США довольно сложную систему расчета. Для целей его взимания все плательщика классифицируются по пяти основным группам: не женат (одинокий); глава семейства; женат и заполняет совместную декларацию; вдовец; женат и заполняет отдельную декларацию.

Для каждой категории плательщиков предусмотрены собственные прогрессивные ставки по налогу (*табл. 4*) и величина стандартных вычетов (необлагаемого дохода) (*табл. 5*).

Следует отметить тот факт, что стандартные вычеты предоставляются налогоплательщикам только до достижения доходом установленного уровня. После превышения определенной границы уровня дохода величина вычета постепенно сокращается до того момента, пока не приравнивается к 0.

Помимо стандартных вычетов, величина налоговой базы по налогу на доходы уменьшается на вычеты:

- дополнительный вычет для пожилых или утративших зрение лиц в сумме 1550 долл. США (для одиноких) или 1250 долл. США (для всех остальных) [12];
- невозмещаемые по страховке медицинские расходы в размере, не превышающем 10% скорректированного дохода (7,5% — если

Таблица 3

Ставки налога на богатство во Франции [8]

Уровень дохода, евро	Ставка налога, %
До 800 000	0
800 000–1 300 000	0,5
1 300 000–2 570 000	0,7
2 570 000–5 000 000	1
5 000 000–10 000 000	1,25
Свыше 10 000 000	1,5

Таблица 4

Ставки подоходного налога в США [11]

Ставка налога, %	Величина дохода по категориям плательщиков, долл. США		
	Одинокий	Семья (совместная декларация)	Глава семейства
10	0 до 9225	0 до 18 450	0 до 13 150
15	9 225 до 37 450	18 450 до 74 900	13 150 до 50 200
25	37 450 до 90 750	74 900 до 151 200	50 200 до 129 600
28	90 750 до 189 300	151 200 до 230 450	129 600 до 209 850
33	189 300 до 411 500	230 450 до 411 500	209 850 до 411 500
35	411 500 до 413 200	411 500 до 464 850	411 500 до 439 000
39,6	413 200 +	464 850 +	439 000 +

Таблица 5

Величина стандартных вычетов в США [12]

Статус получателя вычета	Сумма вычета, долл. США
Не женат (одинокий)	6 300
Глава семьи	9 250
Женат и заполняет совместную декларацию	12 600
Женат и заполняет отдельную декларацию	6 300
Вдова или вдовец	12 600
Иждивенец	1 050–6 300

возраст налогоплательщика 65 лет и старше);

- расходы в виде процентов по ипотечным кредитам;
- потери в связи с несчастными случаями и кражами в размере, не превышающем 10% скорректированного дохода;
- расходы на благотворительность (согласно условиям, описанным выше).

Выводы

Действующее российское налоговое законодательство содержит значительное количество налоговых инструментов, направленных на обеспечение социальной поддержки отдельных групп граждан. Рассматривая их в эволюционном контексте, можно отметить положительные тенденции, проявляющиеся в росте их числа, увеличении их размера, однако это не свидетельствует об их эффективности.

Как показывает зарубежный опыт, благотворительные организации (фонды) зачастую полностью освобождены от уплаты налога на прибыль организаций, однако, как и в России, это поставлено в зависимость от направления использования средств. Только законодательство Германии разрешает направлять до 1/3 средств иным получателям, впрочем к ним также предъявляются жесткие требования.

Организации, осуществляющие расходы на благотворительность за рубежом, имеют право на получение вычета из налоговой базы по налогу на прибыль организаций. В большинстве случаев объем вычета ограничен в процентах от доходов (США), включаемых в налоговую базу, а иногда и в процентах от суммы расходов на благотворительность (Франция). Между тем, в отличие от российских законов, налоговое законодательство рассмотренных стран нацелено на поощрение благотворительной

деятельности коммерческих структур со стороны государства.

Рассмотренный зарубежный опыт подходу налогообложения физических лиц демонстрирует стремление стран к социальной справедливости налогообложения доходов физических лиц, выражающееся в применении многочисленных налоговых инструментов: использование семейного принципа налогообложения, предоставление различных преференций, значительного количества вычетов, применение механизма индексации льгот, введение прогрессивной шкалы налогообложения.

Явно выражена в законодательстве рассмотренных государств и тенденция предоставления налоговых вычетов по расходам на благотворительность для физических лиц. Стоит отметить, что в отдельных случаях такие вычеты предусмотрены не только по налогу на доходы физических лиц, но и по налогу на роскошь (Франция).

Особого внимания заслуживает льготный порядок налогообложения доходов благотворителей —

Gift Aid, применяемый в Англии. Данный механизм не только позволяет благотворительной организации получить в дополнение к сумме осуществленного пожертвования сумму налога, уплаченную благотворителем, но и является эффективным инструментом налогового контроля, поскольку невозможен без соответствующего декларирования доходов как физического лица, осуществившего пожертвование, так и его получателя. Введение данного механизма в российскую практику налогообложения физических лиц отчасти способствовало бы решению проблемы восстановления в налоговой базе суммы социального налогового вычета при возврате пожертвования благотворительной организацией.

Обобщенный анализ зарубежного опыта применения налоговых инструментов социальной поддержки граждан и оценка возможности его применения в России актуализируют вопросы перехода к прогрессивному налогообложению доходов физических лиц, введения необлагаемого минимума дохода, расширения состава социальных вычетов для физических лиц.

Литература

1. Гончаренко Л.И., Савина О.Н. Проблемы налогового регулирования социальной поддержки населения в Российской Федерации: региональный аспект // Экономика. Налоги. Право. 2015. № 6. С. 118–128.
2. Кадикина А.А. Обзор благотворительных фондов (фондов целевого капитала) Германии // Теория и практика общественного развития. 2013. № 10. С. 366–370.
3. Википедия. URL: [https://de.wikipedia.org/wiki/Einkommensteuer_\(Deutschland\)](https://de.wikipedia.org/wiki/Einkommensteuer_(Deutschland)) (дата обращения: 01.08.2015).
4. Worldwide personal tax guide 2013–2014. URL: [http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/Worldwide_Personal_Tax_Guide_2013-2014/\\$FILE/20132014%20Worldwide%20personal%20tax%20guide.pdf](http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/Worldwide_Personal_Tax_Guide_2013-2014/$FILE/20132014%20Worldwide%20personal%20tax%20guide.pdf) (дата обращения: 01.08.2015).
5. Charitable giving and tax policy: a historical and comparative perspective, CEPR conference, May 2012, Paris School of Economics URL: http://econ.lse.ac.uk/staff/clandais/cgi-bin/Articles/full_volume.pdf (дата обращения: 03.08.2015).
6. Legal Issues: Incentives to Give. URL: <http://www.generosityinaction.org/TaxInfoCREST.pdf> (дата обращения: 03.08.2015).
7. Tax guide. URL: <http://www.cof.org/content/france#Law>.
8. Tax guide. URL: <http://www.french-property.com/guides/france/finance-taxation/taxation/calculation-tax-liability/tax-credits/> (дата обращения: 06.08.2015).
9. Tax guide. URL: <https://www.charitynavigator.org/index.cfm?bay=content.view&cpid=31#VcdwCXHtlHw> (дата обращения 07.08.2015).
10. Благотворительная деятельность и налоговое планирование. URL: <http://www.roche-duffay.ru/articles/charity.htm#world> (дата обращения: 07.08.2015).
11. 2015 Tax Brackets URL: <http://taxfoundation.org/article/2015-tax-brackets> (дата обращения 07.08.2015)

12. Standard deduction URL: <http://taxes.about.com/od/deductionscredits/qt/standard.htm> (Дата обращения: 07.08.2015).

References

1. Goncharenko L.I., Savina O.N. The problems of tax regulation of social support in the Russian Federation: regional aspect [Problemy nalogovogo regulirovaniya social'noy poddergki naseleniya v Rossiskoi Federacii: regional'nyi opyt]. *Economics, Taxes and Law*, 2015, No. 6, pp. 118–128.
2. Kadikina A.A. Review of charitable funds (endowment fund) in Germany [Obzor blagotvoritel'nyh fondov (fondov tselevogo kapitala) Germanii]. *Theory and practice of public development*, 2013, No. 10, pp. 366–370.
3. Wikipedia URL: [https://de.wikipedia.org/wiki/Einkommensteuer_\(Deutschland\)](https://de.wikipedia.org/wiki/Einkommensteuer_(Deutschland)) (accessed 01.08.2015).
4. Worldwide personal tax guide 2013–2014. URL: [http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/Worldwide_Personal_Tax_Guide_2013-2014/\\$FILE/20132014%20Worldwide%20personal%20tax%20guide.pdf](http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/Worldwide_Personal_Tax_Guide_2013-2014/$FILE/20132014%20Worldwide%20personal%20tax%20guide.pdf) (accessed 01.08.2015).
5. Charitable giving and tax policy: a historical and comparative perspective, CEPR conference, May 2012, Paris School of Economics URL: http://econ.lse.ac.uk/staff/clandais/cgi-bin/Articles/full_volume.pdf (accessed 03.08.2015).
6. Legal Issues: Incentives to Give URL: <http://www.generosityinaction.org/TaxInfoCREST.pdf> (accessed 03.08.2015).
7. Tax guide. URL: <http://www.cof.org/content/france#Law> (accessed 06.08.2015).
8. Tax guide. URL: <http://www.french-property.com/guides/france/finance-taxation/taxation/calculation-tax-liability/tax-credits/> (accessed 06.08.2015).
9. Tax guide. URL: <https://www.charitynavigator.org/index.cfm?bay=content.view&cpid=31#VcdwCXHtlHw> (accessed 07.08.2015).
10. Charity and Tax Planning [Blagotvoritel'naya deyatel'nost' i nalogovoe planirovanie] URL: <http://www.roche-duffay.ru/articles/charity.htm#world> (accessed 07.08.2015).
11. 2015 Tax Brackets URL: <http://taxfoundation.org/article/2015-tax-brackets> (accessed 07.08.2015).
12. Standard deduction URL: <http://taxes.about.com/od/deductionscredits/qt/standard.htm> (accessed 07.08.2015).

Из статьи В.В. Путина «АТЭС: к открытому, равноправному сотрудничеству в интересах развития», опубликованной 17 ноября 2015 г.

Особое внимание уделяем развитию потенциала российского Дальнего Востока. В этом году приступили к созданию так называемых территорий опережающего социально-экономического развития – экономических зон с беспрецедентным для России набором налоговых и других преференций. В отношении порта Владивосток приняли специальное законодательство о свободном порте. Планируем распространить этот режим и на другие ключевые гавани Дальнего Востока. Дальневосточные порты, Северный морской путь, модернизация наших железнодорожных магистралей должны стать фактором роста взаимосвязанности в АТР, важным инфраструктурным звеном между АТР и Европой.

Убеждены, что стратегический путь лежит не только в увеличении числа зон свободной торговли, но и в совместной выработке и внедрении лучших практик либерализации во всех членах АТЭС с учетом позиций и интересов друг друга. В этой связи следует продолжить курс на повышение роли АТЭС в качестве координатора различных интеграционных инициатив, направленных на формирование в регионе общего, открытого и недискриминационного рынка, свободного от блоковых барьеров.

УДК 336.2

РЕФОРМИРОВАНИЕ НАЛОГА НА ИМУЩЕСТВО ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ И ЕГО ВЛИЯНИЕ НА ДОХОДЫ БЮДЖЕТА

МИГАШКИНА ЕЛИЗАВЕТА СЕМЕНОВНА, канд. экон. наук, доцент,
доцент кафедры «Налоги и налогообложение» Финансового университета
E-mail: emigashkina@mail.ru

В работе рассматриваются изменение концепции и порядок введения новой модели налогообложения имущества физических лиц. Представлены различные варианты проведения оценки стоимости имущества, определены наиболее значимые налоговые последствия связанных с изменением порядка исчисления налога на имущество физических лиц, приведена логика выбора того или иного подхода к исчислению налога в зависимости от ситуации и предлагаемых налоговых льгот и преференций. Дается оценка результатов применения новых методических подходов при исчислении налога на имущество физических лиц и оценки его влияния на доходы местного бюджета. В работе проведен анализ норм права, который позволил сделать вывод о необходимости уточнения предлагаемого механизма исчисления налога на имущество физических лиц в части определения объекта обложения и формирования налоговой базы.

Ключевые слова: налог на имущество физических лиц; кадастровая стоимость недвижимости; массовая оценка объектов недвижимости; налоговые ставки; налоговые льготы; налоговые доходы; налоговая нагрузка.

Personal Property Tax Reform and its Effect on Budget Revenues

ELIZAVETA S. MIGASHKINA, PhD (Economics), associate professor the Taxes and Taxation Department,
Financial University

The paper discusses the change in the concept and the procedure for introduction of a new model of personal property taxation. Various options of the property value assessment are described; the most significant tax consequences caused by changes in the procedure of the personal property tax calculation are determined; the reasoning for selection of an approach to tax calculation depending on the situation and tax benefits offered is explained. The evaluation of the results of applying new technical approaches to the calculation of the personal property tax and the impact on local budget revenues is given. The analysis of the rules of law has led to the conclusion about the need to clarify the proposed mechanism of the personal property tax calculation in the part of determining the taxation object and the tax base establishment.

Keywords: personal property tax; cadastral value of property; mass appraisal of real estate; tax rates; tax benefits; tax revenues; tax burden.

Законодательная основа имущественного налогообложения

На настоящий момент налогообложение имущества физических лиц не является одной из основных статей доходов местных бюджетов,

хотя изначально при создании российской налоговой системы оно замышлялось таковым. В результате доля налога на имущество физических лиц, например в бюджете г. Москвы, составила в 2014 г. всего 0,27% налоговых доходов

и 0,19% всех доходов¹, что обуславливалось в первую очередь действовавшим до недавнего времени порядком его расчета. И так по всей стране.

С целью исправления создавшегося положения в состав Налогового кодекса Российской Федерации (далее — НК РФ) была введена глава 32 «Налог на имущество физических лиц» вместо действовавшего ранее Закона РФ от 09.12.1991 № 2003–1 (далее — Закон № 2003–1), который утратил силу с 31 декабря 2014 г.

В связи с тем что налог на имущество физических лиц относится к местным налогам, рассмотрим на примере г. Москвы изменения, внесенные в имущественное налогообложение физических лиц с 1 января 2015 г., а также выявим факторы, влияющие на формирование налогового потенциала местных бюджетов.

Для приведения налогового законодательства г. Москвы в соответствие с НК РФ был принят Закон г. Москвы от 19.11.2014 № 51 «О налоге на имущество физических лиц» (далее — Закон № 51), одним из главных нововведений которого стал переход к исчислению налога на имущество физических лиц не из инвентаризационной, а из кадастровой стоимости имущества. Расчет этого налога должен отныне проводиться на основании кадастровой стоимости объекта с учетом инвентаризационной стоимости и понижающего коэффициента в течение переходного периода 2015–2019 гг. После 2020 г. расчет налога на имущество физических лиц будет осуществляться только на основании кадастровой стоимости недвижимости.

Налоговые коллизии в связи с введением в действие нового налогового законодательства

Главой 32 НК РФ расширен перечень налогооблагаемых объектов, что вызвало определенные налоговые коллизии, например спорные ситуации при налогообложении новой категории недвижимости — апартаментов. В новом законодательстве они не выделены в качестве отдельного вида недвижимости и могут облагаться налогом и как офисы, и как прочие объ-

екты. Если предположить, что апартаменты расположены в многофункциональном офисном и торговом центре, то формально они должны облагаться налогом на имущество физических лиц по налоговой ставке 2%, а если они являются апартаментами гостиничного типа, расположенными к тому же в жилом комплексе, то налоговая ставка по ним будет в размере 0,5%. Следует также отметить, что апартаменты — это объекты нежилого фонда, и они изначально предназначены не для жилья. Но на практике они продаются нередко застройщиками под видом жилья².

Единый недвижимый комплекс для целей налогообложения рассматривается как:

- совокупность объединенных единым назначением зданий, сооружений и иных вещей; либо
- неразрывно связанные физически или технологически объекты, в том числе линейные (железные дороги, линии электропередачи, трубопроводы и др.); либо
- объекты, расположенные на одном земельном участке.

Следовательно, налогоплательщик имеет право выбрать способ определения налоговой базы своего имущества: будут ли это разрозненные объекты, находящиеся, например, в границах одного земельного участка, или единый недвижимый комплекс. Налогооблагаемые последствия будет иметь только факт регистрации объекта в качестве единого недвижимого комплекса.

Как видим, единый недвижимый комплекс как самостоятельный объект имущественных прав является новым объектом не только налогового, но и гражданско-правового регулирования.

Требует уточнения порядок налогообложения объектов незавершенного строительства. Согласно ст. 400 НК РФ плательщиками налога на имущество физических лиц являются физические лица, обладающие правом собственности на имущество, признаваемое объектом налогообложения. Следовательно, незавершенное строительство будет объектом этого налога только в случае, если на него будут зарегистрированы права собственности в установленном

¹ Департамент финансов г. Москвы. URL: <http://findep.mos.ru/> (дата обращения: 01.05.2015).

² Российская газета. URL: <http://www.rg.ru/2014/11/26/nalog.html>.

порядке. В законодательном порядке не установлено, начиная с какого момента у владельца объекта незавершенного строительства возникает обязанность его регистрации. Налоговая база в отношении объекта незавершенного строительства может определяться только из кадастровой стоимости, так как инвентаризационная стоимость этого объекта сформирована быть не может.

Анализ ст. 401 НК РФ свидетельствует о том, что законодатель не дает четкого определения отдельным видам имущества, ограничившись их открытым перечнем. Такой подход приводит к возможным неоднозначным трактовкам объекта налогообложения. Поэтому требуется комплексная оценка норм действующего законодательства Российской Федерации в части объекта обложения и приведения его к следующим условиям:

а) регистрация соответствующие права (права собственности физического лица) на данный объект недвижимости;

б) определение его кадастровой стоимости.

Наиболее сложным этапом в исчислении налога на имущество физических лиц является формирование налоговой базы. Статья 402 НК РФ предписывает устанавливать налоговую базу по налогу исходя из кадастровой или инвентаризационной стоимости объект. Начиная с 2015 г. правовое регулирование налоговой базы устанавливается не только НК РФ, но и законодательством об оценочной деятельности.

С целью выработки единых правил определения кадастровой стоимости необходимо систематизировать имеющий опыт установления кадастровой стоимости таких объектов [1].

Определение кадастровой стоимости имущества физических лиц

В соответствии с законодательством об оценочной деятельности под кадастровой стоимостью понимается установленная в процессе государственной кадастровой оценки рыночная стоимость объекта недвижимости, определенная методами массовой оценки согласно требованиям п. 18 ФСО № 4. При невозможности определения кадастровой стоимости методами массовой оценки рыночная стоимость устанавливается индивидуально для конкретного объекта

недвижимости с использованием методологии любого из подходов к оценке: затратного, сравнительного, доходного.

Выбор подхода осуществляет оценщик исходя из особенностей вида разрешенного использования или назначения объекта недвижимости, а также достаточности и достоверности располагаемой рыночной информации.

Незавершенное строительство будет объектом этого налога только в случае, если на него будут зарегистрированы права собственности в установленном порядке

Наиболее распространенным является метод массовой оценки, который представляет собой процесс оценивания множества объектов на определенную дату. За последнее десятилетие предложено несколько методик массовой оценки, но при этом официально не утверждена единая методика кадастровой оценки объектов недвижимости, что становится причиной возникновения спорных ситуаций.

В Москве, например, кадастровая стоимость объектов недвижимости определялась на базе методики, утвержденной постановлением Правительства Москвы от 21.11.2014 № 688-ПП «Об утверждении результатов государственной кадастровой оценки объектов капитального строительства в городе Москве», которая предусматривает применение различных методических приемов. Например, для таких объектов, как многоквартирные жилые застройки, индивидуальные жилые застройки, рекомендуется использовать метод статистического моделирования. По объектам, по которым рынок недвижимости отсутствует, кадастровую стоимость объектов целесообразно оценивать в рамках затратного подхода.

С 2014 г. проведение кадастровой оценки объектов недвижимости будет реализовываться, например, в г. Москве, не чаще одного раза в два года без участия собственника.

Поэтому в случае необходимости гражданин может оспорить кадастровую стоимость

имущества как в судебном, так и в досудебном порядке. Практика оспаривания кадастровой стоимости показывает, что более трети поданных заявлений удовлетворяются [2]. По данным Росреестра, по итогам 1-й половины 2014 г. во внесудебном порядке было рассмотрено 4124 заявления по оспариванию кадастровой стоимости (из них более 50% было удовлетворено)³.

Следует отметить, что, по данным Минэкономразвития России, средние показатели кадастровой стоимости объектов недвижимости в 12 субъектах Российской Федерации в 18–20 раз, выше инвентаризационной стоимости, а в ряде случаев — в 30 и более раз⁴. Так, в Москве кадастровая стоимость превышает инвентаризационную стоимость в 20,5 раза. При этом в Центральном административном округе превышение составляет более 32 раз (см. рисунок).

Необходимо обратить внимание также на то, что рыночная стоимость, как правило, выше кадастровой на 15–20%. Расчет величины налога на имущество физических лиц показал рост разницы между рыночной и кадастровой

стоимостью по мере увеличения стоимости объекта, приближения к центру города, а также в случае его принадлежности к элитной недвижимости. Так, для домов «сталинской» застройки разница достигает 30–40%, а для кирпичных домов, расположенных в историческом центре города, — 90%.

Таким образом, с целью повышения результатов оценки кадастровой стоимости необходимо повысить качество исходных данных кадастрового учета и учесть связь объектов недвижимости с их местоположением. По этой же причине невозможно провести системный анализ объектов индивидуального жилищного строительства, гаражей или объектов, расположенных в садово-дачных товариществах [3].

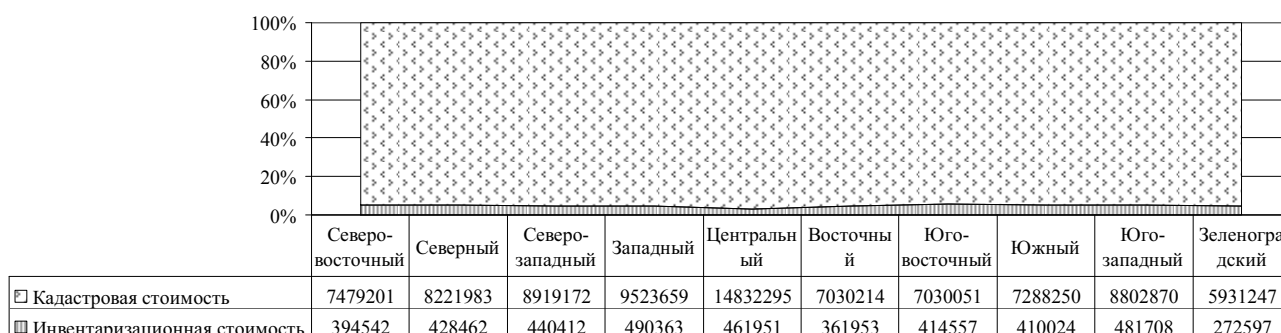
Налогообложение недвижимости физических лиц

Собственники недвижимого имущества в 28 регионах России уплачивают налог на имущество по новым правилам начиная с 2015 г. Остальные регионы будут вводить определение налоговой базы исходя из кадастровой стоимости объекта налогообложения по мере завершения мероприятий по кадастровой оценке.

Следует отметить тот факт, что сумма налога на имущество в рамках жилой недвижимости будет меняться по мере удаления от центра. Так, налоговое бремя для владельцев квартир, живущих в начале престижного западного направления, в 2,8 раза выше, чем у тех, кто поселился ближе к МКАД. На восточном же направлении

³ Росреестр. URL: <https://rosreestr.ru/site/press/news/rosreestr-i-verkhovnyy-sud-rossiyskoy-federatsii-obsudili-praktiku-osparivaniya-rezultatov-kadastrovoy-ots/> (дата обращения: 07.01.2015).

⁴ Минэкономразвития России. URL: <http://economy.gov.ru/wps/wcm/connect/705150004d751ecfa134bdc05beb4f7e/poyasnitelnaya.doc?MOD=AJPERES&CACHEID=705150004d751ecfa134bdc05beb4f7e> (дата обращения: 15.01.2015).



Соотношение инвентаризационной и кадастровой стоимости на примере г. Москвы по административным округам

Примечание: соотношение инвентаризационной и кадастровой стоимости выражено в %. Кадастровая стоимость определена как 100%, а инвентаризационная — в пределах 3–5% в зависимости от административного округа.

Источник: URL: <http://www.economy.gov.ru> (дата обращения: 28.04.2015).

разница между жителями центра и окраин превышает 3,3 раза.

По данным Департамента экономической политики и развития Москвы, три четверти москвичей будут уплачивать налог по минимальной ставке 0,1% (табл. 1).

По самой высокой ставке в 2% уплатят налог немногие владельцы недвижимости. По данным компании *IntermarkSavills*, в г. Москве насчитывается приблизительно 1,5–2 тыс. квартир с оценочной стоимостью, превышающей 300 млн руб.

Необходимо отметить большую долю льготных категорий граждан, которые полностью освобождены от уплаты налога на имущество физических лиц. В общей сложности в их число входят 35 категорий налогоплательщиков Москвы.

Среди тех, кто будет использовать налоговые льготы, более 94% составляют пенсионеры и около 5% — инвалиды и лица, нуждающиеся в социальной поддержке (табл. 2). Всего на

1,7 млн льготных категорий граждан приходится около 1,4 млн объектов, т.е. около 33% объектов недвижимости будет освобождено от налогообложения.

Собственник сможет воспользоваться одной льготой на каждый тип находящегося в его собственности объекта — квартиры, гаража, дачи. Объект полностью подпадает под льготу вне зависимости от его расположения или размера, если он не используется в предпринимательской деятельности и его стоимость меньше 300 млн руб.

Значительная доля льготных категорий налогоплательщиков свидетельствует о том, что необходимо совершенствовать систему налогового контроля с целью предотвращения злоупотребления и уклонения от уплаты налога. Препятствием на пути роста собираемости налога может стать массовое переоформление недвижимости на льготные категории граждан.

Таблица 1

Ставки налога для квартир и индивидуальных домов в г. Москве

Ставка, %	Стоимость, млн руб.	Количество объектов, тыс. шт.	Доля от общего числа, %
0,1	до 10	3 100 000	77,2
0,15	от 10 до 20	800 000	19,9
0,2	от 20 до 50	100 000	2,5
0,3	от 50 до 300	16	0,4
2,0	свыше 300	0,2	0,005

Источник: URL: <http://depr.mos.ru/presscenter/news/detail/1347352.html> (дата обращения: 01.05.2015).

Таблица 2

Налоговые льготы по уплате налога на имущество физических лиц

Категория	тыс. чел.	Доля от общего числа льготируемых налогоплательщиков, %
Инвалиды и лица, нуждающиеся в социальной поддержке	83	4,9
Пенсионеры	1600	94,4
Ветераны, герои, военнослужащие и члены их семей	12	0,7
Иные категории	0,046	0,003
Всего	1695,046	100

Источник: URL: http://depr.mos.ru/napravleniya_deyatelnosti/1264063/ (дата обращения: 01.05.2015).

Налоговые вычеты

Основная цель налоговых вычетов, предусмотренных ст. 403 НК РФ, — снижение налоговой нагрузки на физических лиц в отношении отдельных категорий объектов недвижимости (в основном объектов жилого фонда). В результате увеличения вычетов налоговая база может принимать нулевое значение. Данные по налоговым вычетам приведены в табл. 3.

Данные табл. 3 свидетельствуют о том, что налоговые вычеты позволят ограничить рост налоговой нагрузки прежде всего физических лиц, владеющих небольшими жилыми помещениями.

Расчет величины налога на имущество физических лиц показал рост разницы между рыночной и кадастровой стоимостью по мере увеличения стоимости объекта, приближения к центру города

Расчет налога на имущество физических лиц в переходный период (2015–2018)

Новый порядок уплаты налога на имущество физических лиц предусматривает постепенный переход исчисления налога исходя из кадастровой стоимости объекта с полной отменой инвентаризационной стоимости с 2020 г.

Такой подход позволит снизить налоговую нагрузку налогоплательщиков в первые четыре года после введения налога посредством применения ежегодных понижающих коэффициентов, величина которых будет постепенно увеличиваться к концу этого периода. С целью постепенного увеличения налоговой нагрузки принят особый порядок расчета налога на имущество физических лиц для первых четырех лет действия закона. В 2015–2019 гг. для собственников недвижимости должен рассчитываться по формуле

$$H = (H1 - H2) \times k + H2 \quad (1)$$

где H — сумма налога к уплате;

$H1$ — сумма налога, рассчитанная исходя из кадастровой стоимости («по-новому»)

$H2$ — сумма налога, рассчитанная исходя из инвентаризационной стоимости («по-старому») за последний налоговый период;

k — понижающий коэффициент.

Коэффициент составит:

0,2 — в первый год (за 2015 г.)

0,4 — во второй год (за 2016 г.)

0,6 — в третий год (за 2017 г.)

0,8 — в четвертый год (за 2018 г.).

Если значение суммы налога, рассчитанной исходя из инвентаризационной стоимости, превышает соответствующее значение суммы налога, определенной на основании кадастровой стоимости, сумма к уплате налога должна рассчитываться без учета инвентаризационной

Таблица 3

Налоговые вычеты по налогу на имущество физических лиц

Объект недвижимости	Налоговые вычеты
Квартира	Уменьшение на величину кадастровой стоимости 20 кв. м общей площади этой квартиры
Комната	Уменьшение на величину кадастровой стоимости 10 кв. м площади этой комнаты
Жилой дом	Уменьшение на величину кадастровой стоимости 50 кв. м общей площади этого жилого дома
Единый недвижимый комплекс, в состав которого входит хотя бы одно жилое помещение (жилой дом)	Уменьшение на 1 млн руб.

Источник: НК РФ (ред. от 06.04.2015) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.05.2015).

стоимости и понижающего коэффициента. Такая ситуация часто возникает при расчете налога на недвижимость в новостройках, поскольку инвентаризационная стоимость в них максимально приближена к рыночной стоимости.

Специалисты аналитического агентства RWAY отмечают, что разница между кадастровой и рыночной стоимостью тем больше, чем дороже квартира. Для некоторых элитных объектов г. Москвы кадастровая стоимость может быть ниже рыночной более чем на 80%. Поэтому многие эксперты считают, что в перспективе необходимо изменить методику оценки кадастровой стоимости с целью приближения кадастровой стоимости к рыночной. Данный критерий, несомненно, повлияет на величину доходов местного бюджета. Но при этом следует отметить, что определение налоговой базы исходя из рыночных цен на недвижимость может создать определенный риск возникновения социальной напряженности.

Переход на рыночную стоимость — это достаточно сложный и длительный процесс. Основным препятствием для формирования налогооблагаемой базы является отсутствие полного перечня объектов недвижимости в государственном кадастре.

Взаимодействие ФНС России с Росреестром

Первые платежи по налогу на имущество физических лиц, рассчитанному по кадастровой стоимости, ожидаются во 2-й половине 2016 г. за налоговый период 2015 г. По оценкам Департамента экономической политики и развития города Москвы, рост доходов бюджета г. Москвы в 2016 г. за счет изменений налога составит около 3,5 млрд руб.⁵, а к 2020 г. доходы бюджета города Москвы от налога на имущество физических лиц должны составить около 20 млрд руб. По предварительным оценкам, поступления от данного налога вырастут за пять лет более чем в 5,5 раз.

Достижению прогнозных показателей по доходам бюджета г. Москвы от налога на имущество физических лиц, как уже отмечалось ранее, мешает ряд проблем как социально-

экономического, так и законодательного характера.

Для повышения собираемости налога на имущество физических лиц необходимо улучшение его администрирования со стороны налоговых инспекторов ФНС России. Для перевода налоговой базы на рыночные показатели необходимо более тесное взаимодействие с Росреестром.

Новый порядок уплаты налога на имущество физических лиц предусматривает постепенный переход исчисления налога исходя из кадастровой стоимости объекта с полной отменой инвентаризационной стоимости с 2020 г.

Среди основных направлений взаимодействия ФНС России с Росреестром является работа по обеспечению наполняемости Федеральной информационной адресной системы корректными адресными сведениями.

Модель взаимоотношений налогоплательщиков и налоговых органов на принципах самообложения налогами

С 1 января 2015 г. в рамках администрирования имущественных налогов вводится обязанность самообложения граждан налогами. До настоящего времени налогоплательщики — физические лица уплачивали транспортный налог, земельный налог и налог на имущество физических лиц на основании налоговых уведомлений. Согласно ст. 52 и 57 НК РФ есть налоговое уведомление — есть обязанность налогоплательщика по уплате налога. Но по многим объектам недвижимости, принадлежащим физическим лицам на праве собственности, у налоговых органов отсутствует информация, что затрудняет исчисление налогов и, как следствие, приводит к потерям в наполняемости бюджетов. Поэтому в соответствии с новой редакцией п. 2.1 ст. 23 НК РФ налогоплательщики — физические лица обя-

⁵ Департамент экономической политики и развития г. Москвы. URL: <http://depr.mos.ru/presscenter/news/detail/1313248.html> (дата обращения: 01.05.2015).

заны сообщать налоговым органам о наличии у них объектов недвижимого имущества и (или) транспортных средств, признаваемых объектами налогообложения. Сделать это необходимо в случае неполучения налоговых уведомлений и неуплаты налогов в отношении указанных объектов налогообложения за период владения ими. Такое сообщение с приложением копий правоустанавливающих документов на объекты недвижимого имущества и (или) документов, подтверждающих государственную регистрацию транспортных средств, представляется в налоговый орган в отношении каждого объекта налогообложения однократно в срок до 31 декабря года, следующего за истекшим налоговым периодом. В случае непредставления сообщения в установленный срок будут применяться штрафные санкции в соответствии с п. 1 ст. 129.1 НК РФ в размере 5000 руб. Учитывая, что данная норма вступает в силу с 1 января 2017 г., в 2015 и 2016 гг. сообщение может быть представлено в любой срок по усмотрению налогоплательщика — физического лица.

Предлагаемая модель взаимоотношений на принципах самообложения граждан вызовет большое количество вопросов как на законодательном уровне, так и в повседневной практике арбитражных судов различных инстанций. К сожалению, следует констатировать тот факт, что очередные изменения в НК РФ приведут не к улучшению налогового администрирования, а создадут очередные проблемы как для налогоплательщиков, так и для налоговых органов [4].

Выводы

Изменения, внесенные в порядок уплаты налога на имущество физических лиц, может привести к негативным последствиям, а именно к снижению спроса на недвижимость; увеличению расходов на содержание жилья; приостановке строительства многоквартирных и малоэтажных домов и др.

Тем не менее новые подходы в формировании налога на имущество физических лиц должны стать важным шагом в реформировании системы имущественного налогообложения в России.

Литература

1. Крохина Ю.А. Направления совершенствования налога на имущество физических лиц // *Налоговед.* 2015. № 4. С. 48–61.
2. Заббарова О.А., Ярославская О.К. Введение налога на недвижимое имущество для физических лиц: проблемы и перспективы // *Управление экономическими системами: электронный научный журнал.* 2015. № 1 (73). С. 24.
3. Волович Н.В. Переход к налогообложению объектов капитального строительства по их кадастровой стоимости. Часть 1 // *Имущественные отношения в Российской Федерации.* 2014. № 6. С. 2.
4. Седаев П.В. Проблемы и трудности администрирования налога на имущество физических лиц и пути их решения // *Современные тенденции в экономике и управлении: новый взгляд.* 2014. № 28. С. 94–98.

References

1. Krokhina Yu.A. Directions of improvement of the property tax of natural persons [Napravlenija sovsheststovovaniija naloga na imushhestvo fizicheskikh lic]. *Nalogoved*, 2015, No. 4, pp. 48–61.
2. Zabbarova O.A., Yaroslavl O.K. Introduction of a tax on real estate for natural persons: problems and prospects [Vvedenie naloga na nedvizhimoe imushhestvo dlja fizicheskikh lic: problemy i perspektivy]. *Management of economic systems: electronic scientific magazine*, 2015, No. 1 (73), p. 24.
3. Volovich N.V. Transition to the taxation of capital construction projects at their cadastral cost. Part 1 [Perehod k nalogooblozheniju ob#ektov kapital'nogo stroitel'stva po ih kadastrovoj stoimosti. Chast' 1]. *The Property relations in the Russian Federation*, 2014, No. 6, p. 2.
4. Sedayev P.V. Problems and difficulties of administration of the property tax of natural persons and a way of their decision // *Current trends in economy and management: new view* [Problemy i trudnosti administrirovaniija naloga na imushhestvo fizicheskikh lic i puti ih reshenija], 2014, No. 28, pp. 94–98.

УДК 336 (201.3)

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕТОДИЧЕСКОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ НАЛОГОВОГО КОНТРОЛЯ НЕКОММЕРЧЕСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ

ГРИЩЕНКО АЛЕКСЕЙ ВАЛЕРЬЕВИЧ, канд. экон. наук, доцент кафедры «Финансовый менеджмент» МГУУ Правительства Москвы, докторант Финансового университета, аттестованный аудитор Минфина России
E-mail: grishchenko7@gmail.com

В статье обоснована целесообразность дополнения концепции отбора налогоплательщиков для проведения выездных налоговых проверок и разработаны новые критерии отбора, учитывающие специфику деятельности некоммерческих организаций, социальную направленность их работы, а также финансово-экономические показатели их деятельности. Более того, предлагаются рекомендации по совершенствованию методики налогового контроля некоммерческой организации как налогоплательщика. Сформирована система оценки принятия решения о проведении выездной налоговой проверки некоммерческой организации, включающая показатели и индикаторы, основанные на критериях отбора некоммерческих организаций и позволяющие провести оценку уровня принятия решения. В результате определено, что объективность и результативность оценочных процедур обеспечиваются посредством формирования бинарного рейтинга, который представлен в виде трех показателей, на основе которых разработана матрица предпроверочного анализа.

Ключевые слова: налоговый контроль; некоммерческие организации; критерии отбора; налоговая проверка; анализ, бинарный рейтинг; оценка принятия решения.

Publications of Young Researchers Improving Methodological Support for Tax Control of Non-Profit Organizations

ALEXEI V. GRISHCHENKO, PhD (Economics), associate professor of the Financial Management Department, Moscow City University of Management under the Moscow Government, post-doctoral student at Financial University, certified auditor of the Finance Ministry of Russia
E-mail: grishchenko7@gmail.com

The article substantiates the need to complement the concept of selection of taxpayers for field tax audits and suggests new selection criteria which take into account specific activities of non-profit organizations, social orientation of their work as well as financial and economic indicators of their activities. Moreover, the author lays out recommendations to improve the methods of tax control of non-profit organization as a taxpayer. The system for evaluation of the decision to hold a field tax audit of a nonprofit organization which includes indicators based on the selection criteria for non-profit organizations and allows to assess the level of decision-making has been developed. As a result, it is determined that the objectivity and effectiveness of evaluation procedures are provided by establishing a binary rating presented in the form of three indicators which are used to develop a matrix of pre-audit analysis.

Keywords: tax control; non-profit organizations; selection criteria; tax audit; analysis, binary rating; evaluation of decision-making.

Особое место в системе налогового администрирования занимает налоговый контроль в том числе в виде выездных налоговых проверок, эффективность которых

подтверждается данными, приведенными в табл. 1.

В целях создания единой системы планирования выездных налоговых проверок приказом

ФНС России от 30.05.2007 № ММ-3-06/333@ утверждена Концепция системы планирования выездных налоговых проверок, основными целями которой являются создание единой системы планирования выездных налоговых проверок, повышение дисциплины и грамотности налогоплательщиков, а также совершенствование организации работы налоговых органов.

В соответствии с Концепцией были установлены единые критерии для всех категорий налогоплательщиков, которые не учитывают специфику деятельности некоммерческих организаций.

Анализ Концепции позволяет сделать вывод о классификационных недостатках, связанных с недостаточностью имеющихся квалификационных признаков либо отсутствием тех или иных критериев, которые основываются на Классификаторе видов экономической деятельности на территории Российской Федерации (далее — Классификатор) ОК 029–2001 (КДЕС Ред. 1), принятом и введенным в действие постановлением Государственного комитета Российской Федерации по стандартизации и метрологии от 06.11.2001 № 454-ст, где предусмотрено 17 разделов, в двух из которых содержатся 16 подразделов, 60 классов и более 2000 видов деятельности.

Однако с 1 января 2016 г. этот Классификатор видов утратил силу, и вместо него введен новый Классификатор ОК 029–2014 (КДЕС Ред. 2) [1, с. 49].

Сравнительный анализ старой и новой версий Классификатора позволяет сделать вывод о том, что основной вид деятельности некоммерческой организации четко не определен и отсутствует возможность учета при осуществлении

некоммерческой организацией нескольких видов деятельности (критерии № 1, 5, 11).

Безусловно, новый Классификатор более подробен и содержит 21 раздел, но он также не учитывает все многообразие видов деятельности некоммерческих организаций, разделы P, Q, R, S слишком укрупнены, следовательно, некоторые критерии концепции отбора налогоплательщиков не могут полноценно отражать существующую картину деятельности хозяйствующего субъекта — некоммерческой организации.

Необходимо отметить, что некоммерческая организация часто осуществляет несколько видов деятельности, некоторые из которых не входят в одну и ту же группировку. Таким образом, на основании анализа финансово-хозяйственной деятельности, осуществленного налоговым органом и некоммерческой организацией, можно сделать разные выводы касательно целесообразности включения организации в план выездных налоговых проверок.

Выходом из создавшегося положения была бы модернизация Концепции системы планирования выездных налоговых проверок», утвержденной приказом ФНС России от 30.05.2007 № ММ-3-06/333@, путем введения дополнительных критериев отбора налогоплательщиков, в которых будет учтена специфика деятельности некоммерческих организаций.

Совершенствование системы планирования выездных налоговых проверок

В целях совершенствования системы налогового администрирования некоммерческих организа-

Таблица 1

Сведения о проведенных налоговых проверках по состоянию на 1 января 2015 г., тыс. руб.

Вид налогового контроля	Количество, ед.	Доначислено налогов
Камеральные проверки	32 870 847	56 960 212
из них: выявивших нарушения	1 965 166	—
Выездные проверки	35 758	291 050 389
из них: выявившие нарушения	35 315	—

Источник: составлено автором на основании отчета ФНС России 2-НК за 2014 г. «О результатах контрольной работы налоговых органов (сведения о проведении камеральных и выездных проверок)». URL: http://nalog.ru/rn77/related_activities/statistics_and_analytics/forms.

ций, а также совершенствования инструментов и методов налогового контроля, считаем целесообразным дополнить Концепцию отбора налогоплательщиков для проведения выездных налоговых проверок, новыми критериями, учитывающими специфику деятельности некоммерческих организаций, а также финансово-экономические показатели деятельности.

В связи с вышесказанным целесообразно принять дополнительный критерий (условный критерий № 13), направленный на оценку эффективности деятельности некоммерческих организаций, а именно на оценку социальной эффективности.

К показателям социальной эффективности можно отнести социальный индекс Вайсброда [дословно в переводе с английского языка индекс общественности — *PI (publicness index)*], который был введен американским экономистом Б. Вайсбродом (*Burton Weisbrod*) для определения уровня производства социальных эффектов в некоммерческой организации. Согласно расчетам Вайсброда данный индекс отражает взаимосвязь между видами финансовых поступлений и характером предоставляемых им социальных услуг или производимой продукции.

Социальный индекс Вайсброда рассчитывается как отношение финансовых поступлений от создания общественных благ к доходам от выпуска частных благ.

$$PI = D_{об} / D_{чб}$$

где *PI* — социальный индекс (*publicness index*);

D_{об} — доходы от создания общественных благ (благотворительные вклады, гранты, государственные дотаций и т.п.);

D_{чб} — доходы от выпуска частных благ (реализация товаров, услуг и работ; а также членские и спонсорские взносы).

В целях учета факторов развития и особенностей деятельности некоммерческих организаций, критерий № 13 можно представить в виде несоответствия показателя социальной эффективности деятельности некоммерческих организаций.

Необходимо отметить, что для некоммерческих организаций социальный эффект выступает

в роли главного результата деятельности, от величины и значимости которого зависит уровень их финансирования и стимулирования со стороны государства, призванного выражать интересы общества, а также других инвесторов.

Значения социального индекса могут изменяться от нуля до бесконечности. Чем больше значение социального индекса, тем ниже уровень самофинансирования некоммерческой организации. Для некоммерческих организаций, производящих только общественные блага, социальный индекс равен 1 (единице).

Апробация социального индекса Вайсброда произведена на 35 некоммерческих организациях (табл. 2). Источниками информации являлись формы бухгалтерской отчетности «Отчет о финансовых результатах» (ОКУД 0710002) и «Отчет о целевом использовании средств» (ОКУД 0710006). Из формы отчета о целевом использовании средств к доходам от создания общественных благ (колонка 3) отнесены «Целевые взносы» и «Добровольные имущественные взносы и пожертвования». К доходам от выпуска частных благ (колонка 4) отнесена выручка, доходы от участия в других организациях, проценты к получению и прочие доходы (Отчет о финансовых результатах), а также вступительные и членские взносы (Отчет о целевом использовании средств).

Дальнейшее исследование показало, что только 49% (17 из 35) некоммерческих организаций получают доходы от создания общественных благ. В исследуемых организациях максимальное значение индекса Вайсброда составляет 56,01 (АНО «ТВ-Новости»), минимальное — 0,01 (Московская торгово-промышленная палата). При этом, индекс Вайсброда выше 1 у 14% (5 из 35) некоммерческих организаций.

На основе вышеприведенного полагаем, что некоммерческие организации с низким социальным индексом Вайсброда (ниже 1), т.е. высоким уровнем доходов и самофинансирования, должны включаться в план выездных налоговых проверок.

Исследования в отношении иной деятельности некоммерческих организаций приносящей доход, показывают необходимость разработки критерия (условный критерий № 14) «Доходы некоммерческих организаций превышают приемлемый уровень существенности».

Таблица 2

**Соответствие финансовых показателей некоммерческих организаций
социальному индексу Вайсброта**

№ п/п	Название организации	Доходы за 2013 г. от создания общественных благ, тыс. руб.	Доходы за 2013 г. от выпуска частных благ, тыс. руб.	Социальный индекс, ед.
1	Федерация независимых профсоюзов России	34 409,00	787 057,00	0,04
2	Российский союз автостраховщиков	4 113 623,00	1 025 866,00	4,01
3	Олимпийский комитет России	109 447,00	428 006,00	0,26
4	Союз биатлонистов России	71 492,00	214 237,00	0,33
5	Благотворительный фонд «Дом Роналда Макдоналда»	73 365 000,00	2 401 000,00	30,56
6	Фонд «Сколково»	14 324 006,00	1 710 880,00	8,37
7	Российский красный крест	121 026,00	145 443,00	0,83
8	Религиозная организация церковь евангельских христиан-баптистов г. Зеленограда	6 502,00	256,00	25,40
9	Московская торгово-промышленная палата	2205,00	153 053,00	0,01
	и т.д.			

Источник: составлено автором.

Предполагается, что в ходе планирования выездной налоговой проверки существенность доходов должна оцениваться на уровне 3¹–5%² (в зависимости от рассматриваемой некоммерческой организации возможны различные уровни существенности) и рассчитываться на основе базовых показателей. Медианное значение по данному показателю составляет 4%. В качестве базовых показателей могут выступать:

- валюта бухгалтерского баланса;
- статья «Целевые средства» (пассив бухгалтерского баланса);
- строка «Всего поступило средств» отчета о целевом использовании полученных средств.

¹ Стандарт 3.7.5. «Определение уровня существенности» Утвержден приказом председателя Контрольно-счетной палаты Москвы от 06.11.2013 № 43/01-05 URL: http://ksp.mos.ru/common/upload/STANDARD_3.7.5.doc (Режим доступа 25.10.2015).

² Приказ Минфина России от 22.07.2003 № 67н «О формах бухгалтерской отчетности организаций». URL: <http://base.garant.ru/12132060/> (дата обращения: 25.10.2015).

Анализ доходов 35 некоммерческих организаций показал, что у 11% (4 из 35) организаций доходы от иной деятельности не превышают приемлемый уровень существенности (табл. 3). Соответственно 89% исследуемых некоммерческих организаций попадают в план выездных налоговых проверок по критерию № 14.

**Только 49% (17 из 35)
некоммерческих организаций
получают доходы от создания
общественных благ**

Таким образом, в целях совершенствования налогового администрирования некоммерческих организаций и улучшения предпроверочной подготовки выездных налоговых проверок целесообразно изменить приказ ФНС России от 30.05.2007 № ММ-3-06/333@, включив дополнительные критерии отбора некоммерческих организаций.

Совершенствование методики налогового контроля некоммерческой организации как налогоплательщика

Совершенствование системы налогового администрирования некоммерческих организаций, в долгосрочном плане позволит обеспечить повышение социального, экономико-стимулирующего, бюджетно-финансового эффектов, ожидаемых от некоммерческого сектора экономики, а также будет способствовать реализации приоритетных направлений экономического развития страны, в том числе развитию социальной сферы.

В последние годы все большее значение для эффективной деятельности налоговых органов приобретает повышение качества предпроектного анализа на основе актуализации его методического обеспечения, учитывающего теорию и методику оценки налоговых рисков.

При отборе некоммерческих организаций, подлежащих налоговому контролю, целесообразно применять оценку финансовых показателей на основе критериев, предложенных выше.

Кроме того, возникает необходимость уточнения критериев отбора некоммерческих организаций для выездных налоговых проверок. Количественную оценку принятия решения о выездной налоговой проверке некоммерческой организации отразим в виде следующей формулы:

$$M = X_1(si) + X_2(y, v) + Gr(p, v),$$

где M — порог принятия решения;

X_1 — функция соответствия критерия № 13 (несоответствие показателя социальной эффективности деятельности некоммерческих организаций);

X_2 — функция соответствия критерия № 14 (доходы некоммерческих организаций превышают приемлемый уровень существенности);

Gr — функция классификационной группы некоммерческой организации.

Для принятия решения используют порог M . Если $M \geq 2$, то некоммерческую организацию необходимо включить в план выездных налоговых проверок.

Таблица 3

Соответствие финансовых показателей некоммерческих показателей уровню существенности, тыс. руб.

н/п	Название организации	Валюта баланса за 2013 год	Доходы за 2013 год от иной деятельности	Уровень существенности 4% гр. 3 х 4%
1	Федерация независимых профсоюзов России	4 840 684,00	599 266,00	193 627,36
2	Российский союз автостраховщиков	11 914 578,00	471 977,00	476 583,12
3	Олимпийский комитет России	2 627 904,00	428 006,00	105 116,16
4	Союз биатлонистов России	82 287,00	214 237,00	3291,48
5	Благотворительный фонд «Дом Роналда Макдоналда»	165 846 000,00	2 401 000,00	6 633 840,00
6	Фонд «Сколково»	5 240 047,00	1 710 880,00	209 601,88
7	Российский красный крест	191 524,00	145 277,00	7660,96
8	Религиозная организация церковь евангельских христиан-баптистов г. Зеленограда	39 418,00	256,00	1576,72
9	Московская торгово-промышленная палата и т. д.	493 936,00	137 683,00	19 757,44

Источник: составлено автором.

Функции X_1 и X_2 могут принимать значения 0 и 1. Функция Gr может принимать значения 1 и 2. Значения функций X_1 и X_2 вычисляются по следующим правилам:

$$X_1(si) = 0, \text{ если } si \geq 1;$$

$$X_1(si) = 1, \text{ если } si < 1;$$

si — социальный индекс Вайсброта.

$$X_2(y, v) = 0, \text{ если } y > v;$$

$$X_2(y, v) = 1, \text{ если } y < v;$$

y — уровень существенности;

v — выручка от реализации товаров, работ, услуг и прочие доходы (доходы от участия в других организациях, проценты к получению, прочие доходы).

Некоммерческие организации с низким социальным индексом Вайсброта (ниже 1), должны включаться в план выездных налоговых проверок

Следует отметить, что исследование финансовых показателей некоммерческих организаций показало, что, помимо показателя выручки от реализации товаров, работ, услуг, целесообразно учитывать доходы от участия в других организациях, проценты к получению, прочие доходы в связи с тем, что их доля в отдельных некоммерческих организаций доходит до 100%, например в благотворительном фонде «Дом Роналда Макдоналда».

Значение функции Gr вычисляется по следующему правилу:

$$Gr(p, v) = 1, \text{ если } p \leq 300 \text{ тыс. руб.} \\ \text{и/или } v \leq 900 \text{ тыс. руб.};$$

где p — чистая прибыль;

v — выручка от реализации товаров, работ, услуг и прочие доходы (доходы от участия в других организациях, проценты к получению, прочие доходы);

$$Gr(p, v) = 2, \text{ если } p > 300 \text{ тыс.} \\ \text{руб. и/или } v > 900 \text{ тыс. руб.}$$

Результаты бинарного рейтинга можно представить в виде трех показателей $\{X_1, X_2, Gr\}$ или

матрицы предпроверочного анализа (вектора-строки) fm . В зависимости от вида соответствующей матрицы некоммерческие организации делятся на две группы.

В первую группу входят организации, матрица fm_1 которых принимает вид (0 0 1), (0 1 1), (1 0 1), (1 1 1). Но если $M = 2$ при $fm_1 = (1 0 1)$ или $fm_1 = (0 1 1)$, то необходимо применить дополнительные предпроверочные процедуры отбора некоммерческих организаций по общедоступным критериям отбора налогоплательщиков на выездную налоговую проверку № 1–12. Необходимость проведения дополнительных предпроверочных процедур $fm_1 = (1 0 1)$ обусловлена тем, что некоммерческие организации находящиеся в первую группу, обладают низким социальным индексом, получаемые доходы ниже уровня существенности. Во втором случае $fm_1 = (0 1 1)$ необходимость проведения дополнительных предпроверочных процедур обусловлена тем, что социальный индекс соответствует нормативным значениям, однако доходы организации выше уровня существенности, но менее 900 тыс. руб.

Во вторую группу входят организации, матрица fm_2 которых принимает вид (0 0 2), (0 1 2), (1 0 2), (1 1 2).

Апробируем применение представленной модели на примере некоммерческих организаций (табл. 4).

Используя исходные данные, приведенные в табл. 4, произведем расчет трех показателей $\{X_1, X_2, Gr\}$ на примере некоммерческой организации «Общероссийский союз общественных объединений «Олимпийский комитет России».

$$1) X_1(si) = X_1(0.26) = 1, \text{ так как } si < 1;$$

$$2) X_2(y, v) = X_2(105\,116\,000.16, 428\,006\,000) = 1, \\ \text{так как } y < v;$$

$$3) Gr(p, v) = Gr(352\,223\,000, 428\,006\,000) = 2, \\ \text{так как } p > 300 \text{ тыс. руб., } v > 900 \text{ тыс. руб.}$$

Таким образом, на основе таблицы 4 матрица предпроверочного анализа имеет следующий вид:

$$fm_2 = (112);$$

Отразим количественную оценку принятия решения о ВМП в следующем виде:

$$M = X_1(si) + X_2(y, v) + Gr(p, v) = 1 + 1 + 2 = 4; \\ M > 2.$$

Таблица 4

Исходные данные для анализа за 2013 г., тыс. руб.

№	Некоммерческая организация	Социальная эффективность	Уровень существенности	Доход (выручка, прочие доходы и т.п.)	Чистая прибыль
		<i>si</i>	<i>y</i>	<i>v</i>	<i>p</i>
1	Благотворительный фонд помощи «Ласточка»	1 650,00	13,32	–	–
2	Благотворительный фонд «Здесь и сейчас»	9,65	244,16	893,00	388,00
3	Благотворительный фонд «Трезвение»	58,41	591,76	253,00	60,00
4	Арбитражное бюро адвокатов «НАШИ»	–	4,44	–	–
5	Благотворительный фонд Николая Валуева	–	2 129,36	75,00	60,00
6	ОКФХ «ТОПОЛЯ»	–	423,32	2 359,00	335,00
7	Фонд развития инноваций и технологий ТЭК	–	126,08	66 778,00	–16 900 235,00
8	НО «Адвокатское бюро «ИНКО»	–	0,72	1 380,00	1 380,00
9	АНО Планета детства ЛАДА	–	20 775,80	364 071,00	100 618,00
10	АНО «ТВ-Новости»	56,01	459 440,88	284 402,00	165 903,00
11	ПЖСК «Военстрой»	0,03	7 548,76	3 593 058,00	–
12	ПЖСК «Русь»	–	1 088,88	1 769 283,00	154 105,00
13	Кредитный потребительский кооператив «Первый»	–	7 506,96	112 085,00	90 531,00
14	Федерация независимых профсоюзов России	0,04	193 627,36	599 266,00	346 875,00
15	Российский союз автостраховщиков	4,01	476 583,12	471 977,00	369 305,00
16	Олимпийский комитет России	0,26	105 116,16	428 006,00	352 223,00
17	Союз биатлонистов России	0,33	3 291,48	214 237,00	122 954,00
18	ТСЖ «Маршала Жукова, 11»	0,01	170,84	210 793,00	196 037,00
19	ТСЖ «Сабан, 4»	0,21	85,44	90 549,00	85 116,00
20	Хутор «Земетчинский»	–	2,76	4 200,00	3 836,00
21	Территориально-соседская община коренных малочисленных народов севера «Харп»	–	824,36	56 321,00	1 549,00
22	Страховой фонд «Социальная защита»	–	2 459 603,44	4 508 314,00	4 349 544,00
23	Благотворительный фонд «Дом Роналда Макдоналда»	30,56	6 633 840,00	2 401 000,00	1 856 000,00
24	Фонд «Оплот»	–	874 735,04	1 403 910,00	1 398 945,00
25	Фонд «Сколково»	8,37	209 601,88	1 710 880,00	1 024 281,00
26	Общество защиты прав потребителей Пермского края»	–	3 579,96	356 443,00	335 056,00

Источник: составлено автором.

Таблица 5

**Сводный анализ принятия решения отбора некоммерческих организаций
для проведения выездной налоговой проверки**

№	Некоммерческая организация	X_1	X_2	Gr	M	Дополнительные предпроверочные процедуры
<i>fm₁</i>						
1	Благотворительный фонд помощи «Ласточка»	0	0	1	1	–
2	Благотворительный фонд «Здесь и сейчас»	0	0	1	1	–
3	Благотворительный фонд «Трезвение»	1	0	1	2	+
4	Арбитражное бюро адвокатов «НАШИ»	1	0	1	2	+
<i>fm₂</i>						
5	Благотворительный фонд Николая Валуева	0	1	2	3	–
6	ОКФХ «ТОПОЛЯ»	1	1	2	4	–
7	Фонд развития инноваций и технологий ТЭК	1	1	2	4	–
8	НО «Адвокатское бюро «ИНКО»	1	1	2	4	–
9	АНО Планета детства ЛАДА	1	1	2	4	–
10	АНО «ТВ-Новости»	0	0	2	2	–
11	ПЖСК «Военстрой»	1	1	2	4	–
12	ПЖСК «Русь»	1	1	2	4	–
13	Кредитный потребительский кооператив «Первый»	1	1	2	4	–
14	Федерация независимых профсоюзов России	1	1	2	4	–
15	Российский союз автостраховщиков	0	0	2	2	–
16	Олимпийский комитет России	1	1	2	4	–
17	Союз биатлонистов России	1	1	2	4	–
18	ТСЖ «Маршала Жукова, 11»	1	1	2	4	–
19	ТСЖ «Сабан, 4»	1	1	2	4	–
20	Хутор «Земетчинский»	1	1	2	4	–
21	Территориально-соседская община коренных малочисленных народов севера «Харп»	1	1	2	4	–
22	Страховой фонд «Социальная защита»	1	1	2	4	–
23	Благотворительный фонд «Дом Роналда Макдоналда»	0	0	2	2	–
24	Фонд «Оплот»	1	1	2	4	–
25	Фонд «Сколково»	0	1	2	3	–
26	Общество защиты прав потребителей Пермского края»	1	1	2	4	–

Источник: составлено автором.

Так как предпроверочное пороговое значение M больше 2, то по некоммерческой организации «Общероссийский союз общественных объединений «Олимпийский комитет России» принимается решение отбора для проведения выездной налоговой проверки.

На основе табл. 5 можно сделать вывод о том, что 24 некоммерческие организации, из исследуемой совокупности, получили пороговый показатель M больше или равный 2. При этом у петербургского благотворительного фонда помощи «Ласточка» и благотворительный фонд помощи детям-сиротам «Здесь и сейчас» пороговый показатель $M = 1$; следовательно, данные организации не попадают под критерии отбора кандидатов на выездную налоговую проверку. Исследование также показало, что организации из первой группы — благотворительный фонд «Душепопечительский православный центр «Трезвение— священномученика Андроника Пермского» и арбитражное бюро адвокатов

«Наши» имеют матрицу в виде $fm_i = (1\ 0\ 1)$ при $M = 2$, что означает о необходимости проведения дополнительных предпроверочных процедур. Так как для данных организаций характерен нулевой социальный индекс, а получаемые доходы ниже уровня существенности.

Таким образом, с определенной долей уверенности полагаем, что на современном этапе развития представляется целесообразным разработку концепции налогового администрирования некоммерческих организаций с определением ее базовых принципов, задач, направлений развития и способов реализации [2, с. 131]. Одним из результатов функционирования концепции должно стать создание эффективной системы налогового контроля некоммерческих организаций, заключающаяся в создании комфортных условий взаимодействия некоммерческих организаций и органов государственной власти в части процедур налогового администрирования.

Литература

1. Грищенко А.В. Новые организационно-правовые формы некоммерческих организаций: анализ положений гражданского законодательства // Некоммерческие организации в России. 2015. № 3. С. 47.
2. Грищенко А.В. Налогообложение некоммерческих организаций: проблемы и перспективы: монография. М.: Дело и Сервис, 2013. 131 с.
3. Налогообложение некоммерческих организаций: учеб. пособие / под ред. Л.И. Гончаренко. М.: Кнорус, 2012. 280 с.
4. Гончаренко Л.И., Савина О.Н. Проблемы налогового регулирования социальной поддержки населения в Российской Федерации: региональный аспект // Экономика. Налоги. Право. № 6. С. 118–127.

References

1. Grishchenko A. V. New legal forms of non-profit organizations: an analysis of the provisions of civil law. [Novye organizacionno-pravovye formy nekommercheskih organizacij: analiz polozhenij grazhdanskogo zakonodatel'stva]. *Non-profit organizations in Russia*, 2015, No 3, p. 49.
2. Grishchenko A. V. Taxation of non-profit organizations: problems and prospects: Monograph. [Nalogooblozhenie nekommercheskih organizacij: problemy i perspektivy: monografija]. Moscow, Delo i Servis, 2013, p. 131.
3. Taxation of non-profit organizations. The textbook / under the editorship of L.I. Goncharenko, Moscow, KnoRus. 2012. 280 p.
4. Goncharenko L. I., Savina O. N. Tax Tools to provide Social Support of the Population in the Russian Federation: the Regional Aspect. *Economics, Taxes. Law*. No 6. 2015. pp. 118–127.

УДК 330.14

ОПРЕДЕЛЕНИЕ ОПТИМАЛЬНОГО ОБЪЕМА КАПИТАЛЬНЫХ ИНВЕСТИЦИЙ В ЦЕЛЯХ ОЦЕНКИ СТОИМОСТИ БИЗНЕСА

КРЯЧКО ВЕРОНИКА СЕРГЕЕВНА, аспирант кафедры «Оценка и управление собственностью»

Финансового университета

E-mail: nika.kryachko@gmail.com

В статье на базе проведенного ранее автором анализа подходов к исследованиям факторов, влияющих на принятие инвестиционных решений компаний и выдвинутых в результате гипотез о значимости определенных детерминант, проведено эмпирическое исследование факторов, определяющих инвестиционную активность компаний капиталоемкого сырьевого сектора экономики. Получено математическое подтверждение того, какие факторы на самом деле являются определяющими при оценке капитальных затрат на будущий период. Данный анализ особенно актуален в текущей экономической конъюнктуре, когда цены на сырьевые товары (металлы, нефть, удобрения) обновляют пятилетние минимумы на фоне затянувшегося перепроизводства, вызванного, по мнению некоторых экспертов, активным расширением инвестиционных программ и строительства новых мощностей за счет преимущественно долгового финансирования.

Ключевые слова: детерминанты инвестиционных решений; цветная металлургия; оценка капитальных вложений; оценка стоимости компании.

Determining the Optimal Amount of Capital Investment for Business Valuation

VERONICA S. KRYACHKO, graduate student of the Chair «Property Valuation and Management»,

Financial University

On the basis of the previously conducted analysis of approaches to the study of factors influencing the investment decisions of companies and resulted hypotheses about the importance of certain determinants, the article empirically studies the factors determining the investment activities of companies in the capital-intensive commodity sector. It is mathematically confirmed that there are really crucial factors affecting the evaluation of capital expenditures for the next period. The conducted analysis is particularly relevant in the current economic situation when commodity prices (metals, oil, fertilizers) sink to five-year lows with protracted oversupply caused, according to some experts, by the active expansion of investment programs and building of new capacities funded mainly through debt financing.

Keywords: determinants of investment decisions; non-ferrous metallurgy; evaluation of capital investments; company valuation.

Классификация детерминант инвестиционных решений

В данном исследовании под детерминантами инвестиционных решений понимаются формализованные внешние и внутренние, макроэкономические и финансовые факторы, позитивно или негативно влияющие на принятие решение об инвестировании.

Исследования детерминант инвестиционных решений компаний получили широкое распространение во второй половине XX в. Вначале были опубликованы исследования, посвященные развитым рынкам [1–3]. Затем стали появляться статьи, посвященные развивающимся рынкам [4, 5].

Прежде чем приступать к анализу существующих подходов к исследованию детерминант

инвестиционных решений компании, необходимо их классифицировать. Для этого выделим три группы детерминант инвестиционных решений, определяющих объем инвестиций в глобальном смысле: доход, издержки и ожидания. Возможный доход компании, полученный от осуществления инвестиций, является основополагающим фактором в принятии соответствующего решения. В связи с тем, что большинство компаний осуществляют инвестиции за счет привлечения заемного капитала, не менее важную роль в принятии решений играют издержки инвестирования.

На уровне компаний детерминанты инвестиционных решений подразделяются на внутренние и внешние. К внутренним детерминантам относятся доходность, объем и стоимость заемного капитала, Q Тобина¹ и т.д., а к внешним — инфляция, государственная политика, ставки налогов, цены на основные ресурсы, отраслевые факторы. Кроме такой классификации, детерминанты подразделяются на фундаментальные и нефундаментальные. Под фундаментальными детерминантами понимаются показатели прибыли и денежного потока компании, а под нефундаментальными детерминантами — структура собственности компании или ее информационная прозрачность.

Для понимания природы инвестиций, кроме детерминант инвестиционных решений компаний, необходимо принимать во внимание типы инвестиций, а именно инвестиции в основные (материальные) средства (внеоборотные активы), финансовые инвестиции, т.е. инвестиции, осуществляемые в капитал других компаний, инвестиции в интеллектуальный капитал (нематериальные активы).

Для целей настоящего исследования предлагается ввести следующую классификацию детерминант инвестиционных решений:

- внешние: отраслевые и макроэкономические;
- внутренние: фундаментальные и нефундаментальные.

В ходе проведенного исследования подходов к изучению детерминант инвестиционных

решений на базе работ [1, 3, 4, 6, 7] были выдвинуты следующие гипотезы о значимости определенных детерминант:

Гипотеза 1. Волатильность цены на нефть предыдущего и текущего периода положительно влияет на инвестиции текущего периода.

Данная гипотеза исходит из того, что волатильность цен на нефть позволяет менеджерам ожидать доходность от инвестиций с учетом роста цен в долгосрочной перспективе [1].

Гипотеза 2. Позиция страны компании в Индексе глобальной конкурентоспособности положительно влияет на объем инвестиций.

Данный Индекс оценивает благоприятность инвестиционного климата страны в целом. Предполагается, что в регионе с наиболее благоприятным инвестиционным климатом будет осуществляться больше инвестиций.

Гипотеза 3. Фактор рыночная/балансовая стоимость (Q Тобина) предыдущего периода положительно влияет на текущий объем инвестиций.

Отношение рыночная/балансовая стоимость берется с лагом, т.е. менеджеры компании, учитывая положительную реакцию рынка, начинают осуществлять инвестиции в реальные активы [1].

Гипотеза 4. Наличие свободных денежных средств (остатков на счетах) предыдущего периода положительно влияет на инвестиции текущего периода.

Данное предположение основывается на том, что компания, менеджмент которой работает эффективно и максимизирует стоимость компании, будет использовать свободные денежные средства, в том числе на инвестиционную программу.

Гипотеза 5. Высокий коэффициент обслуживания долга в предыдущем периоде отрицательно влияет на инвестиции в текущем периоде.

Данная гипотеза базируется на предположении о том, что высокая стоимость обслуживания долга отрицательно влияет на инвестиции, так как снижает объем свободных денежных средств компании [6].

Гипотеза 6. ROI (доходность инвестиций) предыдущего периода положительно влияет на инвестиции текущего периода.

В научных исследованиях нет однозначного ответа на вопрос: нужно ли анализировать

¹ Отношение рыночной стоимости компании к восстановительной стоимости активов компании.

влияние показателя доходности инвестиций на уровень капитальных вложений? Причина тому — потенциальный агентский конфликт между собственниками и менеджерами компании. Менеджмент может принимать неэффективные инвестиционные решения, стремясь увеличить доходность на капитал. Показатель доходности может быть искусственно скорректирован менеджментом и не отражать реальную ситуацию.

Гипотеза 7. Финансовый рычаг² предыдущего периода отрицательно влияет на инвестиции текущего периода.

Ввиду того что инвестиционные решения осуществляются в основном за счет заемных средств, предполагается, что данный фактор будет отрицательно значим по причине ограниченности возможностей компании из-за высокой долговой нагрузки [4].

Обобщая рассмотренные ранее подходы в работах [1, 3, 4, 6, 7] и выдвинутые в отношении выбранных детерминант инвестиционных решений гипотезы, проведем эмпирическое исследование с целью подтверждения статистической значимости последних.

Эмпирическое исследование детерминант инвестиционных решений на развивающихся рынках капитала

Выборка для исследования представляет собой металлургические компании развивающихся рынков капитала в период с 2000 по 2012 г. Итого: 332 наблюдений по 37 компаниям развивающихся рынков капитала. Данный выбор характеризуется слабой освещенностью развивающихся рынков в научной литературе. Как правило, большинство исследований, в том числе и рассмотренных в настоящей статье, освещают развитые рынки капитала США, Великобритании, Германии. И только единичные исследования посвящены развивающимся рынкам капитала. Описательные статистики основных параметров компаний приведены в *таблице*.

Отрасль цветной металлургии выбрана для исследования, ввиду ее большой значимости

² Финансовый рычаг — это отношение заемного капитала к собственным средствам. Размер отношения заемного капитала к собственному характеризует степень риска, финансовую устойчивость.

для экономик рассматриваемых стран. Как правило, она занимает значимую долю ВВП и долю экспорта в этих странах. Это достаточно капиталоемкая отрасль, в которой ежегодно принимается множество инвестиционных решений, подверженных разнообразным рыночным, отраслевым, фундаментальным и нефундаментальным факторам.

Введем теперь уравнение регрессии для исследования указанных гипотез:

$$\ln(CAPEX_t) = \beta_0 + \beta_1(M/B)_{t-1} + \beta_2 CashHoldings_{t-1} + \beta_3 ICR_{t-1} + \beta_3 ROI_{t-1} + \beta_5(D/E)_{t-1} + \beta_6 GCI_{t-1} + \beta_7 Vol_{t-1} + \beta_8 Vol_t + \varepsilon, \quad (1)$$

где $CAPEX_t$ — капитальные затраты компании текущего периода; $(M/B)_{t-1}$ — Q Тобина предыдущего периода; $CashHoldings_{t-1}$ — отношения денежных средств и их эквивалентов предыдущего периода к активам предыдущего периода; ICR_{t-1} — коэффициент покрытия процентных платежей предыдущего периода (отношение EBITDA к процентным затратам); ROI_{t-1} — доходность на инвестиции предыдущего периода; $(D/E)_{t-1}$ — финансовый рычаг компании предыдущего периода; GCI_{t-1} — индекс глобальной конкурентоспособности страны компании (все страны были проранжированы от 1 до 9 исходя из их положения в рейтинге относительно друг друга); Vol_{t-1} и Vol_t — годовая волатильность цены на нефть марки Brent за предыдущий и текущий период соответственно.

Для эффективного анализа результатов регрессии на основе метода МНК необходимо проверить независимые переменные на мультиколлинеарность. Для этого был проведен тест Фаррара-Глоубера. В ходе теста была выявлена общая мультиколлинеарность независимых переменных. Таким образом, указанная спецификация не корректна, и оценки, полученные с ее помощью, будут неэффективными. Для того чтобы избавиться от мультиколлинеарности, необходимо исключить переменные ICR , D/E , $CashHoldings$ и Vol . Далее будем проводить анализ модифицированной регрессии:

$$\ln(CAPEX_t) = \beta_0 + \beta_1(M/B)_{t-1} + \beta_4 ROI_{t-1} + \beta_6 GCI_{t-1} + \beta_8 Vol_t + \varepsilon. \quad (2)$$

Таблица

000 000 USD	Число наблюдений	Среднее арифметическое	Стандартное отклонение	Мин.	Макс.
TotalAssets	332	26 075	51 812	64	321 352
MarketValue	332	28 029	65 202	7	724 602
Capex	332	3614	8176	0	52 953
EBIT	332	4063	7693	-1 112	57 788
ROI	332	0,12	0,08	-0,18	0,54
M/B	332	2,04	1,46	0,02	10,48

В данной спецификации мультиколлинеарность по данным теста независимых переменных отсутствует.

По итогам проведения регрессионного анализа было получено следующее уравнение:

$$\ln(CAPEX)_t = 0,35(M/B)_{t-1} + 8,34ROI_{t-1} + 0,32GCI_{t-1} + 78,8Vol_t \quad (3)$$

Согласно результатам, все независимые переменные оказались положительно статистически значимы.

Q Тобина предыдущего периода положительно статистически значим, что подтверждается исследованием [4]. Таким образом, подтверждается гипотеза о том, что благоприятная оценка компании со стороны инвесторов стимулирует менеджеров осуществлять инвестиции.

Доходность на инвестиции *ROI* предыдущего периода статистически положительно значима согласно исследованию [7]. Данный показатель продолжает использоваться большинством менеджеров как основной параметр, характеризующий эффективность инвестиций, несмотря на агентские издержки.

Позиция страны в индексе глобальной конкурентоспособности *GCI* статистически положительно значима согласно предположениям, сделанным в исследовании [9]. Данный индекс как показатель благоприятности инвестиционного климата значим ввиду того, что более высокая позиция страны в рейтинге означает более эффективные меры по борьбе с коррупцией, более прозрачное корпоративное законодательство, более благоприятные налоговые условия, что

положительно сказывается на принятии инвестиционных решений.

Гипотеза о положительной статистической значимости волатильности цен на нефть *Vol* также подтвердилась согласно выводам исследования [1]. В период волатильных цен менеджеры готовы принимать риск и осуществлять инвестиции, ожидая получить доходность, в отличие от периодов стагнации.

Результаты регрессии были протестированы на значимость регрессии в целом, автокорреляцию остатков и скедастичность для того, чтобы получить эффективные и состоятельные оценки. Согласно критерию Фишера регрессия значима в целом. Автокорреляция остатков отсутствует согласно критерию Дарбина-Уотсона. Постоянство дисперсий случайных отклонений (гомоскедастичность) подтверждается с помощью теста Гольдфельда-Квандта. Таким образом, оценки, полученные с помощью данной регрессии, являются эффективными и состоятельными, и регрессия может использоваться для оценки инвестиций будущего периода.

Выводы

В работе было проведено исследование, в рамках которого рассмотрены детерминанты инвестиционных решений нефтегазовых компаний на развивающихся рынках капитала. При этом анализировалось влияние детерминант на инвестиционные решения компаний. Данные детерминанты были классифицированы на основании их экономической сущности.

В ходе исследования был проведен анализ существующих подходов в анализе влияния

детерминант на инвестиционные решения компаний. Среди данных подходов были выделены модели, описывающие влияние отраслевых, макроэкономических фундаментальных и нефундаментальных детерминант инвестиционных решений.

Для исследования использовались данные по 37 компаниям 15 развивающихся стран в период с 2000 по 2012 г. Итоговая размерность панели составила 332 наблюдения.

На основании предложенной классификации детерминант и выбранной спецификации регрессионной модели были протестированы ряд гипотез, подтверждающих статистическую значимость модели и отдельных детерминант в частности. В результате исследования детерминанты из трех разных групп согласно предложенной классификации оказались статистически значимы. Переменные четвертой группы (нефундаментальные детерминанты) не учитывались в итоговой модели ввиду

высокой объясняющей способности модели (добавление новых переменных не повысило бы значительно объясняющую способность), а также по причине значительных трудозатрат при сборе и формализации нефундаментальных детерминант.

Полученная спецификация может быть использована в задачах оценки стоимости компаний. Для решения таких задач требуется составление прогнозного баланса и отчета о прибылях. Далее вычисляется свободный поток денежных средств, который дисконтируется по взвешенной стоимости капитала. Точность оценки стоимости компании напрямую зависит от точности оценки свободных денежных потоков, частью которых являются капитальные затраты. С учетом того что спецификация предложенной в исследовании модели является вперед смотрящей, прогнозировать капитальные затраты в задачах оценки стоимости компании можно с помощью полученной модели.

Литература (references)

1. Mohn K., Misund B. (2009). Investment and uncertainty in the international oil and gas industry. *Energieconomics*, Vol. 31, issue 2, pp. 189–334.
2. Malmendier U., Tate G. (2005). Does overconfidence affect corporate investment? CEO overconfidence measures revisited. *European financial management*, Vol. 11, No. 5, pp. 649–659.
3. Ghosal V., Lounyani P. (1996). Product market competition and the impact of price uncertainty on investment: some evidence from US manufacturing industries. *The Journal of industrial economics*, Vol. XLIV.
4. Hovakimian G., Titman S. (2006). Corporate investment with financial constraints: sensitivity of investment to funds from voluntary asset sales. *Journal of Money, Credit and Banking*, Vol. 38, No. 2, pp. 35–374.
5. Leahy J.V., Whited T.M. (1996). The Effect of uncertainty on investment: some stylized facts. *Journal of Money, Credit and Banking*, Vol. 28, No. 1, pp. 64–83.
6. Jeon Y., Kim T., Miller S.M. (2004). The Value of waiting; Foreign direct investment with uncertainty and imperfect local knowledge. *Economics working papers*, Paper 200444, University of Connecticut.
7. Mills K., Morling S., Tease W. (1994). The Influence of financial factors on corporate investment. *Research discussion paper 9402*, Reserve bank of Australia.
8. Gupta P.K., Bhatia J. (2012). Factors influencing investment behavior of Indian firms in a contemporary risky scenario. 6th International Scientific Conference Managing and Modeling of financial risks, VSB-TU Ostrava.
9. Теплова Т.В., Крылова М.С. Эмпирическое исследование факторов, определяющих инвестиционную активность российских компаний // *Корпоративные финансы*. 2007. № 1 (1), С. 22–48.
Teplova G.V., Krylova M.S. An empirical study of the factors determining the investment activity of Russian companies [Эмпирическое исследование факторов, определяющих инвестиционную активность российских компаний]. *Corporate Finance*, 2007, No 1 (1), pp. 22–48.

УДК 339.137.2

ГОСУДАРСТВО КАК СУБЪЕКТ КОНКУРЕНТНЫХ ОТНОШЕНИЙ В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ (на примере банковского сектора)

КЛАДОВА АННА АНАТОЛЬЕВНА, соискатель степени канд. экон. наук кафедры «Экономическая теория» Финансового университета
E-mail: kladova.aa@yandex.ru

В статье на основе краткого обзора эволюции парадигмальных основ исследования конкурентных отношений освещена необходимость системного подхода к определению сущности и структуры конкурентной среды рынка. Предложены сформулированные в рамках такого подхода определение конкурентной среды рынка и модель ее структуры, а также проанализированы отдельные элементы конкурентной среды российского банковского сектора. Автор рассматривает государство, представленного в виде подконтрольных ему банков, как самостоятельного субъекта банковской конкуренции в России. Руководствуясь специфическими мотивами, государство в рамках конкурентной борьбы использует широкий арсенал «эксклюзивных» методов, результатом чего является трансформация сущности конкурентных отношений в рассматриваемом секторе.

Ключевые слова: государство; конкуренция; конкурентная среда; банковская конкуренция; методы конкуренции.

The State as the Subject of Competitive Relations in Modern Russia (the case of the banking sector)

ANNA A. KLADOVA, degree-seeking student of the Chair «Economic Theory», Financial University

On the basis of a brief review of the evolution of paradigmatic bases of research of competitive relations, the author substantiates the need for a systematic approach to defining the essence and structure of the competitive environment of the market. Under this approach, a definition of the competitive environment of the market and its structure model as well as an analysis of some elements of the competitive environment of the Russian banking sector have been proposed. Guided by specific reasons, the state in the framework of competition uses a wide arsenal of «exclusive» methods leading to transformation of the nature of competition in this sector.

Keywords: state; competition; competitive environment; banking competition; methods of competition.

Парадигмальные основы исследования конкурентных отношений

Фундаментальная основа исследования конкурентных отношений в экономике была заложена в трудах классиков политэкономии, в рамках которых в качестве субъектов конкуренции выступали владельцы средств производства — капиталисты, а основной акцент в исследованиях конкурентных отношений смещался от сферы обращения (состязательное взаимодействие купцов) к сфере производства (соперничество

собственников мануфактур). Основоположники марксистской политэкономии особое внимание уделяли внутриотраслевым и межотраслевым конкурентным отношениям между крупными субъектами — монополистами в сфере промышленного производства в условиях сращивания производства и капитала и формирования финансового капитала.

Представители неоклассического парадигмального мейнстрима современной экономической науки, в частности М. Портер, концентрируют внимание на функциональных,

структурных сторонах конкурентных отношений субъектов-предпринимателей, к числу которых относят как производителей, так и субъектов, оперирующих в сфере обращения. «Оборотная сторона» конкурентных отношений (по крайней мере, на первый взгляд) исследуется сторонниками институционального течения экономической мысли, в том числе Дж. Гэлбрэйтом, Д. Мюллером и др., в работах которых анализируются крупные корпорации, в частности их стратегические альянсы и иные формы интеграции в сфере экономии общественных издержек.

Согласно отечественным ученым политэкономическая парадигма, в том числе в ее марксистском проявлении, позволяет осуществлять исследование сущностно-содержательного аспекта конкурентных отношений благодаря присущему классической методологии каузальному, причинно-следственному принципу исследования. В то же время экономическая форма конкурентных отношений может быть наилучшим образом исследована посредством применения принципа количественных, функциональных взаимозависимостей, присущего неоклассике. Наиболее полный, системный подход к исследованию конкурентных отношений предполагает сочетание методологии эндотерической и функциональной политэкономии, не допуская эклектики и механического соединения посредством их «разнесению» по нацеленности на анализ двух разных, хотя и взаимосвязанных сторон исследуемого предмета, а именно содержания и формы [1, с. 17–18]. Придерживаясь указанной точки зрения, полагаем возможным в настоящей статье исследовать сущность конкурентных отношений в современной России с позиции взаимосвязи их содержания и отдельных элементов формы с помощью органического сочетания политэкономического и неоклассического инструментария.

Конкурентная среда рынка – внешнее проявление сущности конкурентных отношений

По нашему мнению, формой конкурентных отношений, т.е. внешним, доступным для наблюдения проявлением их сущности, является

конкурентная среда рынка, под которой мы понимаем постоянно трансформирующуюся внешнюю сторону преимущественно антагонистических производственных отношений между хозяйствующими субъектами на основе их стремления к максимизации прибыли и обеспечению наилучшего и максимально устойчивого положения на рынке. В основе предлагаемого нами определения лежит трактовка конкуренции как процесса, изначально сформулированная А. Смитом, а затем получившая развитие в работах Й. Шумпетера, Ф. Хайека, И. Кирцнера [1, с. 58].

В структуре трактуемой таким образом конкурентной среды можно выделить три составляющие:

- 1) фактически сложившиеся параметры субъектного состава конкурентной борьбы на данном рынке;
- 2) совокупность методов конкуренции, применяемых указанными субъектами;
- 3) объект конкурентной борьбы между ними.

Особенности субъектного состава банковской конкуренции в современной России

Авторы трудов, посвященных конкуренции в банковской сфере, практически единогласно поддерживают узкий подход к определению круга ее субъектов, предполагающий включение в их число только кредитных организаций [2]. Действительно, антагонистические производственные отношения между банками и небанковскими финансовыми и нефинансовыми организациями в самом общем смысле возможны и фактически осуществляются, однако они реализуются в более широком конкурентном пространстве финансового рынка, в рамках которого составляющие предмет таких отношений банковские и небанковские продукты являются элементами более объемной по содержанию категории – «финансовый продукт». Тем не менее конкурентное взаимодействие непосредственно на банковском рынке, по нашему мнению, может осуществляться только между коммерческими банками, производящими и реализующими в самом общем смысле гомогенный, дифференцированный от прочих (не входящих

в его продуктовые границы) видов финансовых продуктов и потому уникальный банковский продукт. Таким образом, в рамках исследования элементов структуры конкурентной среды банковского рынка мы придерживаемся узкого взгляда на субъектный состав банковской конкуренции и включаем в него исключительно коммерческие банки, оперирующие на том или ином банковском рынке, считая, что банковская конкуренция является в общем случае внутриотраслевым явлением.

Одной из традиционно присущих многим отраслям российской экономики особенностей является унаследованная от изначально чрезвычайно монополизированной административно-командной системы высокая доля государства в отраслевой структуре собственности. С этой точки зрения отечественный банковский сектор не является исключением. По оценкам ученых, к началу 2014 г. рыночная доля подконтрольных государству банков в активах российского банковского сектора составляла около 60% [2, с. 14]. В состав указанной категории банков входят банки с прямым и косвенным участием государства в лице органов государственной власти и местного самоуправления или, иными словами, государственные банки и их дочерние и «внучатые» структуры (банки, чей капитал на 50% и более сформирован средствами, полученными от государства). При этом основная тенденция развития отечественного банковского сектора заключается в систематическом расширении государственного присутствия: только за период 2007 — 2010 гг. доля контролируемых государством банков в совокупных активах российского банковского сектора выросла на 10 п. [2, с. 16].

Столь крупный масштаб присутствия государства в секторе, традиционно являющемся частным в развитых странах Запада, вызван историческими причинами: сформированная в советское время на базе государственной монополии сеть банковских учреждений не могла одномоментно преобразоваться в банковскую систему, представленную исключительно частным капиталом. К числу прочих причин, которые, по мнению ученых, обуславливают столь крупный масштаб присутствия государства в российском банковском секторе, называют:

- обслуживание финансовых потребностей государства (включая размещение значительного объема бюджетных ресурсов разных уровней), государственных корпораций и компаний с государственным участием в капитале;
- эффект масштаба, благодаря которому госбанки лидируют по рентабельности, имеют низкие удельные издержки и обладают возможностями привлечения дешевых международных займов;
- административную поддержку со стороны властей и репутацию носителей стабильности;
- концентрацию ликвидности, предоставляемой Банком России, именно в государственных банках [3].

Согласно результатам проведенного нами в соответствии с неоклассической методикой Панзара-Росса неструктурного эмпирического исследования на основе выборки из двухсот банков, совокупные активы которых в 2013 г. составили 91,6% активов российского банковского сектора, группе подконтрольных государству банков не свойственна антагонистичность рыночных взаимодействий. Числовое значение рассчитанного показателя *H*-статистики для данной группы составило — 0,45, что указывает на наличие между входящими в ее состав коммерческими банками монополистического соглашения — картеля [4, с. 197].

Поскольку основной целью картеля является увеличение прибыли посредством устранения, ограничения и регламентации конкуренции внутри картельного объединения и подавления внешней конкуренции со стороны фирм, не участвующих в данном соглашении, речь о какой-либо антагонистичности в производственных отношениях между рассматриваемыми банками идти не может. Следовательно, указанные кредитные организации могут рассматриваться в качестве воплощения государства как единого субъекта конкурентной среды, находящегося в антагонистичных производственных отношениях по поводу максимизации прибыли и упрочения своей рыночной позиции с прочими субъектами конкурентной среды отечественного банковского рынка.

К прочим субъектам конкурентной среды банковского рынка в России по признаку

собственника мы относим контролируемые национальным и иностранным частными капиталами кредитные организации, которые, с одной стороны, находятся в состоянии антагонистических конкурентных взаимодействий с другими банками внутри своей категории, а с другой — осуществляют аналогичные взаимодействия и с банками остальных категорий.

Естественным следствием формирования и поддержки государством блока подконтрольных ему банков как единого субъекта конкурентной среды является положение лидерства (т.е. статус инсайдера) на банковском рынке России, присущее данному блоку, и, таким образом, центральная роль (роль ядра) указанных банков на рассматриваемом рынке. Обеспеченные данным статусом конкурентные преимущества как всего блока в целом, так и его отдельных составляющих, обуславливают отсутствие необходимости в применении ими агрессивных прямых методов конкурентной борьбы, в том числе методов ценовой конкуренции.

Мотивы и методы конкурентной борьбы государства как субъекта банковской конкуренции

Политика России в сфере банковской конкуренции объясняется, как мы полагаем, отмеченной еще Аристотелем закономерностью, согласно которой некоторые государства, находясь в стесненном финансовом положении, устанавливают монополию на те или иные товары [1, с. 27]. Действительно, для отечественной экономики, превратившейся в сырьевой придаток, не имеющей ни собственной независимой финансовой базы, ни полноценного реального сектора, критически важно иметь надежный внутренний источник бесперебойного финансирования «кровеносной системы» экономических процессов — банковского сектора.

Очевидно, что в реалиях современной действительности наше государство просто не может себе позволить рисковать, во-первых, устойчивостью контролируемых им банков на национальном и международном финансовых рынках, а во-вторых — экономическим эффектом, который прямо или косвенно приносит власти участие в капитале данных банков. В связи с этим целью участия государства в банковской

конкуренции является формирование бесперебойного источника своего финансирования в лице подконтрольных ему банков в результате создания их (а фактически — своего) монопольного положения посредством государственного протекционизма.

Как и любому субъекту, государству присущ описанный Т. Вебленом инстинкт соперничества, лежащий, по мнению основоположника институционализма, в основе возникновения частной собственности и приобретающий, как правило, характер «денежного соперничества» [5, с. 132]. Движимое данным инстинктом государство стремится, с одной стороны, обеспечить максимизацию своей прибыли от присутствия на рынке банковских услуг (отметим, как на национальном, так и на международном), а с другой — добиться устойчивости своего положения на нем. Последняя цель приобретает особую актуальность в кризисные периоды, которые в последние годы следуют один за другим с заведомой регулярностью.

Суть правил конкурентной игры на большинстве современных российских рынков, в том числе на рынке банковских услуг, можно выразить следующей фразой: «российская модель ведения успешного бизнеса в значительной мере обусловлена наличием административного ресурса» [6, с. 10]. Квинтэссенцией обладания конкурирующим экономическим субъектом безграничным административным ресурсом является ситуация присутствия государства на любом рынке со своими индивидуальными целями, которые могут фундаментально не отличаться от целей любого другого из оперирующих на таком рынке субъектов, но в то же время могут достигаться в разы быстрее и эффективнее благодаря наличию беспрецедентных нерыночных (прямых и косвенных) рычагов воздействия на указанный рынок и его игроков.

Арсенал методов конкурентной борьбы государства как субъекта конкурентной среды российского рынка банковских услуг, с одной стороны, представлен разнообразными имиджевыми, коммуникативными методами, направленными на формирование образа подконтрольных государству банков как наиболее надежных на рынке, а с другой — совершенно

не доступными иным субъектам методами «защитки» сектора посредством предпринимаемых отраслевым мегарегулятором мер практически нелIMITированной финансовой поддержки ведущих игроков банковского рынка и т.д. иных. Указанные методы являются уникальными, поскольку освобождают подконтрольные государству банки от необходимости предпринимать действия по вытеснению конкурентов с рынка.

В открытый перечень методов, применяемых государством в рамках его конкурентной борьбы на российском банковском рынке, включаются претерпевшие трансформацию в соответствии с конкретно-историческими условиями современной экономической действительности традиционные методы борьбы монополистов [7], а также специфические российские методы. В частности, основными традиционными методами являются:

- лишение сырья;
- лишение кредита;
- лишение сбыта [7, с. 13].

Учитывая, что ведущим видом специфического «сырья» для банковского бизнеса служит ликвидность, лишение доступа к ней (особенно в кризисные периоды) может стать поистине разрушительным для остро нуждающихся в ней игроков банковского рынка. В то же время сопряженное с таким лишением «среднестатистических» участников конкурентной борьбы стабильное и бесперебойное снабжение узкого круга «избранных» (как правило, крупных) игроков рынка ликвидными финансовыми ресурсами — один из наиболее эффективных способов обеспечения их устойчивой и максимально выгодной конкурентной позиции. Примером того, что указанный метод конкурентной борьбы используется государством на российском банковском рынке, является принятие отдельных антикризисных мер по поддержке банковского сектора, которые реализовывались в период острой фазы кризиса 2008–2009 гг. и применяются до сих пор.

В качестве одной из официально заявленных мер было формирование крупных и финансово устойчивых банковских структур, конкурентоспособных на международном уровне и способных обеспечивать «длинное» финансирование

проектов. Указанная цель, естественно, была одобрена руководителями ведущих подконтрольных государству банков. В частности, государство должно было «разработать специальную программу мер по значительному увеличению количества мощных, крупных структур в российском банковском секторе». Таким образом, курс на укрупнение ведущих банков и устранение с российского банковского рынка средних и мелких кредитных организаций в форме «выдавливания» субъектов конкурентных отношений получил, по сути, формальное закрепление в нормативных документах. В результате таких мер предоставленная банками финансовая поддержка аккумулировалась на счетах в подконтрольных государству банках на фоне оттока средств со счетов других кредитных организаций.

Подобные меры, по нашему мнению, являются методом конкурентной борьбы государства, обеспечивающим систематическое (ввиду учащающихся кризисных явлений в экономике России) «отсечение» кредитных организаций, не входящих в подконтрольный государству блок, от необходимой для стабилизации их собственного положения и финансирования ликвидности. Применяя имеющийся в его распоряжении безграничный административный ресурс и выступая одновременно как субъект банковской конкуренции и как ведущий институт национальной экономики, определяющий базовые параметры границ конкурентной среды банковского рынка, государство в рамках масштабных и с формальной точки зрения разумных антикризисных мер по поддержке банковского сектора на деле обеспечивает устойчивость своей конкурентной позиции.

Используемое в качестве меры по борьбе с текущими кризисными явлениями в национальной экономике увеличение ключевой ставки Банка России — один из вариантов лишения кредита как средства конкурентной борьбы на российском банковском рынке. Ключевая ставка Банка России, увеличившись 16 декабря 2014 г. до 17%, привела к резкому снижению конкурентоспособности кредитных организаций, для которых финансирование мегарегулятора финансовой отрасли было одним из основных источников фондирования.

Выводы

Государство как ведущее звено субъектно-го состава конкурентной среды российского банковского рынка в совокупности со своими целями, мотивами и методами конкурентной борьбы выступает ведущим фактором трансформации конкурентной среды рассматриваемого рынка как внешнего проявления сущности банковской конкуренции. Данная трансформация формы конкурентной среды является индикатором сущностно-содержательной трансформации конкурентных отно-

шений в отечественном банковском секторе, в результате которой банковская конкуренция в России стала представлять собой антагонистическое производственное отношение между государством в лице контролируемых им банков, с одной стороны, и частными банками, контролируемыми национальным и/или иностранным капиталом, с другой стороны, по поводу максимизации прибыли от присутствия на рынке банковских услуг и/или достижения и поддержания своего наилучшего и устойчивого положения на данном рынке.

Литература

1. Гордеев В.А. Конкуренция и ее развитие: монография. Ярославль: Изд-во ЯГТУ, 2008. 299 с.
2. Верников А.В. Структурно-институциональное сходство банковских систем России и Китая: препринт WP1/2014/04. М.: Изд. дом Высшей школы экономики, 2014. 53 с.
3. Дробышевский С.М. Основные проблемы и ограничения развития банковского сектора в Российской Федерации. URL: https://docviewer.yandex.ru/r.xml?sk=4ced5f395abfb9098f9ffd6c2ecd994a&url=http%3A%2F%2Fwww.ranepa.ru%2Fnews%2Fitem%2Fdownload%2F2208_f960be80f1a512406fc8b7f340898d83.html (дата обращения: 14.08.2015).
4. Кладова А.А. Об особенностях неструктурной оценки банковской конкуренции в России // Маркетинг и финансы. 2013. № 3 (03). С. 184–199.
5. Веблен Т. Теория праздного класса; пер. с англ. М.: Прогресс, 1984. 368 с.
6. Ведев А., Григорян С. Развитие российской банковской системы в текущем десятилетии: результаты опроса крупнейших банков. М., 2011. 50 с.
7. Ленин В.И. Империализм как высшая стадия капитализма. М.: Директ-Медиа, 2014. 117 с.

References

1. Gordeev V.A. Competition and its development. [Konkurenc i jaieerazvitie: monografija]. Jaroslavl', Izd-voJaGTU, 2008, 299 p.
2. Vernikov A.V. Structural-institutional similarity between the bank systems of Russia and China. [Strukturno-institucional'noeshodstvobankovskihsystemRossiiKitaja]. Moscow, Izd. domVyshejskolyjekonomiki, 2014, 53 p.
3. Drobyshevskij S.M. Basic problems and limits of the banking sector development in the Russian Federation. [Osnovnyeproblemiogranichenijarazvitijabankovskogosektora v RossijskojFederacii]. Available at: URL: https://docviewer.yandex.ru/r.xml?sk=4ced5f395abfb9098f9ffd6c2ecd994a&url=http%3A%2F%2Fwww.ranepa.ru%2Fnews%2Fitem%2Fdownload%2F2208_f960be80f1a512406fc8b7f340898d83.html (accessed 14.08.2015).
4. Kladova A.A. On the specifics of non-structural evaluation of bank competition in Russia. [Ob osobennostjah nestrukturnoj ocenki bankovskoj konkurencii v Rossii]. Marketing and Finance, 2013, No 3 (03), pp. 184–199.
5. Veblen T. The Theory of the Leisure Class: An Economic Study of Institutions. [Teorijaprazdnogo klassa]. Moscow, Progress, 1984, 368 p.
6. Vedev A., Grigorjan S. Development of Russian banking system in the current decade: results of a survey of the largest banks [Razvitie rossijskoj bankovskoj sistemy v tekushhem desjatiletii: rezul'taty oprosa krupnejshih bankov]. Moscow, 2011, 50 p.
7. Lenin V.I. Imperialism as the highest stage of capitalism. [Imperializm kak vysshaja stadija kapitalizma]. Moscow: Direkt-Media, 2014, 117 p.

ИМУЩЕСТВЕННОЕ НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ: РЕГИОНАЛЬНЫЙ ОПЫТ, ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ

На протяжении 16 лет кафедра «Налоги и налогообложение» Финуниверситета ежегодно приглашает профессиональное сообщество обсудить актуальные проблемы налогообложения в Российской Федерации. Тема очередного заседания Круглого стола – «Имущественное налогообложение в Российской Федерации: региональный опыт, проблемы и пути их решения».

Переход к налогообложению недвижимого имущества организаций и физических лиц на основе кадастровой стоимости в 2014–2015 гг. вызвал неоднозначную реакцию бизнеса и научного сообщества. С одной стороны, это шаг к повышению справедливости налогообложения имущества, приведению к единой налоговой базе; с другой — возможное резкое повышение налоговой нагрузки на отдельные категории налогоплательщиков, проблемы в определении кадастровой стоимости имущества и др.

С момента внесения в Налоговый кодекс Российской Федерации (далее — НК РФ) соответствующих изменений прошло достаточно времени, чтобы можно было оценить первые результаты таких изменений в законодательстве, выявить возможные проблемы и наметить пути их решения. Вероятно, именно это обусловило высокую заинтересованность и активность участников Круглого стола, в работе которого приняли участие представители бизнеса, власти, научного сообщества из различных городов (Москвы, Омска, Перми, Курска, Рязани, Тулы, Челябинска, Якутска и др.), а также студенты, магистранты и аспиранты Финуниверситета и его филиалов, Российского экономического университета им. В.Г. Плеханова, МГУ им. М.В. Ломоносова, Государственного университета управления. Особенностью данного Круглого стола стала его видеотрансляция на

все филиалы Финуниверситета, благодаря которой состав участников дискуссии был существенно расширен, а их география охватила около 20 регионов.

Открыла заседание Круглого стола его модератор — заведующая кафедрой «Налоги и налогообложение», д-р экон. наук, профессор, Заслуженный работник высшей школы Российской Федерации **Гончаренко Любовь Ивановна**, которая обозначила основные вопросы, предлагаемые к обсуждению:

- дискуссионные новации в механизме налогообложения имущества организаций и физических лиц;
- кадастровая стоимость и справедливость налогообложения;
- обоснованность оценки кадастровой стоимости объектов недвижимости;
- региональная практика налогообложения имущества организаций и физических лиц;
- судебное урегулирование налоговых споров по вопросам имущественного налогообложения;
- организация налогового консультирования населения по вопросам налогообложения имущества физических лиц.

Основной доклад был сделан начальником Управления налогообложения имущества и доходов физических лиц ФНС России **Сергеевым Михаилом Викторовичем**. В нем нашли отражение основные изменения в механизме исчисления налога на имущество физических лиц, а также новшества в его администрировании. Особый акцент был сделан на вновь введенных обязанностях налогоплательщиков — физических лиц по сообщению в налоговые органы информации об объектах налогообложения, а также на новом порядке направления налоговых уведомлений на уплату налога. При этом был продемонстрирован электронный ресурс,

который позволит всем увидеть результаты оценки имущества.

Профессор кафедры «Налоги и налогообложение», д-р экон. наук, **Смирнов Денис Александрович** выступил с докладом на тему: «Новации в налогообложении имущества: решены ли все старые проблемы?». Варианты реформирования налогообложения имущества в России активно разрабатывались на различных уровнях начиная с 1995 г. Они включали предложения по возможной замене налогов на имущество налогом на недвижимость, а также по простой корректировке налоговой базы. Говорить о некорректности или ущербности модели имущественного налогообложения, когда налоги различаются как по субъектам (отдельно для организаций, отдельно для физических лиц), так и по объектам (земля и недвижимое имущество) неверно. Для этого в России были как исторические, так и экономические причины, а также нормативные ограничения, которые до сих пор не устранены или устранены частично.

У проведенной реформы налогообложения имущества есть ряд преимуществ:

- установление в качестве базы кадастровой стоимости;
- сохранение разделения по плательщикам на категории (физическое или юридическое лицо) при общей тенденции сближения налоговых обязательств для владельцев однотипных объектов;
- постепенный (поэтапный) переход на новые методы оценки объектов налогообложения, а также установление переходного периода при расчете налога на имущество физических лиц;
- сохранение административного способа уплаты налога для физических лиц;
- создание системы оспаривания результатов оценки.

Однако, как показывает накопившийся опыт, определенные проблемы на практике порождают непроработанность системы формирования кадастровой стоимости, что становится причиной оспаривания кадастровой стоимости имущества (преимущественно по дорогостоящим объектам). Не следует забывать о том, что цель кадастровой оценки — не максимальное приближение к рыночной стоимости, а формирование с

относительно минимальными затратами адекватной основы для расчета налога, размер которого зависит в такой же степени от ставки налога.

Грехов Максим Александрович, преподаватель кафедры «Оценка и управление собственностью», показал в своем докладе, что остаются нерешенными вопросы установления требований, предъявляемых к оценщикам, уполномоченным на проведение кадастровой оценки имущества при ее оспаривании; перечня объектов, на который распространяется результат оценки (например, две квартиры в одном доме, купленные в разное время); единого подхода к определению ставок налога на имущество и арендных ставок.

Еще один недостаток реформы налогообложения имущества — появление обязанности уплачивать налог на имущество с объектов, по которым налоговая база определяется как кадастровая стоимость, для налогоплательщиков, применяющих специальные налоговые режимы. Дальнейшее расширение такой практики может привести к снижению привлекательности этих режимов.

Особенно важным является региональный опыт налогообложения имущества организаций и физических лиц, что отражено в докладах **Зотовой Елены Васильевны**, начальника отдела налогообложения имущества и доходов физических лиц УФНС России по Челябинской области; **Лалаева Григория Грантовича**, заместителя руководителя Департамента финансов города Москвы; **Мигашкиной Елизаветы Семеновны**, доцента кафедры «Налоги и налогообложение» Финансового университета.

Зотова Е.В. отметила, что в течение последних двух лет в Челябинской области шла активная подготовка к переходу на налогообложение недвижимости по кадастровой стоимости. Для оценки влияния новых условий налогообложения на наполняемость местных бюджетов был проведен расчет прогнозных сумм налога на имущество физических лиц на основе кадастровой стоимости объектов недвижимости и базовых ставок налога, установленных на федеральном уровне. Результаты этого расчета стали основой для установления органами местного самоуправления оптимальных налоговых ставок на подведомственных территориях.

Лалаев Г.Г. сделал акцент на основных результатах изменений, внесенных в налогообложение имущества организаций, для бюджета г. Москвы. Расширение перечня объектов имущества, по которым налоговая база исчисляется как кадастровая стоимость, за счет установления пониженных ставок, привело к небольшому снижению поступлений налога на имущество организаций в бюджет в 2014 г. — 94 млрд руб. против 96,2 млрд руб. в 2013 г. Однако по оценочным данным в 2015 г. величина поступлений составит уже 96,9 млрд руб., в 2016 — 101,2 млрд руб., в 2017 — 107,2 млрд руб. Рост налоговых поступлений будет происходить как в абсолютной величине, так и в процентах к общему объему поступлений налога на имущество организаций.

Мигашкина Е.С. проанализировала последствия введения главы 32 НК РФ для бюджета г. Москвы. Уплата налога на имущество физических лиц, исходя из кадастровой стоимости объектов недвижимости, предусмотрена здесь с начала 2015 г.

Учитывая тот факт, что в г. Москве кадастровая стоимость превышает инвентаризационную в среднем в 20,5 раз (а в ЦАО, например, превышение составляет более 32 раз), это, безусловно, повлечет увеличение налоговой нагрузки на налогоплательщиков. Однако, благодаря предусмотренному законодательством особому порядку расчета налога, повышение нагрузки будет происходить постепенно в течение четырех лет.

Закономерно, что изменения в законодательстве положительно скажутся на величине поступлений в бюджет города. Прогноз поступления доходов от налога на имущество физических лиц предполагает рост в 2016 г. на 40%, а за пять лет поступления от данного налога могут увеличиться более чем в 5,5 раз и достичь 20 млрд руб. к 2020 г.

Однако имеют место и определенные трудности в применении нового порядка налогообложения имущества физических лиц. В связи с расширением перечня объектов налогообложения и включением в их состав объектов незавершенного строительства и единого недвижимого комплекса из-за несовершенства нормативно-правовой базы возникают проблемы с отнесением отдельных объектов недвижимости

к данным категориям имущества. А такой объект недвижимости, как апартаменты, в зависимости от нахождения в офисном или жилом здании может быть отнесен сразу к двум категориям объектов налогообложения с применением впоследствии различных ставок.

Юридические тонкости применения новых положений законодательства об освобождении от налогообложения движимого имущества юридических лиц раскрыты в докладе **Сергея Анатольевича Сосновского**, руководителя налоговой практики «Пепеляев групп» в Санкт-Петербурге, доцента кафедры государственного и административного права СПбГУ. С юридической точки зрения, право на освобождение имущества от налогообложения (льготу) не может возникать в результате реорганизации или передачи имущества между взаимозависимыми лицами, но при этом оно не может и прекращаться, соответственно необходимы изменения, уточняющие нормы действующего законодательства.

Зыков Антон, директор группы разрешения налоговых споров *KPMG*, в своем докладе «Почему налогоплательщики теряют веру в справедливость налогообложения на основе кадастра» поднял острые вопросы, связанные с недостатками определения кадастровой оценки недвижимости, которые приводят к искажению налоговой базы и, как следствие, нарушению принципа справедливости налогообложения.

Актуальные проблемы по оспариванию кадастровой стоимости недвижимости были подняты в выступлении **Березина Максима Юрьевича**, адвоката, д-ра экон. наук, члена Палаты налоговых консультантов России.

Не остались без внимания выступления **Мачехина Виктора Александровича**, доцента кафедры «Налоги и налогообложение» Финансового университета, научного секретаря Рос-ИФА, и **Русаковой Ирины Георгиевны**, профессора кафедры «Налоги и налогообложение», Президента Рос-ИФА; **Зрелова Александра Павловича**, заместителя руководителя Российского юридического клуба.

Гаврилова Надежда Алексеевна, заместитель начальника отдела имущественного налогообложения Минфина России, ответила на многочисленные вопросы, которые

были заданы участниками Круглого стола. Она отметила, что Минфин России по заданию Президента Российской Федерации проводит масштабную работу по обобщению практики применения имущественного налогообложения и разработке на этой основе предложений по дальнейшему совершенствованию налогового законодательства.

В целом, законодательные нововведения можно рассматривать как важный, но не последний шаг в изменении системы налогообложения имущества. Они не дадут значительного

фискального эффекта в среднесрочной перспективе, но помогут усовершенствовать механизмы оценки и налогообложения.

Материалы Круглого стола были обобщены и направлены в Минфин России в виде предложений по совершенствованию отдельных норм налогового законодательства по налогу на имущество организаций и налогу на имущество физических лиц.

Обзор подготовили

*Л.И. Гончаренко, Н.П. Мельникова,
Ю.В. Малкова, А.С. Адвокатова*

Из выступления В.В. Путина на заседании комиссии по вопросам стратегии развития ТЭК и экологической безопасности 27 октября 2015 г.

Необходимо обеспечить стыковку инфраструктурных проектов с участием государства и инвестиционных программ энергетических компаний, сконцентрировать на них кадровые и финансовые ресурсы.

...ТЭК традиционно играет ведущую роль в формировании доходной части федерального бюджета. Учитывая это, нужно предельно аккуратно оценивать эффективность принимаемых решений по налоговой нагрузке на отрасль, какое влияние они оказывают на экономику страны в целом. Нужно стремиться к тому, чтобы дополнительные изъятия из отрасли не приводили к сокращению инвестиционных программ энергетических компаний, не оказывали негативного мультипликативного эффекта на смежные отрасли.

* * *

Нужно повысить уровень локализации технологий и оборудования, которые необходимы российским компаниям и востребованы отечественными заказчиками. Конечно, при этом важно соблюдать известный параметр «цена – качество» и, кроме того, нужно повысить прозрачность таких заказов всеми недропользователями вне зависимости от структуры акционерного капитала. Просил бы сегодня доложить, что сделано в этом направлении.

* * *

Необходимо продолжить нашу работу по диверсификации экспорта российских энергоресурсов. Важно не только удерживать позиции в традиционных регионах присутствия, но и выходить на новые рынки, уметь гибко реагировать на смену трендов. В последние годы точки роста перемещаются в страны Азиатско-Тихоокеанского региона. Несмотря на известные колебания, о которых мы все с вами знаем, тем не менее это такая устойчивая тенденция. И государства этого региона становятся основными потребителями углеводородного сырья. Это касается и рынка сжиженного природного газа. Россия имеет возможности нарастить свою долю на рынке СПГ, и намеченные масштабные проекты в сфере СПГ, конечно, должны быть реализованы.

* * *

Необходимо продолжить работу по совершенствованию биржевых механизмов в торговле нефтью, нефтепродуктами и газом. Год назад в рамках исполнения решений нашей Комиссии была запущена торговля природным газом на Санкт-Петербургской товарно-сырьевой бирже. За это время объем торгов составил 6,8 миллиарда кубометров. С развитием биржевой торговли необходимо формировать независимые национальные ценовые индикаторы на основные виды топливно-энергетических товаров.