

Экономика. Налоги. Право

Международный научно-практический журнал

2/2016

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

2/2016

РЕДАКЦИОННЫЙ СОВЕТ

Председатель совета — **Эскиндаров М.А.**, д-р экон. наук, профессор, академик Российской академии образования, ректор Финансового университета, Заслуженный деятель науки РФ;

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 им. 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;

Колодня 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, Honored Scholar of the Russian Federation, Academician of the Russian Academy of Education
- 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. Golovenkov**, 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. Tsybin**, 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:
20.04.2016
Формат 60 × 84 1/8
Заказ № 430 от 20.04.2016

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

ГЛАВНАЯ ТЕМА

Н.И. Иванова
Россия в мировой экономике 6

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ

В.В. Перская
Транстихоокеанское партнерство
и вызовы для России 14

Е.А. Звонова, В.В. Безнощенко
Современные проблемы участия России
в процессах трансформации мировой
финансовой архитектуры 21

О.В. Хмыз
Проблемы реформирования мировой
валютно-финансовой архитектуры 30

Т.Г. Попадюк
Влияние глобализации
на динамику и структуру
инновационных процессов в России 36

И.З. Ярыгина
Деофшоризация:
проблемы и решение 43

И.Н. Платонова
Мировая долговая проблема
и устойчивое развитие
глобальной экономики 51

В.Я. Пищик
Формирование Союза рынков
капитала в зоне евро: проекция
на ЕАЭС с участием России 60

Н.П. Молчанова, И.Н. Молчанов
Финансовые аспекты замещения
импорта в России: региональный
опыт создания кластеров 67

Н.Н. Башкирова
Влияние вступления в ВТО
на условия ведения бизнеса
в России 75

А.Б. Дмитриева
Ключевые аспекты международного
инвестиционного сотрудничества
России в контексте расширения
российско-китайского
экономического взаимодействия 81

К.А. Абрамова
Перспективы инвестиционного
сотрудничества России
в глобальной экономике 88

Д.И. Кондратов
Российский капитал в системе
глобальных инвестиционных потоков:
новые тенденции и возможности 94

В.В. Понкратов
Формирование и использование
нефтегазовых доходов
федерального бюджета в условиях
низких цен на энергоресурсы
и отсутствия бюджетного правила 104

Н.С. Ревенко
Экспортный контроль России
в ракетной сфере 112

ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ОБРАЗОВАНИЕ

Д.Г. Александров
О проблемах преподавания
экономической теории
в российских вузах 118

ЗА РУБЕЖОМ

В.Р. Бурнашева
Роль фискальной функции налогов
в регулировании экономики
Республики Казахстан 128

НАЛОГИ И НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ

В.В. Рошупкина
Показатель налоговой нагрузки
как индикатор эффективности
фискальных мер государства 133

Т.Ю. Ткачева
налоговый потенциал региона:
проблемы и перспективы развития 142

ПУБЛИКАЦИИ МОЛОДЫХ УЧЕНЫХ

А.С. Адвокатова
Налоговый контроль
применения налоговых льгот
и освобождений при реализации мер
социальной поддержки населения 151

КРУГЛЫЙ СТОЛ, КОНФЕРЕНЦИЯ
Междисциплинарный подход
к преподаванию правовых и налоговых
дисциплин как условие успешной
реализации профессиональных
стандартов в налоговой сфере 159

**V Международная научная
конференция «Международное
налогообложение: современные
вопросы теории и практики» 162**

TOPIC OF THE DAY*N. I. Ivanova***Russia in the World Economy** 6**ECONOMICS AND MANAGEMENT***V. V. Perskaya***Trans-Pacific Partnership and Challenges for Russia** 14*Y. A. Zvonova, V. V. Beznoshchenko***Economics and Management Current Problems of Russia's Participation in Processes of the Global Financial Architecture Transformation** 21*O. V. Khmyz***Problems of the Global Financial Architecture Reforms** 30*T. G. Popadyuk***The impact of Globalization on the Dynamics and Structure of Innovation Processes in Russia** 36*Irina Z. Yarygin***De-Offshorization: Problems and Solutions** 43*I. N. Platonova***The World Debt Problem and Sustainable Development of the Global Economy** ... 51*V. Ya. Pishchik***Building a Capital Markets Union in the Euro Area: Projection on the EAEU with the participation of Russia** 60*N. P. Molchanova, I. N. Molchanov***Financial Aspects of Import Substitution in Russia: Regional Cluster Building Experience** 67*N. N. Bashkirova***The impact of WTO Accession on Doing Business in Russia** 75*A. B. Dmitrieva***Key Aspects of the International Investment Cooperation of Russia in the Context of the Expanding Russian-Chinese Economic Cooperation** 81*K. A. Abramova***The Prospects of the Russian Investment Cooperation in the Global Economy** 88*D. I. Kondratov***The Russian Capital in the System of Global Investment Flows: New Trends and Opportunities** 94*V. V. Ponkratov***Generation and Use of Oil and Gas Revenues of the Federal Budget under Conditions of Low Energy Prices and Lack of Budgetary Rules** 104*N. S. Revenko***Export Control in Missile Shipments in Russia** 112**ECONOMIC EDUCATION***D. G. Alexandrov***On the Problems of Teaching the Economic Theory at Russian High Schools** 118**ABROAD***V. R. Burnasheva***The Role of the Fiscal Function of Taxes in the Regulation of the Economy of the Republic of Kazakhstan** 128**TAXES AND TAXATION***V. V. Roshchupkina***The Tax Burden Index as an Indicator of the Effectiveness of Fiscal Measures Taken by the Government** 133*T. Tkacheva***Tax Potential of the Region: Problems and Prospects** 142**PUBLICATIONS OF YOUNG RESEARCHERS***A. S. Advokatova***The Use of Tax Incentives and Exemptions in the Implementation of Social Support Measures** 151**ROUND TABLE, CONFERENCE****Interdisciplinary approach to teaching of legal and tax disciplines as a prerequisite for successful implementation of professional standards in the tax sphere** 159**V International Scientific Conference****«International Taxation: Modern Views on Theory and Practice»** 162

УДК 338.2

РОССИЯ В МИРОВОЙ ЭКОНОМИКЕ*

ИВАНОВА НАТАЛЬЯ ИВАНОВНА, академик, д-р экон. наук, профессор, зам. директора,
Институт мировой экономики и международных отношений РАН
E-mail: n.i.ivanova@imemo.ru

Рассмотрены основные особенности развития мировой экономики в 2000-е гг., приведены перспективы инновационной конкуренции США и Китая, дана оценка позиций России в мировой экономике по результатам нового этапа проекта международных экономических сопоставлений, сделан сравнительный анализ динамики основных макроэкономических показателей России, развитых и развивающихся стран. Приведен прогноз Института мировой экономики и международных отношений РАН о тенденциях экономического роста. Сделан вывод, что сложность адаптации России к новым реалиям, хронический характер запаздывания в переводе экономики на вектор инновационной модернизации создают вызовы отставания и потери многих достижений 2000-х гг.

Ключевые слова: мировая экономика; инновационные процессы; международные экономические сопоставления; паритеты покупательной способности валют: прогнозы.

Russia in the World Economy

NATALIA I. IVANOVA, academician, ScD (Economics), full professor, Deputy Director, the Institute of the World Economy and International Relations, Russian Academy of Sciences
E-mail: n.i.ivanova@imemo.ru

The paper analyzes specific features of the world economy in the 2000s; the prospects of the innovation competition between the United States and China are discussed; the positions of Russia in the global economy is assessed based on the results of the new phase of the international economic comparisons project; a comparative analysis of the macroeconomic trend data for Russia, developed and developing countries has been made. The forecast of the economic growth trends prepared by the Institute of the World Economy and International Relations is provided. It is concluded that the difficulties in the adaptation of the country to the new realities, the chronic nature of the delay in building the vector for the innovative modernization of the economy create threats of the development gap and loss of many achievements of the 2000s.

Keywords: world economy; innovation processes; international economic comparisons; purchasing power parity: forecasts.

Вектор модернизации мировой экономики

В 2000-е гг. темпы роста мировой экономики ускорились по сравнению с предшествовавшим десятилетием как в развитых, так и в развивающихся странах, прежде всего в странах БРИКС. Глобальный экономический кризис 2007–2008 гг. выявил дисбалансы новой динамичной модели роста мировой экономики. Ответы на вызовы преимущественно ряда сегментов фи-

нансовой сферы были найдены быстро. Принципиально характер роста мировой экономики не изменился, хотя темпы ее роста стали ниже.

Текущие и долгосрочные перспективы мировой экономики зависят от возрастания роли инновационных процессов в новых и традиционных отраслях, изменения роли ресурсно-технологических и институциональных факторов, а также методов и механизмов экономической политики. В ближайшие десятилетия будет

* Статья подготовлена в рамках программы Президиума РАН «Анализ и прогноз долгосрочных тенденций научного и технологического развития: Россия и мир».

радикально снижаться роль дешевой рабочей силы как сравнительного преимущества развивающихся стран в мировой экономике. Сдвиг в сторону капиталоемких технологий, ориентированных на применение квалифицированного человеческого капитала, в сочетании с радикальным повышением эффективности использования природных ресурсов может привести к укреплению международных экономических позиций развитых стран.

В этом контексте изменение соотношения сил двух лидеров современной мировой экономики (США и Китая) — процесс с пока непредсказуемыми результатами. Сейчас при сохранении безусловного лидерства США по ряду качественных позиций, интегрированно выражающихся в отрыве от других стран по производительности труда, Китай вышел в лидеры по динамизму экономического роста, накопленным финансовым резервам, масштабам и скорости структурных преобразований. И эти преимущества Китай сохранит. Более спорными представляются его перспективы в отношении инновационного развития, возможностей решения ресурсных и экологических проблем.

Основной характеристикой глобального технологического развития в начале XXI в. стало постоянное наращивание расходов на научные исследования и разработки (НИОКР в сложившейся отечественной терминологии). За период 2000–2013 гг. они возросли в мире примерно в два с половиной раза с 712 млрд долл. США до 1671,4 млрд долл. США¹. Рост не прекращался в кризис 2007–2008 гг., что свидетельствует о высокой приоритетности и защищенности этого вида затрат как в государственных бюджетах, так и в корпоративных расходах. При этом в Китае среднегодовые темпы роста НИОКР были двузначными и составили за прошедшее десятилетие 19,2%. К этому беспрецедентно высокому в современной истории мировой экономики показателю приближалась только Республика Корея — 11,2%. В остальных странах — лидерах по уровню научных расходов (США, Великобритания, Япония, Германия и др.) динамика не превышала 5%, что, впрочем, много, если сравнивать, например, с темпами роста ВВП этих стран.

¹ Сайт *National Science Foundation*. URL: <http://www.nsf.gov/statistics/2016/nsb20161/#/digest/u-s-r-d>.

В результате доля Китая в глобальных НИОКР достигла 20%, а США — уменьшилась до 27%².

**В ближайшие десятилетия
будет радикально снижаться
роль дешевой рабочей силы
как сравнительного преимущества
развивающихся стран
в мировой экономике**

Эти показатели, концентрированно выражающие усилия разных стран на новом витке научно-технологического развития, свидетельствуют об обострении процессов конкурентной борьбы на большинстве отраслевых рынков внутри передовых стран и между отдельными государствами на крупных глобальных рынках. Китай и другие развивающиеся страны достигли большого прогресса как по динамике, так и по уровню многих других показателей, отражающих благоприятные условия для инновационного развития. Например, интенсивность предпринимательской активности — исключительно важный индикатор инновационного потенциала, определяющий стремление и реальные возможности граждан той или иной страны открыть новое дело, — существенным образом выделяет Китай не только по сравнению с Индией, Бразилией и Россией, но и с США и европейскими странами. Этот показатель в Китае выше, чем в среднем по всем группам стран — ЕС, АТЭС, ОЭСР. На основании многих других фактов и тенденций можно сделать вывод, что к уже хорошо известным дисбалансам и противоречиям между США и Китаем в сфере торговли, финансового и валютного регулирования добавились специфические проблемы технологического соперничества, и также борьба за превосходство, которая казалась нерелевантной еще пять лет назад.

Вместе с тем прорывные, радикальные инновации в экономике и промышленности все еще привносятся из-за рубежа и не являются продуктом Национальной инновационной системы Китая. И КНР вновь остается на шаг позади

² Сайт *National Science Foundation*. URL: <http://www.nsf.gov/statistics/2016/nsb20161/#/digest/u-s-r-d>.

передовых в инновационном плане стран. В связи с этим руководство страны поставило задачу перевести на инновационные рельсы всю промышленность страны, а не только ее отдельные звенья. В программе «Сделано в Китае 2025» поставлена задача к 2020 г. довести долю китайских компонентов в конечном продукте отечественных производств до 40%, а к 2025 г. — до 70%³.

В настоящее время в конкуренции за инновационное лидерство США имеют существенное преимущество. Главное — это сбалансированность разнообразных институтов национальной инновационной системы, передовая корпоративная научная и технологическая культура. Возможности инновационной реализации предпринимательской функции в США все еще намного выше. Об этом свидетельствуют не только все новые достижения в сфере информационных, космических и военных технологий, но и, например, результаты сланцевой революции. Ее успех — результат взаимодействия технологических факторов и огромной предпринимательской энергии как энтузиастов, так и крупных корпораций, стимулированной, с одной стороны, налоговыми льготами на разработку, а с другой — высоким уровнем цен на нефть и газ. Одновременно достигнуты существенные успехи в развитии альтернативной энергетики, в частности солнечной, обеспечивающей удовлетворение потребностей домохозяйств в большом числе штатов — от Калифорнии до Нью-Йорка, а число занятых в ее обслуживании превысило количество работников на американских угольных шахтах⁴.

Высокие темпы глобализации породили целый ряд существенных социально-экономических и общественно-политических дисбалансов в мировой экономике. К основным относится ситуация на рынке инноваций. С одной стороны, налицо доминирование крупных транснациональных субъектов из передовых развитых стран. Однако для них лидерство становится все более ресурсоемким, а его параметры — все

менее определенными. С другой — быстрый рост динамичных конкурентов из развивающихся стран, которые в то же время растут с очень низкой базой без сильных научных и институциональных основ устойчивого долгосрочного лидерства.

Ответами на указанные и иные диспропорции становятся интенсивное развитие на основе инноваций за счет роста ресурсного обеспечения научно-инновационных процессов, решения институциональных проблем и ограничений, а также решение дилемм глобализации (поиск баланса национального и глобального в инновационных стратегиях в ситуации, когда открытость инновационных систем является и условием, и риском лидерства). Все это находит свое отражение в усложнении задач национального и глобального управления инновационными процессами. Речь идет о серьезном переформатировании инновационной политики, подходов к ее формированию и реализации, а также о широком общественно-политическом диалоге о будущем.

Россия в мировой экономике по результатам международных экономических сопоставлений

Как известно, в практике международных сопоставлений ВВП и других экономических показателей, выраженных в различных национальных валютах, используются два метода пересчета в единую валюту (обычно доллары США) — либо по паритетах покупательной способности (далее — ППС), либо по среднегодовому курсу национальных валют к доллару. Данные по валютным курсам широко доступны и используются наиболее часто, но приводят к большим искажениям в силу различных причин (отклонение курсов от реальных соотношений, особенно сильное в периоды кризисов; самый свежий пример — резкое падение валютного курса рубля к доллару и евро в конце 2014–2015 гг., что при пересчете ВВП даст резкое падение экономики России, не соответствующее реальному ослаблению).

ППС рассчитываются особо большими группами специалистов. Впервые на международном уровне это было сделано в рамках Программы международных сопоставлений статистической комиссии ООН в 1970 г. В 2014 г. были опубликованы первые, предварительные, а в начале

³ Scott Kennedy. Made in China 2025. Centre for Strategic & International Studies, 2015. URL: <http://csis.org/publication/made-china-2025>.

⁴ Remarks of President Barack Obama — State of the Union Address. January 13, 2016. URL: <https://www.whitehouse.gov/the-press-office/2016/01/12/remarks-president-barack-obama-%E2%80%93-prepared-delivery-state-union-address>.

2015 г. — окончательные итоги нового, восьмого этапа проекта международных сопоставлений (*International Comparison project — ICP*). В этом проекте, организованном при поддержке Мирового банка, участвовали 199 стран, включая Россию, страны СНГ и, что наиболее важно, впервые Китай. Так что итоги расчетов по 2011 г. впервые являются реально глобальными. О масштабах различий в мировой экономике по расчетам ППС и по валютным курсам свидетельствуют следующие результаты проекта (все 2011 г.)

- общий размер мировой экономики по ППС составляет 90,647 трлн долл. США по сравнению 70,294 трлн долл. США по валютным курсам, т.е. она больше на 28,5%. Главная причина — недооценка ВВП развивающихся стран при сравнении по официальному курсу;
- страны со средним уровнем доходов производят 48% мирового ВВП по ППС и только 32% в расчетах по валютным курсам, т.е. население мира в среднем более состоятельно, чем мы считали раньше;
- оценка масштабов бедности по ППС также изменилась, в настоящее время в беднейших странах производится всего 1,5% мирового ВВП, но живет 11% населения мира.

Результаты проекта дают и новое представление о группах наиболее крупных стран мировой экономики. На первых пресс-конференциях авторы проекта приводили данные о крупнейших

развитых и развивающихся стран. Китай, Индия, Россия, Индонезия и Мексика производят 32,3% глобального ВВП, а пять развитых стран (США, Япония, Германия, Франция и Великобритания) — 32,9%, т.е. они примерно равны. Наши расчеты (*табл. 1*) показывают, что если обратиться к более привычной группе стран — «Большой семерке», т.е. включить в группу развитых стран Канаду, а к развивающимся государствам добавить, например, Турцию, то получится, что вторая группа стран уже в 2013 г. существенно превзошла первую⁵.

Формирование в мировой экономике группы стран, сопоставимых по масштабам ВВП с развитыми лидерами, повышает устойчивость глобального развития, поскольку этот новый фактор позволяет компенсировать характерные экономические и финансовые дисбалансы одних стран при помощи и поддержке других. Отражением этого процесса стало создание «Большой двадцатки», выполняющей новые функции регулирования мировой экономики.

Экономику России важно сравнивать не только с крупнейшими странами, но и с ее непосредственными соседями — бывшими республиками СССР. В *табл. 2* сравнили Россию с Украиной и

⁵ Подчеркнем, что при сравнении ВВП указанных стран в расчете по валютным курсам мы получаем прямо противоположную картину — размер первой «Большой семерки» почти вдвое выше, чем второй — 34 990 млрд долл. США против 18 409 млрд долл. США.

Таблица 1

Крупнейшие страны мира по ВВП, пересчитанному по ППС, 2013 г., млрд долл. США

«Большая семерка»		Развивающиеся страны	
США	16 800	Китай	16 158
Япония	4624	Индия	6774
Германия	3494	Россия	3461
Франция	2437	Бразилия	3012
Великобритания	2321	Индонезия	2338
Италия	2052	Мексика	2014
Канада	1519	Турция	1422
Всего	33 247	Всего	35 230

Источник: рассчитано по данным: *Purchasing Power Parities and the Real Size of World Economies. International Bank for Reconstruction and Development / The World Bank. 2015, табл. 2*, а также по данным о темпах роста цен указанных стран в 2011–2013 гг.

**Сопоставление уровней экономического развития России, Украины и Казахстана,
2011 г., оценки по ППС**

	Казахстан	Украина	Россия
ВВП, млрд долл. США	343,9	379,1	3216,9
ВВП в расчете на душу населения:			
– к среднемировому уровню, %	154,1	61,6	167,2
– к уровню США, %	41,7	16,7	45,2
Доля страны в населении мира, %	0,2	0,7	2,1
Доля страны в мировом ВВП, %	0,4	0,4	3,5
Справочно:			
Валютный курс, единиц национальной валюты за 1 долл. США	146,62	7,968	29,362
Паритет покупательной способности, единиц национальной валюты за 1 долл. США	80,17	3,434	17,346

Источник: составлено по данным: *Purchasing Power Parities and the Real Size of World Economies. International Bank for Reconstruction and Development / The World Bank. 2015, табл. 2.1, с. 46.*

Казахстаном. По размерам ВВП Россия в несколько раз превосходит и Украину, и Казахстан, которые в свою очередь имеют примерно равные масштабы и доли в мировой экономике. Уровень экономического развития, измеряемый как ВВП на душу населения, в России и Казахстане очень близки, различаясь меньше чем на 5%, а Украина отстает в 2,5–2,8 раза.

Общая черта трех стран — значительное почти двукратное отклонение валютных курсов от ППС. Это общее свойство экономик развивающихся стран, отражающее как различия в уровне и структуре внутренних цен и цен на товары и услуги, попадающие во внешнеторговую оборот, так и относительно слабые позиции национальных валют таких стран в мировых финансовых потоках. Эксперты *ICP* подчеркивают, что величина ППС не может быть использована для суждений о переоценке или недооценке валют и о том, каким должен быть валютный курс. ППС не отражают спроса на валюту как средства обращения, ее использования для прямых и портфельных инвестиций или официальных резервов.

По оценкам ИМЭМО, мировая экономика в прогнозный период будет развиваться средними нормальными по долгосрочным меркам темпами, в целом не будет испытывать дефицита рабочей силы, капитала, энергии. Некоторое замедление экономической динамики развитых стран по сравнению с высокими показателями 1990-х гг.

будет, так же как и сейчас, компенсировано на глобальном уровне вдвое превосходящими темпами роста развивающихся стран. Китай и Индия обеспечат экономический рост при снижающемся темпе прироста числа занятых в экономике и повышении производительности труда. Дисбалансы в финансовой сфере, которые, по многим оценкам, могут угрожать глобальному экономическому росту, в перспективе сглаживаются и не изменят траекторию мирового экономического роста. Научно-технический прогресс, обеспечивший решение большого числа проблем отраслей материального производства (например, в энергетике) и сферы услуг (на основе интернет-технологий), создает надежную основу для глобального экономического развития и роста.

Производительность труда в развивающихся странах будет расти более высокими темпами, чем в развитых⁶, и разрыв между ними

⁶ По оценкам Института глобальных проблем МакКинзи, ежегодный прирост производительности труда в пяти отраслях мировой экономики — сельском хозяйстве, пищевой промышленности, автомобилестроении, розничной торговле и здравоохранении — может составить 4% в период 2015–2025 гг. Это позволит решить проблемы демографического спада. Источник роста производительности — использование наилучших практик ведущих производителей (на ¾). Еще ¼ будет обеспечена технологическими и управленческими инновациями, т.е. продвижением вперед по технологической границе. *Global Growth: can productivity save the day in an aging world. McKinsey Global Institute / January 2015. P. 5.*

Таблица 3

Среднегодовые темпы прироста ВВП по ППС, прогноз (оптимистический сценарий), %

	1991–2000	2001–2010	2011–2013	2014–2020
Мир	3,3	3,9	3,6	3,7
Развитые страны	2,9	1,7	1,4	2,0
США	3,3	1,6	2,0	2,5
ЕС	2,2	1,4	0,5	1,5
Развивающиеся страны и страны с переходной экономикой	3,9	6,3	5,3	5,3
КНР	10,2	10,5	8,2	6,5
Индия	5,6	7,4	5,5	5,9
Бразилия	2,6	3,6	2,1	3,2
Россия	-4,5	4,8	3,0	2,5

Источник: расчеты и оценки ИМЭМО.

будет сокращаться, но и к концу прогнозного периода этот разрыв останется весьма существенным.

В 1990 г. доля развитых стран в мировом ВВП составляла 59,8%, в 2013 г. она сократилась до 43,3%. К 2020 г. мы прогнозируем сокращение доли развитых стран до 38–39% мирового ВВП при расчетах по ППС. Доля Китая возрастет с 8% в 2000 г. до 18–19% в 2020 г. Удельный вес России, существенно увеличившийся в 2000-е гг. (с 2,1% в 2000 г. до 3,5% в 2011 г.), вероятно, сократится до 3,0–3,1%.

Источники роста

Инновационность экономики наиболее развитых стран выражается прежде всего в том, что частный сектор финансирует и проводит основную долю НИОКР. В соответствии с экономической теорией крупные компании инвестируют в науку по следующим трем причинам:

1) экономия на масштабах и трансакционных издержках (организация собственных крупных исследовательских лабораторий, а не только заказные НИОКР);

2) возможность присвоения (благодаря системе охраны прав интеллектуальной собственности) большей части прибыли, возникающей от результатов НИОКР (т.е. получение высокого дохода на инвестиции в науку);

3) использование монополии на знания или так называемой технологической ренты в конкуренции с другими компаниями для поддержки лидирующих позиций на рынках (в условиях действия строгого антимонопольного законодательства, ограничивающего другие виды монополии).

Российская экономика сталкивается с проблемой именно в этой области: *во-первых*, наш бизнес в целом вкладывает значительно меньше средств в НИОКР, чем государство из своего бюджета; *во-вторых*, доминирование добывающего сектора в российской экономике ведет к преобладанию крупных, но низкотехнологичных отраслей и компаний⁷.

Наиболее характерным структурным отличием России от стран «Большой семерки» и Китая является преобладание доли правительственного финансирования. Если в рассматриваемых странах доля финансирования бизнесом превосходит долю государственного финансирования, то в России наоборот. В странах-лидерах (по затратам

⁷ Средний уровень наукоёмкости (НИОКР/продажи) по промышленности в целом составляет в ЕС 3,2%, в США — 4,5%, для нефтегазовой промышленности 0,3% и 0,5% соответственно. Уровень наукоёмкости в высокотехнологичных отраслях развитых стран, в частности в фармацевтике и биотехнологии, по программному обеспечению и компьютерным услугам достигает 10–15%.

на ИР к ВВП) доля бизнес-финансирования составляет, по данным ОЭСР, в Японии — 77%, в США — 65%, в Германии — около 68%. В Китае этот показатель равнялся 69%, в России — всего 29%. Доля государственного финансирования в странах-лидерах следующая: в Японии — около 16%, в США — около 29%, в Германии — около 28%, в Китае — 25%, в России — 61%.

Мировая экономика в прогнозный период будет развиваться средне нормальными по долгосрочным меркам темпами, в целом не будет испытывать дефицита рабочей силы, капитала, энергии

Кроме этого, показатель наукоемкости большей части российских отраслей промышленности существенно ниже, чем в ЕС и США. Российские предприниматели вкладывают в научную деятельность и разработку технологий значительно меньше средств, чем их конкуренты в развитых и многих развивающихся странах, у большинства крупных компаний отсутствуют четкие инновационные стратегии, во многих случаях они предпочитают использовать разные типы рентного поведения. Это основная проблема российской инновационной системы.

Процессы технологического перевооружения российского бизнеса развиваются с задержкой и далеко не в том объеме, как в передовых и динамично развивающихся странах, потенциал отечественных производителей высокотехнологичной продукции используется недостаточно, зависимость от иностранных технологий нарастает. Интерес иностранных инвесторов — носителей передовых технологий к российскому рынку сдерживается различными факторами как производственного, так и институционального характера. Крупнейшие российские компании, являющиеся монополистами на внутреннем рынке профильной продукции, уступают глобальным лидерам по мощности предприятий, имеют избыточные непроизводственные издержки, отсутствуют на фондовом рынке устойчиво ликвидных акций (кроме сырьевых гигантов).

Активизацию присутствия иностранных инвесторов ограничивает и закрытость корпоративных структур: высокий уровень внутреннего контроля, наличие доминирующих собственников, стремящихся сохранить контроль над активами и придерживающихся консервативной, оборонительной идеологии бизнеса. Большая часть этих факторов сдерживает и стратегическую инновационную активность российского бизнеса, и возможности реализации эффективных догоняющих стратегий⁸.

В связи с этим России предстоит решать задачи на двух фронтах, если она стремится догнать мировых лидеров и изменить траекторию экономического роста, а именно должна решить следующие вопросы:

- стимулировать бизнес к расширению инвестиций в ИР;
- расширить внутренний спрос и увеличить удельный вес инновационно активных компаний и отраслей в структуре экономики.

Современная теория и практика государственного регулирования говорят о том, что инновационная политика не является независимой от экономического регулирования и одновременно не служит простым продолжением научной или промышленной политики, а представляет собой взаимосвязанную систему мероприятий этих трех политик. Поэтому разработка инновационной политики не может сводиться к какой-то одной программе или быть прерогативой одного министерства, а требует координации и нахождения консенсуса не только между различными министерствами, но и между различными партнерами в экономике и обществе.

От «национальной» политики любого государства теперь требуется адаптировать свою национальную инновационную систему к быстро меняющимся реалиям глобализации, усилить собственные ключевые преимущества для «асимметричного» ответа конкурентам,

⁸ Зависимость российских нефтегазовых компаний от импорта оборудования составляет, по официальным оценкам, от 50 до 100%. По основным качественным параметрам технологической деятельности крупнейшие российские нефтегазовые компании уступают зарубежным, патентная деятельность, например, является «в большей степени элементом отчетности, а не средством достижения конкурентоспособности».

сочетать стратегии «открытых инноваций» с новыми механизмами поддержки собственных радикальных инноваций, компенсации «провалов» и рынка и самого государства. Чем быстрее происходит эта сложная адаптация, тем больше потенциальный риск и возможный успех. Можно сказать, что современный этап развития характеризуется острой конкуренцией национальных политик, эффективность или провал которых зависят не только от учета внутренних факторов, но и все больше — от внешних условий.

Выводы

Главные результаты развития мировой экономики в первые 15 лет XXI в. — резкое повышение роли развивающегося мира, формирование группы крупных стран, сопоставимых по общему масштабу с «Большой семеркой», усиление вектора инновационной модернизации развивающихся стран. Растущее экономическое взаимодействие этих стран между собой и с другими «восходящими» странами в перспективе, при сохранении сравнительно

высоких темпов роста ВВП, может стать альтернативой современным векторам глобализации. Усиление ориентации России на эти страны в условиях, сложившихся после 2014 г. (резкое ухудшение отношений со странами Запада, взаимные санкции и сокращение товарных и финансовых потоков), в перспективе может стать устойчивым внешним фактором роста. Однако современное положение России как одного из лидеров мировой экономики может быстро смениться на положение второстепенного игрока, поскольку темпы экономического роста, упавшие еще в 2011–2013 гг., показали ограниченность сложившейся модели экономического роста, а темпы развития до 2020 г., по нашим прогнозам, будут ниже показателей развивающихся стран и среднемировой динамики. Сложность адаптации к этим новым реалиям, хронический характер запаздывания в переводе экономики на вектор инновационной модернизации создают вызовы отставания и потери многих достижений 2000-х гг.

Литература (references)

1. International Bank for Reconstruction and Development / The World Bank (2015/ Purchasing Power Parities and the Real Size of World Economies 2015. 328 p.
2. McKinsey Global Institute / January 2015. Global Growth: can productivity save the day in an aging world.
3. Scott Kennedy. Made in China 2025. Centre for Strategic & International Studies, 2015.

Из выступления В.В. Путина

на пленарном заседании съезда РСПП 24 марта 2016 г.

...задача создать комфортную среду для всех добросовестных предпринимателей — одна из главных у нас. Защитить права, собственность людей, сделать нормы закона более объективными и справедливыми по отношению ко всем, кто честно ведёт своё дело. И, безусловно, принцип справедливости должен определять и нашу налоговую и фискальную политику в целом.

Мы ввели мораторий на изменение уровня налоговой нагрузки на бизнес до 2018 года. Очевидно, что у предпринимателей должен быть и длительный горизонт для планирования своей деятельности и дополнительные средства для развития. Если Минфин считает, что можно даже говорить о снижении фискальной нагрузки, — прекрасно, но тогда Правительство должно определить, что нужно снять из обязательств государства перед гражданами. Что там сократить нужно: пенсии, пособия, затраты на оборону и безопасность — что нужно сделать? Потому что просто так, как мы понимаем, проблемы не решаются, но думать над этим, безусловно, нужно.

УДК 330.1

ТРАНСТИХООКЕАНСКОЕ ПАРТНЕРСТВО И ВЫЗОВЫ ДЛЯ РОССИИ

ПЕРСКАЯ ВИКТОРИЯ ВАДИМОВНА, д-р экон. наук, профессор,
зам. директора Центра исследований МЭО Института экономической политики и проблем
экономической безопасности Финансового университета, Заслуженный экономист РФ
E-mail: vprofessor7970@gmail.com

В статье анализируются основные стратегически важные положения соглашения о Транстихоокеанском партнерстве, интересы в нем США и остальных стран – участниц данного соглашения в противопоставлении с вызовами, которые оно несет для стран БРИКС, ШОС и ЕАЭС в части противостояния желанию США занимать доминирующие позиции в регионе АТЭС. Доказывается, что предложенный вариант соглашения о Транстихоокеанском партнерстве не является эволюционной ступенью интеграции в условиях перехода к многополярности, а отражает внешнеполитическую стратегию США, направленную на изменение условий функционирования мирового сообщества исходя из своих интересов и сложившейся системы административно-правового регулирования экономики США. Делается вывод о том, что недооценка стратегии поведения стран – участниц Транстихоокеанского партнерства для развития стран БРИКС, ШОС и ЕАЭС может привести к снижению потенциала их взаимодействия и утрате единства понимания совместных целей под давлением агрессивной политики США.

Ключевые слова: Транстихоокеанское партнерство; интеграция на базе развития межгосударственного взаимодействия; национальные интересы; правовое регулирование международного сотрудничества в рамках Транстихоокеанского партнерства.

Trans-Pacific Partnership and Challenges for Russia

VICTORIA V. PERSKAYA, ScD (Economics), full professor, Deputy Director the International
Economic Relations Research Center of the Institute for Economic Policy and Economic Security,
Financial University, Honored Economist of the Russian Federation
E-mail: vprofessor7970@gmail.com

The paper analyzes the strategically important provisions of the Trans-Pacific Partnership Agreement and the interests of the US and the other parties to the Agreement versus the challenges to be faced, accordingly, by the BRICS, SCO and the EAEU countries in their opposition to the US intention to play a dominant part in the APEC region. It is proved that the proposed draft agreement on the Trans-Pacific Partnership is not an evolutionary step in the integration with subsequent transition to multipolarity but reflects the US foreign strategy to change the rules of the international community functioning based on the US interests and the existing system of the administrative and legal regulation of the US economy. It is concluded that the underestimation of the behavior strategy of the Trans-Pacific Partnership member countries in the part of its impact on the development of the BRICS, SCO, and EAEU may weaken the cooperation potential of the latter and lead to the loss of the mutual understanding of common goals under the pressure of the aggressive US policy.

Keywords: Trans-Pacific Partnership; interstate cooperation-based integration; national interests; legal regulation of international cooperation within the Trans-Pacific Partnership.

Задачи, стоящие перед странами — участницами Транстихоокеанского партнерства

5 октября 2015 г. были завершены переговоры и в основном согласован текст соглашения о Транстихоокеанском партнерстве (далее — ТТП), которое подписали 12 стран Азиатско-Тихоокеанского региона (далее — АТР), а именно Австралия, Бруней, Вьетнам, Канада, Малайзия, Мексика, Новая Зеландия, Чили, Перу, Сингапур, США и Япония.

В преамбуле соглашения о ТТП ставится задача установления новых справедливых правил административно-правового и экономического сотрудничества на базе всеобъемлющего регионального соглашения, направленного на содействие экономической интеграции стран — участниц соглашения путем либерализации торговли и инвестиций, экономического роста и создания условий для увеличения уровня жизни населения.

При этом декларируется, что стороны соглашения о ТТП учитывают различия в уровнях жизни и развития национальных экономик. В качестве одного из базисных тезисов они выдвигают идею повышения конкурентоспособности своих экономик на мировых рынках, в том числе путем развития региональных цепочек поставок. Согласно заявлению подписантов соглашения оно направлено на развитие макро-, микро-, средних предприятий и организаций путем расширения их способности участия в бизнесе. Однако не все благие пожелания реализуются на практике. Тем более что некоторые цели соглашения о ТТП входят в противоречие с задачами, решаемыми странами БРИКС, ШОС и ЕАЭС.

Вызовы существующей системе хозяйствования стран БРИКС, ШОС и ЕАЭС

В тексте соглашения о ТТП настораживает наличие положения о том, что *необходимо установление предсказуемой правовой и коммерческой основы для торговли и инвестиций посредством взаимовыгодных правил*, что подразумевает реализацию намерений по формированию нового правового поля и новых правил предпринимательской деятельности не только в странах — участницах ТТП, но и в дальнейшем в других го-

сударствах, расположенных в АТР. На этом основании можно сделать вывод, что страны — участницы ТТП поставили перед собой задачу трансформировать положения международного права, регулирующего в настоящее время международную торговлю, движение инвестиций, интеллектуальную собственность и т.д. Таким образом, в трансформировании правовой среды движения факторов труда, капитала, услуг и материальных/нематериальных ценностей в рамках мирового хозяйства кроется *первый вызов* существующей системе хозяйствования России и стран ЕАЭС, БРИКС и ШОС.

Соглашение о ТТП можно охарактеризовать как многонациональное торговое соглашение, которое будет расширять права иностранных корпораций и вводить ограничения на использование прав интеллектуальной собственности, унифицировать правовое поле сотрудничества практически во всех сферах хозяйственной деятельности, включая функционирование госкорпораций и системы госзакупок. Однако, по сути, оно направлено на фактическое внедрение действующих в США законов и правил, в том числе правоприменительной практики, в международное сотрудничество, подменяя существующие международные правила, переписывая их, упраздняя достигнутые договоренности в рамках ВТО или на уровне действующих в регионе интеграционных соглашений. Другими словами, *второй вызов* — это попытка внедрить правовую систему и правоприменительную практику мирового хозяйства в правовые нормы, регулирующие систему хозяйствования США.

Соглашением о ТТП предусматривается изменение сегментов международного сотрудничества¹, предусматривающее:

- изменение правил финансовой системы с целью предотвращения краха долларовой доминирования в мировой экономике;
- ограничение свободы использования Интернета и постановку под контроль свободы поведения граждан стран — участниц ТТП;
- ликвидацию программы стимулирования покупки местных товаров и формирование предпочтений приобретения товаров, сделанных в США;

¹ Законодательные призывы к прозрачности.

- ограничение использования более дешевых дженериков, производимых в развивающихся странах, посредством их замены на оригинальные препараты страны происхождения;
- изменение национальных правил определения безопасности пищевых продуктов в пользу принятых в США стандартов;
- введение запрета на законы/правила, ограничивающие экспорт нефти, сжиженного природного газа, угля и воды;
- использование правовой системы США, разработку таких национальных законов, которые позволят предъявлять правительствам стран — участниц ТТП иски со стороны иностранных корпораций за упущенную ими выгоду в результате принятых национальных законов, актов и регулирующих норм. Это беспрецедентное условие для развития международного сотрудничества.

Соглашение о ТТП включает вопросы регулирования тарифов, трудовых прав и международных инвестиций. При этом наиболее спорными являются отдельные ограничения конкуренции в фармацевтической промышленности, особенно в части доступа к лекарственным средствам в развивающихся странах.

Попутно следует отметить, что страны — участницы ТТП видят только преимущества, получаемые ими в проекте, где основным бенефициаром выступают США.

Однако на основании соглашения о ТТП подвергнутся сокращению 18 000 различных таможенных тарифов и налогов, а фермеры, скотоводы, производители и поставщики услуг, малые предприятия США получают выигрыш на вновь открываемых для них рынках АТР за счет местных производителей. Поскольку более 95% потребителей в мире живут за пределами границ США, соглашение о ТТП позволит американским корпорациям существенно расширить экспорт товаров и услуг согласно программе «Сделано в Америке» и поддерживать постоянный уровень занятости работников в США².

Соглашение о ТТП позволит обеспечить возрастающую роль Америки как наиболее прив-

лекательной экономики в мире для получения более высоких доходов и стимулирования развития сельских районов. При этом США решает задачу обеспечения в будущем устойчивого роста американской экономики путем повышения занятости населения, развития НИОКР, роста инвестиций и производства.

Тарифная политика ТТП

Согласно соглашению о ТТП его участники предполагают устранять таможенные пошлины и обязуются обеспечивать «национальный режим», эквивалентный режимам для национальных граждан и хозяйственных субъектов.

На деле это преследует цель ликвидации всех тарифов на американские промышленные товары, включая продукты фермерского производства. Большинство тарифов будет ликвидировано незамедлительно после ратификации ТТП, некоторые тарифы будут устраняться в течение согласованных сроков. В сельском хозяйстве соглашение о ТТП позволит устранить тарифы почти на все товары экспорта США — продукты питания и сельскохозяйственную продукцию, а для остальных товаров будет обеспечен доступ на рынки, в том числе путем сокращения тарифов или изменений тарифицируемых квот.

Таким образом, ТТП устраняет или уменьшает тарифные и нетарифные барьеры практически на всю номенклатуру товаров и услуг, охватывая полный спектр торговли услугами и движения инвестиций, с целью создания новых возможностей и преимуществ для предприятий и организаций. И это *третий вызов* для России, поскольку он требует от России существенного роста производительности труда, снижения издержек, развития региональных горизонтальных цепочек в рамках ЕАЭС, ШОС и БРИКС.

В соглашении о ТТП специально оговаривается развитие кооперации предприятий и организаций при формировании глобальных цепочек создания стоимости, снижая торговые барьеры, повышая эффективность и поддерживая уровень занятости и создания новых рабочих мест, увеличивая уровень жизни, содействуя трансграничной интеграции и открытию внутренних рынков. В окончательном тексте соглашения указывается на формирование цепочек

² Сайт ТТП «Сделано в Америке». URL: <https://medium.com/the-trans-pacific-partnership/initial-provisions-and-general-definitions-aec6d5031fb#fzlzxmko>.

стоимости на основе кооперации и специализации предприятий и организаций АТР.

Обозначенные ключевые аспекты трансформирования мировой торговли в рамках ТТП позиционируются как определяющие в будущем систему экономических отношений в мировой экономике, фактически в явочном порядке упраздняющие отдельные многосторонние договоренности в рамках ВТО. Соглашение ТТП предусматривает, что его стороны не будут навязывать обременительные экспортно-импортные обязательства и ограничения, в том числе при утилизации продукции.

Рассматриваемое соглашение о ТТП де факто направлено на слом сложившейся на межгосударственном уровне системы отношений в рамках Форума АТЭС, деструктивно воздействуя на развитие региональной интеграции в рамках системы Соглашений «АСЕАН» и «АСЕНАН+», а также на функционирование зоны свободной торговли ЕАЭС и Вьетнама³. В частности, в состав АТЭС входят все 12 стран, подписавших соглашение о ТТП, оставляя за бортом экономики Китая, Индии, России, Южной Кореи, Индонезии, Филиппин и Таиланда. В рамках взаимодействия России и стран ЕАЭС в АТР рассматриваемое соглашение — прямая угроза поступательности развития сотрудничества по всем намеченным направлениям.

ТТП, будучи многосторонним соглашением, включает вопросы трудовых прав и международных инвестиций, при этом наиболее спорными являются отдельные ограничения конкуренции в фармацевтической промышленности, особенно

³ Соглашение ЕАЭС с Вьетнамом о ЗСТ оговаривает также особый режим работы для совместных производственных проектов в этой стране. Без него создание зоны для России было бы бессмысленным, поскольку открывало бы внутренний рынок для дешевых вьетнамских товаров (электроника, одежда) в одну сторону. Документ предусматривает постепенное взаимное открытие рынков договорившихся сторон. Средний уровень импортного тарифа стран ЕАЭС к 2025 г. сократится с 9,7 до 2%, Вьетнама — с 10 до 1%. При этом уже после ратификации парламентами (предположительно, на это уйдет полгода) будут обнулены пошлины примерно по 60% позиций взаимной торговли, по окончании переходного периода — по 88%. Непосредственный эффект от создания ЗСТ российскими властями оценивается умеренно: они ожидают удвоения торгового оборота с Вьетнамом к 2020 г. (с 3,7 млрд долл. США в 2014 г.), при этом непосредственная экономия российских поставщиков в первый год после запуска ЗСТ составит всего 40 млн долл. США.

влияющие на доступ к лекарственным средствам в развивающихся странах — Мексике, Перу, Малайзии, Вьетнаме и др.

Особый интерес для правительственных кругов США имеют меры, направленные на создание условий для коммерческого конкурирования государственных предприятий стран — участниц соглашения ТТП, исключающие получение ими преимуществ от правительств своих стран (например, несправедливые субсидии согласно терминологии ВТО), чтобы это не оказывало негативного воздействия на американский рынок.

Заслуживают внимания критерии, которые предложены участникам ТТП в части обеспечения добросовестности конкурирования госкомпаний и частного сектора. Например, если госпредприятия, которые получают субсидии, не имеют преимуществ в торговле, но при этом успешно конкурируют с частными американскими фирмами на своем внутреннем рынке, то США имеют возможность инициировать споры с наложением торговых санкций согласно американской правовой системе.

Политика стран — участниц ТТП

Правительства стран — участниц ТТП разместили на своих информационных сайтах позитивные оценки участия в этом соглашении, ссылаясь на показатели внешней торговли. В то же время из палитры показателей развития исчезли факторы социальной стабильности, ориентированности на реализацию социальной поддержки и защиты граждан, обеспечения занятости населения в традиционных секторах экономики.

Соглашение о ТТП содержит положения о снижении уровня бюрократизма, особенно на границе с целью исключения простаивания скоропортящихся продуктов, о поощрении научно-обоснованных законов, регулирующих производственную политику стран, о запрете на незаконный промысел в странах — участницах ТТП, а также о содействии кустарному местному производству. Но все эти «пожелания» остаются только на бумаге.

При этом нельзя отрицать справедливости тезисов о прозрачности национальных законодательных систем, транспарентности отчетности и необходимости формирования условий управляемости национальных экономик. Конечно,

борьба с коррупцией не вызывает никаких сомнений, так как она подрывает политическую стабильность страны, здоровье и благосостояние граждан, устойчивое развитие и охрану окружающей среды. Среди прочего, соглашение о ТТП предполагает ратификацию странами — участниками ТТП Конвенции ООН о коррупции и требует от правительств принятие национальных законов, устанавливающих уголовную ответственность за действия в практике бухгалтерского учета, способствующие коррупции.

Соглашение о ТТП — это платформа обеспечения лидерства США в АТР, направленного на создание преимуществ для бизнеса США и накопление резервов для формирования в недалеком будущем безраздельного доминирования национального хозяйства США в мировой экономике. Проверенными инструментами реализации успешного лидерства США выступают:

- экспорт административно-правовой (прецедентной, отработанной в течение столетий) системы исков и ответственности, включая уголовное право;
- экспансионистская политика 600 крупнейших компаний мира, подавляющая часть головных компаний которых находится в США;
- отвечающая в первую очередь потребностям экономики США долларовая эмиссия Федеральной резервной системой США, а также доллар США, являющийся мировой валютой, которая на 80% выполняет функции валюты цены и валюты расчетов во внешнеэкономических связях.

Таким образом, ТТП — это достаточно грамотное выстраивание внешнеполитической стратегии США, когда решается задача «беспрецедентного внедрения стандартов управления АТР через ТТП. Совершенствование управления в АТР осуществляется на основании инициатив и стандартов более сильной экономики, которая имеет устойчивый экономический рост и благоприятную среду для инвестиций и торговли».

И вот именно это положение, на наш взгляд, представляется важным, чтобы определить как мотивацию поведения участников ТТП, так и меры противостояния вызовам этого Соглашения со стороны стран БРИКС, а также государств — членов ШОС и ЕАЭС.

Меры по противодействию негативному влиянию соглашения о ТТП

Согласно проведенным аналитическим исследованиям сотрудничество стран БРИКС, ШОС и ЕАЭС носит взаимодополняющий характер и подчинено учету стратегических национальных интересов в этих партнерствах. Взаимодействие ШОС, ЕАЭС и координация партнерских связей в рамках БРИКС — это инструменты обеспечения устойчивого развития не столько интеграционных групп, сколько собственно национальных экономик на основе взаимодополнения партнерства и обеспечения содействия развитию внутренних потенциалов национальных хозяйств. Все это в конечном счете направлено на повышение уровня жизни населения при сохранении национальной самобытности и идентификации страны в мировом сообществе. Одним из основных критериев выступает безусловность сохранения национального государственного суверенитета, включая хозяйственный, и опора на международное право и согласованные договоренности в рамках действующего международного права, в том числе при урегулировании спорных вопросов.

Россия, Китай и Индия не были вовлечены в переговорный процесс ТТП, что связано с желанием данных стран проводить независимую от США внешнюю политику, выстраивая внешнеэкономическое партнерство с другими государствами в интересах реализации стратегически важных направлений национального развития.

В Конгрессе США⁴ рассматривается вопрос об усилении давления на КНР через иски в рамках ВТО (несоблюдение прав интеллектуальной собственности) с угрозой наложить торговые санкции (в связи с активизацией кибератак). При этом в США акцентируется внимание на то, что взаимодействие с КНР — это «стратегический и экономический диалог», в результате которого США намерены получить согласие руководства КНР на присоединение к Договору о правительственных закупках (*GPA*), направленному де факто на снижение роли государства

⁴ China-U.S. Trade Issues. Wayne M. Morrison. Specialist in Asian Trade and Finance. March 17, 2015. Congressional Research Service. www.crs.gov, pp. 2–3.

(КНР) в экономике и политике; подписание двустороннего соглашения о свободной торговле (FTA) с Китаем, которое должно значительно снизить торговые и инвестиционные барьеры в двустороннем товарообороте; присоединение к ТТП, что «заставит» КНР уже после факта присоединения осуществить всеобъемлющие экономические реформы, которые отвечают интересам экспортной экспансии США.

Соглашение о ТТП – это инструмент агрессивного давления США в части обеспечения реализации национальных интересов, подчинения ресурсных и технологических потенциалов стран – участниц ТТП задачам развития экономики США

Особое недовольство в Конгрессе США вызывает проведение КНР национально ориентированной промышленной политики (включая финансовую поддержку государственных фирм, технические барьеры в торговле, регулирование государством политики привлечения прямых инвестиций, в том числе связанного с передачей технологий, использованием возможности доступа на рынок в обмен на предоставление технологий и т.д.), содействие развитию китайской промышленности при ее защите от иностранной конкуренции, а также его валютная политика, отвечающая интересам развития исключительно китайской экономики.

Правительство КНР заявило, что оно планирует активизировать усилия по повышению внутренних расходов на потребление для уменьшения своей зависимости от экспорта как основы роста экономики. Целями КНР в текущей пятилетке являются развитие западных регионов, расширение и модернизация инфраструктуры, повышение социальной обеспеченности общества (инвестиции в здравоохранение и пенсии), модернизация и развитие ключевых отраслей промышленности, сокращение загрязнения окружающей среды, повышение

доходов сельской бедноты. В этой связи согласно XXII пятилетнему плану (2011–2015) было предусмотрено направить 1 трлн долл. США на инфраструктуру, включая коммуникационно-информационное обслуживание. Для стимулирования внутреннего потребления в КНР разработана Программа «Сделано в Китае 2025»⁵. Характерно, что в этой Программе обозначено изменение участия Китая в формировании глобальных цепочек стоимости, в том числе повышении доли казахстанского импорта основных компонентов и материалов до 40% к 2020 г. и 70% — в 2025 г. Нам представляется важным положение о возможности разработки внутренних стандартов и внесении предложений по изменению международных стандартов, отвечающих задачам защиты прав интеллектуальной собственности и развитию экологической безопасности потребления, что будет являться предметом активизации взаимодействия государств ШОС и ЕАЭС при постепенности их распространения на страны БРИКС. Для реализации этих задач планируется активизировать инвестиции из государственных и отраслевых источников в R&D (исследования и развитие), обеспечить накопление и сохранение идентичности национальной интеллектуальной собственности, разработку и установление различных национальных, отвечающих международным нормам, технических стандартов, а также использование доступа на китайский рынок иностранных инвесторов исключительно в обмен на передовые иностранные технологии.

Выводы

ТТП не является формой регионального интеграционного образования, способствующего переходу к многополярности как формы устойчивого развития мирового хозяйства в современных условиях. И хотя ТТП внешне предполагает сохранение национального суверенитета стран-участниц, фактически оно направлено на унификацию правового поля, упраздняя в одностороннем порядке многосторонние договоренности в рамках ВТО и распространяя прецедентную систему разрешения споров США на страны — участницы ТТП. Соглашение

⁵ Сайт CSIS. URL: <http://csis.org/publication/made-china-2025>.

о ТТП — это инструмент агрессивного давления США в части обеспечения реализации национальных интересов, подчинения ресурсных и технологических потенциалов стран — участниц ТТП задачам развития экономики США. Фактически ставится задача обеспечить поступательность развития за счет других стран. При этом она демагогически аргументируется как продвижение демократии, обеспечение свободы конкуренции, равноправного положения сторон при оптимальном превосходстве национально-государственной системы США над другими странами. Наличие же статьи в ТТП о свободе присоединения других стран на деле означает попытку «принудить» в первую очередь Китай к участию в этом соглашении, упразднив его самостоятельность во внешнеполитической стратегии, доказав тем самым обоснованность превосходства США в этом регионе. Этот же тезис правомерен по отношению к России и Индии.

В связи с вышеизложенным представляется важным, что для стран — членов ШОС, ЕАЭС и БРИКС соглашение о ТТП является своего рода вызовом, которому необходимо достойно противодействовать.

В этой связи полагаем целесообразным принять меры, направленные на ускоренное развитие национальных хозяйств, акцентировав внимание на интенсификацию использования внутренних ресурсных потенциалов, включая финансовые ресурсы. Для этого необходимо:

1) интенсифицировать взаимодействие по развитию региональных цепочек стоимости, основанных на международной кооперации и специализации предприятий;

2) активизировать взаимодействие сторон в части развития общего образовательного пространства, разработки учебных стандартов, отвечающих взаимодополняемости кадровых потенциалов стран. Это направление должно включать аспекты подготовки кадров среднего технического звена, включая возможности миграционного взаимодополнения кадровых ресурсов;

3) на основе прозрачных, недискриминационных правил ускорить совместные разработки технических регламентов, стандартов и процедур оценки стоимости и качества выпускаемой продукции, обращаемой на рынках стран ШОС, ЕАЭС и БРИКС, соответствующих международным правилам и требованиям;

4) активизировать информационную политику в части разъяснения важности углубления равноправного взаимодействия хозяйствующих субъектов в рамках стран ШОС, ЕАЭС и БРИКС, которое не допускает доминирования и «паразитного» использования потенциалов партнеров для собственных целей.

Недооценка стратегии поведения стран — участниц Трансатлантического торгового и инвестиционного партнерства для развития России и стран БРИКС, ШОС и ЕАЭС может привести к снижению потенциала взаимодействия и утрате единства понимания совместных целей под давлением агрессивного лидерства США.

Литература (references)

1. China-U.S. Trade Issues. Wayne M. Morrison. Specialist in Asian Trade and Finance. March 17, 2015. Congressional Research Service. www.crs.gov.
2. Robert A. Rogowsky and Gary Horlick. TPP and the political economy of u. s.-japan trade negotiations. Wilsons Center. ASIA PROGRAM Woodrow Wilson International Center for Scholars. One Woodrow Wilson Plaza, 1300 Pennsylvania Avenue NW, Washington, DC 20004–3027, 2014.
3. Офис торгового представителя США. URL: <https://ustr.gov/about-us/policy-offices/press-office/press-releases/2015/october/summary-trans-pacific-partnership>.
4. Ensuring Fair Competition with State-Owned Enterprises, ТТП.
5. Overall U.S. Benefits. tpp eliminates over 18,000 different taxes on ‘made-in-america’ exports.
6. China’s Economic Rise: History, Trends, Challenges, and Implications for the United States.
7. Wayne M. Morrison. Specialist in Asian Trade and Finance September 11, 2015 Congressional.
8. The Trans-Pacific Partnership as A Pathway for U. S. energy exports to Japan. Energy security program, january 2015 the national bureau of Asianresearch.

УДК 330.3

СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ УЧАСТИЯ РОССИИ В ПРОЦЕССАХ ТРАНСФОРМАЦИИ МИРОВОЙ ФИНАНСОВОЙ АРХИТЕКТУРЫ*

ЗВОНОВА ЕЛЕНА АНАТОЛЬЕВНА, д-р экон. наук, профессор,
заведующая кафедрой «Мировые финансы» Финансового университета
E-mail: zvonovaelena7@mail.ru

БЕЗНОЩЕНКО ВИКТОРИЯ ВАЛЕРИЕВНА, исполнитель проекта гранта,
поддержанного РГНФ № 15-02-00669
E-mail: beznoch@gmail.com

Статья посвящена рассмотрению участия России в реформировании мировой финансовой архитектуры. Предмет исследования – создание новой модели развития российского финансового рынка в условиях реформирования мировой финансовой архитектуры. Цель работы – выявление ключевых проблем участия России в реформировании мировой финансовой системы. В работе проведено исследование основных направлений участия России в институциональных и функциональных реформах мировой финансовой архитектуры, которое позволило выделить основные факторы неэффективности этого участия и сделать выводы о необходимости изменения модели участия России в реформах мирового финансового рынка. В статье предложена новая модель участия России в реформах мировой финансовой архитектуры. Отмечена необходимость развития внутреннего финансового рынка в современных условиях трансформации мировой финансовой архитектуры. Доказана необходимость участия России в создании региональных и межрегиональных валютно-финансовых группировок.

Ключевые слова: мировая финансовая архитектура; российский финансовый рынок; глобальные финансовые дисбалансы; наднациональные регуляторы; реформирование; трансформация; эффективность участия.

Economics and Management Current Problems of Russia's Participation in Processes of the Global Financial Architecture Transformation

YELENA A. ZVONOVA, ScD (Economics), full professor, Head of the World Finance Department, Financial University
E-mail: zvonovaelena7@mail.ru

VICTORIA V. BEZNOSHCHENKO, project executor under Grant No. 15-02-00669 supported by RFH
E-mail: beznoch@gmail.com

The paper considers the participation of Russia in the reform of the global financial architecture. The subject of research is a new model of the Russian financial market development during the transformation. The purpose of research was to identify key problems of Russia's participation in the reformation of the global financial system. The paper discusses the scope of Russia's participation in institutional and functional reforms of the global financial architecture and identifies the main inefficiencies of such participation making a conclusion about the need to change the model of Russia's participation in the reforms of the global financial market. A new model of Russia's participation in the reforms of the

* Статья публикуется в рамках гранта № 15-02-00669, поддержанного РГНФ № 15-02-00669.

global financial architecture is proposed. It is noted that in the modern context of the global financial architecture transformation the focus should be put on the development of the domestic financial market. The need for the country's involvement in the establishment of regional and inter-regional monetary and financial groups is proved.

Keywords: global financial architecture; Russian financial market; global financial imbalances; supra-national regulators; reformation; transformation; participation effectiveness.

Особенности современной позиции России в системе мировых финансов

Формирование новой модели развития российского финансового рынка в условиях реформирования мировой финансовой архитектуры (далее — МФА)¹ и введения экономических санкций в отношении России предполагает разработку более взвешенных и, как следствие, прагматичных подходов к участию России в процессах трансформации МФА. Хотя Россия представлена в «Большой двадцатке» (далее также — G20), Международном валютном фонде (далее — МВФ), Банке международных расчетов (далее — БМР), Азиатско-Тихоокеанском экономическом союзе (далее — АТЭС), Всемирной торговой организации (далее — ВТО) и ряде других международных финансово-экономических и торговых организаций, ее позиции в системе глобальных финансов достаточно противоречивы. С одной стороны, она является нетто-экспортером капитала, что обусловлено основным глобальным дисбалансом МФА — сбережений и потребления², в котором Россия представлена в группе стран полюса сбережений и накоплений³. С другой стороны, российский капитал преимущественно вывозится в офшорные юрисдикции, а затем в обезличенной форме распространяется по всему мировому финансовому рынку (далее — МФР)³. В этой связи

¹ Мировая финансовая архитектура — институциональная и функциональная конструкция мировой финансовой системы, формирующаяся на ее национальном, региональном, международном и глобальном уровнях и включающая институты, различные инструменты финансового рынка, а также обязательства, правила и нормы, направленные на внутреннюю и внешнюю сбалансированность системы мировых финансов.

² Такое положение России в основном глобальном дисбалансе МФА связано с наличием длительного положительного сальдо текущего счета платежного баланса.

³ МФА представляет собой отношения между участниками финансовых рынков (национальных и международного) в части выпуска и обращения национальных и иностранных финансовых продуктов и услуг, в результате чего происходит пере-

основной целью российских зарубежных инвестиций является обеспечение максимального страхования политических, курсовых и прочих рисков, а не намерение присутствовать в качестве полноправного участника на МФР.

В современной дискуссии, касающейся проблем реформирования МФА, Россия исходит из того, что, *во-первых*, ее вовлечение в наднациональные регулирующие структуры МФР во многом обусловлено потребностью в использовании российских национальных ресурсов для финансирования многочисленных международных программ помощи. *Во-вторых*, участие России в международных проектах, в отличие от развитых стран, финансирующих их за счет эмиссионных источников, происходит за счет расходования международных резервов страны в условиях экономических санкций, применяемых в отношении России.

Анализ направлений участия России в реформировании МФА

Можно выделить три направления участия России в реформировании МФА:

- 1) участие в реформе МВФ;
- 2) участие в работе G20 и Совета по финансовой стабильности (далее — СФС)⁴;
- 3) участие в процессах реформирования основных наднациональных институтов МФА.

1. *Участие в реформе МВФ.* Россия неоднократно заявляла, что ее не устраивает схема формирования квот и распределения голосов стран МВФ. Аналогичные претензии к распределению голосов в этом фонде имеются у других крупнейших развивающихся экономик мира — Китая, Индии, Бразилии (страны БРИКС) и др. После ратификации реформы квот и прав голоса

распределение финансовых ресурсов как внутри стран, так и между странами.

⁴ Совет по финансовой стабильности (англ. *Financial Stability Board*) — международная организация, созданная странами «Большой двадцатки» на Лондонском саммите в апреле 2009 г.

2010 г. доля стран БРИКС в общей сумме голосов увеличивается на 3,46% и достигает 14,18%, что приближает их к обладанию блокирующего пакета в 15%⁵. Но ратификация реформы квот 2010 г., блокируемая США (17,7% голосов), для России будет означать необходимость осуществления дополнительных взносов в капитал МВФ для увеличения квоты с 8,9 млрд (февраль 1999 г.) до 19,35 млрд долл. США. Очевидна нецелесообразность дальнейшего увеличения взносов России в ресурсы МВФ в ситуации, при которой объем предоставленных Фонду средств не учитывается в формуле расчета квот и не предоставляет стране дополнительных голосов в управлении МВФ (табл. 1).

**Россия неоднократно заявляла,
что ее не устраивает
схема формирования квот
и распределения голосов
стран МВФ**

Из табл. 1 следует, что по итогам реформы 2008 г. уменьшилась (в сравнении с показателями 2006 г.) квота России (с 2,8 до 2,5%) и ее доля в общей сумме голосов (с 2,7 до 2,4%). Некоторое восстановление позиций России в МВФ ожидается после вступления в силу реформы 2010 г. (увеличение квоты до 2,7% и доли в общей сумме голосов до 2,6%). Несмотря на то что Россия войдет в число 10 стран (9-е место) с наибольшими квотами, она будет играть, однако, меньшую роль в управлении МВФ по сравнению с той, которую она имела до начала реформ квот и распределения голосов 2006–2010 гг.

Еще одним направлением реформирования МВФ стало решение об утроении его кредитных ресурсов (до 750 млрд долл. США) в целях увеличения объемов международной ликвидности. Большая часть ресурсов уже предоставлена МВФ посредством заключения двусторонних кредитных договоров в рамках расширения нового

соглашения о займах (*New Arrangementsto Borrow*) и договоров о покупке странами-членами ценных бумаг МВФ (*promissorynotes*), представляющих собой деноминированные в специальных правах заимствования ценные бумаги (далее — СДР⁶). В частности, договоренности о приобретении ценных бумаг (векселей) МВФ были достигнуты со странами БРИКС на сумму 80 млрд долл. США (табл. 2).

В рамках саммитов G20 принято решение рекомендовать МВФ провести комплексную реформу квот и системы управления, которая была одобрена Советом управляющих МВФ в 2010 г. Реформа предусматривает увеличение вдвое совокупной величины квот государств — членов МВФ посредством увеличения покупки СДР (с 238,4 млрд долл. США до 476,8 млрд долл. США), а также перераспределение свыше 6% долей квот в пользу динамично растущих стран с формирующимся рынком и развивающихся государств.

Важным является положение реформ, предусматривающее переход к полностью избираемому Исполнительному совету. Тем самым ликвидируется категория директоров, назначаемых пятью странами с максимальными квотами.

Для того чтобы реформа вступила в силу, за поправки к статьям соглашения МВФ должны проголосовать как минимум две трети его членов, имеющих в совокупности 85% голосов. По состоянию на май 2015 г. 147 государств-членов, которые обладают 77,25% общей суммы голосов (что ниже требуемых 85%) согласились принять поправки к статьям соглашения МВФ. Первоначально предполагалось, что реформа 2010 г. будет завершена в 2012 г., однако за внесение в статьи соглашения МВФ поправки не проголосовали США, поэтому они не набрали требуемого большинства голосов и не вступили в силу [1].

В целом, для реального повышения роли России и других стран БРИКС в МВФ и других международных финансовых институтах России необходимо последовательно наращивать собственный макроэкономический и макрофинансовый потенциал в рамках новых подходов к

⁵ Следует заметить, что в 2015 г. во время саммита «Группы двадцати» в Анталии (Турция) было принято решение о проведении 15-й реформы квот и голосов в МВФ при незавершенности основных направлений 14-й реформы 2010 г.

⁶ SDR (*Special Drawing Rights*) — специальные права заимствования. Имеют только безналичную форму. Курс 1 единицы СДР исчисляется в настоящее время на основе средневзвешенного курса пяти мировых валют.

Таблица 1

Изменение квоты и количества голосов России в результате реформы управления МВФ, %

До 2006 г.	По состоянию на 2 марта 2008 г.	После реформы 2008 г.	После реформы 2010 г.
<i>Изменение квот</i>			
2,782	2,732	2,493	2,705
<i>Изменение голосов</i>			
2,734	2,686	2,385	2,586

Источник: составлено по данным МВФ, URL: www.imf.org.

Таблица 2

Заявленные размеры взносов стран-членов на увеличение кредитных ресурсов МВФ

Страна	Размер взноса, млрд долл. США	Механизм финансирования
ЕС	1,78	Новое соглашение о займе
Япония	100	Новое соглашение о займе
США	100	Новое соглашение о займе
Китай	50	Покупка векселей МВФ
Канада	10	Новое соглашение о займе
Швейцария	10	Новое соглашение о займе
Южная Корея	10	Новое соглашение о займе
Россия	10	Покупка векселей МВФ
Бразилия	10	Покупка векселей МВФ
Индия	10	Покупка векселей МВФ
Австралия	5,7	Новое соглашение о займе
Норвегия	4,5	Новое соглашение о займе
Сингапур	1,5	Новое соглашение о займе
Чили	1,6	Новое соглашение о займе

Источник: *Bolstering the IMF lending capacity*. IMF, 05 August, 2013. URL: <http://www.imf.org/external/np/exr/faq/contribution.htm>.

организации и функционированию национального финансового рынка. Кроме того, определенным вызовом для России является необходимость обеспечения эффективного участия в Новом банке развития БРИКС, работа по созданию которого в последнее время активизировалась [2].

2. *Участие в работе G20 и СФС.* Наиболее активно развивающимся направлением взаимодействия России с наднациональными органами монетарного регулирования является участие

в G20. Россия входит в «Большую двадцатку» с момента ее образования (1999). В 2010–2015 гг. взаимоотношения России с G20 становились все более асимметричными. Практически все стратегические инициативы России в отношении реформирования МФА не учитывались в итоговых решениях G20, в то время как российская финансовая система становилась все более обремененной обязательствами перед «Большой двадцаткой». В 2010–2015 гг. в работе G20 основное внимание уделялось вопросам реализации

рамочного соглашения об уверенном, устойчивом и сбалансированном росте⁷. В этом контексте был разработан согласованный набор индикативных руководящих принципов оценки глобальных дисбалансов.

На саммите в Торонто (26–27 июня 2010 г.) лидеры G20 договорились вдвое сократить дефициты бюджетов к 2013 г., а с 2016 г. начать выплачивать задолженность. Выполнение этих договоренностей происходит за счет применения непопулярных социальных мер, таких как осуществление пенсионных реформ, увеличение продолжительности рабочей недели, сокращение реальных доходов за счет повышения прямого и косвенного налогообложения.

Наиболее трудным для исполнения является возложенное на Россию в рамках реализации плана действий G20, принятого на саммите, состоявшемся в Сеуле 11–12 ноября 2010 г., обязательство по снижению темпов инфляции до 5–7% в 2012 г. (далее до 4%), а также по ограничению прямого вмешательства в формирование конъюнктуры валютного сектора национального финансового рынка в целях повышения гибкости обменного курса рубля. Кроме этого, решениями G20 России вменено обязательство совершенствовать регулирование и надзор за финансовым сектором в соответствии с международными стандартами и инициативами «Большой двадцатки».

В Каннском плане действий, принятом на саммите G20 3–4 ноября 2011 г., перечисленные выше обязательства России были продлены до 2013–2014 гг. При этом на саммите на Россию были возложены еще более жесткие обязательства:

1) продолжить работу по стимулированию развития банковского сектора с целью увеличения к 2016 г. объема кредитов нефинансовым организациям и физическим лицам до уровня 55–60% ВВП, а активов банковского сектора — до уровня более 90% ВВП;

2) довести уровень капитализации банковского сектора до 14–15% ВВП;

⁷ Рамочное соглашение представляет собой многосторонний механизм по достижению целей мировой экономики на современном этапе, инструмент согласования мер экономической политики стран — членов G20 (принято в 2009 г. на саммите в Питтсбурге).

3) продолжить работу по совершенствованию российского законодательства в части повышения стандартов раскрытия информации финансовыми институтами, консолидированного надзора, укрепления инфраструктуры и регулирования финансовых рынков.

На саммите G20, прошедшем в Лос-Кабосе 18–19 июня 2012 г., был принят «План действий для обеспечения экономического роста и создания рабочих мест», в рамках которого странам было предписано предпринять меры для сокращения дисбалансов путем увеличения внутреннего спроса за счет национальных сбережений. Китай и Россия должны перейти к более гибкой политике валютных курсов. Страны с формирующимися рынками также должны изменить структуру спроса, в том числе за счет дальнейшей либерализации процентных ставок и замедления темпов накопления международных резервов (Китай), роста инвестиций (Бразилия) и нормы сбережений (Турция). Странам — экспортерам нефти предписано осуществлять дальнейшие эффективные государственные расходы и стимулировать частные инвестиции для создания положительных региональных и глобальных внешних эффектов [3].

В рамках саммитов G20 принято решение рекомендовать МВФ провести комплексную реформу квот и системы управления

На Санкт-Петербургском саммите G20, состоявшемся 5–6 сентября 2013 г., было предписано странам-участникам продолжить работу по созданию сбалансированного мирового спроса между странами с дефицитом и странами с профицитом текущего счета, а также в целях снижения внутренних дисбалансов. В этой связи была подчеркнута необходимость добиваться ускорения роста внутреннего спроса в крупных «профицитных» странах, увеличения нормы сбережения и уровня конкуренции в «дефицитных» экономиках и повышения гибкости обменных курсов. В рамках координации международных мер реагирования на

глобальные дисбалансы Конференция ООН по торговле и развитию (ЮНКТАД) рекомендовала использовать реальный эффективный валютный курс в качестве практического и действенного показателя для проведения различий между приемлемыми и неприемлемыми торговыми дисбалансами [4].

На саммите в Брисбене, прошедшем 15–16 ноября 2014 г., лидеры G20 поставили перед собой амбициозную цель увеличить ВВП стран «Большой двадцатки» минимум на 2% к 2018 г. и соответственно размер мирового ВВП на 2 трлн долл. США [5].

Растущее давление на Россию оказывается и по линии СФС, в работе которого Россия участвует на постоянной основе. В рамках взаимодействия с СФС в Банке России в 2010 г. было создано специализированное структурное подразделение — Департамент финансовой стабильности.

3. Участие России в процессах реформирования основных наднациональных институтов МФА.

Россия принимает участие в реформировании основных наднациональных институтов МФА по следующим направлениям.

А. Сотрудничество в банковской сфере. Взаимодействие Банка России с Банком международных расчетов (далее — БМР) значительно расширилось после изменения статуса этой международной финансовой организации в системе наднационального монетарного регулирования: БМР стал координационным центром проведения мероприятий монетарной политики. Наиболее активное взаимодействие России с БМР в настоящее время осуществляется в рамках Базельского комитета по банковскому надзору (далее — БКБН) и Комитета по платежным и расчетным системам.

Следует отметить, что российское банковское сообщество неоднозначно оценивает эти стандарты. Несмотря на высказываемую общую поддержку стандартов Базель II и Базель III, Банк России продолжает изучать возможность установления для российских банков показателей левереджа (минимального отношения собственных средств к сумме показателей: совокупной величины активов и забалансовых позиций без взвешивания по уровню риска), а также предъявления ужесточенных требований к капиталу и показателям ликвидности банков.

Взаимодействие Банка России с БКБН по линии регулирования деятельности системно значимых финансовых институтов (далее — СЗФИ) в глобальном масштабе (макропруденциальный надзор) носит ограниченный характер. В число 30 системно значимых глобальных банков (США, КНР, Германии, Японии, Франции, Италии) крупнейшие российские банки не входят. Однако БКБН не снимает с повестки дня повышенные требования к достаточности капитала к российским СЗФИ с государственным участием (Сбербанк России, ВТБ). Очевидно, что дополнительная капитализация российских СЗФИ неизбежно приведет к обременению указанных банков и, как следствие, может вызвать негативные последствия не только для банковского, но и для реального сектора экономики (в частности, вследствие кредитного сжатия).

Б. Участие в работе АТЭС. Очевидная дискуссионность предположений о выгодах участия в регулятивных наднациональных структурах, куда Россия как один из крупнейших формирующихся рынков входит по принадлежности, приводит к тому, что ее включение в работу ряда международных слабоструктурированных объединений представляется лишенным экономической логики. К таким межнациональным структурам, в частности, относится АТЭС.

По состоянию на 2015 г. ни одна из заявленных Россией целей присоединения к АТЭС⁸ не достигнута. В частности, в рамках российских инициатив Банку России не удалось получить ощутимые результаты в согласовании подходов стран АТЭС к осуществлению монетарного регулирования в регионе. Россия не воспользовалась своим правом в рамках «Процесса министров финансов» реализации так называемых инициатив (*Policy Initiatives*), когда та или иная страна или группа стран выступает с инициативой проведения какого-либо исследования, серии конференций, семинаров (диалогов) или обучения по определенной теме в интересах

⁸ Расширение внешнеэкономических связей со странами региона; облегчение условий доступа российских товаров на рынки стран — членов АТЭС; стимулирование притока зарубежных инвестиций; содействие экономическому подъему восточных регионов страны; укрепление авторитета России в Азиатско-Тихоокеанском регионе; разрешение территориальных споров с Японией.

всех стран АТЭС и берет на себя координацию этой работы.

В. Взаимодействие с ОЭСР. Практически сорванным оказалось вступление России в Организацию экономического сотрудничества и развития (далее — ОЭСР). Взаимодействие России с ОЭСР начиналось с создания Центра по сотрудничеству со странами с переходной экономикой в начале 1990-х гг. Вплоть до начала процедуры подготовки к вступлению России в ОЭСР сотрудничество с этой организацией включало лишь периодические обзоры экономики России и специальные исследования по отдельным отраслям, а также консультирование российских государственных и законодательных органов в процессе подготовки проектов экономических законов. Основная направленность этого вида деятельности ОЭСР сосредоточена на максимально точном соответствии стандартам и кодексам.

***Банку России не удалось получить
ощутимые результаты
в согласовании подходов
стран АТЭС к осуществлению
монетарного регулирования
в регионе***

В 2011–2012 гг. прорабатывались вопросы подготовки проекта будущих обязательств России в ОЭСР, в том числе в банковской сфере, а также соответствующего национального плана по приведению российского законодательства в соответствие с будущими обязательствами России по членству в этой организации. Россия предприняла активные шаги, направленные на изменение национального законодательства. В частности, планировалось внести изменения почти в 50 нормативных актов. На уровне Правительства РФ был подготовлен план-график внесения соответствующих изменений в российское законодательство, существенно ограничивающих применение мер государственного регулирования на национальном финансовом рынке. Но вступление России в ОЭСР

было практически сорвано в связи с введением в 2014 г. секторальных экономических санкций в отношении России. Вслед за введением санкций ОЭСР фактически заблокировала дорожную карту включения России в состав стран-членов.

Г. Вступление в ВТО. Особый канал влияния реформирования МФА на российский финансовый рынок представляет вступление России в ВТО. Последствия вступления России в ВТО следует оценивать с тех позиций, что любая международная организация в рамках однополярной англо-саксонской модели мировой финансовой архитектуры отражает экономические интересы развитых стран. Действующая система регулирования национальных финансовых рынков отдельных стран в рамках ВТО, по существу, является своеобразной «расчисткой» мирового финансового рынка для свободных трансграничных перемещений глобального финансового капитала. Обеспечение странами — участницами ВТО режима наибольшего благоприятствования иностранным инвесторам, т.е. уравнивание иностранцев в правах с местными участниками финансового рынка, открывает широкие возможности для вовлечения иностранного капитала в сделки слияний и поглощений, осуществляя тем самым экономическую экспансию на территории стран — реципиентов капитала.

Подписанные Россией соглашения о вступлении в ВТО, в частности, требуют предоставления иностранцам режима наибольшего благоприятствования, т.е. для иностранных поставщиков финансовых услуг должны быть обеспечены такие же условия, что и для отечественных. Хотя Россия взяла на себя эти обязательства не в полном объеме, оговорив в процессе переговоров некоторые ограничения, изъятия относятся лишь к способам поставки финансовых услуг. В отношении же предоставления национального режима для иностранных банков, финансовых и страховых компаний ограничений не зафиксировано. Иными словами, на российском финансовом рынке иностранным фирмам и банкам обеспечены такие же права, как и отечественным организациям.

Положительным результатом является то, что России удалось добиться ограничений максимальной доли иностранного капитала в банковской системе — 50% (было оговорено, однако,

что Россия может вернуться к этому вопросу в рамках следующего раунда переговоров или в ходе переговоров о присоединении к ОЭСР), а также запрета на деятельность на территории страны прямых филиалов иностранных банков.

Таким образом, Россия смогла отстоять отдельные ограничения по способу поставки финансовых услуг иностранцами на внутренний финансовый рынок, но поскольку банки с иностранным капиталом имеют право проводить те же операции, что и российские банки, и облагаться такими же налогами, оговоренные ограничения фактически не действуют.

Выводы

Россия достигла существенных успехов в развитии национального финансового рынка в постсоветский период. Вместе с тем полноценным участником мировой финансовой архитектуры Россия не стала, что обусловлено отсутствием у нее эффективных рычагов влияния на глобальные финансы.

Несмотря на то что Россия является шестой экономикой мира по размеру ВВП и первой экономикой по запасам природных ресурсов, рубль не имеет статуса резервной или международной валюты и соответственно незначительно используется в международных финансовых операциях, что исключает возможность получения доходов от эмиссии финансовых инструментов (как США). Отсутствие собственной транснациональной сети банков, бирж, юридических и аудиторских компаний не позволяет зарабатывать на глобальном финансовом посредничестве (как, например, это делает Великобритания).

Операторами глобальных финансовых потоков, а также основными субъектами международных финансовых рынков выступают транснациональные банки, которые фактически монополизировали международные валютные и фондовые рынки. В отсутствии наднационального регулирования их деятельности в условиях снятия ограничения на свободное движение капиталов в рамках действующей Ямайской системы свободно плавающих курсов национальных валют, а также биржевого ценообразования на рынках основных сырьевых товаров, суверенные государства не в состоянии проводить независимую монетарную политику, в том числе

в сфере валютного курса. Это делает Россию необычайно уязвимой в реализации стратегии национального экономического развития. Валютный кризис, вызванный резким падением цен на нефть и переходом в ноябре 2014 г. на режим плавающего валютного курса, нанес серьезный удар по долгосрочному экономическому росту России.

В этой связи представляется, что с учетом возросшей «платы» за участие в реформировании МФА (кредитная нагрузка на экономику, выполнение обременительных требований в отношении национального финансового рынка и национальных банков) и невостребованности регулятивных полномочий наднациональных регулирующих органов в решении текущих российских макроэкономических задач, модель интеграции России в мировую финансовую архитектуру должна быть скорректирована с учетом концепции «разумного государственного эгоизма».

Данная модель поведения может предусматривать сохранение полноформатного участия представителей России в глобальных регулирующих структурах МФА, использование площадок международных форумов и международных организаций для продвижения собственной позиции. Однако новым в поведении России должно стать консервативное, сдержанное участие страны в реализации инициатив регулирующих структур в отношении ее внутреннего финансово-экономического пространства. Регулятивные меры в отношении секторальных структур национального финансового рынка должны использоваться только с учетом специфики и уровня его развития, а также с учетом собственных интересов России на глобальном финансовом пространстве вплоть до «замораживания» ряда неприемлемых с точки зрения целей страны мер.

Наиболее последовательным примером реализации концепции «разумного государственного эгоизма», на наш взгляд, является Китай, в течение продолжительного времени реализующий лишь отдельные решения G20, которые находит соответствующими национальным интересам. Концепция «разумного государственного эгоизма» не противоречит нормам международного права, так как все решения

наднациональных регулирующих структур формально носят лишь рекомендательный характер и не обеспечены механизмом международной ответственности.

В отношении современного участия России в процессах реформирования МФА «принцип разумного государственного эгоизма» должен проявиться в консервативном отношении к требованиям ОЭСР к ускоренной либерализации валютного законодательства, которое не соответствует макроэкономической ситуации в стране и приводит к усугублению финансовой нестабильности; ограниченном участии в предоставлении запрашиваемых данных в ОЭСР, состоящем в предоставлении лишь тех агрегатов данных, которые разрабатываются в настоящее время в отечественной статистике; сворачивании работы по корректировке национального законодательства в рамках подготовки к присоединению к Кодексам.

Альтернативой полноценного участия России в процессах финансовой глобализации может стать создание регионального финансового рынка,

нацеленного на обслуживание задач развития Евразийского экономического пространства.

Необходимо и дальше проводить политику интернационализации рубля, который уже используется в расчетах стран СНГ, региональных объединений типа ЕАЭС и Таможенного союза, а также в операциях с ценными бумагами через некоторые международные системы.

Ключевую роль в насыщении международного оборота той или иной валютой играют транснациональные банки и другие финансовые институты страны-эмитента, что означает для России необходимость развития собственной транснациональной банковской сети.

Таким образом, успех вхождения России в глобальную финансовую архитектуру во многом будет зависеть от степени вовлеченности России в развитие инфраструктуры региональных финансовых рынков Евразийского экономического пространства, формирования собственной разветвленной сети транснациональных банков, бирж, аудиторских и юридических компаний, а также увеличения объемов внешнеторговых и кредитных операций, деноминированных в рублях.

Литература (references)

1. Acceptances of the Proposed Amendment of the Articles of Agreement on Reform of the Executive Board and Consents to 2010 Quota Increase // IMF. May 8, 2015. URL: <http://www.imf.org/external/np/sec/misc/consents.htm>.
2. Agreement on the New Development Bank — Fortaleza, July 2015. URL: <http://brics6.itamaraty.gov.br/media2/press-releases/219-agreement-on-the-new-development-bank-fortaleza-july-15>.
3. The Los Cabos growth and jobs action plan // G20.org. URL: https://g20.org/wp-content/uploads/2014/12/Los_Cabos_Growth_and_Jobs_Action_Plan_Final.pdf.
4. Глобальные дисбалансы: ключевое значение выбора показателя валютного курса // Аналитические записки ЮНКТАД, 19 января 2011 г. URL: http://unctad.org/ru/docs/presspb20111_ru.pdf (RU). URL: http://unctad.org/en/Docs/presspb20111_en.pdf (ENG). Global imbalances: The choice of the exchange rate-indicator is key [Global'nye disbalansy: kljuchevoe znachenie vybora pokazatelja valjutnogo kursa]. UNCTAD Policy Briefs, January 19, 2011.
5. G20 Leaders' Communiqué Brisbane Summit, 15–16 November 2014 // G20.org. URL: https://g20.org/wp-content/uploads/2014/12/brisbane_g20_leaders_summit_communique1.pdf.
6. Мишина В., Хомякова Л. Интегрированный валютный рынок Евразийского экономического пространства и расчеты в национальных валютах: мифы или реальность? // Вопросы экономики. 2014. № 8. С. 53.
Mishina V., Khomyakova L. Integrated Currency Market of the Eurasian Economic Space and payments in national currencies: myth or reality? [Integrirovannyj valjutnyj rynek Evrazijskogo jekonomicheskogo prostranstva i raschjoty v nacional'nyh valjutah: mify ili real'nost'?). *Voprosy Ekonomiki*, 2014, No. 8, p. 53.

УДК 336.744

ПРОБЛЕМЫ РЕФОРМИРОВАНИЯ МИРОВОЙ ВАЛЮТНО-ФИНАНСОВОЙ АРХИТЕКТУРЫ*

ХМЫЗ ОЛЬГА ВАСИЛЬЕВНА, канд. экон. наук, доцент,
доцент кафедры «Мировые финансы» Финансового университета
E-mail: khmyz@mail.ru

В статье рассмотрены институциональная и функциональная проблемы современной мировой валютно-финансовой архитектуры. На основании анализа статистических данных выявлена насущная необходимость поиска альтернативных американскому доллару мировых денег. Сделан вывод о том, что Новый банк развития и пул условных резервных валют могут стать базой для продвижения национальных валют стран — членов БРИКС на мировой валютный рынок и укрепления позиций этих стран в мировой валютно-финансовой архитектуре. Предложено активизировать усилия в этом направлении. В этом случае доля российского рубля в международных финансах вырастет, и он сможет стать региональной резервной валютой.

Ключевые слова: деньги; валюта; мировая валютно-финансовая архитектура; международные финансы; БРИКС.

Problems of the Global Financial Architecture Reforms

OLGA V. KHMYZ, PhD (Economics), associate professor, the World Finance Department, Financial University
E-mail: khmyz@mail.ru

The paper examines the institutional and functional problems of the modern global financial architecture. The analysis of statistical data exposes an urgent need to seek a world money alternative to the US dollar. It is concluded that the New Development Bank and a pool of contingent currency reserves may become a basis for the promotion of the national currencies of the BRICS member countries on the global forex market strengthening the positions of these countries in the global financial architecture. It is proposed that the efforts in this direction be intensified. In this case the share of the Russian ruble in the international finance will grow, and the ruble can become a regional reserve currency.

Keywords: money; currency; global financial architecture; international finance; BRICS.

Современная мировая валютно-финансовая архитектура, формально оформленная в 1970-х гг. подписанием Ямайских валютных соглашений, сталкивается с каждым годом со все большим количеством проблем глобального, регионального и национального масштабов, главными из которых являются институциональная и функциональная проблемы.

Институциональная проблема

Современная мировая валютная система и мировая финансовая архитектура строятся на основе созданных на Бреттон-Вудской конференции ключевых международных валютно-финансовых институтов — Международный валютный фонд (далее — МВФ) и Международный банк реконструкции и развития. Изначально на первого были возложены координирование

* Статья подготовлена по результатам исследований, выполненных за счет бюджетных средств по Государственному заданию Финансового университета 2015 г. «Изменения российской валютно-финансовой и банковской системы в результате реформирования глобальной финансовой архитектуры».

и контроль за валютно-финансовыми отношениями стран-членов, а на второго — финансирование развития (сначала европейских стран, а затем и прочих). Но со временем их функции настолько переплелись, что сегодня эксперты [1, с. 10–11; 2, с. 63] рассматривают их как фактически единый институт, тем более что стать членом Всемирного банка страна может лишь после того, как она вступила в МВФ. Таким образом, различаясь лишь в мелочах, они проводят фактически единую политику в интересах наиболее развитых стран, располагающих наибольшим количеством голосов в этих институтах. Так, США с долей около 17% голосов [3, с. 5] фактически руководят МВФ, располагая блокирующим пакетом голосов. Развивающиеся государства, поставленные в подчиненное положение, недовольны сложившейся ситуацией и уже некоторое время настаивают на реформе МВФ и пересмотре распределения голосов в нем и квот. Последнее обсуждение этих предложений было в 2010 г. [4], но для проведения реформы необходимо согласие главного «акционера» МВФ, т.е. США, а до 2016 г. американский Конгресс его не давал, блокируя тем самым реформу МВФ. Почему же 31 января 2016 г. [5] произошел позитивный сдвиг, в результате которого доля голосов стран — членов БРИКС в МВФ вплотную приблизилась к блокирующим 15% голосов? Вероятно, причиной послужило начало работы новых валютно-финансовых институтов БРИКС (а также Азиатского банка инфраструктурных инвестиций). Прежде других государств страны БРИКС приняли два важных решения на встрече, состоявшейся на высшем уровне в Форталеза (Бразилия) в июле 2014 г.:

1) *об учреждении Нового банка развития (англ. New Development Bank BRICS) с начальным капиталом 100 млрд долл. США.* В качестве главной задачи этого кредитного института поставлено финансирование значимых проектов с целью содействия устойчивому развитию экономик стран — членов БРИКС. Новый банк развития изначально создавался как конкурент МВФ и Всемирного банка, рассматриваемыми странами — членами БРИКС как сильно политизированные и обслуживающие интересы государств «золотого миллиарда» учреждения. Так, МВФ предоставляет кредиты задолжавшим и

преддефолтным странам только при согласовании специфической «антикризисной программы» [6, с. 38]. Страны — члены БРИКС формируют первоначальный уставный капитал Нового банка развития в размере 50 млрд долл. США (по 10 млрд долл. США каждая страна). Первоначальный капитал выглядит достаточно скромным на фоне амбициозной инвестиционной программы. Поэтому предусмотрено генерирование дополнительных средств частных инвесторов. Кроме того, реализация проектов возможна только при предоставлении инвестиционных гарантий. А они, скорее всего, будут предоставляться в национальных валютах стран — членов БРИКС. Предусмотрена открытость Нового банка развития членству других стран (с целью увеличения капитала), но контрольный пакет в 55% доли капитала сохраняется за странами — членами БРИКС. Возможно, будут приглашены страны — члены ШОС (например, Казахстан, располагающий солидными финансовыми ресурсами). Привлечение внешних игроков в деятельность Нового банка развития, вероятно, будет осуществляться посредством их участия в важных для БРИКС совместных инфраструктурных проектах;

2) *о формировании пула валютных резервов стран — членов БРИКС в размере 100 млрд долл. США с целью коллективной нейтрализации внешних валютно-финансовых рисков.* Наибольший взнос в пул валютных резервов сделала китайская сторона (54 млрд долл. США), бразильская, индийская и российская стороны — по 18 и южноафриканская — 5 млрд долл. США. Китайские международные резервы в размере около 4 трлн долл. США и российские — около 500 млрд долл. США будут оказывать стабилизирующий эффект на экономики прочих стран-членов в случае возникновения кризисных явлений на валютно-финансовых рынках. В качестве программы максимум возможно превращение пула национальных валют в единую валюту БРИКС. Если Новый банк развития станет работать успешно, позиции китайского юаня, российского рубля и валют других стран — членов БРИКС на мировом валютном рынке укрепятся. Но не ясно, что случится, если одна или несколько валют пула валютных резервов станут объектами спекулятивной атаки на мировом рынке. Кроме того, скептики

отмечают, что валюты пула валютных резервов стран — членов БРИКС занимают скромную долю в системе международных расчетов (юань — 2,2%, российский рубль, бразильский реал и индийская рупия — около 1%, южноафриканский рэнд — менее 1%). Это означает, что сам пул валютных резервов или вероятная будущая общая валюта не смогут потеснить доминирование первого эшелона резервных валют. Тем не менее работа в этом направлении ведется.

Функциональная проблема

В отношении второй проблемы — фактического отсутствия мировых денег в современной мировой финансовой архитектуре — отметим следующее. Главная функция мировой валютно-финансовой системы — обеспечение беспрепятственности международных расчетов. С позиций наличия такого обеспечивающего средства развитие системы международных валютно-кредитных и финансовых отношений прошло два этапа: сначала использовалось золото в качестве классических денег и обеспечения бумажных денег, затем на смену золоту пришли ключевые валюты — универсальный инструмент международных расчетов, гарантирующий стабильность мировой финансовой архитектуры. Использование ключевых валют уменьшает трансакционные расходы между рыночными контрагентами, поскольку данная система работает с ликвидными и общепринятыми средствами платежа. Таким образом достигается мобильность торгово-инвестиционных и капитальных потоков. Ключевые валюты являются также средством аккумуляции валютных резервов национальными центральными банками. Они помогают регулировать глобальные дисбалансы, а национальные правительства и центральные банки получают возможность сравнительно гибкого управления своими платежными балансами. Государствам с положительным сальдо первого раздела платежного баланса, аккумулирующим валютные активы в ключевых валютах, нет нужды ограничивать экспортный потенциал, обеспечивая тем самым долгосрочный рост национальных экономик.

Главная проблема состоит в том, что ключевые валюты, являясь платежным средством мировой экономики, управляются национальными

правительствами. Выполняя функцию исполнения государственного бюджета, проведения денежно-кредитной и налогово-бюджетной политик, они обслуживают специфические экономические и финансовые интересы стран-эмитентов. Поэтому ведущая мировая ключевая валюта (американский доллар) является объектом постоянной справедливой критики. Своими решениями Федеральная резервная система США оказывает воздействие на состояние международных валютно-финансовых рынков и соответственно на экономику государств, находящихся за тысячи километров от Америки. В этом плане доллар работает в интересах американской национальной финансово-олигархической системы. Впрочем, это свойство доллара было бы характерно для любой другой национальной валюты, если бы она заняла место доллара на международных валютно-финансовых рынках.

Какой же выход можно предложить из сложившейся ситуации? В середине прошлого века видный британский экономист Дж.М. Кейнс выдвинул идею создания глобального наднационального института банковского типа, который эмитировал бы и регулировал обращение единой наднациональной (глобальной) резервной валюты (*bancor*). Дж.М. Кейнс предлагал сформировать клиринговый союз, в котором каждая страна получила бы доступ к кредитному финансированию в банках для экспортно-импортных операций. Неравновесия платежных балансов должны были регулироваться размерами предоставляемых кредитов, а накопленное положительное сальдо торгового баланса государства — путем обязательного возврата части излишка в клиринговый союз [7, с. 52–53]. США и их союзники отклонили эту идею в послевоенных условиях, несмотря на ее поддержку некоторыми западноевропейскими странами, и доллар стал доминирующей валютой в мировой торговле и финансах. Лишь в 1969 г. предложение Дж.М. Кейнса было воплощено в создании СДР¹. Сегодня американская политическая и финансовая элита разделена — республиканцы

¹ Специальные права заимствования (СПЗ) или СДР (англ. *Special Drawing Rights, SDR*) — искусственное резервное и платежное средство, эмитируемое МВФ (прим. ред).

верят в силу американской валюты, а демократы, учитывая мировые тенденции частичного ослабления доллара, предлагают вернуть его позиции посредством реформирования механизмов работы международных финансовых институтов. Но и республиканцы, и демократы единодушно настаивают на сохранении исключительной роли американского доллара в международных финансах, несмотря на все его недостатки.

Множествами дефектов обладает созданный в 1969 г. в рамках МВФ резервный механизм с использованием СДР, который был предназначен регулировать международные валютные резервы стран — членов Фонда, будучи денационализированным лишь формально [8, с. 237]. Представляя собой безналичные международные резервные активы, совокупный объем СДР стоит в настоящее время немногим больше 200 млрд долл. США. До 1973 г. страны — члены МВФ были обязаны закупать за СДР определенный объем резервов в виде золота или американских долларов с целью международного обеспечения их национальной валюты. После перехода к системе плавающих валютных курсов поддержание валютных резервов стран — членов МВФ осуществляется путем конверсии СДР в одну из четырех общепризнанных свободно используемых валют [это американский доллар, евро (ранее — немецкая марка и французский франк), японская иена и фунт стерлингов] в определенном соотношении. В результате проведения Китаем экспансионистической политики в международных финансах с конца 2016 г. запланировано включение юаня в состав корзины СДР (с долей около 11%), но доля американского доллара по-прежнему будет самой большой (свыше 41%), на втором месте останется евро (с ~30%), т.е. расстановка сил на мировой валютно-финансовой арене практически не изменится.

Каким требованиям должна удовлетворять национальная денежная единица, претендующая на ведущее место в мировой валютно-финансовой системе? Прежде всего, она должна играть роль универсального средства платежа в международных торгово-инвестиционных операциях, что требует ее свободной обратимости. Для этого мировые и национальные валютные и финансовые рынки должны быть насыщены соответствующей валютой, чтобы ее предложение

на рынке покрывало спрос на нее. В качестве валюты деноминации (т.е. выражения стоимости) активов она должна быть высоколиквидной и пользоваться доверием международных институциональных инвесторов, в том числе коммерческих банков. В этом случае центральные банки будут включать ее в свои валютные портфели и международные резервы. В соответствии с цифровыми данными международной финансовой статистики лучше других валют этим требованиям удовлетворяет американский доллар. Его уникальность в международных финансах вытекает из насыщенности валютных рынков ликвидными долларовыми активами, а фондовых и кредитных — ликвидными инструментами, деноминированными в этой валюте. То же можно сказать про другие сегменты мирового финансового рынка (прежде всего золотого), да и про рынки реальных товаров, например нефти, котировки которой выставляются преимущественно в долларах. Более того, предлагаемые к торговле на американском фондовом рынке разнообразные и масштабные эмиссии ценных бумаг, прежде всего долговых, используются для финансирования перманентного дефицита американского бюджета. Иными словами, в американском долларе сосредоточена основная масса деловой активности современных международных финансов. Следовательно, заявленная в качестве мультиполярной Ямайская валютная система фактически является доллароцентристской.

Что касается сторонников ее многополярности, они указывают на то, что в настоящий момент американский доллар, евро, а также (в меньшей степени) британский фунт, японская иена, канадский и австралийский доллары соответствуют предъявляемым требованиям. Спрос на эти валюты поддерживается на устойчивом уровне, невзирая на возможные резкие колебания их котировок на валютных рынках. По данным Банка международных расчетов, в 2015 г. на американский доллар приходится около 87% операций на мировом валютном рынке, евро — 33%, иену — 23% и фунт стерлингов — 12% (затем с большим отрывом следуют австралийский и канадский доллары с долей около 8,5%). Даже в разгар финансового кризиса в зоне евро в 2010 г. инвестиции операции в этой валюте

продолжали оставаться на высоком уровне, но на фоне кризиса и американский доллар продолжал восприниматься как «спасительная гавань» в условиях повышенной волатильности. Одновременно отмечается недостаток объемов национальных денежных единиц, не входящих в *top-4*. Именно недостаток активов фондового рынка в швейцарских франках в свое время подтолкнул Швейцарский национальный банк привязать курс своей национальной валюты к евро.

Из второго эшелона национальных денежных единиц, имеющих шанс стать мировыми резервными, выделяется китайский юань, котируемый на мировом валютном рынке под наименованием “*renminb*” («народный»). Рыночная доля юаня в международных валютных операциях составляет 1,8–2,2%. Его позиции в мировой валютно-финансовой системе усилились в результате многолетних высоких темпов роста национальной экономики и расширения китайского экспорта до мировых масштабов. Ряд экспертов прогнозируют, что в следующее десятилетие юань выровняется с американским долларом в качестве инструмента международных расчетов в восточноазиатском регионе.

Наряду с этим существуют определенные препятствия на пути превращения юаня в мировую резервную валюту. Даже если он войдет в систему международных расчетов, на рынке отсутствует достаточное количество деноминированных в нем активов, т.е. его ликвидность все еще низка. Китайцы могут финансировать свой государственный долг юаневыми государственными облигациями теоретически. Однако не ясно, каков будет спрос инвесторов на китайские ценные бумаги, деноминированные в юанях.

В то же время курс юаня определяется не на рыночной основе, а является объектом политико-административного регулирования китайского государства, перед которым стоит дилемма обеспечения баланса между экспортными нуждами страны (выражающимися в поддержании искусственно заниженного курса юаня по отношению к американскому доллару, против чего американцы постоянно возражают) и китайским кредитным и валютно-финансовым секторами, заинтересованными в укреплении курса национальной денежной единицы. Поскольку китайцы действительно хотят, чтобы юань стал мировой

резервной валютой, рано или поздно они введут рыночный принцип определения курса юаня (это запланировано на 2016 г.). Иначе биржевые игроки не стали бы рисковать инвестировать в валюту, зная, что ее курс зависит от политической воли. Эксперты МВФ все с большим реализмом рассматривают идею включения юаня в корзину общепринятых ключевых валют (СДР). Голосование по этой теме состоялось в ноябре 2015 г., а включение намечено на конец 2016 г. Но еще до решения МВФ двенадцать государств включили юань в структуру своих международных резервов. Это страны, ведущие активную торговлю с Китаем. Точные цифровые данные пока отсутствуют, так как в резервах юань попадает в категорию «прочие валюты», но даже Европейский центральный банк рассматривает возможность включения юаня в состав своих резервов.

Выводы

1. Бреттон-Вудские институты демонстрируют с каждым прошедшим годом неспособность справиться с глобальными проблемами. Положение может быть исправлено, и эти институты станут более динамичными и в большей степени будут соответствовать требованиям современной мировой финансовой архитектуры при условии, что в них усилится влияние развивающихся стран.

2. Все больше стран подают голоса против доминирования американского доллара в мировой валютно-финансовой системе. Они полагают, что зависимость мировой экономики и международных финансов от американского доллара необоснованно велика и должна быть уменьшена. В связи с этим предпринимаются усилия по усилению роли в международных финансах валют других стран.

С целью ускорения реформ мировой финансовой архитектуры и укрепления позиций развивающихся стран, в том числе БРИКС, целесообразно стимулировать деятельность Нового банка развития и пула валютных резервов, способных поддержать крупномасштабные проекты и повысить статус национальных денежных единиц стран — членов БРИКС.

3. Вызванная недавним глобальным финансово-экономическим кризисом необходимость

усиления международного финансового регулирования противоречит необходимости повышения степени свободы перемещения ресурсов (в том числе финансовых), требуемых для полноценного выполнения функции мировых денег.

Самое главное для валюты, претендующей на выполнение функции мировых денег в современных международных финансах, — способность

служить средством конечного урегулирования международных требований и обязательств любого типа. Главное препятствие на пути становления национальных денежных единиц мировыми валютами — необходимость отказа от национального суверенитета и передача национальной денежно-кредитной регалии эмитенту мировой наднациональной валюты.

Литература

1. Шмелев В.В. Международные экономические организации и борьба за демократизацию международных экономических отношений // *Финансы*. 2014. № 8. С. 9–14.
2. Спиридонова Т.С. Специфическая роль Международного валютного фонда в современных условиях // *Финансовый бизнес*. 2014. № 2. С. 61–66.
3. Cho Y. J. International Monetary System Reform and the G20 // *Journal of East Asian Economic Integration*, 2012. Vol. 16, No. 1, pp. 1–25.
4. IMF Board of Governors Approves Major Quota and Governance Reforms. Washington, DC: International Monetary Fund, 2010. December, 16. Press Release, No. 10/477.
5. Historic Quota and Governance Reforms Become Effective. Washington, DC: International Monetary Fund, 2016. January, 27. Press Release, No. 16/25.
6. Спиридонова Т.С. Взаимоотношения МВФ, Украины и России // *Банковское дело*. 2015. № 1. С. 37–41.
7. Шмелев В.В. Денежно-кредитные факторы глобальной нестабильности // *Финансовый вестник: финансы, налоги, страхование, бухгалтерский учет*. 2013. № 9. С. 50–58.
8. Шмелев В.В. Резервные валюты национального характера как объект реформирования мировой финансовой архитектуры // *Вестник МГИМО-Университета*. 2010. № 6. С. 236–239.

References

1. Shmelev V.V. International Economic Organizations and the Struggle for Democratization of International Economic Relations. [Mezhdunarodnye ekonomicheskie otnosheniya i borba za demokratizatsiu mezhdunarodnykh ekonomicheskikh otnoshenij]. *Finance*, 2014, No. 8, pp. 9–14.
2. Spiridonova T.S. Specific Temporary Role of the IMF [Spetsificheskaya rol' Mezhdunarodnogo valutnogo fonda v sovremennykh usloviyach]. *Finance business*, 2014, No. 2, pp. 61–66.
3. Cho Y. J. International Monetary System Reform and the G20 // *Journal of East Asian Economic Integration*, 2012, Vol. 16, No. 1, pp. 1–25.
4. IMF Board of Governors Approves Major Quota and Governance Reforms. Washington, DC: International Monetary Fund, 2010. December, 16. Press Release, No. 10/477.
5. Historic Quota and Governance Reforms Become Effective. Washington, DC: International Monetary Fund, 2016. January, 27. Press Release, No. 16/25.
6. 6. Spiridonova T.S. The IMF, Ukraine and Russia Interrelations [Vzaimootnosheniya MVF, Ukainy i Rossii]. *Banking*, 2015, No. 1, pp. 37–41.
7. Shmelev V.V. Monetary Factors of Global Instability [Denezhno-kreditnye factory global'noj nestabilnosti]. *Finance journal*, 2013, No. 9, pp. 50–58.
8. Shmelev V.V. Reserve currencies with the national affiliation as an object of reforming the international financial architecture [Rezervnye valuty natsionalnogo haraktera kak object reformirovaniya mirovoj finansovoj arhitektury]. *Journal of MGIMO-University*, 2010, No. 6, pp. 236–239.

УДК 336

ВЛИЯНИЕ ГЛОБАЛИЗАЦИИ НА ДИНАМИКУ И СТРУКТУРУ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ В РОССИИ

ПОПАДЮК ТАТЬЯНА ГЕННАДЬЕВНА, д-р экон. наук, профессор,
профессор кафедры «Инвестиции и инновации» Финансового университета
E-mail: popadyuktg@rambler.ru

Статья посвящена количественным и качественным параметрам инновационного процесса в России в условиях современного этапа глобализации. Одной из форм проявления экономической глобализации является обострение технологической конкуренции между странами. Это объясняется тем, что мировое лидерство на современном этапе развития во многом определяется обладанием и уровнем развития прорывных технологий прогрессивных технологических укладов.

Цель работы – выявить основные проблемы и направления развития инновационного процесса в России с учетом закономерностей мирового технологического развития и особенностей специфических задач страны по структурной модернизации экономики.

Обосновывается, что идентификация компонентов инновационного процесса в России в условиях глобализации, выявление происходящих изменений в его структуре и динамике будет способствовать повышению управляемости и результативности инновационной деятельности в стране.

Ключевые слова: технологическая конкуренция; экономическая глобализация; инновационный процесс; прорывные технологии; модернизация; инновационная политика.

The impact of Globalization on the Dynamics and Structure of Innovation Processes in Russia

TATIANA G. POPADYUK, ScD (Economics), full professor, the Investments and Innovations Department,
Financial University
E-mail: popadyuktg@rambler.ru

The paper focuses on the quantitative and qualitative parameters of the innovation process in Russia at the current globalization stage. The economic globalization is manifested, among other things, by the aggravation of the technological competition between countries. To a great extent it is due to the fact that the world leadership nowadays is largely determined by the ownership and the development level of breakthrough technologies in advanced technological paradigms. The purpose of research was to identify the main problems and trends in the development of the innovation process in Russia taking into account the laws of the global technological development and country-specific targets of the structural modernization of the economy. It is proved that the identification of the components of the innovation process in Russia in the globalization environment along with the changes in its structure and dynamics will improve the manageability and efficiency of the innovative activity in the country.

Keywords: technological competition; economic globalization; innovation process; breakthrough technologies; modernization; innovation policy.

На рубеже XX–XXI вв. происходит устойчивое взаимодействие национальных экономик на новой технико-технологической, транспортно-коммуникационной и информационной базе. Этот процесс получил название глобализации и изначально ассоциировался с формированием единого мирового рынка в результате интеграции ранее функционирующих изолированно национальных рынков.

Современный этап глобализации оказывает неоднозначное, противоречивое воздействие на развитие национальных экономик. Несмотря на признание того факта, что «глобализация объективно ведет к размыванию и обесценению регулирующих функций национального государства, которое уже не может как прежде защищать национальную экономику от нежелательных внешнеэкономических воздействий» [1, с. 6], при формировании основных направлений экономической политики, стратегических документов развития страны необходимо учитывать основные признаки и формы проявления глобализации с целью минимизации возможных национальных рисков и использования новых возможностей.

Глобализация и мировое технологическое развитие

Глобализация характеризуется высокой мобильностью международного финансового капитала, транснациональным производством, усилением трансграничной миграции трудовых ресурсов, глобализацией инновационных процессов, представляющей собой кооперацию стран в проведении инновационных процессов и распределение всех этапов инновационного процесса по различным странам на основе международного разделения труда. Если на начальном этапе глобализации в нее были включены, как правило, первые стадии инновационного процесса, в настоящее время она значительно эволюционировала и охватывает все новые страны, в частности индустриальные государства, что позволяет задействовать все стадии инновационного процесса.

Однако приходится констатировать, что в настоящее время в России фактически не используются новые возможности глобальной экономики

в интересах повышения конкурентоспособности и экономического роста. Отечественная промышленность практически не осуществляет диверсификацию и модернизацию производства за счет функционирования рынка международного финансового капитала. Из страны уезжают высококвалифицированные специалисты, а дефицит рабочих мест восполняется за счет мигрантов из стран Средней Азии, Китая и Вьетнама.

Россия также не извлекает причитающихся ей по праву выгод от интернационализации науки из-за того, что многие открытия отечественных ученых находят коммерческое применение за рубежом вследствие недостатков российской системы патентования.

В условиях глобализации конкуренция становится многоуровневой и более острой. Мировое лидерство в глобальной экономике определяется уровнем развития технологий. Ряд исследователей отмечают, что в начале XX в. в мире сложились три уровня рынков с тремя разными объектами конкуренции [2]:

- 1) технологии;
- 2) продукция массового спроса;
- 3) природное и минеральное сырье и продукты первых технологических переделов.

Обеспечение глобальной конкурентоспособности требует непрерывного освоения прорывных новейших технологий, что позволяет организациям быть вне зоны ценовой конкуренции и предполагает возможность окупаемости затрат, связанных с прорывными нововведениями. На рынках стран — технологических лидеров складываются особые условия, при которых продукция и технологии надежно защищены патентами, что позволяет их владельцам присваивать и капитализировать мировую технологическую ренту.

Если анализировать истоки современного мирового кризиса, можно сделать вывод, что ориентация на экспорт сырья и продуктов первичной переработки не позволяет обеспечивать устойчивую внутреннюю доходность страны, поскольку она в определяющей степени зависит от мировой конъюнктуры на сырьевых рынках.

Глобализация способствует общему выравниванию экономической значимости собственных и привлеченных источников научно-технологических достижений для рынков продукции

массового спроса. Поэтому на рынках продукции массового спроса складываются условия для жесткой ценовой конкуренции, в результате которой цены на стандартизированную продукцию снижаются, не давая их производителям возможности генерировать доходы.

В условиях современного мирового экономического кризиса все более неопределенным становится соотношение сил в глобальной экономике, хотя глобальные тренды все же обозначаются. В научном докладе «Долгосрочные технологические и экономические тренды. Варианты политики» [3] рассматриваются глобальные сценарии социально-экономического развития в зависимости от тенденций глобального технологического развития. При оценке возможности ускорения глобального технологического развития с 80%-ной вероятностью в докладе приводятся два возможных для России сценария, для которых характерно интенсивное научно-технологическое развитие: наиболее вероятный — конкуренция центров силы (вероятность 55%) и глобальная технологическая пирамида (вероятность 25%). Реализация сценария «конкуренция центров силы» для России означает:

- либо создание собственного центра силы, и страна входит в число технологических лидеров глобальной экономики, создаются собственные центры компетенций, имеется соответствующее институциональное обеспечение на основе института государственно-частного партнерства;
- либо Россия остается ресурсной периферией, научно-технологическая политика которой ориентирована на разработку энергетических и транспортных технологий и прием на аутсорсинг отдельных технологий стран партнеров.

Глобальная технологическая пирамида означает для России встраивание в глобальные технологические цепочки, активное участие в технологическом аутсорсинге и инновационном развитии.

Несмотря на то что в России недостаточно применяются передовые научные достижения (в 200 тысячах производственных технологиях используются не более 1000 изобретений), позиции России по отдельным технологиям

сопоставимы с развитыми странами. Это интенсивное развитие композитных материалов; материаловедение (нанотехнологии), технологии 3D-проектирования [3, 4].

В условиях глобализации конкуренция становится многоуровневой и более острой

Применение новых технологий будет способствовать качественным изменениям в производственной сфере и появлению новых рынков.

В Послании Федеральному собранию 2014 г. одним из приоритетов государственной политики В.В. Путин обозначил Национальную технологическую инициативу (далее — НТИ) как программу мер по формированию принципиально новых рынков и созданию условий для позиционирования России к 2035 г. как одного из мировых технологических лидеров.

В разработку НТИ вовлечены проектные, творческие команды; динамично развивающиеся на основе инноваций технологические компании; ведущие университеты; исследовательские центры; крупные бизнес-сообщества страны; институты развития, экспертные и профессиональные сообщества; заинтересованные министерства.

России важно определить технологические направления, стимулирование которых позволило бы стране совершить принципиальный прорыв в технологической сфере и способствовать качественному обновлению производственных процессов и методов их организации.

К числу передовых производственных технологий Российское технологическое агентство, созданное с целью содействия адаптации российской промышленности к росту глобальной конкуренции в условиях перехода мировой экономики в новый технологический уклад, относит цифровые производства, киберфизические системы, новые материалы, технологии робототехники и автоматизации, аддитивные технологии, инженерное программное обеспечение, автоматизированные системы управления технологическими процессами [5].

Усиление соперничества в технологической сфере способствует увеличению инновационной составляющей экономики. Только на базе радикальных технологических инноваций можно многократно повысить производительность труда, снизить материалоемкость и энергоемкость продукции, комплексно решить экологические проблемы.

Количественные и качественные параметры инновационных процессов в России

Идентификация компонентов современного инновационного процесса в России, выявление происходящих изменений, оценка их последствий с точки зрения проблем структуры и динамики позволяют осуществлять мониторинг желаемого направления развития российской экономики с целью повышения ее устойчивости и конкурентоспособности.

В развитых странах инновации становятся не просто средством увеличения прибыли, а превращаются в основной фактор роста экономики, повышения уровня и качества жизни населения. В результате исследований было выявлено, что 90% роста экономики развитых стран обусловлено внедрением результатов НИОКР в хозяйственный оборот [6, с. 21].

В России инновационный процесс значительно уступает по динамике развитым странам мира. Одна из основных причин — разрыв во времени между получением результатов НИОКР и их коммерциализацией в силу недоучета рыночного спроса, неразвитой системы инжинирингового сегмента в Национальной инновационной системе страны, институциональных связей между ее элементами (особенно между наукой и бизнесом), устаревших механизмов финансирования — нечто среднее между административно-командными методами и американской моделью венчурной экономики. При этом производственно-технологическая и информационная инфраструктуры развиты слабо, а необходимые для коммерциализации процессы лицензирования, сертификации, патентования забюрократизированы.

На динамику инновационного процесса влияет его структура с позиций соотношения между радикальными нововведениями и улучшающими

инновациями. Чем больше масштабы и сильнее выражен радикальный характер инновации, тем сложнее реализация инновационного процесса и управление им.

Сегодня наукоемкие и технически сложные товары становятся самым крупным и наиболее быстрорастущим сегментом мировой торговли. Темпы роста их производства и экспорта в 2–3 раза выше по сравнению с товарами сырьевых и традиционных отраслей — продовольствия, металлов, текстиля. Отмечается увеличение объемов торгов в сфере информационных технологий. Мировой экспорт вычислительной техники и средств связи по стоимости превысил сумму мирового экспорта нефти, газа, металлов и другого сырья [7].

Усиление соперничества в технологической сфере способствует увеличению инновационной составляющей экономики

Результативность НИОКР определяется количеством созданных объектов интеллектуальной собственности (далее — ОИС). По итогам 2013 г. в России получены охранные документы (или поданы заявки на их получение) на 2663 ОИС, в том числе: 177 изобретений; 149 полезных моделей; 3 промышленных образца; 224 программы для ЭВМ; 68 баз данных; 10 топологий интегральных микросхем; 1189 секретов производств (ноу-хау); 843 заявки на получение охранных документов. При этом:

- 44,6% общего количества ОИС составляют секреты производства (ноу-хау). Этот вид ОИС на рынке технологий в открытом виде не представлен, и поэтому коммерческая перспектива их реализации незначительна; кроме того, из-за физического износа технологического оборудования промышленных предприятий возникают серьезные проблемы при их внедрении;
- 31,7% общего количества ОИС составляют заявки на получение охранных документов, которые в мировой практике являются

основанием для коммерческой реализации соответствующих разработок.

К 2013 г. в стране сформировался круг стабильно функционирующих объектов исследовательской инфраструктуры [около 290 центров коллективного пользования (далее — ЦКП) и около 95 уникальных научных установок (далее — УНУ)]. Наибольшее количество объектов исследовательской инфраструктуры сосредоточено в вузах и учреждениях, подведомственных Минобрнауки России и Федеральному агентству научных организаций (далее — ФАНО). Более половины ЦКП работает в вузах, в том числе 21 — в федеральных университетах и 39 — в национальных исследовательских университетах. Что касается УНУ, то на вузы приходится около одной трети данных объектов инфраструктуры, немногим больше УНУ функционируют в учреждениях, подведомственных ФАНО, 7 — в учреждениях, подчиненных Правительству РФ.

Средний возраст дорогостоящего оборудования в ЦКП составляет 6,65 года. Более половины приборов в структуре научного парка ЦКП — это приборы зарубежного производства.

Большая часть УНУ в России построена еще во времена Советского Союза. К наиболее возрастным из них относятся обсерватории, ядерные и термоядерные комплексы, электрофизические комплексы и ускорители.

Уровень загрузки научного оборудования в ЦКП и на УНУ можно оценить как достаточно высокий — до 75%. В интересах внешних пользователей в большей степени используется оборудование УНУ (более 50% фактической загрузки), тогда как в интересах внешних пользователей в ЦКП — только на 30%. К услугам УНУ в наибольшей степени прибегают научные организации (более 40%), тогда как у ЦКП более половины пользователей — это промышленные предприятия.

Не все базовые организации, в которых есть ЦКП, обладают достаточными средствами для надлежащего сервисного обслуживания оборудования, приобретения комплектующих и расходных материалов, а также метрологического обеспечения. Актуальным в силу этого является государственная поддержка функционирующих ЦКП не только в плане расширения парка оборудования, но и обеспечения его текущей работы.

Доля разработанных передовых технологий в высокотехнологичных видах экономической деятельности в 2014 г. не превысила 9% от общего числа технологий (в экономике развитых стран этот показатель достигает 47% [11]). Доля принципиально новых разработанных технологий в общем числе разработанных технологий составила в 2014 г. только 13%. Объем разработанных отечественных передовых производственных технологий составлял 14,8% в 2012 г., а в 2013 г. — 16,3% общего количества приобретенных организациями новых технологий [8]. Еще меньший вклад отечественных передовых технологий в высокотехнологичных видах экономической деятельности, в 2012 и 2013 гг. он составил 3,3 и 4,3% соответственно.

С 2011 г. наблюдается рост интереса крупных компаний к инновационной деятельности, причем в области проведения или заказа НИОКР, а не покупки технологий, хотя в масштабах страны интерес бизнеса к софинансированию НИОКР пока не очень высок, подтверждением чего служит динамика внебюджетного финансирования НИОКР по проектам федеральных целевых программ.

В процессе формирования российской инновационной системы получен опыт совместных фундаментальных и прикладных исследований вузов, научных организаций и российских компаний, ведущих НИОКР. В период 2009–2011 гг. в рамках такого взаимодействия было проведено более 2500 научных работ, в которых было задействовано свыше 60 компаний, в том числе 28 компаний проводили исследования по перспективным прорывным направлениям научно-технического развития в соответствии с мировыми тенденциями науки, технологий и техники [8]. Среди компаний, в которых более 40% всех работ — это прорывные работы, можно назвать ОАО «Центр технологий судостроения и судоремонта» — 45,95% работ, ОАО «Концерн Моринформсистем-АГАТ» — 43,75% работ и ОАО «Холдинг МРСК» — 40,0%. Обращает на себя внимание крайне низкая доля прорывных работ в общем числе работ в ведущей компании российской экономики — ГК «Ростехнология», где на работы прорывного характера в этот период приходилось лишь 7,62% всех научных работ.

В определенной степени интерес компаний к отечественной отраслевой науке и к аутсорсингу

НИОКР вызван применением ряда мер, направленных на развитие связей бизнеса и государственной науки (в первую очередь в вузах). К ним относятся:

- программы инновационного развития госкорпораций с государственным участием;
- работы с вузами согласно условиям, определенным постановлением Правительства РФ от 09.04.2010 № 218 «О мерах государственной поддержки развития кооперации российских образовательных организаций высшего образования, государственных научных учреждений и организаций, реализующих комплексные проекты по созданию высокотехнологичного производства»;
- участие в технологических платформах (34 платформы, в которых приняли участие более 200 вузов и 300 НИИ);
- использование мер косвенного регулирования инновационной деятельности.

Эксперты стран ОЭСР пришли к заключению, что в современных условиях для устойчивого развития экономики необходимо не менее 20% вклада обрабатывающей промышленности в национальный ВВП, при этом 47% этого вклада обеспечивают высокотехнологичный (19%) и среднетехнологичный (28%) сектора этой отрасли экономики [9]. В настоящее время, по данным Росстата [8], доля высокотехнологичных видов экономической деятельности в области отгруженных товаров, выполненных работ и оказанных услуг составляет только 3,4% в 2012 г. и 3,7% — в 2013 г., наукоемких видов экономической деятельности — 10,1 и 9,7%, а среднетехнологических — 13,6 и 13,0%. Таким образом, основной вклад (около 75%) в производство товаров и оказание услуг вносят низкотехнологичные виды экономической деятельности. Даже в инновационном секторе они играют ведущую роль (доля высокотехнологичных видов производств в 2012 г. — 6,1% и в 2013 г. — 7,0%). Несмотря на увеличение удельного веса инновационного сектора в экономике России в период 2010–2013 гг. в 1,9 раза в целом и в 1,7 раза в обрабатывающей промышленности, глубоких структурных изменений, связанных с повышением значимости в экономике высокотехнологичных производств (как показывают вышеприведенные данные), не происходит.

В обрабатывающей промышленности на проведение исследований и разработок инновационного характера российских компаний приходится не более 16% общих затрат на технологические инновации. Даже в отсутствие санкций доля стоимости сделок по приобретению патентов на изобретения, патентных лицензий на изобретения, полезные модели, ноу-хау компаний, на промышленный образец, проведение научных исследований составляет не более 12,0% общей стоимости. Основная часть сделок приходится на инжиниринговые услуги — 58%, приобретение товарных знаков — 16%.

Динамичность инновационных процессов в развитых экономиках зависит как от крупных корпораций, так и от активности инновационного малого и среднего предпринимательства (далее — МСП). Малый бизнес в США — это почти 26 млн предпринимателей и фирм. По имеющимся оценкам, в России в настоящее время функционируют 230 тысяч малых предприятий и 16 163 предприятий среднего бизнеса. По некоторым экспертным оценкам, доля инновационного предпринимательства в общей структуре МСП в России составляет от 1,4 до 3,5% [10].

Несмотря на противоречивый характер инновационного процесса в условиях глобализации, он носит объективный характер, и в его основе лежат закономерности циклической динамики конъюнктуры мировой экономики. Для перехода на повышающую ветвь очередного цикла необходимо начать применять технологии шестого технологического уклада. Поскольку для устойчивого развития национальной экономики в России следует учитывать закономерности мирового технологического развития и особенности специфических задач страны по преодолению сырьевой модели развития и структурной модернизации экономики, в структуре инновационного процесса в России необходимо ориентироваться не только на освоение «прорывных» технологий 6-го технологического уклада, но и на решение задач модернизации добывающих отраслей, ТЭКа и химико-металлургического комплекса, что позволит уменьшить энергоемкость и материалоемкость ВВП в России и высвободит ресурсы для воспроизводства контуров нового технологического уклада.

Литература

1. Фейгин Г.Ф. Менеджмент в условиях глобализации. СПб.: СПбГУ, 2012. 168 с.
2. Попадюк Т.Г. Конкурентоспособность промышленности в новой экономике: стратегия управления: монография. М.: ВЗФЭИ, 2009. 204 с.
3. Белоусов Д.Р. Долгосрочные технологические и экономические тренды. Варианты политики. URL: <http://www.forecast.ru>.
4. Дежина И., Понамарев А. Перспективные производственные технологии: новые акценты в развитии промышленности // Форсайт. 2014. Т. 8. № 2. С. 16–29.
5. Инновационное развитие России: проблемы и решения: монография. М.: Анкил, 2013. 1216 с.
6. Ерошкин А. Механизмы государственной поддержки инноваций: зарубежный опыт // Мировая экономика и международные отношения. 2011. № 10. С. 21–29.
7. Иванова Н. Национальные инновационные системы в глобальном контексте. URL: <http://www.chelt.ru/main.html>.
8. Российский статистический ежегодник — 2014 г. URL: http://www.gks.ru/bgd/regl/b14_13/Main.htm.
9. Акаев А.А., Коротаев А.В., Малинецкий Г.Г. Прогноз и моделирование кризисов и мировой динамики. М.: ЛКИ, 2010. 352 с.
10. Concept for improving the legislation of the Russian Federation for the period until 2016. TPPRF. URL: http://www.tpprf.ru/ru/reg_docs/concept.

References

1. Fejgin G.F. *Menedzhment v uslovijah globalizacii* [Management in the context of globalization]. Sankt-Peterburg, SPbGU, 2012, 168 p.
2. Popadjuk T.G. *Konkurentosposobnost' promyshlennosti v novoj jekonomike: strategija upravlenija* [Industrial competitiveness in the new economy: management strategy]. Moscow, VZFEI, 2009, 204 p.
3. Belousov D.R. Dolgosrochnye tehnologicheskie i jekonomicheskie trendy. Varianty politiki. Available at: <http://www.forecast.ru>.
4. Dezhina I., Ponamarev A. Perspektivnye proizvodstvennye tehnologii: novye akcenty v razvitii promyshlennosti. *Forsajt*, 2014, Vol. 8, No. 2, pp. 16–29.
5. *Innovacionnoe razvitie Rossii: problemy i reshenija* [Innovative development of Russia: Problems and Solutions]. Moscow, Ankil, 2013, 1216 p.
6. Eroshkin A. Mehanizmy gosudarstvennoj podderzhki innovacij: zarubezhnyj opyt. *Mirovaja jekonomika i mezhdunarodnye otnoshenija*, 2011, No. 10, pp. 21–29.
7. Ivanova N. Nacional'nye innovacionnye sistemy v global'nom kontekste. Available at: <http://www.chelt.ru/main.html>.
8. *Rossijskij statisticheskiy ezhegodnik — 2014 g.* [Russian statistical Yearbook (2014)]. Available at: http://www.gks.ru/bgd/regl/b14_13/Main.htm.
9. Akaev A.A., Korotaev A.V., Malineckij G.G. *Prognoz i modelirovanie krizisov i mirovoj dinamiki* [Prognosis and modeling of crises and world dynamics]. Moscow, LKI, 2010, 352 p.
10. Concept for improving the legislation of the Russian Federation for the period until 2016. *TPPRF*. Available at: http://www.tpprf.ru/ru/reg_docs/concept.

УДК 339.732

ДЕОФШОРИЗАЦИЯ: ПРОБЛЕМЫ И РЕШЕНИЕ

ЯРЫГИНА ИРИНА ЗОТОВНА, д-р экон. наук, профессор,
профессор кафедры «Мировые финансы» Финансового университета
E-mail: jiz4@yandex.ru

Цель статьи – анализ проблем деофшоризации и способов обеспечения инвестиционной привлекательности российской экономики. Предмет исследования – комплекс научно-практических положений, раскрывающих основные направления деятельности субъектов хозяйствования в современных условиях. Делается вывод о том, что для обеспечения экономических интересов Российской Федерации представляется целесообразным способствовать процессу деофшоризации, направленному на использование мирового опыта финансирования программ развития. Взаимодействие институциональных инвесторов, их государственная поддержка, эффективное использование инструментов финансирования, гармонизация валютных, кредитных и финансовых отношений способствуют деофшоризации экономики и укреплению роли и места Российской Федерации в мировой экономике.

Ключевые слова: деофшоризация; финансирование; институциональные инвесторы; частно-государственное партнерство; развитие экономики.

De-Offshorization: Problems and Solutions

IRINA Z. YARYGINA, ScD (Economics), full professor, the World Finance Department, Financial University
E-mail: jiz4@yandex.ru

The purpose of the paper is the analysis of de-offshorization problems and ways to ensuring the investment attractiveness of the Russian economy. The subject of research is a complex of scientific and practical provisions that reveal the principal areas of business activities in the modern environment. It is concluded that to ensure the economic interests of the Russian Federation it may be appropriate to facilitate the de-offshorization process and make use of the foreign experience in the financing of development programs. The cooperation of institutional investors, their support by the government, the efficient use of financing tools, harmonization of monetary, credit and financial relations contribute to the de-offshorization of the economy and strengthening the role and place of the Russian Federation in the global economy.

Keywords: de-offshorization; financing; institutional investors; public-private partnerships; economic development.

Офшоризация как фактор мировой экономики

В условиях глобализации одной из проблем международного движения капитала, особенно для стран с формирующимися рынками, является проблема бегства капитала. В соответствии с методологией Всемирного банка размеры бегства капитала подсчитываются как сальдо текущего платежного баланса страны плюс сальдо движения акций плюс изменение валютных резервов и прирост внешнего долга. По данным экспертов, размеры бегства капитала из России в 2014 г. составили 151,5 млрд долл. США.

В 2013 г. этот показатель равнялся 61 млрд долл. США. Таким образом, за один год отток капитала увеличился в 2,5 раза. В настоящее время проблема бегства капитала остается актуальной и связана с намерением владельцев капитала сохранить денежные средства и минимизировать риски «упущенной выгоды» в связи с санкционным давлением на российскую экономику. Россия по масштабам экспорта капитала уступает лишь Китаю. В целом доля России в мировом вывозе капитала составила 2,6%, доля Бразилии – 0,5%, Индии – 0,2%, ЮАР – 0,1%. Особенностью российского экспорта капитала

является то, что в отличие от остальных стран БРИКС Россия вывозит больше капитала, чем ввозит. В этой связи важно учитывать системный характер офшоризации бизнеса в условиях глобальной экономики. Достижение финансовой стабильности возможно на базе комплексного подхода к решению проблем деофшоризации и усилий по реализации поступательного плана действий. Эффективная государственная политика по стимулированию притока инвестиционных ресурсов в Россию из-за рубежа, в том числе из офшорных зон, противодействие легализации доходов, полученных преступным путем, коррупции обуславливают повышенное внимание к данной проблеме.

В отличие от остальных стран БРИКС Россия вывозит больше капитала, чем ввозит

Цели и особенности офшорных зон

Термин «офшор» используется в документах международных организаций (МВФ, Международной группы по борьбе с отмыванием (легализацией) преступных доходов — FATF, ОЭСР, Форума финансовой стабильности). С конца 1990-х гг. к офшорам относят страны (юрисдикции), которые обеспечивают: снижение налоговых и других платежей; комфортную правовую среду для организации и ведения бизнеса, включая упрощенные условия административного и финансового надзора; возможность анонимно проводить финансовые операции и скрывать конечных выгодополучателей (бенефициаров) офшорных компаний. Представленные критерии являются основой для формирования списков офшорных юрисдикций, к которым обращено внимание национальных и международных регуляторов. Движущая сила офшоров — противоречия между государственным и частным интересом. Государство стремится к контролю и регулированию экономики, а субъекты хозяйствования — к максимизации прибыли. Офшоры выступают эффективным инструментом управления рисками,

стабилизации платежей, регулирования цен экспортноимпортных контрактов, самофинансирования, кэптивного (внутрифирменного) страхования, продажи авторских прав, оплаты валютных контрактов, передачи оборудования в лизинг, найма персонала, поставок давальческого сырья, трастовых операций с недвижимостью, покупки недвижимости за рубежом, ведения инвестиционной и спекулятивной деятельности на мировых финансовых рынках, в том числе через банки. В связи с развитием телекоммуникационных технологий практикуется офшорное программирование, открытие на территории офшорных зон бизнесединиц, включая виртуальные предприятия. Компании создаются в виде торговых и посреднических фирм, финансовых центров, банков, управляющих холдингами структур, инвестиционных центров, внутрифирменных страховых компаний, трастовых компаний, компаний для владения недвижимостью, в том числе на долевых началах. Офшорные компании используются как для легального, так и для нелегального бизнеса. Нелегальный бизнес прибегает к офшорам для сокрытия доходов, в том числе полученных от криминальных видов бизнеса. Легальный бизнес также использует офшоры для операций по сокрытию доходов, уклонению от налогов и использования легальных налоговых схем. К законным целям использования офшоров можно отнести создание совместных предприятий с иностранным партнером; оптимизацию структуры и функций компании с иностранным капиталом; создание специальных инструментов защиты имущества и т.д. Примерами недобросовестных целей использования офшоров являются уклонение от налогообложения; аккумуляция безналоговых доходов вне фискальной юрисдикции государства налогового резидентства; выдача себя за иностранное лицо для совершения действий экономического характера или нарушения прав третьих лиц и др. В настоящее время существуют различные классификации офшорных зон и их деление на страны с отсутствием налогов и требуемой отчетности и офшорные зоны повышенной респектабельности. В странах с отсутствием налогов и требуемой отчетности (в основном, небольшие государства третьего мира: Багамские острова,

Британские Виргинские острова, Каймановы острова, Белиз) офшорные зоны характеризуются высокой степенью конфиденциальности бизнеса и отсутствием контроля со стороны властей за деятельностью таких компаний. Практика показала, что солидные компании и банки уходят из таких юрисдикций. В настоящее время к странам, предоставляющим налоговые льготы зарегистрированным в них резидентам, относится Россия (Калининградская область). Особое положение Калининградской области, ее удаленность от основной территории Российской Федерации, всегда являлось объектом пристального внимания со стороны государства. В период развития рыночных отношений в России издано распоряжение Правительства РФ от 03.06.1991 «О хозяйственно-правовом статусе свободной экономической зоны в Калининградской области», что положило начало развитию особого порядка ведения бизнеса в Калининграде. На территории Калининградской области действует Федеральный закон от 10.01.2006 № 16-ФЗ «Об Особой экономической зоне в Калининградской области», который закрепляет и гарантирует право использования налоговых льгот для резидентов особой экономической зоны (далее — ОЭЗ). Основной целью создания ОЭЗ является привлечение российских и иностранных инвесторов в приоритетные для России отрасли экономики. Резидентом ОЭЗ становится юридическое лицо, имеющее намерение инвестировать в экономику региона средства с целью получения прибыли. Кроме того, в Калининградской области введен режим свободной таможенной зоны (далее — СТЗ), предоставляющий возможность юридическим лицам, зарегистрированным на территории Калининградской области, включая индивидуальных предпринимателей, при совершении импортных сделок производить ввоз иностранных товаров без уплаты таможенных пошлин и налогов и без применения мер нетарифного регулирования. Исключением являются подакцизные товары, а также товары, помещенные в специальный перечень, установленный Правительством РФ. Представляется целесообразным использование опыта Калининградской области в пограничных районах Российской Федерации, в том числе в рамках создания СЭЗ и СТЗ с участием стран —

партнеров Евразийского экономического союза, БРИКС, ШОС и др.

Контроль за офшорными зонами

Единого списка офшорных зон не существует. Работу по контролю за офшорными зонами ведут международные организации и центральные банки. Среди международных организаций, ведущих списки офшорных зон, наиболее значимую роль играют Межправительственный орган по борьбе с отмыванием криминальных капиталов и финансированием терроризма — FATF (*Financial Action Task Force*) — и Организация экономического сотрудничества и развития (ОЭСР). С 26 июня 2000 г. ОЭСР в рамках борьбы «с вредными налоговыми методами» выпустила «черный список налоговых убежищ», в первый из которых вошли 35 офшорных территорий. Основным инструментом FATF являются 40 рекомендаций в сфере преступного отмывания доходов и финансирования терроризма, которые подвергаются ревизии в среднем один раз в пять лет, а также 9 специальных рекомендаций в сфере противодействия финансированию терроризма, которые разработаны после событий 11 сентября 2001 г. В соответствии с резолюцией Совета Безопасности ООН № 1617 (2005) рекомендации FATF являются обязательными международными стандартами для выполнения государствами — членами ООН. В России список государств и территорий, предоставляющих льготный налоговый режим и (или) не предусматривающих раскрытие и предоставление информации при проведении финансовых операций (офшорные зоны), публикуется и обновляется Банком России.

Деофшоризация как фактор развития экономики

Понятие деофшоризации трактуется в экономической литературе по-разному. С одной стороны, деофшоризация рассматривается как борьба с офшорами или ужесточение контроля за операциями в офшорных зонах, а с другой — как облегчение условий для ведения бизнеса и как фактор развития национальной экономики. При этом указанные подходы не противоречат пониманию деофшоризации как проведению государством политики, направленной на со-

вершенствование налоговой, законодательной, правоприменительной и информационной сфер деятельности субъектов хозяйствования в целях снижения бегства капитала и его репатриации.

В настоящее время в России принимаются меры, направленные на обеспечение привлекательности и прозрачности экономики: 24 ноября 2014 г. принят Федеральный закон № 376-ФЗ «О внесении изменений в части первую и вторую Налогового кодекса Российской Федерации (в части налогообложения прибыли контролируемых иностранных компаний и доходов иностранных организаций)», направленный на деофшоризацию бизнеса. Документ вводит механизм налогообложения прибыли контролируемых иностранных компаний, зарегистрированных в низконалоговых юрисдикциях. Гражданин России признается контролирующим лицом офшорной компании, если доля его участия превышает 25%. Если же общая доля российского участия в компании превышает 50%, то для признания контролирующим лицом достаточно 10% участия. В ряде случаев прибыль контролируемой иностранной компании может быть освобождена от налогообложения. В частности, от уплаты налогов освобождаются некоммерческие организации, не распределяющие полученную прибыль между владельцами. Владельцы банков и страховых организаций, а также компаний, образованных в соответствии с законодательством государства — члена Евразийского экономического союза, также освобождаются от уплаты налогов. Однако практика показывает, что в настоящее время предпринимаются меры, настораживающие бизнес, в том числе связанные с необходимостью упорядочения действий всех органов законодательной и исполнительной власти. Кроме того, любые инициативы в рамках деофшоризации целесообразно согласовывать с мегорегулятором — Банком России. По экспертным оценкам, существенной проблемой, оптимизирующей офшоризацию бизнеса, являются низкая предсказуемость, прежде всего, валютной политики и наличие множества отложенных решений о налоговом маневре, пенсионной реформе, институциональных инвесторах и т.д. В этих условиях простое снижение налоговых ставок не приведет к притоку капитала в «отечественные»

офшоры. Спрос на зарубежные офшоры продиктован объективными и субъективными причинами, которые необходимо учитывать при формировании государственной политики деофшоризации бизнеса. Объективной причиной бегства капитала в офшорные юрисдикции является повышение экономической парадигмы деятельности российских компаний, которая в настоящее время имеет глобальный характер. Офшоры предоставляют участникам рынка необходимый уровень международного сервиса. К субъективной причине можно отнести нежелание идентификации собственника капитала или товаров с определенной страной. Хозяйствующий субъект направляет оптимизированные по ценам товары или услуги из офшорной зоны на новые рынки, участвуя в мировом воспроизводственном процессе. При этом если есть ограничения в антимонопольном законодательстве или национальный рынок характеризуется как рынок с повышенной волатильностью и рисками для собственника капитала, товаров, услуг, то высока вероятность быть персонифицированным с определенным бизнесом. В этой связи высок риск рейдерских захватов бизнеса, коррупционных сделок и пр. Предприниматель минимизирует риски, регистрируя бизнес за рубежом. Большинство пользователей офшоров не занимаются незаконной деятельностью. Их привлекают более стабильная деловая среда, финансовые инструменты, отсутствующие на национальном рынке, и условия ведения бизнеса. К субъективным факторам офшоризации бизнеса относится также вера русского предпринимателя в «высокое качество» иностранного участника бизнеса, который лучше, чем отечественный. Вышеназванные факторы, влияющие на вывоз капитала или производства из России, не следует смешивать с уклонением от налогов и нелегальным бизнесом. Желание скрыть владельца и криминально-коррупционное происхождение капитала — причины офшоризации, имеющей криминальный характер. В свою очередь, реализация политики деофшоризации напрямую связана с сохранением экономически оправданных легальных способов минимизации рисков бизнеса и предотвращением коррупционных и криминальных сделок. Нельзя допустить ухудшения условий ведения бизнеса, как это случилось в недавнем

прошлом после повышения страховых взносов для малого бизнеса, что привело к закрытию в России около 300 000 частных компаний, а доходы Пенсионного и других фондов сократились. По оценке Всемирного экономического форума, слабая защита прав собственности является причиной «подстраховки» российского капитала формальной принадлежностью к зарубежным, преимущественно офшорным юрисдикциям. К тому же ориентация большинства офшоров на англо-саксонское хозяйственное законодательство обеспечивает их инвесторам технические возможности доступа на мировой рынок, что целесообразно учитывать при оптимизации финансирования проектов, представляющих интерес для российской экономики. Кроме того, для привлечения иностранного капитала необходимо создать прозрачную систему налогообложения с отсутствием порочных дефектов — административных барьеров, коррупционной составляющей.

В настоящее время основной объем российского капитала за рубежом «осел» в офшорах и офшоропроводящих странах. Часть инвестиций в Нидерланды «перетекает» в офшорные Нидерландские Антилы, а из Австрии, Великобритании и Ирландии — в британские офшоры. Из этих же стран и территорий до недавнего времени поступила основная масса иностранных инвестиций в Россию. Практика показала, что кругооборот капитала между Россией и офшорными территориями обслуживается прочими инвестициями, включая банковские кредиты.

Офшоризация бизнеса в России

В России массовое развитие бизнеса с использованием зарубежных офшорных компаний началось в 1991 г. после отмены монополии государства на ведение внешнеэкономической деятельности.

Федеральное устройство России позволило организовать на территории страны свободные экономические зоны (далее — СЭЗ). В 1993 г. создана СЭЗ «Ингушетия» (ликвидирована в 1997 г.), затем образованы СЭЗ в Калмыкии, в г. Углич, на Алтае (закрыта в январе 2002 г.). Известны также закрытые административно-территориальные образования (далее — ЗАТО).

Причем в Агинском округе и Калмыкии налоговые льготы получали лишь те компании, которые не вели хозяйственную деятельность на территории СЭЗ. В декабре 2003 г. Совет Федерации отменил с 1 января 2004 г. инвестиционную льготу по налогу на прибыль организаций, которую до этого имели право устанавливать местные власти. Тем самым в России были упразднены внутренние офшоры (Калмыкия, Чукотка и др.). В свою очередь, целесообразно отметить, что в современных условиях доля компаний, контролируемых резидентами офшорных зон, в российской экономике продолжает оставаться существенной, что требует комплекса мер, направленных на деофшоризацию российского бизнеса.

Деофшоризация российского бизнеса

Решение проблемы деофшоризации экономики требует комплексного подхода с учетом экономического, политического, институционального, административно-правового и налогового аспектов.

Экономический компонент деофшоризации предполагает расширение на российском рынке предложений финансовых инструментов депозитно-инвестиционного характера, ориентированных на отечественные компании-экспортеры, обладающие ресурсами. Такие инструменты должны обладать приемлемыми для приобретателей характеристиками хеджирования рисков и иметь достаточно высокий уровень доходности. В мировой практике в качестве таких инструментов используют так называемые инфраструктурные облигации, основными характеристиками которых являются номинал, выраженный в иностранной валюте, и обеспечение в форме государственных гарантий. Необходимым условием обращения инфраструктурных облигаций является наличие организованного ликвидного фондового рынка. Как показывает мировая практика, использование «инфраструктурных» облигаций в России, наряду с комплексом других мер по улучшению инвестиционного климата, окажет позитивное влияние на снижение объемов вывоза капитала, в том числе в офшорные зоны. Выпуск «инфраструктурных» облигаций может осуществляться при поддержке государственных

структур, например Государственной корпорации «Внешэкономбанк», либо на основе банков с международно-правовым статусом (МИБ, Межгосударственный банк, Новый банк развития БРИКС, Межгосударственный банк и др.).

Административно-правовой компонент деофшоризации предусматривает применение ограничительных мер на вывоз капитала в отдельные юрисдикции. Несмотря на законодательно закрепленный в России открытый режим трансграничного движения капитала, ограничение «офшоризации» бизнеса может быть достигнуто посредством выпуска соответствующего постановления Правительства РФ, обеспечивающего мониторинг деятельности корпораций, прежде всего с государственным участием, в офшорных юрисдикциях, что окажет позитивное влияние на экономику, учитывая возможное снижение объемов вывоза капитала за рубеж. В целях эффективного администрирования международного бизнеса целесообразно оптимизировать систему банков с российским участием за границей. Такие финансовые институты работают во всех регионах мира и располагают репутацией надежных партнеров-посредников, обеспечивающих потребителей качественными продуктами и услугами. В свою очередь, представляется важным расширить сеть финансовых институтов, в том числе с участием российских банков в странах-партнерах в целях обеспечения экономических интересов субъектов хозяйствования Российской Федерации. Привлечение иностранных инвестиций в особые или специальные экономические зоны на территории Российской Федерации необходимо осуществлять с учетом мирового опыта и создания условий стимулирования трансграничных потоков капитала с использованием СЭЗ.

Институциональный компонент решения проблемы деофшоризации экономики предполагает повышение роли государственной поддержки российского экспорта, в том числе на уровне государственных компаний, так как в ряде отраслей российской экономики (нефтегазовая, металлургическая, атомная энергетика, телекоммуникации) существуют предпосылки для экспорта капитала, особенно прямых инвестиций. В этой связи важным дополнением к доминирующему в современных условиях бюджетному

финансированию проектов и программ развития являются ресурсы Фонда национального благосостояния и Резервного фонда Российской Федерации. Использование средств этих фондов определено законодательством. Кроме того, в Российской Федерации сформированы другие федеральные фонды и агентства, целью которых является развитие экономики и инвестиционных программ: Инвестиционный фонд Российской Федерации, Российский фонд прямых инвестиций, Фонд жилищно-коммунального хозяйства, инвестфонды субъектов Российской Федерации, Агентство стратегических инициатив, Агентство по страхованию вкладов, Федеральный центр проектного финансирования и т.д. Деятельность указанных федеральных фондов способствует реализации стратегических проектов. Представляется целесообразным укрепить роль и место государственных и частных инвестиционных фондов, в том числе крупных корпораций, в целях расширения финансирования российской экономики. Особую роль в этой связи призван играть Негосударственный пенсионный фонд Российской Федерации (далее — НПФ). В настоящее время пенсионные активы НПФ, а также средства, аккумулированные в страховых компаниях по долгосрочным договорам страхования жизни, являются долгосрочными инвестиционными ресурсами. Важна также эффективная стратегия использования импортозамещающих ресурсов, в том числе из средств пенсионных и других накоплений специализированных фондов и агентств России, созданных в том числе на базе деофшоризации финансовых ресурсов. Эффективная поддержка институциональных инвесторов способствует деофшоризации бизнеса и развитию предпринимательства в России. В этой связи важным направлением работы государственных институтов является совершенствование законодательства Российской Федерации и содействие формированию накопительной части пенсий российских граждан. Решение Правительства РФ, принятое в апреле 2015 г., об использовании финансовых ресурсов накопительной части пенсии как одного из источников «длинных» денег и экономического роста способствует развитию деятельности институциональных инвесторов. В рамках реализации программ

важно учитывать мировой опыт модернизации экономики на базе частно-государственного партнерства (далее — ЧГП). Необходимы новые формы взаимодействия государства и бизнеса в рамках социально ориентированных проектов и программ развития реального сектора экономики на базе новых технологий. В этой связи активную роль играет Государственная корпорация «Банк развития и внешнеэкономической деятельности» — ключевой национальный центр компетенций по развитию рынка проектов ЧГП в России. Дочерняя структура «Внешэкономбанка» — Федеральный центр проектного финансирования также способен обеспечить администрирование программ развития с участием институциональных инвесторов. Успешной реализации проектов способствует политическая воля. Руководство России поддерживает развитие ЧГП.

Другим направлением работы в части повышения прозрачности деятельности хозяйствующих субъектов является развитие межгосударственных связей стран, использующих офшорные режимы, с целью заключения двусторонних соглашений о раскрытии информации об операциях российских резидентов. Такие соглашения основываются на принципах приоритетности и экстерриториальности национального налогового законодательства, использованного США в FATCA*. Административно-правовой блок регулирования банковского бизнеса необходимо дополнить нормативными документами Банка России, направленными на повышение контроля проведения банковских операций в офшорных юрисдикциях. Опыт применения таких мер имеется. В частности, в Российской Федерации применяется система соглашений об исключении двойного налогообложения. В 2012 г. соглашения об исключении двойного налогообложения приобрели новый смысл: их заключают с офшорными странами и подписывают дополнительный протокол об обмене общей и специализированной информацией. В начале 2012 г. Совет Федерации ратифицировал два международных документа об устранении двойного налогообложения с Кипром и Чили. Аналогичный документ подписан со Швейцарией, которая аккумулирует на счетах своих банков крупные суммы, сокрытые от налогов. Ратифицирован также протокол

об изменении соглашения об исключении двойного налогообложения России и Люксембурга. Иными словами, Россия увеличивает число так называемых правильных офшоров, которые предлагают низкие налоги, но не скрывают имена владельцев компаний. В целом необходимо обеспечить стабильные, понятные, прозрачные и объективные правила работы бизнеса во всех сферах, сделать так, чтобы нелегальный вывод капиталов/активов в офшорные зоны стал репутационно и экономически невыгодным. С этой целью предлагаются меры, направленные на повышение прозрачности офшорного бизнеса: внедрение процедур автоматического обмена информацией со странами — экономическими партнерами России; введение обязанности декларировать участие и бенефициарное владение капиталом российских компаний и физических лиц в иностранных компаниях, а также декларировать наличие иностранных банковских счетов; введение ограничений на деятельность в России компаний, контролируемых офшорными собственниками, прежде всего включая их участие в видах деятельности, связанных с использованием бюджетных средств; расширение деятельности иностранных банков с российским капиталом за границей и спектра финансовых инструментов на российском финансовом рынке для обеспечения потребностей российской экономики.

Выводы

Деофшоризация российской экономики не способствует применению командных методов формирования дополнительных административных барьеров, в том числе в части увеличения отчетности и/или проверок государственных надзорных органов. Важно повысить привлекательность российской экономики и юрисдикции посредством реформы судебной системы, усиления защиты прав собственников, усиления ответственности и прозрачности банковского бизнеса. Очевидно, что административные меры важны и принесут ожидаемый результат только в комплексе с экономическими,

* *Foreign Account Tax Compliance Act* — американский закон о налогообложении иностранных счетов, главная цель которого препятствовать уклонению от уплаты налогов американских граждан, работающих и проживающих на территории других государств.

рыночными методами. Одними из ключевых факторов являются совершенствование инвестиционного климата в России и обеспечение государственной поддержки институциональных инвесторов, в том числе в рамках выпуска инфраструктурных облигаций.

В целях обеспечения деофшоризации экономики представляется целесообразным уполномоченными государственными структурами разработать комплекс мер экономического и правового характера, направленных на повышение роли государственной поддержки институциональных инвесторов и российского экспорта, расширение использования новых финансовых инструментов депозитно-инвестиционного характера, ориентированных на использование отечественными субъектами хозяйствования. Кроме того,

необходимо принять меры, направленные на исключение компаний, контролируемых офшорным капиталом, из стратегически важных для государства сфер деятельности (добыча полезных ископаемых, транспорт, связь, банковская деятельность, инновации, оборонная промышленность), а также на развитие межгосударственных связей с государствами, использующими в том числе офшорные режимы, с целью заключения двусторонних соглашений о раскрытии информации об операциях российских резидентов. Гармонизация финансово-экономической и правоприменительной практики со странами-партнерами будет также способствовать решению проблем деофшоризации российской экономики.

Литература (references)

1. Offshore Financial Centers // IMF Background Paper. URL: <http://www.imf.org>.
2. Report on Non-Cooperative Countries and Territories // FATF. URL: <http://www.fatf-gafi.org>.
3. Harmful Tax Competition // An Emerging Global Issue. Paris: OECD. URL: www.fsforum.org.
4. Панова Г.С., Туруев И.Б., Ярыгина И.З. Деофшоризация как фактор развития национальной экономики // Вестник МГИМО-Университета. 2014. № 2.
5. Panova G.S., Turuev I.B., Yarygina I.Z. Deoffshorization as a national economy development factor. Vestnik MGIMO-University, 2014, No. 2 [Deoffshorizatsija kak faktor razvitija natsionalnoj ekonomici]. Vestnic MGIMO-Universiteta, 2014, No. 2.
6. Ярыгина И.З. Роль банков развития в обеспечении экономических интересов БРИКС // Экономика. Налоги. Право. 2015. № 3.
7. Yarygina I.Z. Role of banks in providing economic interests of BRICS // Economics. Taxes. Law, 2015, No. 3. [Rolj bankov v jbespechenii ekonomicheskikh interesov BRICS]. *Economika. Nalogi. Pravo*, 2015, No. 3.

Выступление В.В. Путина

на совещании по вопросам приватизации 1 февраля 2016 г.

Все приватизационные сделки должны строго соответствовать нормам и требованиям закона, само собой разумеется. Необходимо обеспечить и максимальную прозрачность этих сделок как для их участников, так и для общественности...

...В результате приватизации государство не должно потерять контроль над стратегически важными предприятиями...

...Реализация госимущества должна быть экономически оправданна, целесообразна, нужно учитывать конъюнктуру и тенденции рынка...

...Больше внимания необходимо уделить качеству инвесторов, их деловой репутации и опыту работы. Переход акций в частные руки возможен только при наличии у покупателя стратегии развития приобретаемой компании...

...Новые владельцы приватизируемых активов должны находиться в российской юрисдикции. «Серые» схемы, вывод активов в офшоры, сокрытие собственников долей недопустимы.

УДК 339.727.2(747)

МИРОВАЯ ДОЛГОВАЯ ПРОБЛЕМА И УСТОЙЧИВОЕ РАЗВИТИЕ ГЛОБАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

ПЛАТОНОВА ИРИНА НИКОЛАЕВНА, д-р экон. наук,
профессор кафедры «Мировые финансы» Финансового университета
E-mail: irplato56@mail.ru

В статье рассматриваются качественные и количественные характеристики финансиализации мировой экономики, влияющие на формирование мирового долга и противодействующие устойчивому развитию глобальной экономики. На основе анализа докладов международных организаций оцениваются темпы роста мировой экономики и современного мирового долга. Приводятся цели и структура увеличения задолженности развитых и развивающихся стран и раскрываются различия в способах ее урегулирования и последствиях для отдельных стран и мировой экономики в целом. Подчеркивается необходимость применения мер валютной политики для достижения стабильности рубля и устойчивости российской экономики, особенно при ограничении внешних заимствований в условиях финансовых санкций.

Ключевые слова: мировая долговая проблема; финансиализация мировой экономики; устойчивое развитие экономики; финансовые санкции; девальвация рубля; валютная политика и валютный контроль.

The World Debt Problem and Sustainable Development of the Global Economy

IRINA N. PLATONOVA, ScD (Economics), full professor, the World Finance Department, Financial University
E-mail: irplato56@mail.ru

The paper examines the qualitative and quantitative characteristics of the financialization of the global economy having an impact on the formation of the global debt and undermining the sustainable development of the economy. Based on reports available from international organizations, the growth rates of the global economy and the presently existing world debt are estimated. The purpose and the structure of the increasing indebtedness of developed and developing countries are described that reveal the differences in the methods of debt settlement and the implications for individual countries and the whole world economy. A particular stress is put on the importance of monetary policy measures for achievement of the ruble and the Russian economy stability, especially in the situation of limited external borrowings caused by the financial sanctions.

Keywords: global debt problem; financialization of the world economy; sustainable economic development; financial sanctions; ruble devaluation; monetary policy and forex control.

Прогнозы развития мировой экономики

Мировая экономика восстанавливается после мирового системного кризиса значительно медленнее, чем ожидалось два года назад. Оценка феномена «длительного застоя» глобальной экономики необходима для разработки механизмов, стимулирующих рост мирового хозяйства. Отмечая снижение инвестиционной

активности на фоне переизбытка ликвидности, международные организации периодически пересматривают прогнозы темпов развития мировой экономики в сторону понижения.

Согласно прогнозу МВФ низкие темпы роста глобального ВВП, составившие 3,1% в 2015 г., могут сохраниться в последующие два года (табл. 1).

Еще менее оптимистичной выглядит оценка перспектив восстановления роста в глобальной

экономике, содержащаяся в подготовленном ЮНКТАД докладе о торговле и развитии — 2015. Согласно прогнозу этой международной организации темпы роста мировой экономики в 2015 г. должны составить 2,5% вместо 4% в докризисном 2007 г. В 2015 г. повышение темпов роста на 2,4% экономики США, 1,7% — стран ЕС и 0,9% — Японии не позволяет развитым странам придать существенный импульс развитию мировой экономики. Умеренное снижение темпов роста в развивающихся странах с 7,8% в 2010 г. до 4,5% в 2014 г. и 4,1% в 2015 г. происходит одновременно с более глубоким падением в странах с переходной экономикой с 4,7 до -2,6% за этот же период, что также не способствует ускорению темпов роста мирового хозяйства [1].

Причины стагнации мировой экономики

На фоне замедления темпов роста всего мирового хозяйства более заметным выглядит прогнозируемое оживление экономики США до 2,6% в 2016 г. Однако этот рост осложняется рядом социальных проблем и рисков [1].

При объяснении причин стагнации мировой экономики чаще других приводится точка

зрения, согласно которой основными факторами падения темпов роста глобального мирового хозяйства является замедление экономического роста в Китае, повлекшее снижение спроса на многие виды сырья. Кроме того, переход китайской экономики на новую модель развития, в основе которой лежат внутреннее потребление и расширение использования собственных ресурсов, тормозит общемировое экономическое развитие [2]. Вдобавок к этому низкая эффективность глобального регулирования мировой экономики. Начатые реформы в международной валютно-финансовой системе постепенно прекратились, чему наглядным подтверждением служит саммит МВФ и Мирового банка в Лиме (Перу) в октябре 2015 г., на котором лишь констатировалось, что мировую экономику ожидает вторая волна кризиса. Намеченная пять лет назад 14-я корректировка квот стран-членов в уставном капитале и голосах МВФ осуществилась только в декабре 2015 г., однако, несмотря на увеличение совокупной квоты стран БРИКС, так и не удалось существенно повысить их роль в принятии решений МВФ.

Согласно экспертной оценке ЮНКТАД более высокие риски, препятствующие восстановлению

Таблица 1

Прогноз среднегодовых темпов роста мировой экономики, %

	2015	2016	2017
Мир	3,1	3,4	3,6
Развитые экономики	1,9	2,1	2,1
США	2,9	3,3	3,6
Еврозона	1,5	1,7	1,7
Великобритания	2,2	2,2	2,2
Япония	0,6	1,0	0,8
Страны с развивающимися рынками и развивающимися экономиками	4,0	4,3	4,7
Россия	-3,7	-1,0	1,0
Китай	6,9	6,3	6,2
Индия	7,3	7,5	7,5
Бразилия	-3,8	-3,5	0
ЮАР	1,3	0,7	1,8

Источник: *Weak Pickup in Global Growth, with Risks Pivoting to Emerging Markets. IMF. Survey. January 19, 2016.*

стабильности и достижению экономического роста, возникают по мере углубления мировой долговой проблемы в результате наращивания внешней задолженности в первую очередь развивающимися странами.

Теоретическую связь между уровнем долга и темпами роста экономики страны обосновали профессор Массачусетского технического института Кеннет Рогофф и Кармен Рейнхарт, показав, что при росте дефицита государственного бюджета происходит падение ВВП, снижается доверие инвесторов, увеличивается бегство капитала, особенно в период экономического кризиса. Для выхода из сложившейся ситуации они рекомендовали перейти к политике жесткой экономии и ограничению расходов [3].

Очевидно, что если экономика страны переживает кризис, деловая активность бизнеса идет на убыль, и вслед за сокращением доходов падает спрос на продукцию и услуги, выручка производителей становится меньше, что влечет резкое сокращение налоговых поступлений в бюджет. Это вызывает повышение ставок налогов и введение новых платежей в целях уменьшения дефицита бюджета, что в свою очередь осложняет положение бизнеса и населения. В результате происходит свертывание производства, рост безработицы, увеличение социальной напряженности в обществе, в итоге — еще большее углубление кризиса.

Потребительский спрос и глобальная задолженность

Эксперты ЮНКТАД видят выход из застоя, сложившегося в мировой экономике, в восстановлении потребительского спроса. Начавшееся с середины 1980-х гг. снижение удельного веса оплаты труда в ВВП развитых стран в среднем на 10 процентных пунктов привело не только к углублению неравенства в доходах, но и уменьшило потребительский спрос и инвестиционную активность. В современных условиях развитые страны не только не отказались от дальнейшей либерализации денежно-кредитного регулирования, но возлагают наибольшие надежды на привлечение дешевых иностранных капиталов путем расширения заимствований на глобальном финансовом рынке. Так, в целях стимулирования экономического роста

22 января 2016 г. Европейский центральный банк объявил о запуске программы количественного смягчения — покупок гособлигаций еврозоны на сумму около 1,1 трлн евро, что должно снизить стоимость заимствований в ЕС и риск затяжной низкой инфляции.

Опробованная ФРС США политика количественного смягчения для выхода из финансового кризиса привела к росту долларовых заимствований развивающихся стран и превращению их в нетто-должников.

Структура мирового долга

Наращивание задолженности в мире с 21 трлн долл. США в 1984 г. до 142 трлн долл. США к концу 2007 г. создает особые риски для восстановления устойчивого развития глобальной экономики. Причем в условиях преодоления кризиса рост долгового бремени не только не сократился, но и при отсутствии механизма эффективного урегулирования совокупный внешний долг достиг более 200 трлн долл. США в 2014 г. [1, 4]. Как отмечается в 16-м ежегодном докладе Международного центра денежно-кредитных исследований, в последние пять лет происходит постоянное наращивание долговой нагрузки в мировой экономике. При уменьшении долговой нагрузки финансового сектора развитых стран в 2014 г. до 121% ВВП по сравнению с 138% в 2009 г. общий суммарный долг достиг 385% их ВВП. Несмотря на определенный прогресс и сокращение долга финансового сектора и домохозяйств в США и Великобритании, риск роста долговой нагрузки государственного сектора не исключается. Например, в Великобритании, несмотря на сокращение задолженности частных финансовых компаний, банков и домохозяйств, но с учетом роста государственного долга общий долг достиг в 2014 г. 495%. Общий объем долга в США оценивается в 363% ВВП [5].

В докладе, подготовленном экспертами консультационной компании *McKinsey* в феврале 2015 г. на основе данных, полученных из 47 стран, подчеркивается, что именно выросший мировой долг стал предпосылкой мирового финансового кризиса 2007–2008 гг. По данным компании *McKinsey*, мировой долг в 2000 г. составил 246% мирового ВВП, а ко времени начала финансового кризиса в 2007 г. увеличился до 269%

мирового ВВП [6]. Постепенно меняется структура мирового долга. Если в предкризисный период и во время мирового финансового кризиса он увеличивался за счет заимствований финансового сектора и домашних хозяйств, то в 2014 г. более быстрыми темпами росла государственная и корпоративная задолженность (табл. 2).

В то же время имеются различия в подходах развитых и развивающихся стран к структуре и целям увеличения долговой нагрузки на экономику. Если в развитых странах рост государственного долга сопровождается поддержанием низких процентных ставок в целях стимулирования деловой активности и внутреннего спроса, а также для того, чтобы компании и домовладения могли обслуживать свои долги и избегать банкротства, то рост заимствований развивающихся стран и стран с переходной экономикой, которые уже в 2013 г. достигли 151% от их ВВП, связан в первую очередь с рефинансированием прежних задолженностей корпоративного сектора экономики, который не в состоянии выполнить прежние обязательства. Об этом свидетельствует ситуация, сложившаяся в Китае, где в результате либерализации валютной политики [6] из общего долга в 217% от ВВП в 2014 г. корпоративный долг составляет 168%. Учитывая высокую закредитованность китайской экономики, дальнейшее наращивание корпоративного долга создает угрозу банкротств, которые могут иметь последствия не

только для китайских производителей, но и для всех их иностранных партнеров.

По оценке компании *McKinsey*, китайское совокупное долговое бремя выросло до 28 трлн долл. США, что в 1,5 раза превышает ВВП США [6].

Замедление китайской экономики в сочетании с наращиванием долговых проблем не позволяет рассматривать Китай в ближайшем будущем как генератор экономического роста в глобальной экономике.

Финансиализация глобальной экономики и ее устойчивый рост

Россия вышла на мировой финансовый рынок как заемщик в условиях углубления процессов финансиализации мировой экономики, при которой дается предпочтение заимствованию ресурсов на мировом финансовом рынке с последующим их инвестированием под более высокую процентную ставку. Именно углубление финансиализации в глобальной экономике, по экспертной оценке ЮНКТАД, создает условия для наращивания задолженности и увеличивает риски для устойчивого развития как экономики отдельных стран, так и мировой экономики в целом. Росту финансовых спекуляций во многом способствуют новые качества современной глобальной финансовой системы, сформировавшиеся в условиях либерализации национальных валютно-финансовых систем за последние два десятилетия.

Таблица 2

Структура мирового долга в 2000–2014 гг.

	2000		2007		2014*	
	трлн долл	%	трлн долл	%	трлн долл	%
Всего	87	100	142	100	199	100
Домашние хозяйства	19	21,8	33	23,1	40	20,1
Нефинансовые корпорации	26	29,9	38	26,7	56	28,2
Государство	22	25,3	33	23,2	58	29,1
Финансовые институты	20	23,0	37	26,0	45	22,6
Совокупный долг в % к мировому ВВП	246		269		286	

* – за два квартала.

Источник: Richard Dobbs, Susan Lund, Jonathan Woetzel, and Mina Mutafchieva "Debt and (not much) deleveraging", Report McKinsey Global Institut, February, 2015. URL: <http://www.mckinsey.com>.

В условиях чрезмерной финансовализации в мировой экономике происходят существенные изменения:

во-первых, в результате интернационализации национальных валютных рынков беспрецедентно вырос среднесуточный объем операций на валютном рынке, который в 2013 г. достиг 5,3 трлн долл. США в сутки по сравнению с 4 трлн долл. США в 2010 г., т.е. на 32% по сравнению с 19% за предшествующее трехлетие — с 2007 по 2010 г. [5]. Большая часть валютных операций перестала быть связана с обслуживанием обмена результатами производства на основе международного разделения труда и представляет собой финансовые трансферты и спекулятивные сделки;

во-вторых, за последние десятилетия сформировалась качественно новая архитектура глобальной валютно-финансовой системы, в основе которой находится постоянно расширяющаяся сеть транснациональных коммерческих и инвестиционных банков, деятельность которых на валютном рынке дополняется стремительно растущим числом институтов небанковского характера, включая страховые компании, пенсионные и трастовые фонды, а также и хеджфонды. Функционирование новой глобальной инфраструктуры мирового валютно-финансового рынка обеспечивает доминирование частной ликвидности;

в-третьих, усиление спекулятивной составляющей мирового валютного рынка стало возможно в результате углубления взаимосвязи валютного и фондового сегментов мирового финансового рынка. Использование производных финансовых инструментов — фьючерсов, опционов и других финансовых деривативов — при отсутствии какого-либо контроля на этом рынке позволило осуществлять спекулятивные операции в многократные превосходящие по стоимости операции с реальными активами [8, с. 13]. К началу мирового финансового кризиса 2008 г. объем внебиржевых финансовых инструментов достиг 516 трлн долл. США, а с учетом биржевых контрактов на 750–800 трлн долл. США уже десятикратно превышает мировой ВВП [7];

в-четвертых, следствием растущей конкуренции на валютном и финансовом рынках стало расширение не только различного рода

транснациональных финансовых услуг на базе использования информационных систем, но и применение сложных технологий и инновационных торговых систем, таких как высокочастотный трейдинг, требующий создания дорогостоящей роботизированной торговой системы, работающей круглосуточно и обеспечивающей максимальную доходность торговли иностранными валютами;

в-пятых, сохранение господства доллара на валютном, финансовом и инвестиционном рынках, увеличение с 2013 г. его использования в операциях на валютном рынке обеспечивается не только изменениями в денежно-кредитной политике ФРС США, но и снижением доверия со стороны инвесторов к другим резервным валютам (табл. 3).

На фоне крайне низкого экономического роста в Японии и в еврозоне наметившийся рост американской экономики и небольшое повышение процентной ставки ФРС, покупка американских облигаций и долларовое кредитование предприятий США рассматриваются участниками как выгодное, особенно если процент по долларовым облигациям продолжит расти. В то же время в результате ослабления курса валют развивающихся стран к укрепляющемуся доллару вернуть их заимствования становится все труднее;

в-шестых, в результате процесса интернационализации отдельных национальных валют (например, китайского юаня) стало возможным их более широкое использование в операциях на международных валютно-финансовых рынках. С одной стороны, расширение присутствия банков на мировых валютно-финансовых рынках, меры по либерализации регулирования валютного рынка Китая способствовали интернационализации юаня. Но, с другой стороны, в условиях либерализации валютной политики китайские компании, получившие кредиты в долларах, конвертировали их в юани и давали займы на внутреннем кредитном рынке под более высокий процент. Однако после укрепления курса китайской валюты последовавшая девальвация не позволила осуществить прибыльную обратную конвертацию юаневого дохода в доллары и превратила китайские компании в крупнейших должников.

Таблица 3

Доли валют в структуре глобального валютного рынка
(% среднедневного оборота в апреле каждого указанного года)

Место	Национальная валюта	2001	2004	2007	2010	2013
1	Доллар США	89,9	88,0	85,6	84,9	87,0
2	Евро	37,9	37,4	37,0	39,1	33,4
3	Японская иена	23,5	20,8	17,2	19,0	23,0
4	Фунт стерлингов	13,0	16,5	14,9	12,9	11,8
6	Швейцарский франк	6,0	6,0	6,8	6,3	5,2
7	Канадский доллар	4,5	4,2	4,3	5,3	4,6
9	Китайский юань (рэнминби)	0,0	0,1	9,5	0,9	2,2
12	Российский рубль	0,3	0,6	0,7	0,9	1,6
18	Южноафриканский рэнд	0,9	0,7	0,9	0,7	1,1
19	Бразильский реал	0,5	0,3	0,4	0,7	1,1
20	Индийская рупия	0,2	0,3	0,7	1,0	1,0
	Прочие валюты	15,4	14,6	9,5	16,6	14,2
	Все валюты*	200,0	200,0	200,0	200,0	200,0

* Поскольку в каждой операции участвуют две валюты, сумма процентных долей по каждой валюте составляет не 100, а 200%.

Источник: *Triennial Central Bank Survey. Foreign exchange turnover in April 2013: preliminary global results*. Basle: Bank for International Settlements. Monetary and Economic Department. September 2013. P. 10. URL: <http://www.bis.org/publ/rpfx13fx.pdf>.

Таким образом, в результате углубления финансовой глобализации мировой экономики и расширения процесса интернационализации национальных валют при рискованных операциях сформировались условия для наращивания долларовой задолженности всех участников мирового валютно-финансового рынка.

Внешний долг России и устойчивость российской экономики

Введение финансовых ограничений с 31 октября 2014 г. со стороны Запада в отношении российских институтов развития, коммерческих банков и компаний-экспортеров с участием государства, по мнению Еврокомиссии, должно не просто ограничить доступ россиян на финансовые рынки, но и сделать более дорогостоящим долгосрочное финансирование для российской экономики. Беспрецедентное санкционное давление западных стран в отношении России, зависящей от внешних финансо-

вых ресурсов, проявило системные недостатки российской экономики, в том числе возникла необходимость оценки возможности погашения внешнего долга на фоне хронической недостаточности капитальных и финансовых ресурсов [4]. С позиций достижения устойчивого роста российской экономики наибольшие риски создает задолженность российских корпораций, которая была накоплена ими в период дешевых внешних источников. Погашение долга и необходимость своевременного его обслуживания существенно сокращают инвестиционные возможности государства и частных инвесторов, что может стать существенным препятствием для ускорения темпов роста российской экономики.

В структуре российского внешнего долга преобладает задолженность российских корпораций, которая стала стремительно нарастать с 2005 г. и увеличилась со 100 млрд до 425 млрд долл. США к 1 января 2008 г., включая 38,5% банковских заимствований и 61,4% задолженности

корпораций. Если в начале кризисного периода рост долга несколько затормозился, а у банков в 2009 г. даже сократился до 127 млрд долл. США, то нефинансовый долг продолжал расти. К «лидерам» по общему объему задолженности относились «Газпром» — 27,5 млрд долл. США, «Роснефть» — 26,3 млрд долл. США, Сбербанк России 16,3 млрд долл. США. В целом около 37% внешнего долга корпораций приходится на компании и банки с более чем 50%-ной долей государственного участия [9].

В валютной структуре заимствований банков более быстрыми темпами росла их долларовая часть, увеличившаяся на 46,0 млрд долл. США, в то время как у корпораций существенно выросла не только долларовая часть долга на 74,8 млрд долл. США, но и их рублевая составляющая на сумму, эквивалентную 34,0 млрд долл. США. На конец 2014 г. среди наиболее крупных должников выделяется компания «Роснефть»,

чистый долг которой составлял 42,8 млрд долл. США. При пересчете в рубли чистый долг «Газпрома» на конец 2014 г. составлял 1,7 трлн руб. По экспертным оценкам, среди «лидеров» по внешним долгам выделяются ОАО «РЖД», «Русский алюминий», «Лукойл», «Северсталь», Банк ВТБ, «РусГидро» и Сбербанк России [6, 9]. На начало 2015 г. российские компании имели задолженность по еврооблигациям в размере 159 млрд долл. США, что ниже задолженности 2014 г. на 4,2%, или 7 млрд руб. В то же время задолженность по облигациям в рублях увеличилась за 2014 г. на 25,6%. По экспертной оценке, госбанки привлекают иностранные ресурсы на 76,6% в форме публичных заимствований, причем в рублях на 54,5%, а в валюте — на 80,1%. У госкомпаний на рублевые облигации приходится 62,5% прироста внешнего долга, а валютный долг на 86,7% увеличивается за счет публичных заимствований [10].

Таблица 4

Внешний долг Российской Федерации по состоянию на 1 января 2016 г., млн долл. США

Внешний долг	01.01.2014	01.01.2015	01.01.2016 оценка
Всего	728 864	599 041	515 254
Органы государственного управления	61 743	41 606	30 743
Новый российский долг	58 949	39 257	28 939
Кредиты международных финансовых организаций	1570	1195	999
Ценные бумаги в иностранной валюте	27 821	21 484	12 938
Ценные бумаги в российских рублях	29 023	16 139	14 636
Долг бывшего СССР	2012	1770	1241
Центральный банк	15 963	10 599	11 528
Банки	214 394	171 450	132 349
Прочие секторы	436 764	375 386	340 633
Долговые обязательства перед прямыми инвесторами и предприятиями прямого инвестирования	151 288	133 451	130 303
Кредиты и депозиты	268 402	255 978	197 559
Долговые ценные бумаги	9155	6143	4736
Прочая задолженность	7920	9811	8035

Источник: Банк России. Внешний долг Российской Федерации. URL: http://www.cbr.ru/statistics/print.aspx?file=credit_statistics/debt04.htm (дата обращения: 26 января 2016 г.).

В условиях ограничения внешнего рефинансирования установилась тенденция снижения российского внешнего долга: по итогам 2014 г. на 18% до 599,5 млрд долл., в 2015 г. — еще на 15%, а в 2016 г. с учетом выплаты процентов предполагается снижение внешнего долга до 512,2 млрд долл. США (табл. 4).

Существенная девальвация рубля с декабря 2014 г., когда Банк России отпустил его в свободное плавание, увеличила стоимость обслуживания внешнего долга российских банков, корпораций и госструктур. По итогам 2014 г. сумма выплат российских заемщиков достигла 163,1 млрд долл. США. В 2015 г. выплата по внешнему долгу России составляет 65 млрд долл. США*. Существенная нагрузка ляжет на плечи крупнейших корпораций-экспортеров. По оценке рейтингового агентства *Fitch*, в 2016 г. предстоят значительные выплаты по обслуживанию долга у корпораций, имеющих самые крупные задолженности, достигающие в нефтегазовой отрасли 70% и металлургическом производстве — около 50%. О возможных трудностях у российского нефинансового сектора с обслуживанием внешнего долга в 2015 г. предупреждало агентство *Moody's*, учитывая необходимость в ближайшие четыре года погасить или рефинансировать 112 млрд долл. США.

Для оценки риска существующего размера внешнего долга (515,3 млрд долл. США на 1 января 2016 г.) необходимо рассмотреть структуру и размер имеющихся резервов, включая в первую очередь золотовалютные резервы.

* Набиулина Э.С. Заявление Председателя Банка России по итогам заседания Совета директоров 13 марта 2015 г. URL: http://www.cbr.ru/publ/moneyandcredit/art_12_13.pdf (дата обращения: 25.01.2016).

Если в предкризисный период Россия обладала международными резервами, превышающими внешнюю задолженность, то в период кризиса часть резервов была израсходована на поддержание курса рубля и на предоставление валютных средств на возвратной основе банкам-резидентам.

После произведенной по итогам 2014 г. переоценки официальных российских резервов с учетом обесценения рубля, повышения курса доллара на мировом валютном рынке и снижения мировой цены на золото их объем существенно сократился и на 1 января 2015 г. составил 385,5 млрд долл. США, что уже вызывает сомнение в возможности своевременно оказать поддержку российским заемщикам, совокупный долг которых на эту же дату достиг 597,3 млрд долл. США. При продолжении снижения объемов российских международных резервов возникает угроза финансовой устойчивости экономики. В обществе формируются негативные ожидания — дальнейший рост цен на продукты, медикаменты, медицинские услуги, услуги ЖКХ, т.е. падает доверие к отечественной валюте.

Ограничение возможностей привлекать необходимые ресурсы на мировом финансовом рынке ставит перед российской экономикой задачу по разработке программы финансирования устойчивого развития российской экономики в первую очередь за счет внутренних ресурсов, введения мер валютного контроля, позволяющих наполнять рынок необходимой ликвидностью. Этой цели должна служить не только денежно-кредитная политика Банка России, но и валютная политика, направленная на стабилизацию курса рубля, ограничение спекулятивных операций, формирование достаточных официальных валютных резервов.

Литература

1. Григорьев Л.М. США: три социально-экономические проблемы // Вопросы экономики. 2013. № 12. С. 48–73.
2. Кидж Дж., Уитли Дж. Развивающиеся страны тормозят мировую экономику // Ведомости. 11.06.2015.
3. Рейнхардт К., Рогофф К. На этот раз все будет иначе. Восемь столетий финансового безрассудства. М.: Карьера Пресс, 2011. 528 с.
4. Оболенский В.П. Вывоз капитала из России: масштабы, эффекты, проблемы // Российский внешнеэкономический вестник. 2014. № 11. С. 3–16.

5. Deleveraging? What Deleveraging? Geneva Reports on the World Economy 16. International Center for Monetary and Banking Studies. Geneva Switzerland, 2014, p. 11–12.
6. Trade and Development Report, 2015. Making the international financial architecture work and development. New York and Geneva, 2015. 218 p.
7. Платонова И.Н., Ху Епин. Либерализация валютной политики Китая // Российский внешнеэкономический вестник. 2014. № 12. С. 25–33.
8. Красавина Л.Н. Тенденции развития международных валютных отношений в условиях глобализации мировой экономики // Деньги и кредит. 2011. № 11. С. 13–21.
9. Аганбегян А.Г. Возрастающий корпоративный долг перед иностранными инвесторами — «петля на шее» национальной экономики // Деньги и кредит. 2013. № 3. С. 3–8.
10. Матовников М.Ю. Проблема российского внешнего корпоративного долга намного сложнее, чем кажется // Деньги и кредит. 2013. № 9. С. 39–47.

References

1. Grigoriev L.M. US: three socio-economic problems. [SshA: tri social'no-jekonomicheskie problemy]. *Problems of Economics*, 2013, No. 12, pp. 48–73.
2. Kig J., Wheatley J. Developing countries hinder the global economy [Razvivajushhiesja strany tormozjat mirovujju jekonomiku]. *Vedomosti*, 11.06.2012.
3. Reinhart C.M., Rogoff K.S. This Time is Different: Eight Centuries of Financial Folly. Moscow, Kar'era Press, 2011, 528 p.
4. Obolensky V.P. The export of capital from Russia: the scope, effects, problems. [Vyvoz kapitala iz Rossii: masshtaby, jeffekty, problemy]. *Russian foreign economic bulletin*, 2014, No. 11, pp. 3–16.
5. Deleveraging? What Deleveraging? Geneva Reports on the World Economy 16. International Center for Monetary and Banking Studies. Geneva, Switzerland, 2014, pp. 11–12.
6. Trade and Development Report, 2015. Making the international financial architecture work and development. New York and Geneva, 2015, 218 p.
7. Platonova I.N., Hu Epin The liberalization of China's foreign exchange policy. [Liberalizacija valjutnoj politiki Kitaja]. *Russian foreign economic bulletin*, 2014, No. 12, pp. 25–33.
8. Krasavina L.N. Trends in the development of international monetary relations in a globalizing world economy. [Tendencii razvitija mezhdunarodnyh valjutnyh otnoshenij v uslovijah globalizacii mirovoj jekonomiki]. *Money and credit*, 2011, No. 11, pp. 13–21.
9. Aghanbegyan A.G. Increasing corporate debt to foreign investors — “a loop around the neck” of the national economy. [Vozrastajushhij korporativnyj dolg pered inostrannymi investorami — «petlja na shее» nacional'noj jekonomiki]. *Money and credit*, 2013, No. 3, pp. 3–8.
10. Matovnikov M.Y. The problem of the Russian foreign corporate debt is much harder than it looks. [Problema rossijskogo vneshnego korporativnogo dolga namnogo slozhnee, chem kazhetsja]. *Money and credit*, 2013, No. 9, pp. 39–47.

Из выступления В.В. Путина на заседании комиссии по вопросам стратегии развития ТЭК и экологической безопасности 27 октября 2015 г.

Следует планомерно улучшать конкурентную среду на нашем внутреннем рынке, прежде всего речь идет о рынке нефтепродуктов. Нужно пресекать производство и торговлю контрафактной продукцией. Ее распространение не только наносит ущерб компаниям, которые вложили серьезные средства в модернизацию, выпуск качественного топлива, но и в целом это же обман населения, прямой обман потребителя. В этой связи сегодня рассмотрим вопрос о действии единых требований для всех производителей нефтепродуктов.

УДК 336(075.8)

ФОРМИРОВАНИЕ СОЮЗА РЫНКОВ КАПИТАЛА В ЗОНЕ ЕВРО: ПРОЕКЦИЯ НА ЕАЭС С УЧАСТИЕМ РОССИИ*

ПИЩИК ВИКТОР ЯКОВЛЕВИЧ, д-р экон. наук, профессор,
профессор кафедры «Мировые финансы» Финансового университета
E-mail: pv915@mail.ru

Статья посвящена рассмотрению современного состояния единого внутреннего рынка стран – членов ЕС и тенденций формирования Союза рынков капитала в регионе с оценкой перспектив использования европейского опыта в процессе создания общего финансового рынка стран – членов ЕАЭС**. Тематика статьи охватывает исследование статистического материала о структуре, масштабах и направлениях развития региональных финансовых рынков в зоне евро и ЕАЭС. Цель работы – выявление основных проблем развития и тенденций регулирования регионального финансового рынка, обоснование потребности в углублении финансовой интеграции в целях консолидации экономического и валютного союза.

Сделан вывод о стратегической значимости новых более развитых форм региональной финансовой интеграции. В качестве приоритетной задачи развития финансовой интеграции в ЕАЭС, с учетом опыта ЕС, определено создание конкурентоспособного общего финансового рынка, основным критерием эффективности которого является нацеленность на стимулирование экономического роста и обеспечение финансовой устойчивости в регионе.

Ключевые слова: Союз рынков капитала; единый внутренний рынок; диспропорции финансового рынка; модель фондирования инвестиций; институты финансовых посредников; финансовая устойчивость.

Building a Capital Markets Union in the Euro Area: Projection on the EAEU with the participation of Russia

VIKTOR YA. PISHCHIK, ScD (Economics), full professor, the World Finance Department, Financial University
E-mail: pv915@mail.ru

The paper reviews the current state of the common internal market of the EU member countries and trends towards the establishment of the Capital Markets Union in the region. The prospects of using the EU experience in the formation of a financial market common for the EAEC member states with the participation of Russia are assessed. The scope of the studies includes the analysis of statistical data on the structure, scale and directions of building the regional financial markets in the euro area and the EAEU. The purpose of research was to identify the main development problems and trends in the regional financial market regulation and substantiate the need to enhance the financial integration to consolidate the economic and monetary union. A conclusion about the strategic importance of new advanced forms of the regional financial integration has been made.

The establishment of a competitive common financial market aimed at ensuring the economic growth and financial stability in the region is defined as priority in the development of the financial integration in the EAEU with account for the EU experience.

Keywords: Capital Markets Union; single internal market; financial market imbalances; model of investment funding; financial intermediation institutions; financial stability.

* Статья подготовлена при финансовой поддержке РГНФ. Грант № 15-02-00669.

** В состав ЕАЭС входят Республика Армения, Республика Беларусь, Республика Казахстан, Киргизская Республика и Российская Федерация.

Диспропорции европейского финансового рынка

Формирование общего регионального финансового рынка является логически встроенным компонентом признанной в научном сообществе и апробированной на опыте Европейского союза (далее — ЕС) модели поэтапного развития валютно-экономической интеграции в следующей логической последовательности: зона свободной торговли — Таможенный союз — единый внутренний рынок — полноценный экономический и валютный союз.

ЕС накопил за многие годы значимый и вместе с тем неоднозначный опыт формирования единого внутреннего рынка (далее — ЕВР)¹, который, несомненно, необходимо учитывать в процессе создания общего финансового рынка на евразийском экономическом пространстве. Выполнение задачи создания ЕВР было декларировано в 1992 г. и закреплено в Маастрихтском договоре о ЕС, вступившем в силу 1 ноября 1993 г.

Однако на практике, как отмечают представители руководства ЕС, полноценный общий финансовый рынок так и не был создан ни до момента запуска проекта Экономического и валютного союза ЕС (далее — ЭВС), ни в последующий период. На основе проведенного Европейским центральным банком в 2015 г. исследования «Реальная конвергенция: состояние, теория и влияние на политику» эксперты пришли к выводу, что вопреки ранее распространенному тезису использование единой валюты евро без опоры на глубокий и диверсифицированный финансовый рынок не оказывает сам по себе однозначно позитивного влияния на развитие реальной конвергенции и институциональную консолидацию интеграционного процесса [1].

Диспропорции финансового рынка ЕС с преобладанием банковского сектора в его структуре, обеспечивающего до 80% потребностей в инвестициях стран регионального объединения, во многом обуславливают ограниченные возможности стран — членов ЭВС преодолевать

негативные последствия мирового финансового кризиса по сравнению с США, где, напротив, финансовый рынок является основным ресурсом (до 80%) инвестиционной активности, позволяющим стране быстрее других государств восстановить экономический рост. Как отмечают эксперты Европейской комиссии, при сопоставимых по объему ВВП экономиках ЕС и США европейский рынок акций составляет менее 50% данного сегмента фондового рынка США, а рынок облигаций — менее 30%. Кроме того, правовые различия в условиях доступа на рынки капитала стран — членов ЕС в настоящее время более значительны, чем между США и ЕС в целом [2].

В настоящее время европейский финансовый рынок с учетом его банковского сегмента по показателю размера активов к объему ВВП сопоставим с японским рынком и даже несколько превышает рынок капитала США². В то же время без учета банковского сектора инфраструктура европейского рынка капитала по параметрам прозрачности, ликвидности, условиям формирования цен на активы, информационной открытости значительно фрагментирована по странам и в целом менее развита, чем, например, в США. Это во многом обуславливает существенно более низкую капитализацию рынка акций в Евросоюзе по сравнению с двумя другими финансовыми центрами (рис. 1).

В разгар кризиса 2008–2009 гг. европейские банки оказались самым слабым звеном финансовой системы ЕС, вынудив правительства отвлекать значительные бюджетные ресурсы для их поддержания «на плаву». В аналитическом докладе Рабочей группы Европейской комиссии, приуроченном к разработке Плана действий по созданию Союза рынков капитала в ЕС, отмечается, что финансирование программ поддержки банков Австрии, Бельгии, Великобритании, Греции, Ирландии и Нидерландов потребовало бюджетных расходов этих стран для решения банковских проблем на уровне около 5% ВВП и более. В 2014 г. под влиянием банковского

¹ В 1986 г. главы государств и правительств ЕС приняли в дополнение к Римскому договору (1957), учредившему «Общий рынок», Единый европейский акт (ЕЕА), вступивший в силу в 1987 г. Цель документа — обеспечить формирование регионального единого внутреннего рынка путем снятия ограничений на свободное трансграничное передвижение капиталов.

² По данным МВФ, в 2013 г. объем рынка капиталов ЕС составил 510% ВВП, Японии — 520% ВВП и США — 420% ВВП. In: *Commission Staff Working Document. Economic Analysis. Accompanying the document "Action Plan on Building a Capital Markets Union"*, European Commission, Brussels, 30.09.2015, p. 17.

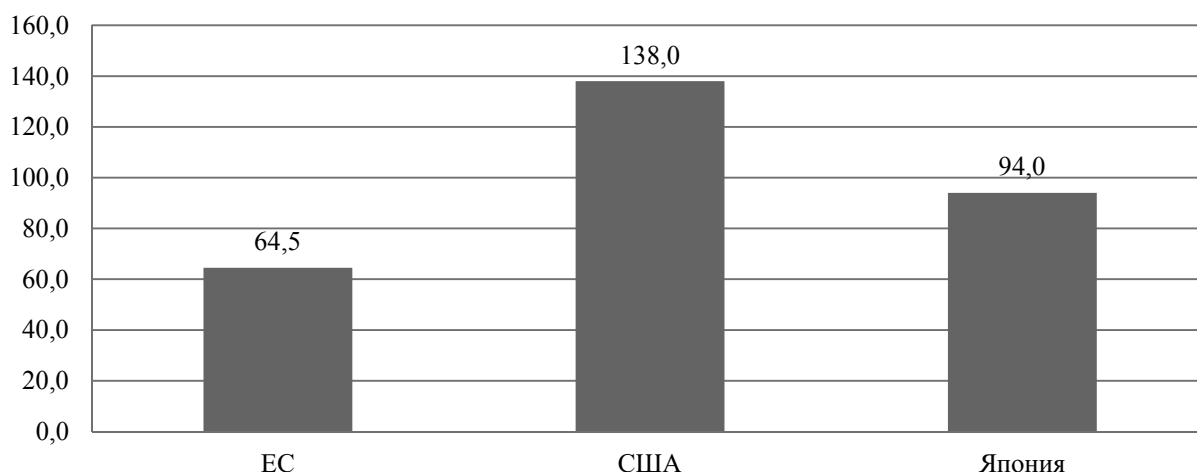


Рис. 1. Капитализация рынка акций в процентах к ВВП в ЕС, США и Японии, 2013 г.

Источник: European Commission. Capital Markets in the EU. URL: http://ec.europa.eu/priorities/economic-monetary-union/index_en.htm.

кризиса объем инвестиций в формирование капитала компаний стран ЕС снизился на 10% (или на 300 млрд евро в ценах 2010 г.) по сравнению с пиком докризисного 2007 г. [3]. Логическим следствием слабости финансовой системы ЕС стало более значительное ухудшение макроэкономической ситуации в регионе по сравнению, например, с США. В 2009 г. падение ВВП в США составило 2,6% по сравнению с 4,1% в зоне евро. В фазе рецессии 2012–2014 гг. в зоне евро в первые два года вновь наблюдались отрицательные темпы роста ВВП — –0,7% и –0,4% с небольшой положительной коррекцией в 2014 г. на уровне 0,8% по сравнению с положительными значениями в США — 2,3, 2,2 и 2,4%. Уровень безработицы в зоне евро в 2014 г. по сравнению с предкризисным 2007 г. возрос с 7,5 до 11,6% [4].

Задачи и факторы создания Союза рынков капитала

Под влиянием сложившейся в ЕС неблагоприятной финансово-экономической ситуации, постепенной утраты регионом конкурентных позиций в мировой экономике Ж.-К. Юнкер, назначенный в 2014 г. на пост председателя Европейской комиссии, определил в качестве приоритета своей деятельности на новом посту обеспечение необходимых условий для повышения занятости и экономического роста в ЕС, активизации в регионе трансграничного инвестиционного процесса. Основная роль в

реализации этих установок отводится диверсификации и оптимизации финансовых потоков в ЕС через создание Союза рынков капитала³ (далее — СРК) как ключевого компонента развитого и сбалансированного регионального финансового рынка.

Практическая задача создания СРК — углубление и диверсификация инструментария европейского финансового рынка, обеспечение надежного и эффективно действующего канала трансмиссии между сбережениями и экономическим ростом. Основной акцент сделан на выравнивание накопившихся на региональном финансовом рынке диспропорций. Поставлена задача устранить сохраняющиеся барьеры на пути свободного трансграничного движения капитала между странами — членами ЕС, включая различия в процедурах банкротства, сложность урегулирования непогашенных кредитов, а также недостаток информации о транзакционных издержках при осуществлении операций⁴, отрицательно влияющих на развитие финансовой интеграции⁵.

³ Capital Markets Union (CMU).

⁴ В соответствии со ст. 63 Договора о ЕС принцип свободного движения капитала означает запрет на любые ограничения, препятствующие перемещению капитала и осуществлению платежей как внутри ЕС, так и между странами — членами ЕС и «третьими» странами.

⁵ Согласно опросу, проведенному в 2012 г. социологической службой «Евробарометр», 94% респондентов из государств — членов ЕС сказали, что они «никогда не покупали финансовый

К числу основных факторов и мотивов создания современного конкурентоспособного общего финансового рынка в ЕС относятся:

а) потребность в рациональном соединении свободных ресурсов финансовых рынков стран — членов ЕС с реальным сектором экономики с акцентом на более активное развитие инновационных отраслей, малого и среднего бизнеса;

б) требование повышения устойчивости финансовой системы ЕС за счет сбалансированного использования трех ресурсных источников — фондового рынка, банковского кредитования и средств государственных финансов для поддержания экономического роста и занятости.

Цели, факторы и задачи развития европейского финансового рынка определяют особенности, тенденции и направления его структурной трансформации в современных условиях.

Мероприятия по созданию Союза рынков капитала в Евросоюзе и пути их реализации

В целях полного устранения ограничений на свободное трансграничное передвижение капитала в ЕС и консолидации институтов европейского финансового рынка Европейская комиссия разработала План действий по созданию СРК для всех 28 стран — членов ЕС и 30 сентября 2015 г. представила его в Европейский парламент и Европейский совет. План действий нацелен на использование все еще слабо задействованных в ЕС механизмов сбережений и инвестиций, обеспечение их более высокой финансовой отдачи. Одной из практических задач СРК является содействие мобилизации в течение 2015–2017 гг. дополнительных ресурсов на сумму 315 млрд евро для реализации Инвестиционного плана Европейского фонда стратегических инвестиций, из которых 240 млрд евро предназначены для вложений в инфраструктурные и инновационные проекты.

План действий предусматривает реализацию перечня конкретных мероприятий и индикативный временной график их исполнения в период до конца 2018 г. по шести разделам:

- 1) «Финансирование инноваций, стартапов и компаний, не получивших листинг на бирже»;
- 2) «Создание благоприятных условий для выхода компаний на рынки капитала и увеличения в дальнейшем их капитализации»;
- 3) «Содействие инвестированию в долгосрочные инфраструктурные проекты»;
- 4) «Содействие развитию розничного и институционального инвестирования»;
- 5) «Расширение финансовых возможностей банков в стимулировании экономического роста, включая развитие в ЕС рынков секьюритизированных активов»;
- 6) «Создание более благоприятных условий для трансграничных инвестиций».

Европейской комиссии поручено к концу 2017 г. подготовить всеобъемлющий аналитический документ с анализом достигнутых результатов и предложениями и принять дополнительные меры по завершению формирования Союза рынков капитала.

Реализация Плана действий базируется на решении следующих организационных и институциональных задач по формированию к 2019 г. подлинного европейского финансового рынка. К их числу относятся, в частности:

- а) подготовка и реализация национальными и региональными органами власти законодательных инициатив по гармонизации национальных режимов банкротства;
- б) разработка и применение на практике национальными и европейскими институтами макропруденциального надзора во взаимодействии с Европейским советом по системным рискам новых инструментов адекватного реагирования на развитие ситуации на рынках капитала.

Приоритетной целью структурной перестройки европейского рынка капитала является формирование конкурентоспособной, рыночно ориентированной модели фондирования инвестиций на рынках ценных бумаг стран ЕС.

В настоящее время в качестве первых конкретных шагов на пути к СРК Европейская комиссия реализует следующие инициативы. Во-первых, Комиссией подготовлено законодательное предложение о критериях, позволяющих упростить, стандартизировать и обеспечить прозрачность операций по секьюритизации

продукт или услугу в другой стране — члене ЕС».

активов. Во-вторых, в целях привлечения страховых компаний к более активному инвестированию в инфраструктурные проекты Европейская комиссия подготовила законодательное предложение о смягчении требований к размеру капитала страховщика по отношению к его задолженности. В-третьих, в конце 2015 г. Комиссия подготовила обновленный вариант Директивы о проспекте эмиссии (документ, подготавливаемый компанией — эмитентом ценных бумаг), обеспечивающей единый стандарт такого документа на всем пространстве ЕС по параметрам защиты интересов инвесторов и критериям сопоставления различных вариантов инвестирования.

Таким образом, в последнее время в ЕС под влиянием противоречивых результатов функционирования ЭВС и обострения системных региональных проблем происходит переосмысление подходов к регулированию интеграционных процессов, стимулированию экономического роста и занятости, обеспечению финансовой устойчивости. В частности, формируемый в регионе СРК направлен на повышение конкурентоспособности европейского финансового рынка, оптимизацию его структуры, в том числе за счет активизации рыночных инструментов (акций и облигаций) фондирования инвестиций нефинансовых компаний, малого и среднего бизнеса.

Тенденции формирования общего финансового рынка стран ЕАЭС с учетом опыта ЕС

Интеграционный проект государств — членов ЕАЭС, стартовавший с 1 января 2015 г., находится в русле мировой тенденции полицентризма и регионализации, учитывает опыт функционирования европейского Экономического и валютного союза и подтверждает правильность сформировавшегося в научном и экспертном сообществе постулата о необходимости формирования высоколиквидного и структурно сбалансированного финансового рынка как базисного фактора успешного развития финансово-экономической интеграции.

Договор о ЕАЭС определяет понятие «общий финансовый рынок» как финансовый рынок

государств-членов, который соответствует следующим критериям:

- соблюдение гармонизированных требований к регулированию и надзору в сфере финансовых рынков государств-членов;
- взаимное признание лицензий в банковском и страховом секторах, а также в секторе услуг на рынке ценных бумаг, выданных уполномоченными органами одного государства-члена, на территориях других государств-членов;
- осуществление деятельности по предоставлению финансовых услуг на всей территории Союза без дополнительного учреждения в качестве юридического лица;
- административное сотрудничество между уполномоченными органами государств-членов, в том числе путем обмена информацией [5].

В настоящее время финансовые рынки стран — членов ЕАЭС невелики по объему, слабо диверсифицированы и их значение неравноценно для национальных экономик. Совокупная капитализация фондового рынка России, Белоруссии и Казахстана за период 2010–2013 гг. уменьшилась с 1017 до 850 млрд долл. США главным образом за счет сокращения за этот период российского сегмента рынка — с 909 до 755 млрд долл. США. На российском рынке ценных бумаг сконцентрирована основная часть торгов фондовыми ценностями. В 2014 г., по данным ЕЭК, объем торгов акциями, государственными и корпоративными ценными бумагами на основных биржевых площадках стран ЕАЭС составил 565 млрд долл. США, из которых 551 млрд долл. США приходится на Московскую биржу ММВБ-РТС (MICEX). Учитывая межстрановые различия в масштабах экономик стран ЕАЭС, наиболее показательной характеристикой значения рынка ценных бумаг для их развития является сопоставление параметров объема торгов ценными бумагами к размеру ВВП отдельных стран (рис. 2).

В структуре финансового рынка стран ЕАЭС центральное место, как и в ЕС, занимает его банковский сегмент, обеспечивающий наибольший объем финансирования потребностей реального сектора экономики. Постепенно развивается процесс концентрации банковского капитала. По данным ЕЭК, за период с 2010 по 2014 г.

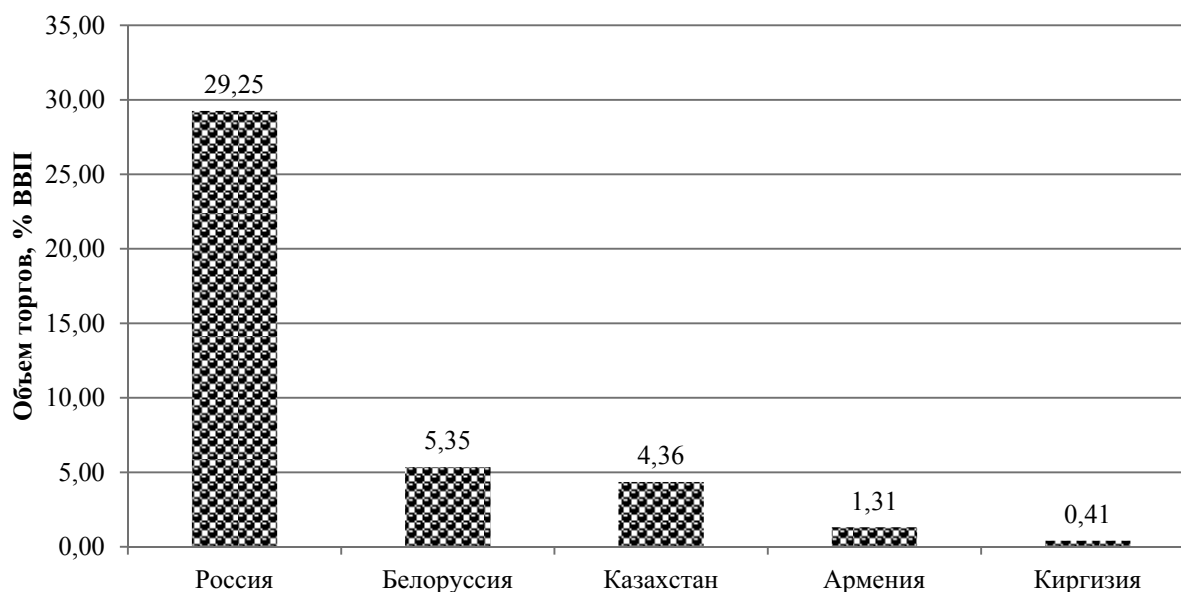


Рис. 2. Объем торгов акциями, государственными и корпоративными ценами на основных фондовых биржах стран — членов ЕАЭС в 2014 г., в % ВВП

Источник: построено по данным: Евразийская экономическая комиссия. Департамент статистики. URL: http://www.eurasiancommission.org/ru/act/integr_i_makroec/dep_stat/finstat.

количество банков стран — членов ЕАЭС в составе России, Белоруссии и Казахстана сократилось с 1125 до 949, в том числе в России со 1012 до 834 кредитных организаций. При этом размер активов банковского сектора стран ЕАЭС за этот период увеличился с 1,2 до 2,2 трлн долл. США, а собственный банковский капитал — со 174 до 228 млрд долл. США. В течение 2010–2014 гг. наблюдалась общая повышательная динамика объема банковских активов относительно ВВП в России (с 73 до 109% ВВП), Армении (с 60 до 70% ВВП) и Киргизии (с 28 до 35% ВВП). Некоторое снижение данного относительного показателя в этот период произошло в Белоруссии (с 77 до 64% ВВП) и Казахстане (с 55 до 47% ВВП) [6].

Правовое регулирование банковской деятельности в государствах — членах ЕАЭС осуществляется в соответствии с национальным законодательством. Существуют различия в требованиях, предъявляемых к капиталу кредитных организаций по величине уставного капитала для вновь создаваемых банков, минимальной величине собственных средств капитала и др. Различаются также подходы к вопросам формирования кредитными организациями резервов на возможные потери по ссудам, например по порядку

классификации ссуд и критериям их отнесения в ту или иную классификационную группу.

Имеются расхождения и в механизмах реорганизации, реструктуризации проблемных кредитных организаций, а также в режимах надзора за ними. Сохраняются дискриминационные условия доступа на финансовые рынки друг друга. Например, в Казахстане действует запрет на открытие филиалов банков-нерезидентов и страховых организаций-нерезидентов на территории страны. Кроме того, если банковский холдинг-нерезидент контролирует более 25% банка, он подлежит консолидированному надзору на территории Казахстана. В России и Белоруссии установлен лимит иностранного участия в капитале кредитных организаций на уровне 50% и требуется предварительное разрешение на создание кредитной организации с иностранным участием от финансового регулятора.

Договор о ЕАЭС определяет направления, порядок, меры и сроки гармонизации законодательства государств в трех ключевых секторах финансового рынка — банковской сфере, сфере страхования и на рынке ценных бумаг вплоть до завершения этого процесса к 1 января 2025 г. К этой дате государства — члены ЕАЭС примут

решение о полномочиях и функциях наднационального органа по регулированию финансового рынка с месторасположением в г. Алматы.

В соответствии со ст. 70 Договора о ЕАЭС главными задачами согласованного регулирования государствами — членами национальных финансовых рынков являются создание в рамках Союза общего финансового рынка и обеспечение недискриминационного доступа на финансовые рынки друг друга в целях углубления экономической интеграции государств-членов.

Решение поставленных задач обеспечивается путем:

- обеспечения гарантированной и эффективной защиты прав и законных интересов потребителей финансовых услуг;
- создания условий для взаимного признания лицензий в банковском и страховом секторах, а также в секторе услуг на рынке ценных бумаг, выданных уполномоченными органами одного государства-члена, на территориях других государств-членов;
- определения требований, предъявляемых к банковской деятельности, страховой деятельности и деятельности на рынке ценных бумаг;
- обмена информацией, в том числе конфиденциальной, между уполномоченными органами государств-членов по вопросам регулирования и развития банковской деятельности, страховой деятельности и деятельности на рынке ценных бумаг, контроля и надзора в соответствии с международным договором в рамках Союза.

К настоящему времени завершается работа по принятию одного из ключевых документов

по вопросам гармонизации требований, предъявляемых к банковской деятельности, страховой деятельности и деятельности на рынке ценных бумаг.

В соответствии со ст. 5 данного соглашения государства — члены ЕАЭС к 31 декабря 2017 г. согласовывают требования по гармонизации национальных норм законодательства в отношении лицензионных требований, предъявляемых к участникам финансового рынка.

Вывод

Приоритетными задачами общего финансового рынка и основным критерием эффективности его функционирования являются нацеленность на стимулирование экономического роста и обеспечение финансовой устойчивости в регионе. С учетом данной целевой установки и исторически сложившегося «крена» в сторону преобладающего развития в странах ЕАЭС рынка банковских услуг, следует:

- *во-первых*, консолидировать банковский сектор и повысить его финансовую устойчивость и роль в экономике путем увеличения активов и капитализации банков, выравнивания регулятивных режимов в отношении участия нерезидентов в банковском секторе;
- *во-вторых*, активизировать меры, направленные на равномерное развитие всех сегментов финансового рынка с повышением роли рынков ценных бумаг и страховых услуг в развитии реального сектора экономики и соответственно увеличения их доли в структуре финансового рынка.

Литература (references)

1. Real convergence in the euro area: evidence, theory and policy implications, ECB Economic Bulletin, Issue 5/2015 Article, pp. 31–32.
2. Building a EU Capital Markets Union. By Bruce Bennett, Charlotte Hill and Jean de Ruyt on October 8th, 2015. URL: <http://www.globalpolicywatch.com/2015/10/building-a-eu-capital-markets-union>.
3. Commission Staff Working Document. Economic Analysis. Accompanying the document “Action Plan on Building a Capital Markets Union”, European Commission, Brussels, 30.9.2015, pp. 9–10.
4. ECB Economic Bulletin, 2015, issue 5, p. 2.
5. Договор о Евразийском экономическом союзе от 29.05.2014. Приложение XVII. Протокол по финансовым услугам, с. 3.
6. The Treaty on the Eurasian economic Union dated 29.05.2014. Annex XVII. Protocol on financial services, p. 3.
7. Евразийская экономическая комиссия. Департамент статистики. The Eurasian economic Commission. Department of statistics. URL: http://www.eurasiancommission.org/ru/act/integr_i_makroec/dep_stat/finstat.

УДК 336.6;338.43

ФИНАНСОВЫЕ АСПЕКТЫ ЗАМЕЩЕНИЯ ИМПОРТА В РОССИИ: РЕГИОНАЛЬНЫЙ ОПЫТ СОЗДАНИЯ КЛАСТЕРОВ

МОЛЧАНОВА НАТАЛЬЯ ПЕТРОВНА, д-р экон. наук, доцент,
профессор кафедры «Теория финансов» Финансового университета
E-mail: molchanova_n@mail.ru

МОЛЧАНОВ ИГОРЬ НИКОЛАЕВИЧ, д-р экон. наук, профессор, профессор кафедры «Теория финансов»
Финансового университета, профессор экономического факультета МГУ имени М.В. Ломоносова
E-mail: 9392940@gmail.com

Статья посвящена рассмотрению финансовых аспектов проблемы импортозамещения в России. Предмет исследования – роль и место экономических кластеров в обеспечении продовольственной безопасности. Цель работы – выявление возможности формирования финансовых ресурсов и определение направлений улучшения экономической деятельности хозяйствующих субъектов, входящих в состав проектируемого кластера.

В работе проанализирована существующая практика создания инновационного территориального кластера в региональном АПК на примере реализации проекта глубокой переработки зерна.

Сформулированы выводы и предложения по улучшению финансирования проектируемых кластеров за счет бюджетных и внебюджетных средств в условиях макроэкономической нестабильности и ограниченности финансовых ресурсов, формируемых за счет различных законодательно разрешенных источников.

Ключевые слова: инновационный территориальный кластер; агропромышленный комплекс; замещение импорта; финансовые ресурсы; продовольственная безопасность; региональное развитие.

Financial Aspects of Import Substitution in Russia: Regional Cluster Building Experience

NATALYA P. MOLCHANOVA, ScD (Economics), associate professor the Theory of Finance Department,
Financial University
E-mail: molchanova_n@mail.ru

IGOR N. MOLCHANOV, ScD (Economics), full professor the Theory of Finance Department, Financial University;
full professor the Economics Faculty, Lomonosov Moscow State University
E-mail: 9392940@gmail.com

The paper deals with the financial aspects of the import substitution problem in Russia. The subject of research is the role and place of economic clusters in ensuring the food security of the country. The purpose of research was to identify sources of finance and ways to improve economic activities of business entities that make up the projected cluster. The paper analyzes the current practice of building an innovative local cluster in a regional agrarian and industrial complex on the case study of a project of deep grain processing. Finally, conclusions are made and proposals are formulated on how to improve the financing of future clusters from budgetary and non-budgetary funds in the circumstances of macroeconomic instability and limited financial resources generated by various legal sources.

Keywords: innovative local cluster; agrarian and industrial complex; import substitution; financial resources; food security; regional development.

Своевременность применения кластерного подхода для решения проблем импортозамещения в отраслях АПК

В новых экономических условиях повышение конкурентоспособности национальной экономики России, ее отдельных отраслей и регионов становится возможным благодаря применению научных принципов и прогрессивных технологий в части формирования и организации работы хозяйствующих субъектов, в том числе кластерного подхода, зарекомендовавшего себя как инструмент повышения результативности в функционировании отдельных отраслей и территорий. Кластерный подход достаточно продуктивно используется в процессе разработки и реализации региональных инновационных программ и проектов в различных секторах рыночного хозяйства.

В качестве ключевой характеристики при рассмотрении феномена кластера исследователи указывают на близость пространственного расположения и связанность экономической деятельности хозяйствующих субъектов. Например, кластер — это «система взаимосвязанных фирм и институтов, оказывающаяся в целом больше простой суммы своих составных частей» [1, с. 57]; «промышленный кластер представляет собой группу географически локализованных взаимосвязанных компаний, объединенных в производственную цепочку, в рамках которой создается конечный продукт и добавленная стоимость» [2, с. 9]. Наиболее полным, отражающим современные тенденции развития интеграционных процессов, представляется следующее определение: «экономический кластер — это неинституционализованное объединение самостоятельных хозяйствующих субъектов для совместной реализации деятельности, основанное на близости территориальной, отраслевой, культурной взаимодополняемости продуктовой, ресурсной, процессной взаимосвязанности потоками материальными, нематериальными, информационными» [3, с. 163].

В научных публикациях экономические кластеры рассматриваются как форма хозяйственной интеграции, что является особенно важным при решении сложных проблем импортозамещения и обеспечения населения страны

продовольствием. Методология создания в субъектах Российской Федерации инновационных территориальных кластеров должна основываться на нормативно-правовых документах. Необходимо располагать сформированным перечнем источников инвестиционных ресурсов и экономическим обоснованием направлений их наиболее рационального и эффективного использования в интересах населения и хозяйствующих субъектов. Кроме этого, целесообразно учитывать требования социально ориентированной региональной политики, а также особенности экономико-географического положения, природно-климатических, демографических условий и ряд других факторов, характерных для каждого административно-территориального образования [4, с. 13–14].

Разработка приоритетов замещения импорта в отраслях агропромышленного комплекса (далее — АПК) приобретает особую значимость для тех регионов России, в которых высокий удельный вес занимает сельское хозяйство. В этой связи меры, направленные на финансовое стимулирование роста и технологическую модернизацию производства, должны предполагать освоение выпуска новых конкурентоспособных видов продукции с относительно высокой добавленной стоимостью.

Будучи одним из крупнейших в мире производителей зерна, Россия не должна отставать от других стран в применении передовых технологий его глубокой переработки. Наряду с достижением экономического эффекта от выхода на мировой рынок высококачественных отечественных продуктов перед АПК должна стоять задача добиваться получения весомого социального эффекта от создания технологически современных рабочих мест.

На основании изучения информационных источников можно сделать вывод о необходимости активизации работы в данном направлении. Так, в настоящее время доля ввозимых в страну из-за рубежа продуктов глубокой переработки зерна и другого сельскохозяйственного сырья достаточно высока в объеме внутреннего потребления. Например, в структуре российского рынка крахмала доля импортного крахмала составляет более 20%. Стоимость импорта различных видов крахмалов, глюкозы и глюкозно-фруктозных

сиропов, лизина, лимонной кислоты, пшеничной клейковины и других продуктов в последние несколько лет ежегодно составляет около 300 млн долл. США. Целенаправленное развитие сектора глубокой переработки зерна позволило бы через 10 лет абсорбировать примерно 8 млн тонн зерна, что составляет ориентировочно 7% в общем объеме его производства в России [5]. В этой связи динамично развивающиеся отечественные компании, входящие в перечень региональных системообразующих предприятий и организаций, могут оказать существенное влияние на экономическую ситуацию в стране.

Одним из эффективных путей дальнейшего развития различных секторов АПК является создание отраслевых кластеров, производственная база которых сконцентрирована в рамках определенной территории

В регионах интенсивного земледелия в качестве сырья для глубокой переработки может быть использовано зерно пшеницы, кукурузы, ржи, риса, овса, пшена, ячменя. При этом, по оценкам экспертов, класс зерна и его качество не имеют решающего значения. В результате глубокой переработки зерна можно получать не только нативные и модифицированные крахмалы, патоку, глюкозно-фруктозные сиропы, мальтодекстрины, сухую клейковину, кукурузный глютен и зародыш, отруби, используемые для производства кормовых добавок, глюкозу, сахарозаменители, но и продукты биотехнологий — биотопливо, органические кислоты, аминокислоты, биопластики. Однако, несмотря на то что в России существует солидная научная база для решения данной задачи в составе ряда НИИ и экспериментальных лабораторий, перерабатывающее производство в промышленных масштабах долгое время развивалось недостаточно активно. И только вследствие поддержки Правительства РФ и целенаправленной деятельности региональных органов государственной

власти совместно с бизнесом в начале 2010-х гг. в ряде субъектов Российской Федерации было введено в эксплуатацию несколько профильных предприятий и организаций. В настоящее время еще около 10 проектов строительства заводов по глубокой переработке зерна находятся на разной стадии реализации [6, с. 36–37].

Обоснование целесообразности создания инновационного территориального кластера по глубокой переработке зерна

На основе отечественного и зарубежного опыта организации и управления производством можно сделать вывод о том, что одним из эффективных путей дальнейшего развития различных секторов АПК является создание отраслевых кластеров, производственная база которых сконцентрирована в рамках определенной территории. Например, можно рассмотреть деятельность по созданию в Миллеровском районе Ростовской области агропромышленного кластера на базе ООО «Амилко»*. Целью реализации данного инновационного проекта, рассчитанного на среднесрочную перспективу (ориентировочно 6–7 лет), является замещение импорта сложных крахмалосодержащих и сахаристых продуктов, которые не производятся в России. К ним относятся пищевая кристаллическая глюкоза, натуральные сахарозаменители и высококачественные крахмалы. Решение поставленной задачи позволит не только создать территориальный производственный кластер по глубокой переработке зерна кукурузы на базе действующего предприятия, но и обеспечить дальнейшее развитие смежных отраслей производства: сельского хозяйства, пищевой и перерабатывающей промышленности.

Площадь, занимаемая ООО «Амилко», составляет 88,1 тыс. кв. м, в том числе общая площадь застройки — 29,7 тыс. кв. м. Завершение первой очереди данного инновационного проекта запланировано на 2016 г. и предполагает

* В 2009 г. был построен завод компании «Амилко» по глубокой переработке зерна кукурузы в высококачественные сиропы глюкозы и мальтозы. Впоследствии было запущено производство широкой линейки крахмалопродуктов и высокопротеиновых кормов. Подробнее о деятельности и планах компании см. на сайте: <http://amilco.ru/main>.

увеличение мощности комбината по глубокой переработке зерна кукурузы до 400 тыс. тонн в год с производством крахмалосодержащих продуктов и высокопротеиновых кормов. В дальнейшем (на период до 2020 г.) планируется строительство заводов и производственных линий, обеспечивающих более глубокую переработку сырья. Ориентировочная стоимость всего проекта создания инновационного территориального кластера составляет 2,5 млрд руб. Планируемый социальный эффект от его реализации предполагает создание 372 новых рабочих мест. В настоящее время этот проект находится на стадии привлечения финансирования и создания объектов инфраструктуры. В общем объеме инвестиций, которые необходимы для полномасштабной реализации проекта в течение планируемого периода, кредитные ресурсы составляют 70% (1,75 млрд руб.). Как представляется, именно в этом заключается главная сложность практической работы по формированию данного инновационного кластера.

Необходимость создания надежной финансовой базы для реализации кластерных инициатив

Отсутствие достаточных по объему собственных финансовых ресурсов в условиях ограниченной доступности заемных средств представляет существенную угрозу для своевременного выполнения всего нормативного объема работ. Так, согласно статистике портала «Банки.ру», средние процентные ставки по кредитам для юридических лиц в России за период с апреля по ноябрь 2015 г. колебались в интервале от 17 до 19% (см. таблицу). При этом максимальные ставки достигали 28%, минимальные — 12% и предоставлялись компаниям только в случае наличия банковских гарантий или поручительства третьих лиц.

В целом, в настоящее время сохраняются сложившиеся тенденции в динамике средних процентных ставок по кредитам для коммерческих организаций и бизнес-проектов: процентные ставки остаются на довольно высоком уровне, и вероятность подобных заимствований рассматривается хозяйствующими субъектами как достаточно низкая. Поэтому даже устойчиво работающие компании неохотно идут на данный способ привлечения финансовых ресурсов.

Востребованным инструментом регулирования инновационной деятельности является государственная поддержка (например, федеральное финансирование). Кроме этого, важное значение имеет инфраструктурное сопровождение кластерных проектов, которое находится в ведении региональных органов государственной власти. Возможно также расширение использования инструментария государственных гарантий для поддержки инновационных бизнес-проектов коммерческих организаций (при условии создания соответствующей нормативной правовой базы). Для более полного задействования потенциала кредитования как источника заемных средств представляется целесообразным имплементировать зарубежный опыт в российских условиях, а именно практиковать льготное кредитование, снижение стоимости обслуживания кредита и т.п.

Необходимо также давать более тщательное обоснование предполагаемого объема заимствований в увязке с прогнозируемым объемом производства. Согласно существующей практике привлечение финансовых ресурсов может быть осуществлено в следующих случаях:

- 1) если ожидаемые поступления от проекта, на который предполагаются заимствования, превышают стоимость кредита;
- 2) если эти средства являются вложениями в развитие компании, позволяющими поднять

Таблица

**Средняя процентная ставка по кредитам для бизнеса в России
(согласно статистике портала «Банки.ру»)**

Дата (2015)	01.04.	01.05.	01.06.	01.07.	01.08.	01.09.	01.10.	01.11.
Ставка (% годовых)	19,9	18,36	19,91	19,2	18,8	17,4	17,82	17,8

Источник: статистика портала «Банки.ру». URL: <http://www.banki.ru>.

ее имидж и привлечь дополнительные объемы финансирования.

В различных государственных федеральных и региональных программах предусматриваются бюджетные средства, которые могут быть использованы в качестве источников финансирования инвестиционных проектов и соответствуют задачам кластерного развития. В этой связи одним из приемлемых путей гарантированного получения финансовых ресурсов является включение намеченного для реализации инновационного проекта в перечень мероприятий государственной региональной инвестиционной программы. В этом случае будет обеспечена поддержка формирующегося кластера бюджетными средствами. При отборе приоритетных инвестиционных проектов ответственным органам следует ориентироваться на подтвержденные практической реализацией принципы построения инвестиционных программ [7, с. 235].

Таким образом, можно сделать вывод о том, что в условиях обострения конкурентной борьбы между субъектами Российской Федерации и муниципальными образованиями за привлечение инвестиций становится актуальным применение новых инструментов поддержания и повышения конкурентоспособности территорий. В решении приоритетных задач по обеспечению продовольственной безопасности государства видное место принадлежит поддержке формирующихся в отраслях АПК инновационных территориальных кластеров как групп географически соседствующих предприятий и связанных с ними организаций, которые характеризуются общностью экономической деятельности, развитыми хозяйственными отношениями и взаимодополняют друг друга. Результатами применения кластерного подхода должны стать максимальное использование конкурентных преимуществ российских регионов и общий рост их конкурентоспособности.

Предложения по улучшению финансового обеспечения формируемых инновационных территориальных кластеров

Перед принятием решения о создании агропромышленного кластера необходимо изучить экономический потенциал данной территории, а именно предоставить технико-экономическое

обоснование и сформулировать базовые предпосылки целесообразности реализации проекта. К ним относится наличие на территории региона условий для производственной деятельности, предполагающих, *во-первых*, благоприятные агроклиматические условия; *во-вторых*, природные ресурсы в виде обширных площадей земельных угодий, накопленного человеческого капитала, квалифицированных кадров сельхозпроизводителей; *в-третьих*, функционирующие предприятия по переработке сельскохозяйственного сырья, сбытовые организации и другие структуры, необходимые для кооперации экономической деятельности и развития проектируемого территориального кластера. Необходим также устойчивый рынок сбыта, что создает основание для глубокой интеграции агропромышленного кластера не только во внутри- и межрегиональные, но и в международные экономические связи.

Востребованным инструментом регулирования инновационной деятельности является государственная поддержка

При проведении кластерной политики возникает насущная необходимость привлечения инвестиционных ресурсов для модернизации и технического перевооружения предприятий различных отраслей АПК, которые взаимосвязаны по роду экономической деятельности с производствами, входящими в состав проектируемых кластеров. Факторами, влияющими на процессы интеграции, являются: задействование имеющегося производственного и трудового потенциала в целях повышения рентабельности производства и производительности труда; обеспечение роста добавленной стоимости в отраслях сельскохозяйственного производства и переработки сельскохозяйственной продукции; создание условий для увеличения заработной платы и доходов населения, занятого в отраслях АПК; укрепление материальной базы для проведения сбалансированной финансовой политики в части повышения собираемости налогов

и сборов, поступающих в бюджеты разных уровней бюджетной системы.

Подводя итог, приходится констатировать, что в России сложилась малоэффективная система финансирования коммерческих организаций, которые функционируют в сложных экономических условиях. Собственные финансовые ресурсы, как правило, ограничены и в основном направлены на поддержание текущих хозяйственных потребностей. Альтернативные источники финансовых ресурсов (т.е. заемные и привлеченные средства) не всегда оказываются доступными в силу существующих ограничений по условиям их предоставления коммерческим организациям определенных организационно-правовых форм. Важным фактором в борьбе за финансовые ресурсы выступает конкуренция как объективная основа рыночного хозяйствования. И, наконец, на экономическую деятельность коммерческих организаций оказывает влияние налоговое законодательство, нередко препятствующее привлечению дополнительных финансовых ресурсов.

Государственно-частное партнерство как драйвер взаимовыгодного сотрудничества

В современных условиях возрастает значимость дифференцированного подхода к экономическому обоснованию и выбору перспективных направлений консолидации финансовых ресурсов хозяйствующих субъектов. Особое значение в поиске оптимальных вариантов сочетания бюджетных и внебюджетных источников финансирования кластерных проектов приобретает применение механизмов государственно-частного партнерства (далее — ГЧП). Концепция ГЧП предполагает взаимовыгодное сотрудничество всех заинтересованных участников (органов государственной власти, предпринимателей, научного сообщества) в организации и исполнении различных бизнес-проектов [8, с. 153–154). В решении проблем импортозамещения и улучшения продовольственного обеспечения населения за счет внутренних ресурсных источников приоритетная роль принадлежит использованию механизмов ГЧП. Консолидация финансовых ресурсов государства и бизнеса для покрытия расходов на проектиро-

вание и строительство производственных и инфраструктурных объектов будет содействовать оперативному решению возникающих в ходе инвестиционной деятельности проблем.

Результатами применения кластерного подхода должны стать максимальное использование конкурентных преимуществ российских регионов и общий рост их конкурентоспособности

В научных публикациях особо подчеркивается эффективность подобных мер: «ГЧП-проекты являются механизмом привлечения, прежде всего, финансовых средств частного сектора, направленных, в первую очередь, на развитие капиталоемких инфраструктурных проектов в социально значимых отраслях, что особенно актуально в условиях недостаточности бюджетного финансирования» [9, с. 109]. Лучшая отечественная практика ГЧП нашла применение, например, в процессе формирования инновационного территориального кластера на базе ООО «Амилко». Структура экономического кластера сформирована согласно требованиям, установленным в постановлении Правительства РФ от 31.07.2015 № 779. В состав кластера входят предприятия, занятые производством сельскохозяйственной продукции; предприятия пищевой и перерабатывающей промышленности; учебные заведения, осуществляющие подготовку специалистов и повышение квалификации кадров в системе профессионального образования для предприятий агропромышленного комплекса; смежные и обслуживающие предприятия, кооперирующиеся с участниками данного кластера по видам экономической деятельности.

Роль корпоративной социальной ответственности в повышении результативности деятельности кластеров

Важным шагом на пути к повышению результативности деятельности формирующихся кла-

стеров в перспективе может стать увеличение социальной ответственности бизнеса. В научной литературе это направление практической работы предпринимательского сообщества получило название «корпоративная социальная ответственность» (далее — КСО). Существуют различные формулировки определений данного термина. На наш взгляд, в общем виде под КСО следует понимать проведение хозяйствующими субъектами (предприятиями, организациями) социально ориентированной политики, принятие социально выверенных решений и следование концепции поведения, которые в совокупности отражали бы фундаментальные цели и ценности современного общества. «В настоящее время необходимо сконцентрировать усилия на реализацию в полном объеме добровольных инициатив в рамках КСО, а также создать полноценную систему стимулирования. Эта тенденция выглядит весьма своевременной, поскольку степень развитости инструментария КСО в Российской Федерации зависит от заинтересованности конкретных компаний и их действий в заданном направлении» [10, с. 345].

Выводы

Создающиеся в отраслях АПК инновационные территориальные кластеры призваны способ-

ствовать решению стратегической задачи по обеспечению продовольственной безопасности административно-территориальных образований и Российской Федерации в целом. Их роль в поддержании сбалансированного экономического положения хозяйствующих субъектов в национальном хозяйстве становится весьма значительной. Работа по замещению импорта сложных крахмалосодержащих и сахаристых продуктов, не производящихся в России, становится одним из компонентов долгосрочной государственной политики по обеспечению населения страны продовольствием за счет внутренних источников. Для стабилизации экономической деятельности коммерческих организаций, входящих в состав формирующихся кластеров, необходимо проработать вопросы, связанные с формированием финансовых ресурсов, объем которых был бы достаточным для всего периода реализации инновационных проектов. Возможное совершенствование экономических условий хозяйствования связано с обновлением нормативной правовой базы и созданием многоканальной системы финансирования организаций, входящих в состав формирующихся кластеров, на основе достижения оптимального соотношения в использовании государственных (бюджетных) и частных средств.

Литература

1. Письмак В. Новые формы организации инновационного процесса // Экономист. 2005. № 9. С. 53–65.
2. Миндлин Ю.Б. Экономическая сущность кластеров // Экономика и право. 2011. № 1. С. 8–12.
3. Боуш Г.Д. Кластеры в экономике: научная теория, методология исследования, концепция управления: монография. Омск: ОмГУ, 2013. 408 с.
4. Молчанова Н.П. Методологические основы управления федеральным округом // Региональная экономика: теория и практика. 2011. № 37 (220). С. 11–20.
5. Булавин Р. Некому финансировать. Заводы глубокой переработки зерна окупаются за 5 лет, но ни один пока не построен // Агроинвестор. 2013. № 6 (65). URL: <http://www.agroinvestor.ru/markets/article/12244-nekomu-finansirovat>.
6. Никитин И.А., Парамонова М.Н., Тефикова С.Н., Белокопытов И.А., Труфанова Ю.Н. Импортозамещение продуктов глубокой переработки крахмалосодержащего сырья на базе кластера «Амилко» в Ростовской области // Хлебопродукты. 2016. № 1. С. 36–38.
7. Молчанова Н.П. Финансовые основы эффективной региональной инвестиционной политики // Аудит и финансовый анализ. 2014. № 6. С. 232–238.
8. Молчанов И.Н., Дмитриева Е.А. Государственно-частное партнерство как механизм стимулирования развития сферы высшего профессионального образования // Вопросы управления. 2012. № 2 (2). С. 150–157.

9. Молчанов И.Н., Дмитриева Е.А. Государственно-частное партнерство и его роль в реализации государственной политики в сфере высшего профессионального образования // *Credo new*. 2013. Том 2. № 3 (75). С. 94–112.
10. Молчанов И.Н., Холдеев К.А. Социальная ответственность бизнеса в современной России // *Аудит и финансовый анализ*. 2014. № 4. С. 343–345.

References

1. Pismak V. New forms of organization of the innovation process [Novye formy organizacii innovacionnogo processa]. *Economics*, 2015, No. 9, pp. 53–65.
2. Mindlin Ju.B. The economic essence of clusters [Jekonomicheskaja sushhnost' klasterov]. *Economics and Law*, 2011, No. 1, pp. 8–12.
3. Boush G.D. Clusters in the economy: a scientific theory, research methodology, the concept of management: monograph [Klastery v jekonomike: nauchnaja teorija, metodologija issledovaniya, koncepcija upravlenija: monografija]. Omsk, Omsk State University, 2013, 408 p.
4. Molchanova N.P. Methodological bases of management of federal district [Metodologicheskie osnovy upravlenija federal'nym okrugom]. *Regional economy: theory and practice*, 2011, No. 37 (220), pp. 11–20.
5. Bulavin R. There is nobody to finance. Plants of deep processing of grain pay off in 5 years, but any isn't constructed yet [Nekomu finansirovat'. Zavody glubokoj pererabotki zerna okupajutsja za 5 let, no ni odin poka ne postroen]. *Agroinvestor*, 2013, No. 6 (65). Available at: URL: <http://www.agroinvestor.ru/markets/article/12244-nekomu-finansirovat>.
6. Nikitin I.A., Paramonova M.N., Tefikova S.N., Belokopytov I.A., Trufanova Ju.N. Import substitution products deep processing of starch-based raw materials cluster "AMYLCO" in the Rostov region [Importozameshhenie produktov glubokoj pererabotki krahmalosoderzhashhego syr'ja na baze klastera "Amilko" v Rostovskoj oblasti]. *Bakeries*, 2016, No. 1, pp. 36–38.
7. Molchanova N.P. Financial basics of effective regional investment policy [Finansovye osnovy jeffektivnoj regional'noj investicionnoj politiki]. *Audit and financial analysis*, 2014, No. 6, pp. 232–238.
8. Molchanov I.N., Dmitrieva E.A. Public-private partnerships as a mechanism to stimulate the development of the sphere of higher education [Gosudarstvenno-chastnoe partnjorstvo kak mehanizm stimulirovaniya razvitija sfery vysshego professional'nogo obrazovanija]. *Management issues*, 2012, No. 2 (2), pp. 150–157.
9. Molchanov I.N., Dmitrieva E.A. Public-private partnership and its role in the implementation of the state policy in the sphere of higher education [Gosudarstvenno-chastnoe partnjorstvo i ego rol' v realizacii gosudarstvennoj politiki v sfere vysshego professional'nogo obrazovanija]. *Credo new*, 2013, Volume 2, No. 3 (75), pp. 94–112.
10. Molchanov I.N., Holdeev K.A. Social responsibility of business in modern Russia [Social'naja otvetstvennost' biznesa v sovremennoj Rossii]. *Audit and Financial Analysis*, 2014, No. 4, pp. 343–345.

Из выступления В.В. Путина на съезде Торгово-промышленной палаты 1 марта 2016 г.

Важнейшая задача – обеспечить безусловное доверие предпринимательского сообщества к процедурам разрешения корпоративных споров в российской юрисдикции, сформировать авторитетные третейские суды, работающие на основе лучших международных практик, привлечь уважаемых, профессиональных юристов.

* * *

В регионах, на местах много небольших, но достаточно эффективных уже, серьезных предприятий, с хорошим экспортным потенциалом. Их товары и по цене, и по качеству порой превосходят зарубежные аналоги. Мы должны гордиться тем, что такая продукция сделана в России.

УДК 339.52;336.027

ВЛИЯНИЕ ВСТУПЛЕНИЯ В ВТО НА УСЛОВИЯ ВЕДЕНИЯ БИЗНЕСА В РОССИИ

БАШКИРОВА НАДЕЖДА НИКОЛАЕВНА, канд. экон. наук, доцент кафедры государственных и муниципальных финансов ВШГА МГУ имени М.В. Ломоносова
E-mail: nadezhda.bashkirova@gmail.com

В статье представлены результаты исследования экономических и имиджевых факторов, повлиявших на принятие Россией решения о вступлении в ВТО, что должно было стать мощным стимулом для проведения административных и экономических реформ. Однако глобальный экономический кризис и санкционные войны, вынужденная ориентация страны на импортозамещение изменили вектор экономических реформ, повлияв на смещение акцентов в самом процессе реформирования. Отмечено, что прямой зависимости между вступлением России в ВТО и улучшением условий ведения бизнеса в стране нет, однако вступление в ВТО способствует проведению административных и экономических реформ, результативность которых является индикатором условий ведения бизнеса в стране. Показано, что изменение конъюнктуры на мировых рынках оказывает в настоящее время на экономику России более значимое влияние, чем факт вступления во всемирную организацию.

Ключевые слова: ВТО; инвестиционный климат; поведенческие финансы; реформирование экономики.

The impact of WTO Accession on Doing Business in Russia

NADEZHDA N. BASHKIROVA, PhD (Economics), associate professor the State and Municipal Finance Department of GSPA, Lomonosov Moscow State University

The paper presents findings of a research of both the economic and the image components of Russia's decision to join the WTO, which should have become a powerful incentive for administrative and economic reforms. However, the global economic crisis and the sanction wars that forced the import substitution orientation changed the vector of economic reforms shifting priorities in the reformation process itself. It is noteworthy that there is no direct connection between Russia's accession to the WTO and improvement of the business climate in the country; however, the WTO entry promotes administrative and economic reforms the effect of which is an indicator of the business climate. It is shown that the change in the world market situation is now having a more significant impact on the Russian economy than the fact of the accession to the world organization.

Keywords: WTO; investment climate; behavioral finance; reformation of the economy.

Вступление в ВТО: ожидания и реальность

По длительности переговоров по присоединению к ВТО Россия и Казахстан являются абсолютными лидерами. С уверенностью можно утверждать, что Россия, подавшая заявку на вступление в ВТО, и Россия, завершившая по прошествии 18 лет переговорный процесс, — это два разных государства как с экономической, так и с политической точек зрения.

Подавая заявку на вступление в ВТО, Россия надеялась достичь ощутимых результатов в соз-

дании конкурентной среды среди товаропроизводителей, приобщении страны к мировой свободной экономической системе, снижении торговых барьеров между Россией и странами — членами ВТО, стимулировании иностранных инвестиций в Россию. В отечественной экономической литературе дается довольно полный анализ функционирования ВТО в части взаимодействия входящих в нее стран [1], оцениваются экономические преимущества и недостатки вступления России в ВТО [2, с. 85–89; 8, с. 41–43].

По мнению экспертов [3, с. 4–6], находясь вне системы ВТО, Россия обрекала себя на усиление сырьевой ориентации. Представители научных кругов и бизнеса высказывают единодушное мнение, что без проведения структурных реформ в российской экономике невозможно достижение формирования в России инновационной экономики. Инновации должны стать основой долгосрочного экономического развития страны. России необходимо перейти от инерционного энергосырьевого сценария развития к стратегии инновационного развития.

Выгода, получаемая от участия страны в международной торговле, достигается за счет соблюдения принципа сравнительного преимущества, согласно которому страны специализируются в производстве тех товаров, которые для них выгоднее всего производить, если сравнивать с другими странами. Таким образом, возникает международное разделение труда, которое ведет к экономическому росту. Международный опыт показывает, что вступление в ВТО способно принести существенные выгоды. В первую очередь выигрывают импортеры-ритейлеры, получающие доступ на национальные рынки по сниженным таможенным тарифам; дистрибьютеры международных торговых сетей, получающие доступ к товарам по ценам, сниженным на величину разности в таможенном тарифе; производители, ориентированные на импортное оборудование и комплектующие. Снижение импортных пошлин позволит организациям приобретать промежуточные ресурсы и товары для конечного потребления по более низким ценам.

Потенциальную выгоду от вступления в ВТО Россия должна получить благодаря либерализации рынка услуг, в том числе финансовых и телекоммуникационных. Логично предположить, что в результате усиления конкуренции на рынке услуг повысится их качество, уменьшатся цены на них, что приведет к росту производительности труда российских организаций и предприятий, которые получают доступ к более качественным услугам.

Выгоду должны получить и внутренние потребители, у которых появится возможность выбора между продукцией национального и иностранного производителя по сопоставимым

ценам. При этом следует учитывать, что отечественные производители многие годы с разным успехом ведут борьбу с иностранными конкурентами. Снижение таможенных пошлин и обострение конкуренции с иностранными производителями, безусловно, осложняют деятельность национальных производителей. Участие России в глобальной конкуренции невозможно без осуществления последовательной государственной политики поддержки национального производителя, не создавая ему при этом тепличных условий, которые в конечном счете могут быть для него губительными. Важно понимать, что отраслевой интерес, базирующийся на защите внутреннего производителя по отдельному сектору или направлению экономики, не всегда отвечает национальным интересам. Так, отсутствие конкуренции в финансовом секторе дорого обходится экономике ввиду того, что оно не имеет внутреннего резерва для повышения эффективности своей работы в обозримом будущем. Поэтому единственным ресурсом и одновременно стимулом для развития является открытие своего рынка финансовых услуг иностранным конкурентам.

Но следует отметить, что вступление России в ВТО не принесло в краткосрочной перспективе особых преимуществ российской экономике ввиду наличия переходного периода длительностью 5–7 лет после вступления России в мировую торговую организацию. В целом, в части импортного тарифа определено снижение среднеарифметической ставки по всей номенклатуре товаров с 12,6 до 8,1% [4, с. 42], что неизбежно приводит к уменьшению доходов бюджета. Поэтому нелогично ожидать быстрого позитивного эффекта от вступления в ВТО. Более того, в силу низкой конкурентоспособности российской экономики в настоящее время отрицательные результаты выглядят более очевидными. По оценке Минфина России, доходы бюджета в 2013 г. в результате снижения поступления импортных пошлин после присоединения России к ВТО сократились на 310 млрд руб. При этом уменьшились поступления налога на прибыль российских компаний, которые не выдержали конкуренции с иностранными производителями. Экономический эффект от вступления России в ВТО в 2014–2015 гг. сложно

определить в силу отсутствия чистоты эксперимента. Глобальный экономический кризис, санкционные войны, снижение цен на нефть в совокупности с падением курса национальной валюты не дают возможности оценить непосредственный результат влияния вступления в ВТО на доходы бюджета.

В долгосрочной перспективе членство в ВТО способно дать позитивные результаты. Достичь высоких темпов роста внешнеторгового оборота одними мотивационными мерами стимулирования внешнеэкономической деятельности невозможно. Важно создать всероссийскую и региональную системы поощрения промышленного экспорта, что при условии выработки четких механизмов приведет к активизации внешнеторгового обмена и, как следствие, увеличению таможенных сборов и иных поступлений в бюджет за счет расширения налоговой базы. Улучшение имиджа России в связи с приобщением страны к мировой свободной экономической системе должно способствовать привлечению иностранных инвестиций.

Взгляд со стороны иностранного инвестора

Вышеприведенные преимущества могут быть реализованы только в случае принятия государством мер, направленных на улучшение инвестиционного климата в стране. Для встраивания в глобальную экономику России потребуются внесение изменений в организационную структуру предприятий, перераспределение труда, финансового и человеческого капитала между секторами и регионами.

Вступление России в ВТО наряду с актуальным до недавнего времени членством в ОЭСР должно было способствовать проведению административных и экономических реформ и послужить точкой отсчета, с которой началось бы реформирование экономики с целью повышения ее эффективности. Однако глобальный экономический кризис и санкционные войны, вынужденная ориентация страны на импортозамещение изменили вектор экономических реформ, повлияв тем самым на смещение акцентов в самом процессе реформирования.

На происходящие в стране социально-экономические процессы оказывает влияние ме-

ханизм налогового администрирования, который посредством осуществления профилактических мер и выявления случаев уклонения от уплаты налогов может внести значительный вклад в борьбу с коррупцией, мошенничеством, легализацией криминальных денег и другими нарушениями законодательства, активно способствуя тем самым переустройству общества, развитию инновационной экономики и улучшению качества жизни населения. Кроме того, реформирование налоговой системы в целом и системы налогового администрирования в частности призваны сделать Россию более привлекательной для иностранных инвесторов по показателю «ведение бизнеса». Именно показатель *Doing Business*, рассчитываемый ежегодно Международной финансовой корпорацией и Всемирным банком, используется для оценки удобства ведения деятельности в конкретном государстве по отношению к другим странам. Совокупный рейтинг благоприятности условий ведения бизнеса основан на анализе норм регулирования, которые применяются к организации или предприятию в течение его жизненного цикла, включая ведение бизнеса, осуществление внешнеторговой деятельности, налогообложение и разрешение ситуаций, связанных с неплатежеспособностью клиентов. В основе сравнительного анализа лежит типовая модель среднего предприятия, лишённого характерных отраслевых черт и оцениваемого исходя из анализа различных направлений условий его деятельности. Российская Федерация в отчете *Doing Business 2015* занимает 62-ю позицию [5], существенно улучшив свои показатели. В 2009 г. Россия занимала 134-е место в рейтинге по налоговым критериям, что было хуже общего 120-го места России в рейтинге легкости ведения бизнеса. В 2015 г. Россия заняла 49-е место по критерию привлекательности налоговой системы для бизнеса, что существенно выше общей 62-й позиции. По агрегированному значению индикатора «Налогообложение» за 2013 г. Российская Федерация заняла 49-е место в рейтинге. По данному показателю Российская Федерация опережает среднее значение по странам БРИКС (в среднем 99-е место), странам «Большой двадцатки» (в среднем 67-е место), странам ЕАЭС (в среднем 64-е место),

странам ОЭСР (в среднем 55-е место). По индикатору «Регистрация предприятий» Российская Федерация, занимая 34-е место, опережает среднее значение по странам БРИКС (128-е место), странам «Группы 20» (64-е место) и странам ОЭСР (в среднем 47-е место), уступая лишь странам ЕАЭС (в среднем 27-е место).

Как отмечают эксперты [6, р. 18], общий вектор налоговой политики Правительства РФ задан в направлении упрощения системы налогообложения, особенно с точки зрения улучшения качества налогового администрирования для российских хозяйствующих субъектов и иностранных резидентов, получающих доходы из источников на территории Российской Федерации.

Вступление в ВТО как фактор принятия бизнес-решений

Принятие решений — сложный, многогранный процесс, который является предметом изучения многих наук. В целом принятие решений можно определить как процесс рационального или иррационального выбора альтернатив [7, с. 28], имеющих целью достижение осознаваемого результата деятельности. Среди группы факторов, влияющих на процесс принятия решения, выделяют ситуационные факторы, которые зависят от внешней и внутренней среды организации.

Простота, понятность, прозрачность и, что немаловажно, единообразие правил — значимый внешний фактор принятия бизнес-решений. Исследования поведенческих финансов [8] показывают, что в краткосрочной перспективе инвестор более склонен к принятию рискованных решений, но, будучи слишком сильно уверенным в своей правоте, чрезмерно полагаясь на свой недавний опыт, он склонен совершать систематические ошибки в процессе принятия решений. При принятии решений в совокупности с асимметрией и недостаточностью самой информации проявляется тенденция игнорирования негативной информации. Однако долгосрочные инвестиционные решения традиционно базируются на предположениях о стабильности и предсказуемости политической ситуации, информационной среды и внешнеэкономической деятельности в целом.

При принятии долгосрочных инвестиционных решений существенную роль играет инвестиционная привлекательность страны. Данный показатель повышается в том числе благодаря улучшению качества налогового администрирования и введению в национальное законодательство общепринятых норм регулирования внешнеэкономической деятельности. При этом помимо экономических факторов большое значение при принятии инвестиционных решений имеет синхронизация правил и условий ведения внешнеторговых операций.

Иностранные инвесторы будут вкладывать деньги в российскую экономику только в случае наличия определенных гарантий прозрачности как самого законодательства, так и условий ведения и регулирования деятельности в стране инвестирования. Выстраивать торгово-экономические отношения всегда проще при четком понимании позиции сторон и отсутствии факторов риска, связанных с особенностями национального законодательства. В этом смысле ожидания иностранных инвесторов состоят в том, что членство в ВТО будет способствовать стабилизации российского внешнеторгового законодательства и его адаптации к международным нормам. Нужно четко понимать, что речь идет не о том, что международные нормы по каким-то формальным признакам лучше сконструированы, а о том, что в национальное законодательство вводятся общепринятые нормы регулирования внешнеэкономической деятельности для комфортного ведения бизнеса.

Если рассматривать имиджевую составляющую последствий вступления России в ВТО, то безусловным является тот факт, что уменьшение барьеров на пути к национальному рынку улучшает имидж страны в качестве равноправного участника мировой торговли. Получение прав на защиту от недобросовестной конкуренции за счет включения в систему правовой регламентации торговли, принятой в ВТО, также благоприятным образом сказывается на инвестиционном климате страны.

Другим немаловажным фактором принятия бизнес-решений является свободный доступ России к сложившимся международным схемам разрешения споров в области торговли. Система разрешения международных споров позволяет

государству — члену ВТО, пострадавшему от нарушений другим государством обязательств по праву ВТО, инициировать квазисудебное разбирательство и восстанавливать *status quo*. Это придает иностранным инвесторам и партнерам уверенности в разрешении ситуаций, которые способствовали бы нахождению взаимоприемлемого решения в рамках двусторонних консультаций.

Членство в ВТО и санкционная политика Запада

Вступление России в ВТО, как было показано выше, является позитивным фактором в принятии бизнес-решений иностранными инвесторами и партнерами. К настоящему моменту, когда еще не завершена предусмотренная соглашениями переходный период, сложно оценивать результативность принятых решений. При этом следует отметить отсутствие «чистоты эксперимента». Евросоюзом в 2014 г. принят ряд экономических санкций в отношении России, которая в ответном порядке ввела ограничения на импорт определенных видов сельхозтоваров, сырья, продуктов питания, лекарственных препаратов и товаров медицинского назначения. Подобные взаимные действия носят характер санкционных войн и ни в коей мере не способствуют улучшению отношений между сторонами — участниками ВТО. В сложившейся ситуации активно обсуждаются два вопроса: насколько принятые экономические санкции вписываются в принципы ВТО, и должна ли в ответ Россия выйти из этой организации. Логичный и исчерпывающий ответ на второй вопрос был дан Е.М. Примаковым [10, с. 171]: выход из ВТО имеет смысл только в том случае, если Россией взят курс на изоляцию, отказ от ее участия в мировой экономике при наличии уверенности, что санкции против России со стороны столь серьезных в прошлом экономических партнеров будут вечными.

Россия, будучи частью глобальной экономики, не может абстрагироваться от существования всемирной организации, а ее участие в ВТО способствует решению ряда важнейших внутрихозяйственных задач, таких как повышение конкурентоспособности национальных

товаров и услуг, снижение издержек производства, рост производительности труда. Став членом ВТО, Россия получила возможность обращения в суд всемирной организации по разрешению торговых споров. Поэтому выход из ВТО лишен политического и экономического смысла.

Более сложным является ответ на вопрос о соответствии принятых санкций принципам ВТО, выражающимся в следующем: равные права, взаимность, прозрачность, создание действующих обязательств и защитные клапаны. Члены ВТО обязаны предоставлять всем другим участникам этой организации режим наибольшего благоприятствования в торговле. Защитные клапаны предусматривают введение торговых ограничений, а именно соглашение ВТО позволяет членам организации принимать меры не только для защиты окружающей среды, но и для поддержки здравоохранения, здоровья животных и растений. С этой целью применяются статьи соглашения, позволяющие использовать торговые меры для достижения неэкономических целей, и положения, допускающие вмешательство в торговлю по экономическим причинам. Соглашение по инвестиционным мерам, связанным с торговлей, запрещает использовать ограниченный круг мер торговой политики, которые могут влиять на иностранные инвестиции и быть квалифицированы как противоречащие ст. III ГАТТ (национальный режим) и ст. XI (запрет количественных ограничений). 31 июля 2014 г. Евросоюз ввел эмбарго на импорт и экспорт оружия и подобного материала в Россию; запрет на экспорт товаров двойного назначения и технологий для военного использования в Россию или российским конечным военным пользователям; обязал экспортеров получать предварительное разрешение компетентных органов государств-членов на экспорт определенных видов энергетического оборудования и технологий в Россию, а также ввел запрет на поставки в Россию высокотехнологичного оборудования для добычи нефти в Арктике и сланцевой нефти. Само по себе санкционное соперничество разрушает систему, которая была создана в рамках ВТО, нарушая положения ст. XIX ГАТТ 1994 г. и Соглашения о специальных защитных мерах.

Выводы

Современная внешнеполитическая и общеэкономическая ситуация, изменение конъюнктуры на мировых рынках оказывают на экономику России более значимое влияние, чем ее вступление в ВТО. Политическая напряженность в отношениях с Россией удерживает европейские компании от наращивания инвестиций. Сан-

кции Евросоюза, введенное Россией эмбарго на ввоз сельхозпродукции и продуктов питания в совокупности со снижением цен на нефть и падением курса рубля оказали существенное влияние на снижение товарооборота между европейскими странами и Российской Федерацией, что в значительной мере нивелирует положительный эффект от вступления России во всемирную организацию.

Литература

1. Сутырин С.Ф. ВТО. Механизм взаимодействия национальных экономик. Угрозы и возможности в условиях выхода на международный рынок. М.: Эксмо, 2008.
2. Сердюков В.А. Россия и ВТО: первые результаты // Экономика. Налоги. Право. 2014. № 2. С. 85–89.
3. Кузьмичева М.Б. Вступление России в ВТО: плюсы и минусы // Мясная индустрия: научно-технический производственный журнал. 2012. № 2. С. 4–6.
4. Могило О.В. Вступление России во «Всемирную Торговую организацию»: проблемы и перспективы // Экономика, управление, финансы: материалы II междунар. науч. конф. Пермь: Меркурий, 2012. С. 41–43.
5. Doing Business Reports 2006–2015. World Bank. URL: <http://www.doingbusiness.org/reports/global-reports> (дата обращения: 17.09.2015).
6. Pogorletskiy A.I., Bashkirova N.N. The dynamics of tax system and tax administration development in the Russian Federation. *Journal of Tax Reform*, 2015, vol. 1, p. 4–25.
7. Орлов А.И. Принятие решений: теория и методы разработки управленческих решений: учеб. пособие. М.: МарТ, 2005.
8. Hirshleifer David, Investor psychology and asset pricing. *Journal of Finance*, 2008, No. 56, pp. 1533–1597.
9. Примаков Е.М. Россия. Надежды и тревоги. 2015. М.: Центрполиграф.

References

1. Sutyurin S.F. WTO. The mechanism of interaction of national economies. Treats and possibilities. [WTO. Mehanizm vzaimodeistviya nacional'nyh jeconomic. Ugrozy i vozmozhnosti] Moscow, Jeksmo.
2. Serdyukov V.A. Russia and WTO: first results [Rossiya i VTO: pervye rezultaty] // *Economy. Taxes. Law*, 2014, No. 2, pp. 85–89.
3. Kuzmicheva M.B. Russia's accession to WTO: pro and contra. [Vstuplenie Rossii v VTO: pljusy i minusy]. *Meat industry*, 2012, No. 2, pp. 4–6.
4. Mogilo O.V. Russia WTO accession: problems and prospects. [Vstuplenie Rossii v VTO: problem i perspektivy] // *Economy, management, finance*. Perm', Mercury, 2012, pp. 41–43.
5. Doing Business Reports 2006–2015. World Bank. Available at: URL: <http://www.doingbusiness.org/reports/global-reports>.
6. Pogorletskiy A.I., Bashkirova N.N. The dynamics of tax system and tax administration development in the Russian Federation. *Journal of Tax Reform*, 2015, vol. 1, pp. 4–25.
7. Orlov A.I. Taking up solutions: theory and methods of working out the management decisions [Prinaytie resheniy: teoriya I metodu razrbotki uprvlencheskih resheniy]. Moscow, MarT, 2005.
8. Hirshleifer David. Investor psychology and asset pricing. *Journal of Finance*, 2008, No. 56, pp. 1533–1597.
9. Primakov E.M. Russia. Expectancies and Concerns. [Rossiya. Ndezhdy i prevogi] 2015. Moscow, Centrpolihraf.

УДК 339.926

КЛЮЧЕВЫЕ АСПЕКТЫ МЕЖДУНАРОДНОГО ИНВЕСТИЦИОННОГО СОТРУДНИЧЕСТВА РОССИИ В КОНТЕКСТЕ РАСШИРЕНИЯ РОССИЙСКО- КИТАЙСКОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ

ДМИТРИЕВА АЛЛА БОРИСОВНА, канд. экон. наук, доцент кафедры «Мировая экономика и международный бизнес» Финансового университета
E-mail: ABDmitrieva@fa.ru

Статья посвящена изучению основных направлений международного инвестиционного сотрудничества России в контексте расширения российско-китайского экономического взаимодействия. Предмет исследования – основные аспекты российско-китайского торгово-инвестиционного сотрудничества и перспективы экономического взаимодействия между Россией и Китаем. Цель работы – выявление проблем привлечения инвестиций в экономику России и определение направлений развития российско-китайского торгово-инвестиционного сотрудничества в условиях глобальной экономики. В работе проведен анализ статистической информации, позволивший сделать выводы о количественных характеристиках прямых иностранных инвестиций по различным направлениям. Сформулированы основные проблемы ухудшения инвестиционного климата в России. Выявлены недостатки российско-китайского торгово-экономического сотрудничества, к главным из которых относятся неблагоприятный инвестиционный климат в России, обусловленный внешнеэкономическими и внешнеполитическими рисками, возросшими за последние два года, а также низкое качество продукции отдельных отраслей российской промышленности, кроме продукции ВПК и атомной энергетики.

Ключевые слова: прямые иностранные инвестиции; торгово-инвестиционное сотрудничество; инвестиционный климат; санкции, торгово-экономическое партнерство.

Key Aspects of the International Investment Cooperation of Russia in the Context of the Expanding Russian-Chinese Economic Cooperation

ALLA B. DMITRIEVA, PhD (Economics), associate professor the World Economy and International Business
Department, Financial University
E-mail: ABDmitrieva@fa.ru

The paper studies the principal areas of the international investment cooperation of Russia in the context of the Russian-Chinese economic cooperation expansion. The subject of research is the key aspects of the Russian-Chinese trade and investment cooperation and prospects of the economic cooperation between Russia and China. The purpose of work was to identify the main problems of investing into the Russian economy and define areas of the Russian-Chinese trade and investment cooperation in the global economic environment. The analysis of the statistical data made it possible to evaluate the quantitative characteristics of direct foreign investments broken down by economic sectors. The main problems that plague the investment climate in Russia are identified. Disadvantages of the Russian-Chinese trade and economic cooperation are revealed including, in particular, the unfavorable investment climate in Russia due to foreign economic and political risks increased over the two recent years as well as the poor product quality of certain Russian industrial sectors, except the defense industry and nuclear energy products.

Keywords: direct foreign investments; trade and investment cooperation; investment climate; sanctions, economic and trade partnership.

Роль развивающихся стран в мировой экономике

На протяжении последних десятилетий в мировой экономике происходит постепенное усиление роли развивающихся стран. С 2010 г. доля развивающихся стран в международной торговле превысила долю развитых государств Запада и составила немногим более 50% по сравнению с 33% в 1980 г. В 2012 г. впервые за все время развивающиеся страны, на которые пришлось 52% глобального притока прямых иностранных инвестиций (далее — ПИИ), получили больше инвестиций, чем развитые страны. В 2013 г. приток ПИИ в развивающиеся страны достиг очередного рекордного уровня — 778 млрд долл. США, или 54% мировых ПИИ. Приток ПИИ в развитые страны увеличился на 9% до 566 млрд долл. США, что составило 39% глобальных потоков. Крупнейшими получателями ПИИ в 2014 г. стали Китай, Гонконг (КНР) и США. Приток ПИИ в развивающиеся страны составил в общей сложности 681 млрд долл. США. Среди стран, входящих в первую десятку получателей ПИИ, половина — развивающиеся страны (Китай, Гонконг, Сингапур, Бразилия и Индия).

Согласно докладу ЮНКТАД о мировых инвестициях [1] в 2014 г. общий объем ПИИ в мире сократился на 16% до 1,23 трлн. долл. США (см. таблицу). Авторы доклада объясняют данное обстоятельство неустойчивостью глобальной экономики, непредсказуемостью политики для инвесторов и возросшими геополитическими рисками. Особо отмечены в докладе случаи изъятия инвестором значительных объемов ранее вложенных средств. Больше всего такие проблемы характерны для России, что существенно

повлияло на инвестиционные процессы в соседних странах.

В 2014 г. крупнейшими инвесторами в регионе по стоимости объявленных новых инвестпроектов стали ТНК из развивающихся стран и стран с переходной экономикой во главе с Китаем, финансирующим проекты на сумму более 8 млрд долл. США.

По мнению экспертов Национального совета по разведке США, выраженном в докладе «Глобальные тенденции — 2030: альтернативные миры», опубликованном в конце 2012 г., к 2030 г. произойдет окончательный сдвиг экономического центра на восток и юг. По оценке авторов доклада Всемирного банка «Капитал для будущего: сбережения и инвестиции во взаимозависимом мире», доля развивающихся стран в объеме мировых инвестиций к 2030 г. должна увеличиться в 3 раза и достигнуть трех пятых от общемирового значения.

Развитие экономического потенциала развивающихся стран обуславливает необходимость реформирования мировой финансовой системы. Еще в январе 2011 г. в интервью газете *Wall Street Journal* Председатель КНР Ху Цзиньтао заявил накануне своего визита в США, что международная валютная система, в которой главную роль играет американский доллар, «пережиток прошлого». По мнению Ли Даокуя, директора университета Цинхуа и Международного центра экономических исследований, «замена доллара юанем — неизбежный, но очень долгий путь» [2]. Такую точку зрения в той или иной степени разделяют американские исследователи. По прогнозам экспертов Национального совета по разведке США, приведенным в докладе «Глобальные

Таблица

Динамика потоков ПИИ и показателей внешней торговли России с Китаем 2004–2012 гг.

Показатель	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
ПИИ из Китая в Россию, млн долл. США	83,9	13,1	105,6	228,6	109,6	300,4	120,6	591,1	212,2
Экспорт, млрд долл. США	10,1	13,0	15,8	15,9	21,1	16,7	20,3	35,0	35,7
Импорт, млрд долл. США	4,7	7,3	12,9	24,4	34,8	22,8	39,0	48,2	51,8
Внешнеторговый оборот, млрд долл. США	14,8	20,3	28,7	40,3	55,9	39,5	59,3	83,2	87,5

Источник: рассчитано на основе данных Росстата. URL: <http://cbsd.gks.ru>.

тенденции — 2030: альтернативные миры», «упадок доллара в качестве глобальной резервной валюты и замена его другой валютой или корзиной валют стал бы наиболее явным индикатором потери США глобальных экономических позиций, что также существенно подрывет и политическое влияние Вашингтона».

Законодательная основа развития российско-китайского экономического взаимодействия

Важно отметить, что законодательная основа для активизации инвестиционного сотрудничества России с Китаем в целом соответствует международным стандартам. Кроме Федерального закона от 09.07.1999 № 160-ФЗ «Об иностранных инвестициях» с последующими поправками, был принят Федеральный закон от 21.07.2005 № 115-ФЗ «О концессионных соглашениях», главными целями которого являются привлечение инвестиций в национальную экономику, повышение эффективности использования государственной и муниципальной собственности, совершенствование качества потребительских товаров и услуг. ПИИ могут поступать также в рамках соглашения о разделе продукции. Данный вид ПИИ регулируется Федеральным законом от 30.12.1995 № 225-ФЗ «О соглашениях о разделе продукции», который предусматривает предоставление иностранному инвестору права на осуществление геологоразведочных работ, добычу минерального сырья, а также проведение соответствующих работ.

К особой форме реализации иностранных инвестиций можно отнести создание свободных экономических зон в соответствии с Федеральным законом от 22.07.2005 № 116-ФЗ «Об особых экономических зонах в Российской Федерации». Для их полноценного развития крайне важно использовать опыт Китая, где свободные экономические зоны обеспечили устойчивый рост национальной экономики. Кроме этого, с учетом роста нестабильности в мировой экономике и возникновения глобальных и региональных вызовов и угроз, в России был принят Федеральный закон от 29.04.2008 № 57-ФЗ «О порядке осуществления иностранных инвестиций в хозяйственные общества,

имеющие стратегическое значение для обеспечения обороны страны и безопасности государства».

Совокупность базисных норм, которые регулируют сферу функционирования иностранных инвестиций, содержит Гражданский кодекс Российской Федерации (далее — ГК РФ). Так, в ст. 1194 ГК РФ говорится о возможности применения в отношении имущественных и личных неимущественных прав нерезидентов ответных ограничений (реторсии) в случае, если соответствующие государства устанавливают ограничения для российских физических или юридических лиц. В Налоговом кодексе Российской Федерации содержатся нормы, касающиеся налоговой нагрузки, возникающей в ходе осуществления инвестиционного проекта, в том числе в случае привлечения зарубежных инвестиционных ресурсов.

Благодаря созданию современной законодательной базы и вступлению в ВТО в 2012 г. Россия увеличила свое участие в международном движении капиталов и заняла одно из ведущих мест в международных инвестиционных процессах. Так, по данным ЮНКТАД (Конференция ООН по торговле и развитию), опубликованным в Докладе о мировых инвестициях («*World Investment Report*», 2014), Россия находилась на 3-м месте по объему привлеченных ПИИ в 2012 и 2013 гг. — 51 и 79 млрд долл. США соответственно. Таким образом, увеличение за год составило 54,9%.

Несмотря на столь высокие темпы роста, прогнозы на 2015–2016 гг. были довольно неопределенными вследствие действия таких факторов, как относительно невысокие темпы экономического роста после мирового финансового кризиса 2008 г., замедление потребительского спроса в связи с высоким уровнем долговой нагрузки населения, значительные колебания нефтяных цен.

Современное состояние российской экономики для целей повышения инвестиционного климата

Следует отметить, что в 2014 г. произошло резкое увеличение политических рисков вследствие государственного переворота на Украине и санкционной политики Запада, что усугубило существующие в стране проблемы, которые негативно сказались на ее инвестиционной при-

влекательности.

В ответ на санкции Запада, последовавшие после вхождения Крыма в состав Российской Федерации, наше государство ввело эмбарго на некоторые категории товаров, в том числе продовольственные, с расчетом на то, что оно будет способствовать развитию отечественного сельского хозяйства и перерабатывающей промышленности. Однако российский агропром переживает не лучший период, а в условиях высоких кредитных процентных ставок, недостатка государственной поддержки и инвестиционных ресурсов, в том числе зарубежных, в связи с долгой окупаемостью и высокими рисками, не так-то просто повысить конкурентоспособность российской продукции лишь посредством закрытия границ для иностранных товаров.

Еще одним фактором нестабильности экономической ситуации в России стало стремительное падение в 2014–2015 гг. цен на нефть, которые с уровня в более чем 100 долл. США за баррель упали 15 января 2016 г. до уровня ниже 30 долл. США за баррель.

На фоне упомянутых событий произошло резкое ослабление российской валюты, которая в ноябре 2014 г. по решению Банка России была отправлена в «свободное плавание» с целью

сохранения оставшихся золотовалютных резервов и в попытке стабилизировать ситуацию. В условиях высоких валютных рисков и растущих цен инвесторы вряд ли примут решение о вложении своих средств в российскую экономику.

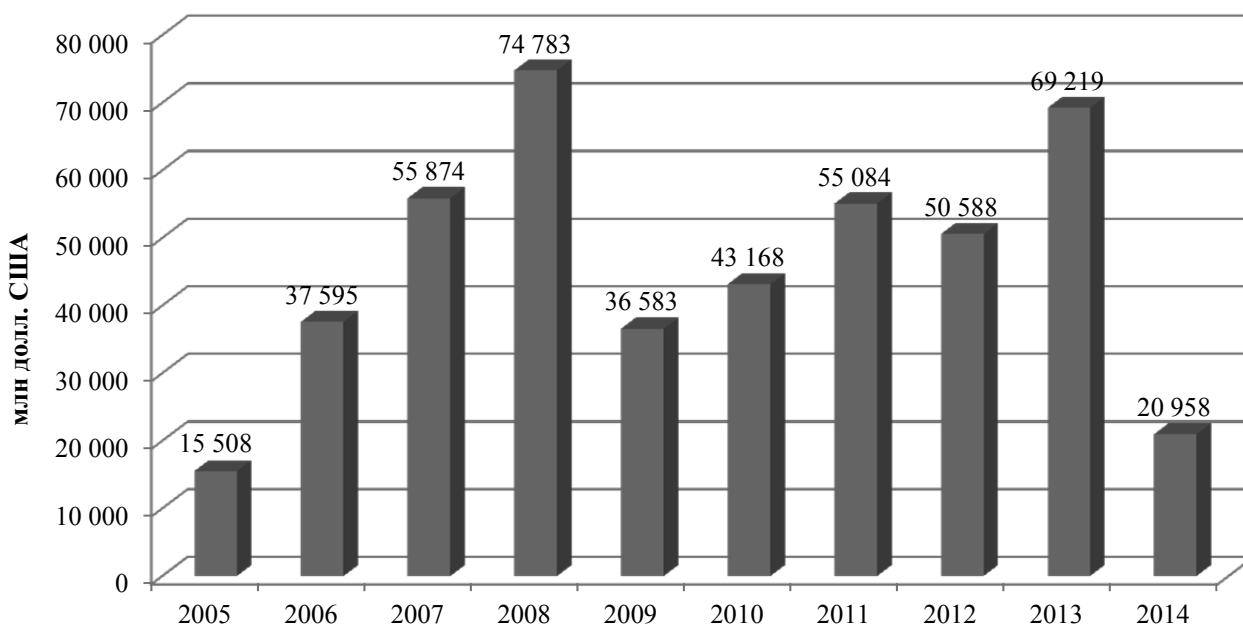
По данным Банка России, объем ПИИ, привлеченных в Россию в 2014 г., составил 20 958 млн долл. США, т.е. 30,28% от уровня предыдущего года — самый низкий показатель с 2005 г.

Основная часть привлеченных в Россию прямых инвестиций пришлось на реинвестирование доходов — 20 682 млн долл. США, или 98,7% (см. рисунок).

От сложившейся в 2014 г. неблагоприятной для российской экономики ситуации пострадал именно нефинансовый сектор, в котором создается в основном российский ВВП и от развития которого зависит благополучие экономики страны и ее населения.

Проблемы привлечения ПИИ в экономику России

Одной из центральных проблем, связанных с иностранными инвестициями в России, является привлечение средств из офшоров. В целом, вывоз капитала из России частным сектором в 2014 г. составил согласно платежному балансу



Прямые инвестиции в Российскую Федерацию (всего), млн долл. США

Источник: Банк России.

154,1 млрд долл. США, что на 150,2% больше, чем в 2013 г., когда этот показатель равнялся 61,6 млрд долл. США. Отток капитала превысил в 2014 г. даже кризисное значение 2008 г. в 133,6 млрд долл. США. В последний раз чистый приток капитала в объеме 87,8 млрд долл. США был зафиксирован только в 2007 г. перед финансово-экономическим кризисом.

Косвенное воздействие на приток ПИИ в Россию было оказано санкциями, имеющими следующие последствия:

- массовый отток капитала, следствием которого стало значительное обесценение рубля;
- ограничение доступа к международным финансовым рынкам для некоторых российских банков и компаний, повлекшее удорожание внешних заимствований;
- низкое доверие отечественного бизнеса и потребителей в перспективе будущего роста, отражающие сокращение потребления и инвестиций, по оценкам Всемирного банка.

Развитие торгово-инвестиционного сотрудничества России с Китаем

Вследствие приведенных выше фактов развитие инвестиционного сотрудничества с Китаем превратилось для России в наиболее перспективное направление ее внешнеэкономической политики. Это связано еще с тем обстоятельством, что Россию и Китай, по мнению американских экспертов, объединяет «общее стремление ограничить глобальную мощь и влияние США [6]. Так, в вышедшей в 2010 г. и сразу приобретшей большую популярность книге «Китайская мечта» профессор Университета национальной обороны Лю Минфу писал, что в XXI в. Китай должен стать первой державой мира. В противном случае усилиями США в ходе борьбы (а может быть, и войны) за лидерство, с которыми неизбежно столкнется Китай, он будет отброшен на обочину мирового развития. «Если Китай не поставит себе целью достичь военную мощь США, он обречет себя на судьбу третьеразрядной военной державы», — пишет Лю Минфу и призывает: «Превратите несколько мешков с деньгами в патронташи» [7]. При этом до настоящего времени крупнейшим поставщиком Китаю вооружений и военных технологий остается Россия [6]. Следовательно, с учетом хороших по-

литических отношений и взаимной заинтересованности в развитии экономических связей, общие условия для расширения инвестиционного сотрудничества России и Китая в настоящее время достаточно благоприятны.

Последние годы характеризуются быстрым развитием внешнеторгового сотрудничества между Россией и Китаем. В период 2004–2012 гг. объем внешнеторгового оборота между двумя странами увеличился в 5,9 раза — с 14,9 до 87,6 млрд долл. США (см. таблицу).

Результатом высоких темпов развития внешнеторгового сотрудничества явилось то, что с 2010 г. Китай стал лидером по объему роста внешней торговли с Россией, доля которого в общем объеме российского внешнеторгового оборота увеличилась за период 2004–2012 гг. с 5,8 до 10,4%. Россия для Китая является менее значимым внешнеторговым партнером, обеспечивая 2,3% его внешнеторгового оборота (2012 г.). Однако участие России во внешней торговле Китая расширяется (в 2004 г. доля России составляла 1,8%).

Растущая зависимость российской экономики от китайского импорта может быть преодолена за счет создания на территории России импортозамещающих производств китайских товаров, однако объемы поступающих из Китая в Россию ПИИ, которые могут участвовать в создании таких производств на территории принимающих стран, низкие. Доля Китая в привлекаемых в Россию ПИИ в 2012 г. составила лишь 1,1%. При этом темпы роста поступления ПИИ значительно ниже темпов роста внешнеторгового оборота: объем ПИИ из Китая в Россию в 2012 г. по сравнению с 2004 г. увеличился в 2,5 раза — с 83,8 до 212,2 млн долл. США. В структуре ПИИ Китая Россия также занимает скромные позиции — всего 0,94% в 2013 г.

Президент России В.В. Путин в выступлении в ходе визита Си Цзиньпина в Москву 22–24 марта 2013 г. подчеркнул: «Особое внимание в ходе сегодняшних переговоров было уделено торгово-экономическому взаимодействию, настроенному на поощрение совместных инвестиционных потоков. Мы договорились использовать возможности Российско-китайского инвестиционного фонда, уделять внимание инфраструктурным и производственным проектам на Дальнем Востоке Российской Федерации.

Большое количество совместных проектов вселяют в нас уверенность, что в ближайшее время мы выйдем на 100 миллиардов долларов торгового оборота (в настоящее время — 90 млрд долл.), а в недалекой перспективе — на 150 миллиардов» [8].

В последние годы двусторонний внешнеторговый оборот России с Китаем снизился более чем на 35% — гораздо резче, чем в случае с другими странами. Вместе с тем наращивание объемов взаимной торговли между двумя странами продолжалось с 2010 по 2014 г., а в начале 2015 г. произошел резкий спад. В докладе главного таможенного управления КНР отмечено, что в 1-й половине 2015 г. объем торгового оборота между Россией и Китаем сократился по сравнению с аналогичным периодом прошлого года на 30,2% и составил 31,1 млрд долл. США.

Основные проблемы российско-китайского сотрудничества

Основными проблемами российско-китайского сотрудничества являются:

1) неблагоприятный инвестиционный климат в России, обусловленный внешнеэкономическими и внешнеполитическими рисками, возросшими за последние два года;

2) низкое качество продукции отдельных отраслей российской промышленности, кроме продукции ВПК и атомной энергетики, в результате чего России крайне трудно конкурировать на китайском рынке с продукцией других государств;

3) значительный торговый дефицит в двусторонних отношениях, вызванный тем, что Россия поставляет в Китай в основном сырье, а Китай импортирует в Россию продукцию с высокой добавленной стоимостью;

4) неразвитость инфраструктуры в России, в особенности в азиатской части, что препятствует созданию совместных инновационных проектов и производств;

5) высокая коррумпированность механизма взаимной торговли, заключающаяся в том, что недобросовестные предприниматели с обеих сторон пользуются серыми схемами импорта товаров, из-за чего значительная часть взаимной торговли фактически ведется контрабандным путем: занижается ее официальный объем,

уменьшаются размеры таможенных стоимостей ввозимых партий товаров, что сокращает поступления в российский бюджет от уплаты таможенных платежей.

Пути укрепления российско-китайского торгового и инвестиционного сотрудничества

Для укрепления российско-китайского торгового и инвестиционного сотрудничества необходимо:

1) наращивать экономическое сотрудничество посредством стимулирования взаимных инновационных проектов и торговли в целом, устранения перекосов во взаимной торговле, в том числе по товарным позициям, увеличения в российском экспорте в Китай доли машинно-технической и наукоемкой продукции, не относящейся к ВПК и атомной энергетике;

2) осуществлять эксплуатацию нефтепровода из Восточной Сибири в Китай (трубопроводная система «Восточная Сибирь — Тихий океан») при соблюдении российских интересов в виде получения гарантий, что Китай не воспользуется положением монопольного покупателя для занижения цен на нефть;

3) продолжать инвестиционное сотрудничество России и Китая в сфере атомной энергетики, а также энергетики на возобновляемых источниках;

4) обеспечивать с российской стороны непрерывное участие китайских компаний в развитии инфраструктуры и обрабатывающей промышленности на российском Дальнем Востоке, которое выглядело бы логичным на фоне интереса, который проявляют к проектам в этой области Япония и Южная Корея. Вместе с тем представляется важным отстаивать интересы российской стороны с целью минимизировать риски в долгосрочной перспективе. Основным риском может выступать то, что при реализации того или иного проекта роль России в участии будет сведена к минимуму. Это касается как доли вкладываемых денежных средств в проект, использования рабочей силы, так и применения новейших технологий, которые будут предоставлены Китаем;

5) обеспечить координацию позиций России и Китая относительно мер по преодолению

новой волны мирового кризиса, в том числе и общих позиций относительно предложений, которые выдвигают в G20 США и ЕС;

6) разрабатывать стратегии по созданию совместных предприятий по защите прав интеллектуальной собственности, что позволит участвовать России в проектах на более равноправной основе;

7) постепенно налаживать сотрудничество в области высоких технологий, в том числе разработки военных самолетов, навигационных систем, исследования космоса (по примеру сотрудничества с Индией);

8) разрабатывать методику совершенствования механизмов взаимных расчетов в рублях и юанях.

Литература

1. Доклад о мировых инвестициях 2015. URL: http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2015_en.pdf (дата обращения: 15.12.2015).
2. Блинков В.М. О перспективах юаня в качестве мировой резервной валюты // Российский институт стратегических исследований. 14.02.2011. URL: <http://www.riss.ru/?commentsId=132> (дата обращения: 13.12.2015).
3. Доклад о мировых инвестициях 2014. URL: <http://unctad.org/en/pages/publicationwebflyer.aspx?publicationid=937> (дата обращения: 16.12.2015).
4. Портал Яндекс. URL: <https://news.yandex.ru/quotes/1006.html> (дата обращения: 01.12.2015).
5. Центральный Банк Российской Федерации. Статистика внешнего сектора. URL: <http://www.cbr.ru/statistics/?PrtId=svs> (дата обращения: 28.01.2016).
6. Бергстен Ф., Гилл Б., Ларди Н., Митчелл Д. Китай. Что следует знать о новой сверхдержаве. М.: ИКСИ, 2007. С. 185.
7. Перспективы сотрудничества России и Китая. Аналитическая записка. Подготовлена Центром исследований Восточной Азии и ШОС.
8. Рожков Е. Первый зарубежный визит Си Цзиньпина: Москва и Пекин сделали акцент на экономике // «Вести» интернет-газета (VESTI.RU). URL: <http://www.vesti.ru/doc.html?id=1062172>.

References

1. World Investment Report 2015. Available at: URL: http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2015_en.pdf (accessed 15.12.2015).
2. Blinkov V.M. About the prospects of the yuan as a global reserve currency [O perspektivah uania v kachestve mirovoi rezervnoi valut]. Russian Institute for strategic studies 14.02.2011. Available at: URL: <http://www.riss.ru/?commentsId=132> (accessed 13.12.2015).
3. World Investment Report 2014. Available at: URL: <http://unctad.org/en/pages/publicationwebflyer.aspx?publicationid=937> (accessed 16.12.2015).
4. Portal Yandex. Available at: URL: <https://news.yandex.ru/quotes/1006.html> (accessed 01.12.2015).
5. The Central Bank of the Russian Federation. Statistics of external sector. [Statistika vneshnego sektora]. Available at: URL: <http://www.cbr.ru/statistics/?PrtId=svs> (accessed 28.01.2016).
6. Bergsten F., Gill B., Lardi N., Mitchell D. China. What you should know about the new superpower [Kitai. Cho sleduet znat' o novoi sverhderjave]. Moscow, ICSI, 2007, p. 185.
7. Prospects of cooperation of Russia and China. [Perspektivi sotrudnichestva Rossi i Kitaia]. Analytical note. Prepared by the research Center for East Asian and SCO.
8. Rojkov E. First foreign visit of Xi Jinping: Moscow and Beijing have focused on the economy. [Pervyi zarubejniyi visit Si Dzin'pina: Moskva I Pekin sdelali accent na ekonomike]. News online newspaper (VESTI.RU). Available at URL: <http://www.vesti.ru/doc.html?id=1062172>.

УДК 339.727.22

ПЕРСПЕКТИВЫ ИНВЕСТИЦИОННОГО СОТРУДНИЧЕСТВА РОССИИ В ГЛОБАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКЕ

АБРАМОВА КРИСТИНА АЛЕКСЕЕВНА, канд. экон. наук, доцент кафедры «Инвестиции и инновации» Финансового университета
E-mail: abramovakristina2015@gmail.com

Статья посвящена оценке перспектив и особенностей инвестиционного сотрудничества России в глобальной экономике. В представленной работе раскрываются основные проблемы инвестирования в экономику Российской Федерации и существующие тенденции вывода капитала из нее, анализ которых позволяет сделать вывод о нарушенной структуре капиталопотоков, что негативно сказывается на развитии отечественной экономики и возможности ее участия в глобальном экономическом пространстве. Кроме того, приведен ряд мер, реализация которых позволит изменить существующую ситуацию на рынке капиталов и достичь определенного успеха как внутри страны, так и на мировой арене.

Ключевые слова: инвестиции; инвестиционное сотрудничество; инвестиционный климат; глобальная экономика; иностранные инвестиции.

The Prospects of the Russian Investment Cooperation in the Global Economy

KRISTINA A. ABRAMOVA, PhD (Economics), associate professor, the Investments and Innovations Department, Financial University
E-mail: abramovakristina2015@gmail.com

The paper is concerned with assessment of the prospects and specifics of the investment cooperation of Russia in the global economy. The findings of the study reveal the key problems of investing into the economy of the Russian Federation and the current trends of capital withdrawal. Based on the above, it is concluded that the structure of capital flows is destroyed, which has a negative impact on the development of the domestic economy and prospects of its participation in the global economic space. Along with that, a number of measures is proposed the implementation of which will change the current situation on the capital market and help achieve a perceptible effect both inside the country and in the global arena.

Keywords: investments; investment cooperation; investment climate; global economy; foreign investments.

Динамика поступления в Россию иностранных инвестиций

Привлечение иностранного капитала является одной из важнейших задач внешней финансовой политики, направленной на развитие экономики России. Особое место занимают прямые инвестиции, обеспечивающие доступ к финансовым ресурсам, современным технологиям, инновационным товарам и услугам и способ-

ствующие повышению конкурентоспособности экономики страны и росту уровня жизни граждан [2]. Влияние прямых иностранных инвестиций на развитие национальной экономики зависит от их структуры.

На основании *рис. 1* можно сделать вывод, что, несмотря на позитивный характер тренда, объемы иностранных вложений до 2013 г. увеличивались, при этом в структуре поступлений

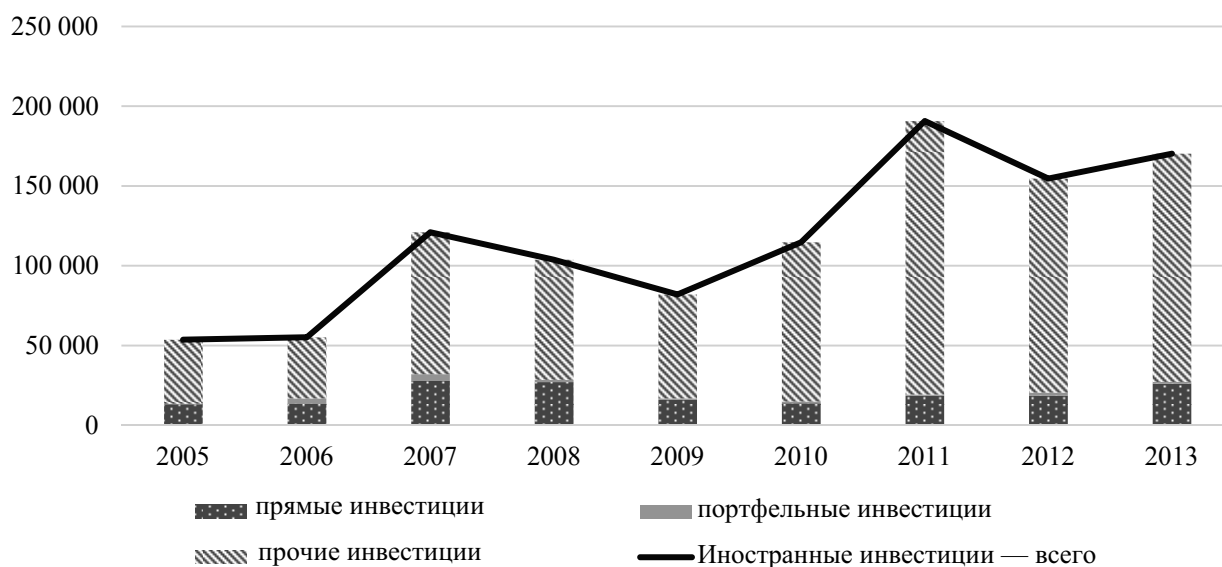


Рис. 1. Динамика поступления иностранных инвестиций в РФ по типам, млн долл. США

Источник: составлено автором на основе сайта Росстата. URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/enterprise/investment/foreign.

70–80% занимали прочие инвестиции. Наряду со снижением удельного веса прямых инвестиций в общем объеме притока средств из-за рубежа произошли определенные сдвиги во внутригрупповой структуре этого показателя, а именно: увеличение удельного веса взносов нерезидентов в капитал хозяйствующих субъектов, снижение доли прочих прямых инвестиций и внутрифирменных кредитов. Эти изменения, как правило, свидетельствуют о применении различных форм ухода от налогов компаниями, оптимизации налогооблагаемой базы, финансировании оборотных средств за счет нерезидентов, что не отвечает интересам российской экономики.

Таким образом, существенная доля импортируемого капитала — это торговые кредиты, кредиты международных организаций, кредиты правительств других государств, прочие кредиты. Например, торговые кредиты представляют собой активы и обязательства, возникающие во время торговых операций и являющиеся результатом предоставления поставщиком прямого кредита партнеру. Эта форма инвестиций порождает обязательства, возникающие из предоплаты экспорта или торгового кредита, полученного под импортные поставки. При такой

сделке первый вид (торговый кредит в форме предоплаты экспорта) погашается во время поставки импортных товаров, второй (кредит под импортную поставку) — непосредственно при осуществлении платежа, однако привлечение инвестиций в данной форме является высокорисковой операцией и может повлечь значительный отток капитала. Таким образом, данный вид капитала не работает и не дает возможности создавать добавленную стоимость на территории государства.

Следующая форма — кредиты международных организаций и иностранных государств. На первый взгляд, нет ничего страшного в том, что поступают инвестиции от международных финансовых организаций и правительств, которые направляются на развитие собственной экономики, но, учитывая коррупционную составляющую, присущую государственному аппарату управления, через который собственно и поступают инвестиции, проекты не получают полного финансирования.

Глобальная экономика не может эффективно функционировать без оборота капитала в мировом масштабе. При этом, учитывая постоянно возрастающие геополитические риски, компании с осторожностью подходят к вложениям в

отечественную экономику даже с учетом того, что показатель сальдированного финансового результата деятельности организаций в целом по экономике положителен. Рост показателя прибыли по итогам января — июля 2014 г. составил 9,8% против снижения на 20,2% за аналогичный период 2013 г. На улучшение данного показателя по сравнению с предыдущим годом положительно повлияло ослабление курса рубля, в результате которого повысилась доходность экспортных операций.

Обращаясь к анализу динамики структуры поступлений по видам деятельности, можно констатировать, что инвесторы стараются инвестировать в наиболее перспективные и стабильно развивающиеся отрасли российской экономики — обрабатывающие производства, отрасли, ориентированные на добычу и переработку нефти и газа, черную и цветную металлургию, пищевую промышленность и торговлю. Так, по итогам 2014 г. показатель сальдо иностранных инвестиций (разница между привлеченными средствами и погашенными долгами) в обрабатывающие производства составил 1166 млн долл. США, в добычу полезных ископаемых — 4757 млн долл. США, а на II квартал 2015 г. этот показатель соответственно равнялся 1943 млн долл. США в обрабатывающие производства и 2400 млн долл. США — в добычу полезных ископаемых, при том что России необходим иностранный капитал для развития производств и отраслей, направленных на ускорение научно-технического прогресса, способных вывести Россию на высокий уровень в мировой экономике. Более наглядно данные по основным видам деятельности приведены в *табл. 1*.

Однако, по мнению иностранных экспертов, в последние годы происходили определенные позитивные изменения в качественном составе поступающих в Россию из-за рубежа финансовых ресурсов. Так, в докладе Конференции ООН по торговле и развитию (ЮНКТАД) *Global investment trends monitor 15* отмечается, что в 2013 г. Россия по величине привлечения прямых иностранных инвестиций занимала 3-е место после США и Китая — 94 млрд долл. США (рост по сравнению с предыдущим периодом на 83%).

При этом привлечение средств западных инвесторов в экономику России не влияет на

объемы вывоза капитала из страны. Так, под видом иностранных инвестиций в экономику возвращаются деньги, имеющие российское происхождение, но предварительно выведенные из-под национального налогового контроля.

Инвестиционный климат

Существенное влияние на объем и характер инвестиций оказывает инвестиционный климат, важнейшими показателями которого являются гарантии соблюдения прав собственности, политическая стабильность, предсказуемость и стабильность ведения бизнеса в нашей стране. Так, обращаясь к анализу динамики общего объема инвестиций, можно отметить тенденцию, приведенную в *табл. 2*.

Таким образом, можно констатировать сокращение инвестиционного потока в страну в 2 раза по сравнению с началом 2014 г. При этом объемы иностранного инвестирования в I полугодии 2015 г. не достигли уровня 2010 г. Поток инвестиций из страны значительно превышает потоки иностранных инвестиций в страну на фоне общего снижения. Если обратиться к анализу прямых инвестиций, можно убедиться в том, что кривая, определяющая инвестиционный поток из России, значительно превышает поток инвестиций в страну, что в очередной раз подтверждает уход важных стратегических международных партнеров из России и продолжающуюся тенденцию бегства капитала (*рис. 2*).

Сегодня Россия является одним из немногих развивающихся рынков, для которых показатель чистых прямых иностранных инвестиций имеет отрицательное значение [3]. Такая тенденция сохраняется на протяжении практически всего периода анализа начиная с 2005 г. Это свидетельствует о непрекращающемся вывозе капитала за рубеж. Таким образом, на сегодняшний день, несмотря на попытки Правительства РФ сдержать поток вывоза капитала посредством принятия различных мер, в том числе проведения амнистии, инвестиционный климат в стране находится в таком состоянии, что гораздо проще вывозить капитал, чем его вкладывать в отечественные компании.

Вывезенный из России капитал перестает производить добавленную стоимость на территории страны. Это означает, что консолидированный

Таблица 1

Поступления прямых инвестиций в России за период 2013–2015 гг. по видам экономической деятельности (по данным платежного баланса), млн долл. США

Наименование вида экономической деятельности	2013	2014	II квартал 2015
Всего	69 219	22 891	2640
Сельское хозяйство, лесное хозяйство и рыболовство	619	-30	151
Добыча полезных ископаемых	7101	4757	2400
Обрабатывающие производства	16 494	1166	1943
Производство и распределение электроэнергии, газа, пара и кондиционирование воздуха	1768	888	-299
Сбор, очистка и распределение воды	26	13	14
Строительство	2895	2718	62
Оптовая и розничная торговля	20 542	3266	-517
Транспорт и хранение	349	-743	435
Деятельность гостиниц и ресторанов	187	93	42
Информация и связь	-1292	-2361	-519
Финансовая деятельность и страхование	14 456	9062	253
Недвижимость	1728	-657	400
Научные исследования и разработки	75	79	6
Образование	-1	5	0
Здравоохранение и предоставление социальных услуг	348	156	4
Деятельность по организации отдыха и развлечений, культуры и спорта	30	142	15
Предоставление прочих услуг	3053	4050	-1820
Деятельность в области аренды и лизинга	-422	83	-11
Деятельность домашних хозяйств	0	0	0
Деятельность экстерриториальных организаций	0	0	0
Не распределено по видам деятельности	1264	203	81

Источник: составлено автором на основании данных статистики Банка России. URL: http://www.cbr.ru/statistics/?PrtlId=svs#QA_Par_47562.

Таблица 2

Динамика общего объема инвестиций, поступающих в Россию и из России, млн долл. США

Поступление инвестиций	01.2010.	01.2011	01.2012	01.2013	01.2014	01.2015	07.2015
В России	377 374	488 993	454 949	514 926	565 654	353 444	380 050
Из России	302 188	365 961	361 750	409 567	479 500	388 400	384 577
Сальдо	-75 186	-123 031	-93 199	-105 359	-86 154	34 956	4527

Источник: составлено автором на основании сайта Банка России. URL: http://www.cbr.ru/statistics/?PrtlId=svs#QA_Par_47562.

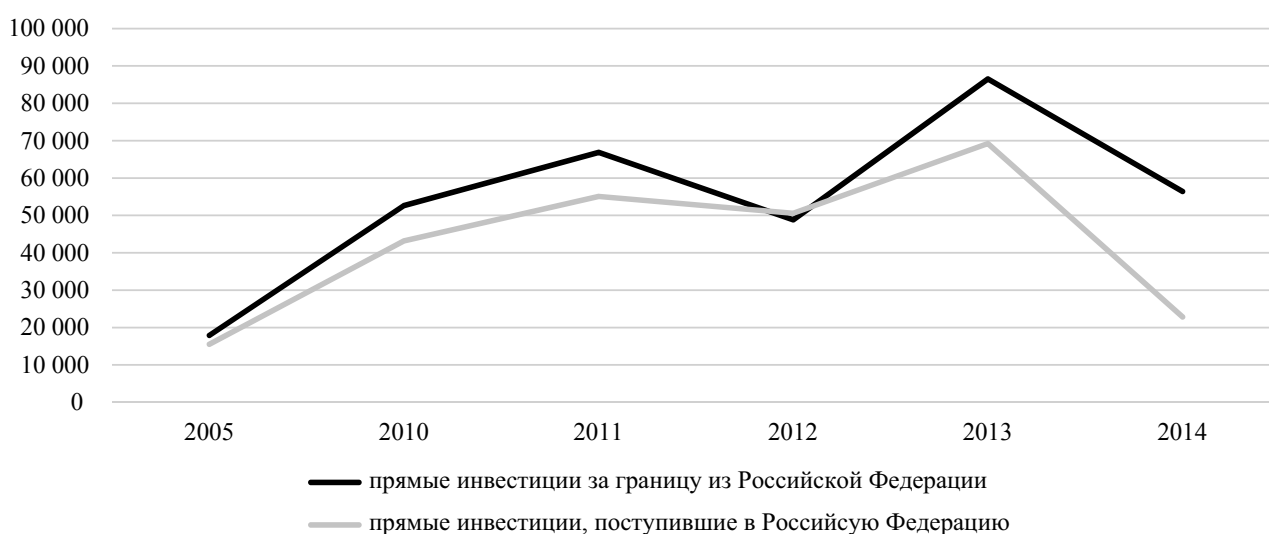


Рис. 2. Динамика прямых инвестиций из Российской Федерации за период 2005–2014 гг., млн долл. США.

Источник: составлено на основе стат. сб. «Инвестиции в России. 2015». М.: Росстат, 2015. 190 с.

государственный бюджет страны не пополняется, производство не развивается.

При более детальном рассмотрении структуры инвестиционных партнеров в динамике (табл. 3) можно отметить неменяющуюся тенденцию и сохранение в этом списке мировых офшорных зон, таких как Кипр, Нидерланды, Люксембург.

Таким образом, причина неблагоприятной конъюнктуры отечественной экономики не в отсутствии средств, которые необходимы для вложения в новые проекты, модернизации старых проектов, а в непредсказуемости и неопределенности экономического положения страны в целом, повышенного риска для любых форм инвестирования внутри страны для всех участников.

Место России в глобальной экономике

На сегодняшний день Россия занимает скромное место в глобальной экономике, ее доля в мировом ВВП не превышает 2%. Экономика России в значительной мере основывается на торговле сырьем и полуфабрикатами, оставаясь в неизменной зависимости от цены на нефть. Доля России в экспорте машин, оборудования и товаров наукоемких отраслей не превышает 0,5% [4].

Для того чтобы Россия имела возможность заявить о себе в глобальной экономике как о стабильном, надежном инвестиционном партнере, она должна пройти очень длинный и сложный путь по преобразованию собственной экономики.

При этом привлечение иностранных инвестиций в экономику страны позволит не только увеличить объем инвестиционных ресурсов, но и изменить их качественный состав, усилить инновационную составляющую за счет заимствования передовых технологий, повышения уровня организации и управления производством, роста квалификации работников.

Наряду с политикой «инвестиционного протекционизма» и сохранения национальных капиталов на территории страны, необходимо поощрять экспорт товаров с максимальной добавленной стоимостью. При этом в условиях глобальной экономики основными источниками «высокотехнологичных» инвестиций должны быть не только российские компании, но и иностранные. Развивая высокотехнологичный сектор экономики, производство инноваций и отечественную промышленность, Россия сможет выйти на качественно новый уровень, достигнув высокого уровня благосостояния и инвестиционной независимости, что станет условием формирования целостной картины глобальной экономики с полноправным участием России в ней.

Таблица 3

**Динамика прямых иностранных инвестиций
в РФ по странам-партнерам за период 2010–2015 гг.**

Страна	2010	2011	2012	2013	2014	I полугодие. 2015
Общий объем инвестиций в РФ	377 374	488 993	454 949	514 926	565 654	380 050
Багамы	18 659	24 579	27 089	29 253	32 040	24 619
Бермуды	27 193	49 822	34 634	31 212	29 754	15 878
Виргинские острова, британские	36 599	50 966	56 239	50 793	26 332	14 519
Германия	15 277	23 124	17 342	18 969	19 177	15 985
Кипр	129 699	179 154	136 465	179 332	193 640	112 846
Нидерланды	33 293	40 022	54 101	56 079	64 538	54 434
США	13 875	5203	2784	3520	18 583	2910
Франция	8691	11 453	14 701	14 617	14 112	11 212
Швейцария	5688	6531	5679	6670	6834	10 571
Швеция	11 683	18 095	13 668	15 402	16 200	1857

Источник: составлено на основании сайта Банка России. URL: http://www.cbr.ru/statistics/?PrtlId=svs#QA_Par_47562.

Литература

1. Balance of payments and international investment position manual. Russian — Washington D.C.: International Monetary Fund, 2009. Руководство по платежному балансу и международной инвестиционной позиции. Вашингтон, округ Колумбия: Международный Валютный Фонд, перевод на русский 2012, 463 с.
2. Шипович Л.Ю. Влияние иностранных инвестиций на финансовый кризис в России // Вестник Челябинского государственного университета. Экономика. 2013. № 32 (323). Вып. 42. С. 43–47.
3. Квашнина И.А., Оболенский В.П., Шуйский В.П. Внешнеэкономические факторы модернизации российской экономики: науч. докл. М.: ИЭ РАН, 2013. 55 с.
4. Попадюк Т.Г. Национальная инновационная система в условиях глобализации инновационных процессов // Инновационная наука. 2015. № 8. С. 49–51.

References

1. Balance of payments and international investment position manual. Russian — Washington DC: International Monetary Fund, 2009. Balance of Payments and International Investment Position. Washington, DC: International Monetary Fund, translated into Russian in 2012, 463 p.
2. Shipovich L.Y. The impact of foreign investments on the financial crisis in Russia [Vlijanie inostrannyh investicij na finansovyy krizis v Rossii]. *Vestnik Chelyabinsk State University, Business*, 2013, No. 32 (323), vol. 42, pp. 43–47.
3. Kvashnin I.A., Obolensky V.P., Shuisky V.P. External factors of modernization of the Russian economy: to learn. rep. [Vneshnejekonomicheskie faktory modernizacii rossijskoj jekonomiki: nauch. dokl.]. Moscow, IE RAS, 2013, 55 p.
4. Popadyuk T.G. National Innovation System in the context of globalization of innovation processes [Nacional'naja innovacionnaja sistema v uslovijah globalizacii innovacionnyh processov]. *Innovative science*, 2015, No. 8, pp. 49–51.

УДК 339.7

РОССИЙСКИЙ КАПИТАЛ В СИСТЕМЕ ГЛОБАЛЬНЫХ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПОТОКОВ: НОВЫЕ ТЕНДЕНЦИИ И ВОЗМОЖНОСТИ

КОНДРАТОВ ДМИТРИЙ ИГОРЕВИЧ, канд. экон. наук,
старший научный сотрудник Института экономики РАН
E-mail: dmikondratov@yandex.ru

Статья посвящена вызывающей острые дискуссии среди специалистов теме экспорта финансового капитала из России, осуществляемого как национальными корпорациями, резко увеличившими в последние годы объемы прямого инвестирования за рубеж, так и государством, стремительно наращивающим свои международные резервы. В этой связи все более актуальными становятся вопросы повышения эффективности государственных и частных капиталовложений за рубежом, использования их по наиболее приоритетным для национальной экономики направлениям. Некоторые заключения автора в этой области содержатся в предлагаемой статье. Делается вывод, что поддержка международной экспансии национальных банков могла бы стать одним из приоритетных направлений государственной политики в банковской сфере, которая содействовала бы не только продвижению продукции отечественных предприятий и организаций на зарубежные рынки, но и более широкому вовлечению рубля в международные расчеты и его становлению как мировой валюты.

Ключевые слова: Россия; миграция капитала; инвестиционные потоки; бегство капитала.

The Russian Capital in the System of Global Investment Flows: New Trends and Opportunities

DMITRY I. KONDRATOV, PhD (Economics), Senior Researcher, the Institute of Economics of the Russian Academy of Sciences
E-mail: dmikondratov@yandex.ru

The paper deals with a highly debatable subject of financial capital exports from Russia by both national corporations who have dramatically increased their direct investments abroad in recent years and the state that is rapidly building up its foreign reserves. In this context, the issues of improving the efficiency of public and private investments abroad and their use in high-priority areas of the national economy are becoming increasingly important. The paper contains the author's opinion related to this issue. It is concluded that the support of national banks' expansion beyond the country borders could be one of the priorities of the government policy in the banking sector, which would contribute not only to the promotion of domestic products to foreign markets but also to a greater involvement of the ruble in international settlements and its establishment as a world currency.

Keywords: Russia; migration of capital; investment flows; capital flight.

Прямые инвестиции российских компаний за рубежом и их значение для национальной экономики

Экспорт российского капитала за рубеж. Российские организации стали активно экспортировать капитал за рубеж с момента их созда-

ния в начале 1990-х гг. Первоначально вывоз средств носил преимущественно характер бегства капитала, когда ресурсы направлялись в другие страны и офшорные центры по различным «серым» схемам и фактически оказывались потерянными для России. Однако в последние

годы рост национальной экономики и связанное с ним укрепление ведущих отечественных корпораций способствовали быстрому наращиванию объема прямых частных инвестиций в иностранные предприятия и организации. В результате по объему прямых капиталовложений, накопленных за рубежом, Россия в 2014 г. вышла на второе место после Китая [1] среди крупнейших развивающихся стран.

Наращивание прямых инвестиций за рубеж оказывает неоднозначное влияние на экономику России. С одной стороны, благодаря приобретению предприятий и организаций в других странах российские компании получают доступ к новым источникам ресурсов, технологиям и рынкам сбыта, что увеличивает их международную конкурентоспособность. Внешняя экспансия национального бизнеса также содействует укреплению геополитического влияния России и усилению ее позиций в глобальной экономике. В то же время увеличивающийся отток капитала заметно ослабляет ресурсную базу роста и модернизации российской экономики.

Масштабы экспорта частного капитала и прямых иностранных инвестиций из России.

Россия стала осуществлять внешнеэкономическую экспансию еще в конце XIX в. и с тех пор входит в число стран — крупных экспортеров финансовых ресурсов (табл. 1). С развитием рыночных отношений и либерализацией внешнеэкономической деятельности в современной России частный бизнес вновь стал играть важную роль в экспорте капитала из страны*. Однако в условиях продолжительного экономического спада и высокой финансовой нестабильности 1990-х гг. вывоз предпринимательского капитала почти сразу же приобрел характер массового нелегального бегства за границу.

По оценкам экспертов, масштабы бегства капитала из России в 1990-е гг. достигли 15–20 млрд долл. США в год (рис. 1).

На фоне массового бегства капитала из страны объем прямых зарубежных инвестиций отечественных предприятий в 1990-е гг. был

крайне незначительным. По данным ЮНКТАД, к началу 2000 г. величина прямых инвестиций, накопленных российскими компаниями за границей, составляла лишь 20 млрд долл. США, т.е. в 1,2–2 раза меньше, чем к тому времени имели Китай и Бразилия. Наращивание инвестиций за рубеж сдерживалось как относительной слабостью только начинавшего формироваться корпоративного сектора в 1990-е гг., так и жесткими валютными ограничениями в области движения капитала, затруднявшими публичную покупку российскими компаниями долей участия в иностранных предприятиях.

Ускоренный рост российской экономики в 2000-е гг. и благоприятная внешняя конъюнктура способствовали быстрому укреплению финансового положения отечественных компаний, расширению масштабов их международных операций и многократному увеличению капиталовложений в развитие бизнеса за рубежом. Официально регистрируемые показатели прямых инвестиций из России в 1-й половине 2000-х гг. выросли в 3–4 раза по сравнению с предшествующим десятилетием и превысили отметку 10 млрд долл. США в год.

Настоящий всплеск посткризисной инвестиционной активности российских корпораций за рубежом произошел в 2011 г. Прямые иностранные инвестиции национальных предприятий и организаций составили в 2011 г. более 66,8 млрд долл. США, увеличившись на 2,2 раза по сравнению с 2006 г. При этом объем прямых инвестиций, накопленных российскими предприятиями и организациями за границей, достиг рекордных 361,7 млрд долл. США (19,0% ВВП страны), т.е. в 1,67 раза превысив показатель 2006 г. (рис. 2).

Быстрое наращивание зарубежных капиталовложений отечественных компаний обеспечило России место в тройке крупнейших международных инвесторов из числа развивающихся стран. По объему прямых инвестиций, накопленных за границей, Россия сегодня уступает лишь Китаю. При этом по темпам роста международных операций российские компании заметно опережают ТНК не только развивающихся, но и развитых государств. За последние три года отечественным предприятиям удалось удвоить размер своих зарубежных активов, а также более чем в 2,5 раза увеличить размеры выручки от собственных

* По данным ЮНКТАД, ведущей постоянной учет регулирующих мер в отношении прямых иностранных инвестиций, в 1992–2013 гг. в России было принято 1086 мер, в том числе 1029 (95%) мер на устранение барьеров на пути прямых иностранных инвестиций и только 57 мер на их ограничение.

Таблица 1

Крупнейшие российские компании по размеру зарубежных активов, 2013 г., млрд долл. США

№	Название группы компаний	Отрасль	Активы за рубежом
1	«Лукойл»	Нефть/газ	31,174
2	«Газпром»	Нефть/газ	23,425
3	«Северсталь»	Металлургия/горнодобыча	5,954
4	«Мечел»	Сталелитейная промышленность/добыча металлических руд и угля/производство электроэнергии	5,186

Источник: данные ООН [2]. URL: http://unctad.org/sections/dite_dir/docs/wir2014/wir14_fs_ru_en.pdf.

операций. В их подразделениях за рубежом трудятся более 150 тыс. человек — вдвое больше, чем в начале 2000-х гг. Таким образом, масштабы глобальной экспансии национального капитала уже позволяют говорить о начале формирования за рубежом «второй экономики», охватывающей производственную и сбытовую деятельность российских компаний на внешних рынках.

В результате ускорившейся глобальной экспансии ведущие российские компании на-

чали обретать черты, присущие мировым ТНК. Лидирующие позиции в России по размеру зарубежных активов занимают нефтедобывающие и металлургические компании: «Лукойл», «Газпром», «Северсталь» и «Русал». Совокупная величина заграничных активов указанных четырех компаний (табл. 1) по итогам 2013 г. достигла более 40 млрд долл. США. Наряду с сырьевыми компаниями и производителями металлов глобальные стратегии развития успешно реализуют крупнейшие российские



Знак «+» означает вывоз капитала, «-» — ввоз.

Рис. 1. Масштабы бегства российского капитала из частного сектора, 2000–2014 гг., млрд долл. США

Источник: данные Банка России и Института экономической политики имени Е.Т. Гайдара. URL: http://www.iep.ru/index.php?option=com_bibiet&Itemid=50&catid=119&lang=ru&task=showallbib.



Рис. 2. Накопленные и направленные прямые иностранные инвестиции Российской Федерации за рубеж, 2000–2014 гг., млрд долл. США

Источник: данные Организации экономического сотрудничества и развития. URL: <http://stats.oecd.org/index.aspx?#>.

телекоммуникационные холдинги, а также транспортные компании, занятые морскими перевозками.

Вместе с тем объемы бизнеса отечественных предприятий за рубежом все еще далеко не соответствуют месту и роли России в мировой экономике. Доля прямых заграничных инвестиций российских компаний в их общемировом объеме не превышает 1,5%, что в 1,5–2 раза меньше доли России в мировом ВВП и международной торговле. По масштабам деятельности на внешних рынках российские предприятия и организации также заметно уступают ТНК из развитых и ряда развивающихся стран. Так, всего две отечественные компании имеют за рубежом активы стоимостью более 10 млрд долл. США и лишь одна по объему своих международных операций входит в первую десятку ТНК развивающихся стран. Крупнейшая по размеру внешних активов российская компания «Лукойл» в 2013 г. занимала только 9-е место в рейтинге крупнейших корпораций мира из стран с развивающейся экономикой.

Отраслевая и региональная структура прямых зарубежных инвестиций российских компаний. По оценкам экспертов, в 2013 г.

российские компании вложили в покупку иностранных предприятий и организаций более 4,7 млрд долл. США, заключив около 40 крупных сделок. Большая часть операций была связана с поглощением предприятий и организаций, занятых теми же видами деятельности, что и компании-покупатели. Таким образом, отечественные предприятия основной упор делали на расширение профильного бизнеса, а не на диверсификацию своей активности (табл. 2).

В 2014 г., несмотря на ухудшение конъюнктуры мировых финансовых рынков, российский бизнес продолжил активно наращивать присутствие за границей. Сумма сделок по покупке зарубежных активов, заключенных российскими компаниями, к январю 2015 г. превысила 7,1 млрд долл. США. Как и в предыдущие годы, основной объем совершенных покупок приходился на металлургию и горнодобывающую промышленность.

Приоритетными для развития зарубежного бизнеса российских компаний остаются страны СНГ, а также Западной и Восточной Европы. Первые выступают преимущественно источниками укрепления производственной и ресурсной базы отечественных компаний, вторые

Таблица 2

Крупнейшие сделки по слиянию и поглощению в России в 2014 г.

Объект сделки	Сектор	Покупатель	Продавец	Приобретенная доля, %	Сумма сделки, млн долл. США
«ННК-Актив»	Нефтегазовый сектор	Alliance Group/«Независимая нефтяная компания»	Alliance Group/«Независимая нефтяная компания»	СП, соотношение долей 60:40	6000
«Стройгаз-консалтинг»	Транспорт и инфраструктура	Руслан Байсаров (частный инвестор)	Зияд Манасир (частный инвестор)	44	5000
«ННК-Актив»	Нефтегазовый сектор	«Независимая нефтяная компания»	Alliance Group	60	4200
«ТГК-9»	Энергетика и коммунальное хозяйство	«Волжская ТГК»	«КЭС-Холдинг»	н/д	1844
5 USM Holdings Limited	Металлургия и горнодобывающая промышленность	Руководство компании	Алишер Усманов (частный инвестор)	10	1800
«Юграгазпереработка»	Нефтегазовый сектор	«СИБУР Холдинг»	НК «Роснефть»	49	1600
Polyus Gold International Ltd	Металлургия и горнодобывающая промышленность	Олег Мкртчян (частный инвестор)	Halyard Global Limited	19	1584
«ВКонтакте»	Телекоммуникации и медиа	Mail.ru Group Limited	«Юнайтэд «Кэпитал Партнерс Эдвайзори»	48	1470
Altimo	Телекоммуникации и медиа	LetterOne Group	Глеб Фетисов (частный инвестор)	14	1150
Altynalmas Gold Ltd.	Металлургия и горнодобывающая промышленность	Polymetal International plc	Sumeru Gold BV; Sumeru LLP	100	1119
Общая сумма 10 крупнейших сделок					25 767
% от общей суммы сделок на российском рынке M&A					36,2%

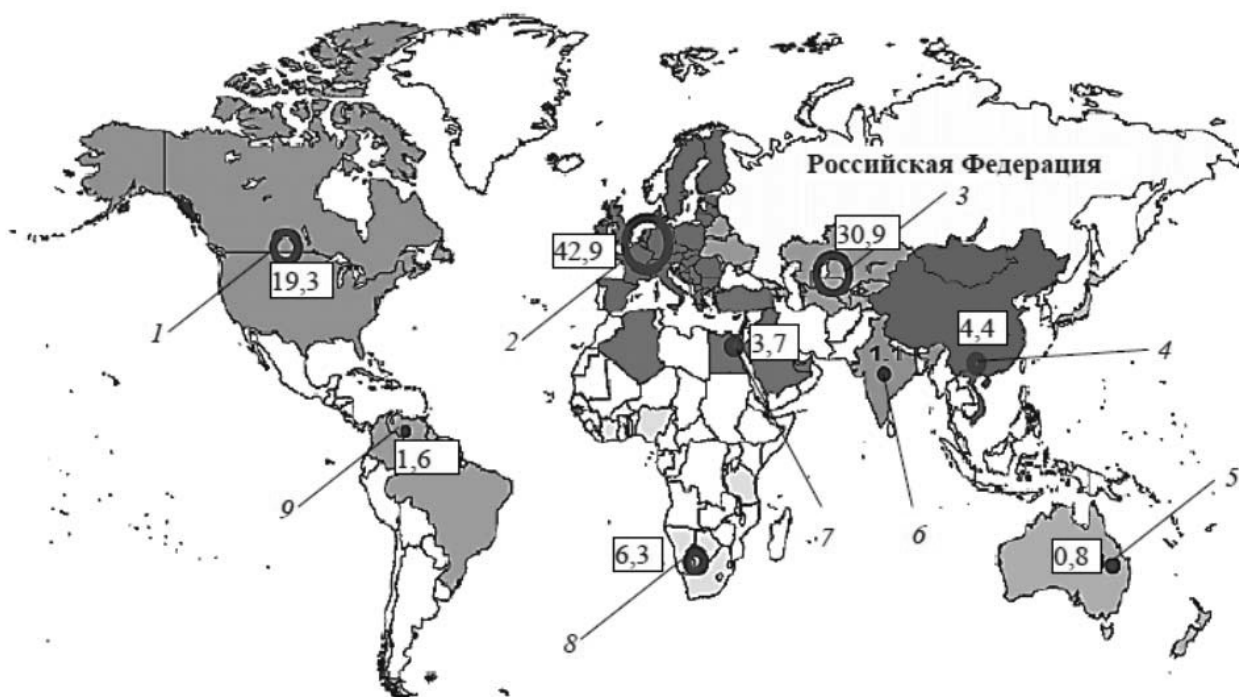
Источник: KPMG.

открывают доступ к новым потребителям и технологиям, помогая освоить производство продукции с более высокой добавленной стоимостью и глубокой степенью переработки, а также позволяют обойти тарифные и нетарифные ограничения ЕС в отношении импортируемых товаров. Сегодня на эти две группы стран приходится более 80% зарубежных активов крупнейших отечественных корпораций (рис. 3).

Влияние санкций со стороны ЕС и США на экономическую политику России: нефтяной аспект. В июле 2014 г. ЕС и Соединенные Штаты

Америки ввели санкции, которые затруднят реализацию планов России по добыче нефти. Санкции США направлены против регионов нефтедобычи, которым требуются передовые технологии, а также против российских производителей нефти и газа. Впоследствии ЕС принял аналогичные санкции, направленные против финансового, оборонного и энергетического сектора России [3].

После того как ЕС и США заявили о введении санкций, государства — участники G7 (Канада, Франция, Германия, Италия, Япония, Великоб-



Примечание: 1 – Северная Америка; 2 – ЕС; 3 – СНГ; 4 – Китай; 5 – Австралия и Океания; 6 – Индия; 7 – Ближний Восток и Северная Африка; 8 – Африка; 9 – Южная Америка.

Рис. 3. География зарубежных активов крупнейших российских компаний в 2012 г., %

Источник: данные Института мировой экономики и международных отношений РАН. URL: http://imemo.ru/ru/conf/2013/16042013/16042013_doklad.pdf.

ритания и США) пригрозили принять еще более жесткие меры, если Россия не прекратит поддержку ополченцев на востоке Украины и не будет сотрудничать с западными странами в деле обеспечения мира в соседней стране. Продолжительность санкционного режима, а также принятие дополнительных санкций в дальнейшем будут определять инвестиционный климат в стране, а также окажут серьезное воздействие на способность России поддерживать объемы нефтедобычи на нынешнем уровне.

Цели санкций как со стороны ЕС, так и США схожи — оказать влияние на будущие возможности в сфере разведки и добычи через ограничение трансфера технологий, применяемых в нефтегазовом секторе, в Россию, которая планирует осуществлять разведку у берегов Арктики в сотрудничестве с международными нефтяными компаниями. По данным правительства США, оборудование, на которое распространяется экспортное эмбарго, включает «буровые установки, детали для горизонтального бурения, буровое оборудование и оборудование для

закачивания скважин, подводное технологическое оборудование, морское оборудование, способное работать в арктических условиях, талевые канаты и погружные электродвигатели и оборудование, буровые и обсадные трубы, программное обеспечение для проведения гидроразрыва пласта, гидравлические насосы, сейсморазведочное оборудование, подводные аппараты с дистанционным управлением, компрессоры, оборудование для развальцовки, клапаны и райзеры».

Более того, санкции по отношению к нефтяному сектору России имеют целью нанести максимальный ущерб российской экономике, которая сильно зависит от нефти. Соединенные Штаты Америки уже закрыли доступ нефтяному гиганту «Роснефть» и газовой компании «НОВАТЭК» на рынки собственного капитала и заемных средств для средне- и долгосрочного финансирования. Новые санкции в сфере энергетических технологий не касаются оборудования и технологий для добычи природного газа главным образом потому, что ограничение экспорта российского

природного газа окажет явно негативное воздействие на Европу.

Запрет на импорт технологий, применяемых в ТЭК, — это не единственное препятствие для будущей разведки и добычи нефти в России. По словам министра энергетики Александра Новака, Россия планирует тратить порядка 150 млрд долл. США в год в ближайшие десять лет, чтобы начать эксплуатацию новых месторождений в Восточной Сибири, на Дальнем Востоке и в Арктике, одновременно повышая объемы нефтедобычи на зрелых месторождениях. Однако в соответствии с новыми ограничениями «Роснефти» и другим энергетическим компаниям закрыт доступ к средне- и долгосрочному финансированию по линии финансовых институтов Европы и США, из-за чего достижение целевого показателя по расходам будет сложным, если вообще возможным, а доступ к альтернативным источникам финансирования, таким как азиатские банки, вряд ли закроет эту брешь. Таким образом, санкции США и ЕС существенно ограничивают выбор источников финансирования для энергетических компаний России и могут затормозить развитие сектора разведки и добычи, что сократит объемы добычи российской нефти.

Значение прямых иностранных инвестиций российских компаний для национальной экономики. Как отмечают специалисты, стремительное наращивание российскими компаниями объема прямых иностранных инвестиций оказывает противоречивое влияние на экономику страны. С одной стороны, приобретение внешних активов содействует повышению конкурентоспособности отечественного бизнеса, открывая для России новые возможности, связанные с углублением международной кооперации и диверсификацией производства, заимствованием передовых технологий и методов управления, доступом к новым источникам сырья и финансовых ресурсов. С другой стороны, в ситуации, когда многие отрасли российской экономики продолжают испытывать острую потребность в капитальных вложениях, масштабный вывоз финансовых средств, даже в форме прямых инвестиций, ослабляет ресурсную базу роста внутри страны, препятствуя скорейшей модернизации национальной промышленности. Так, в

2014 г. объем прямых инвестиций отечественных предприятий и организаций за рубеж достиг 17% суммарной величины их внутренних капиталовложений. Это вдвое больше, чем у большинства развитых стран, в отличие от России не испытывающих серьезного дефицита инвестиций на цели своего социально-экономического развития. В то же время у других крупнейших развивающихся государств, нуждающихся в привлечении значительных капиталовложений в национальную экономику, относительные показатели, характеризующие международную инвестиционную активность корпоративного сектора, существенно ниже российских. Например, соотношение прямых инвестиций, накопленных за границей и привлеченных из-за рубежа, в 2014 г. в России составило 0,8, в то время как в Китае и Индии — в 2–3 раза меньше.

Необходимо отметить и недостаточно эффективную с точки зрения развития экономики России структуру прямых зарубежных инвестиций отечественных корпораций. Прежде всего, вызывает озабоченность их явная сырьевая направленность, во многом способствующая консервации позиции России на мировом рынке как узкоспециализированного поставщика сырьевых ресурсов. Более половины всех заграничных активов страны сегодня приходится на нефтегазовый сектор и еще четверть — на металлургическую и горнодобывающую промышленность.

Еще одним негативным фактором является концентрация зарубежных активов у ограниченного числа крупных предприятий. Сегодня в России 20 компаний контролируют до 40% всех заграничных активов. В развитых странах уровень концентрации в этой области вдвое меньше. В то же время малый и средний инновационный бизнес, в отличие от крупных сырьевых корпораций, испытывающий значительные организационные и финансовые трудности с поиском зарубежных партнеров и выходом на внешние рынки, практически не представлен за рубежом.

Наконец, рост прямых капиталовложений за рубеж далеко не всегда сопровождается увеличением обратного притока средств в Россию в виде доходов от инвестиций. Это связано с тем, что зачастую в сделках по приобретению иностранных предприятий и организаций или долей в них покупателями выступают не сами российские

компании, а их офшорные структуры, которые аккумулируют впоследствии прибыль от вложений. Более того, дочерние иностранные компании нередко используются отечественными предприятиями и организациями для минимизации налогов, в частности путем применения во взаиморасчетах заниженных трансфертных цен, позволяющих укрыть большую часть прибыли за границей.

Недостаточная экономическая эффективность прямых инвестиций, осуществляемых национальными компаниями за рубежом, в значительной степени объясняется отсутствием в России действенных механизмов государственной поддержки и регулирования экспорта частного капитала, которые позволяли бы стимулировать движение по приоритетным для страны направлениям. В отсутствие системной политики содействие со стороны государства российским инвестициям за рубежом сводится в основном к лоббированию, нередко довольно успешному, крупных сделок с участием ведущих отечественных компаний, преимущественно госкорпораций.

Российским компаниям зачастую приходится сталкиваться с серьезными барьерами, не позволяющими в полной мере осуществлять задуманные инвестиционные планы и снижающими эффективность зарубежных капиталовложений. К числу таких барьеров относится сохраняющееся настороженное, а порой и просто прохладное отношение властей и деловых кругов западных стран к российскому бизнесу, в действиях которого нередко усматриваются политические мотивы, стремление скупить за нефтедоллары стратегические активы с целью оказания впоследствии давления на западные страны. Подобное отношение зачастую оборачивается неприкрытыми дискриминационными действиями.

В результате, даже имея значительные финансовые ресурсы, российские компании далеко не всегда могут рассчитывать на успех в приобретении зарубежных активов. Стоимость несостоявшихся сделок по покупке отечественными ТНК крупных западных компаний, оценивается в сумму, превышающую 40 млрд долл. США. В их числе неудавшаяся попытка объединения «Северстали» с европейским металлургическим концерном *Arcelor*, приобретения «Газпромом»

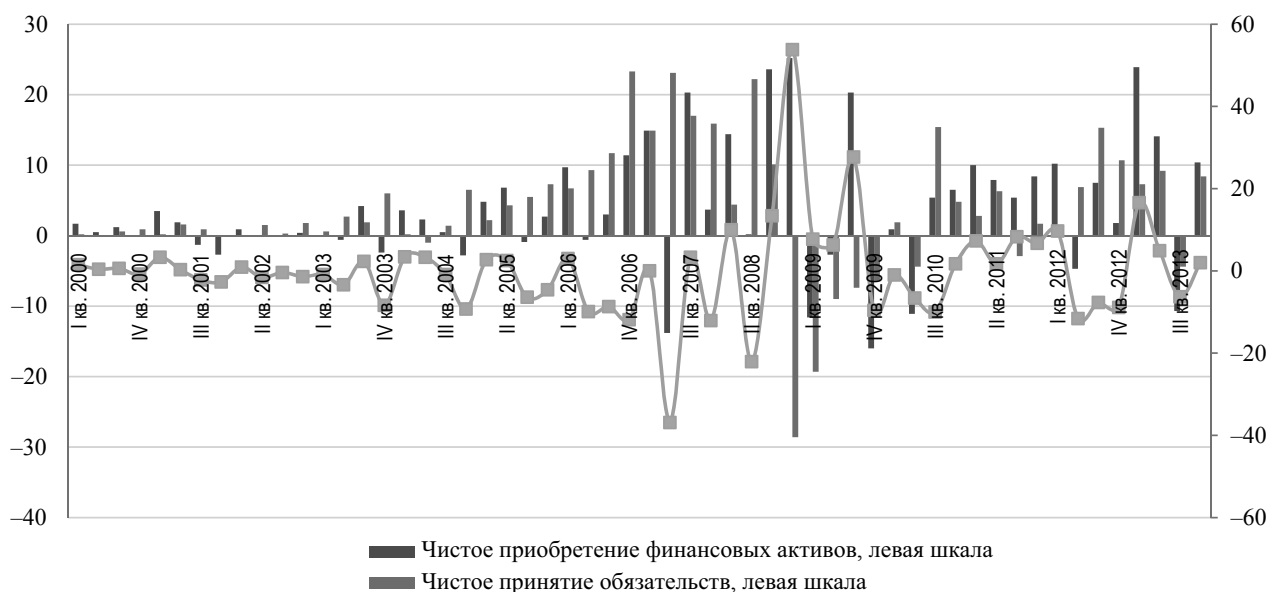
британской газораспределительной компании *Centica*, а также обмена активами между АФК «Система» и *Deutsche Telecom*.

Динамика и особенности вывоза капитала российским банковским сектором

Масштабы и структура экспорта капитала российскими банками. Экспорт капитала российскими банками осуществляется как в виде прямых инвестиций в создание или покупку зарубежных структурных подразделений, так и путем вложения средств в иностранные финансовые инструменты, в том числе в ценные бумаги, депозиты в зарубежных банках, ссуды юридическим лицам — нерезидентам. В 1990-е и в начале 2000-х гг. объемы вывоза средств национальными кредитными организациями, по данным Банка России, были относительно небольшими, составляя не более 3–4 млрд долл. США в год. С 2005 г. экспорт капитала банковским сектором резко ускорился. По итогам 2014 г. он достиг 86,0 млрд долл. США, увеличившись по сравнению с 2000 г. в 50 раз (рис. 4).

Увеличение вывоза капитала отечественными банками в 2005–2014 гг. во многом стало следствием масштабного притока иностранных финансовых ресурсов в российский банковский сектор. Так, в 2014 г. импорт капитала банками увеличился по сравнению с 2008 г. в 5,4 раза, составив 37,5 млрд долл. США. Часть привлекаемых ресурсов, временно не использовавшихся кредитными организациями, размещалась в иностранные финансовые активы как с целью получения инвестиционного дохода, так и для поддержания на требуемом уровне открытых валютных позиций и банковских нормативов. Таким образом, увеличение экспорта капитала отечественными банками в последние годы в определенной степени носило технический характер, связанный с необходимостью временно-го размещения свободных средств.

Вместе с тем в 2005–2014 гг. в структуре вывоза капитала банками значительно выросла доля долгосрочных инвестиций в виде «длинных» депозитов в иностранных банках и кредитов, выданных нерезидентам на срок более одного года. Если в 2005 г. она составляла около 20% общего объема экспорта средств, то в 2014 г. — уже



Знак «+» означает вывоз капитала, «-» — ввоз.

Рис. 4. Чистый ввоз/вывоз капитала банковским сектором в 2000–2015 гг., млрд долл. США

Источник: данные Банка России.

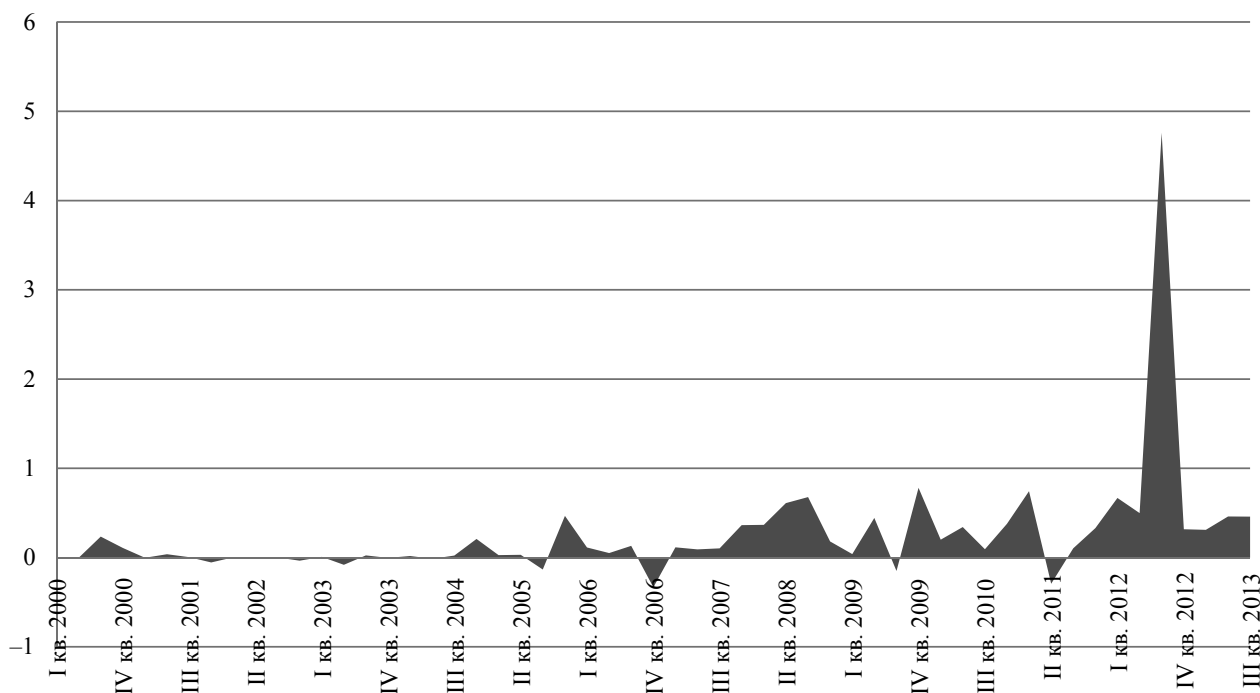


Рис. 5. Прямые банковские инвестиции за рубеж, 2000–2015 гг., млрд долл. США (по методологии платежного баланса)

Источник: Банк России. URL: http://cbr.ru/statistics/?Prtid=svs&ch=PAR_7237#CheckedItem.

примерно половину. Рост долгосрочных вложений во многом обусловлен быстрым развитием в последние годы сети зарубежных структурных подразделений российских банков, финансирование деятельности которых обычно осуществляется материнскими организациями путем размещения в них депозитов и ссуд.

Прямые иностранные инвестиции национальных банков. В начале 2000-х гг. инвестиционная активность российских банков за рубежом в целом была невысока, хотя отдельные довольно крупные сделки происходили. Так, «Альфа-Банк» в 2001 г. приобрел 100% акций Амстердамского торгового банка (Нидерланды), став первым частным отечественным банком — обладателем «дочки» в ЕС.

Динамика прямых банковских инвестиций за рубеж заметно ускорилась в 2004–2005 гг. По мере наращивания финансовых возможностей ведущие российские банки стали все более активно вкладывать средства в расширение своего международного присутствия как путем покупки действующих иностранных организаций, так и создавая за рубежом дочерние организации и филиалы «с нуля».

В начале 2014 г. большинство ведущих российских банков уже располагало собственными дочерними банками за границей. Наиболее последовательную политику расширения присутствия на внешних рынках проводит группа ВТБ, у которой за рубежом работает уже почти одна пятая часть активов.

Расширять присутствие за границей намерены и другие крупные российские банки.

Серьезным сдерживающим фактором экспансии, однако, являются высокие политические риски инвестирования в этих странах. Развитые рынки рассматриваются российскими банками и их клиентами как источники долгосрочных финансовых ресурсов. Поэтому при выходе на них банки основной упор делают на инвестиционных услугах. Работа в ЕС, однако, затрудняется высоким уровнем затрат на создание и поддержание бизнеса, а также весьма настороженным отношением местных регулирующих органов к финансовым институтам из России. В то же время рынки развивающихся стран Азии и Африки пока еще малознакомы большинству российских банков и практически не осваиваются ими.

Несмотря на быстрый рост зарубежных инвестиций российских банков, масштабы их присутствия за границей по-прежнему существенно отстают от потребностей отечественных предприятий в финансовом сопровождении их деятельности на внешних рынках.

Представляется, что поддержка международной экспансии национальных банков могла бы стать одним из приоритетных направлений государственной политики в банковской сфере. Она содействовала бы не только продвижению отечественных предприятий на зарубежные рынки, но и более широкому вовлечению рубля в международные расчеты и его становлению как мировой валюты, что является одной из важнейших задач России во внешнеэкономической сфере.

Литература

1. Кондратов Д. Мировой финансовый рынок на современном этапе: рост инвестиционной активности развивающихся стран // Российский внешнеэкономический вестник. 2013. № 10. С. 51–70.
2. UNCTAD. World Investment Report. New York and Geneva. 2014.
3. Кондратов Д. Участие России на мировом энергетическом рынке: проблемы и перспективы развития // Российский внешнеэкономический вестник. 2015. № 3. С. 91–105.

References

1. Kondratov D. Global financial market: increase in investment activity in developing countries 2013. [Mirovoy finansovyy rynok na sovremennom etape: rost investitsionnoy aktivnosti razvivayushchikhsya stran]. *Rossiyskiy vneshneekonomicheskiy vestnik*, 2013, No. 10, pp. 51–70.
2. UNCTAD. World Investment Report. New York and Geneva. 2014.
3. Kondratov D. Participation of Russia in the world energy market: problems and prospects of development. 2015. [Uchastie Rossii na mirovom energeticheskom rynke: problemy i perspektivy razvitiya]. *Rossiyskiy vneshneekonomicheskiy vestnik*, 2015, No. 3, pp. 91–105.

УДК 336.1

ФОРМИРОВАНИЕ И ИСПОЛЬЗОВАНИЕ НЕФТЕГАЗОВЫХ ДОХОДОВ ФЕДЕРАЛЬНОГО БЮДЖЕТА В УСЛОВИЯХ НИЗКИХ ЦЕН НА ЭНЕРГОРЕСУРСЫ И ОТСУТСТВИЯ БЮДЖЕТНОГО ПРАВИЛА

ПОНКРАТОВ ВАДИМ ВИТАЛЬЕВИЧ, канд. экон. наук, директор Центра финансовой политики Института финансово-экономических исследований Финансового университета
E-mail: vponkratov@fa.ru

В статье рассматриваются вопросы формирования и использования нефтегазовых доходов федерального бюджета в 2016 г. Проанализированы последние новации в области бюджетного процесса и налогообложения добычи углеводородов, принятые при формировании федерального бюджета на 2016 г. Рассмотрены параметры федерального бюджета и динамика основных макроэкономических показателей, лежащих в его основе. Проведен анализ последствий налогового маневра в сфере нефтедобычи с учетом падения мировых цен на нефть. Определено, что текущий и прогнозируемый уровень цены на нефть является приемлемым для крупнейших российских нефтегазовых компаний. Благодаря наличию механизма корректировки ставки НДС и экспортной пошлины с учетом мировой цены на нефть и курса рубля к доллару США, система налогообложения добычи и экспорта нефти обладает определенной адаптивностью как к высоким, так и к низким ценам на углеводороды. Так что российская нефтегазовая отрасль способна выдержать кратковременное снижение цены и до 25 долл. США/барр., и медленное ее восстановление.

Ключевые слова: нефтегазовые доходы бюджета; бюджетный процесс; налогообложение нефтедобычи; правило использования нефтегазовых доходов.

Generation and Use of Oil and Gas Revenues of the Federal Budget under Conditions of Low Energy Prices and Lack of Budgetary Rules

VADIM V. PONKRATOV, PhD (Economics), Director, the Fiscal Policy Center of the Institute for Financial and Economic Research, Financial University
E-mail: vponkratov@fa.ru

The paper addresses the issues concerning the generation and use of oil and gas revenues of the federal budget in 2016. The latest innovations in the area of budgeting and taxation of the hydrocarbon production adopted in the formation of the federal budget for 2016 are analyzed. The federal budget parameters and trends in the main macroeconomic indices are examined. The analysis of the tax maneuver effects in the oil production sector with account for the slumping world oil prices is made. It is determined that the current and projected levels of oil prices are acceptable to the largest Russian oil and gas companies.

Thanks to the mechanism of the mineral production tax rate and the export duty adjustment, taking into account world oil prices and the ruble exchange rate vs the US dollar, the system of oil production and export taxation has a certain adaptability to both the high and low prices for hydrocarbons. Therefore, the Russian oil and gas industry is able to withstand a short-term price decline to USD25/bbl and slow recovery.

Keywords: oil and gas revenues; budget process; oil taxation; budget rule for spending oil and gas revenues.

Основные характеристики федерального бюджета на 2016 г.

Неопределенность макроэкономических параметров, лежащих в основе Прогноза социально-экономического развития России на 2016 г. и плановый период 2017 и 2018 гг., стала причиной корректировки механизма разработки федерального бюджета на 2016 г. [1], основными новациями которого являются:

- принятие федерального бюджета сроком на один год;
- приостановление действия бюджетного правила в части определения общего объема расходов и использования нефтегазовых доходов федерального бюджета;
- отсрочка внесения проекта бюджета в Государственную Думу (срок был перенесен с 1 октября, как это предусмотрено Бюджетным кодексом Российской Федерации, на 25 октября).

В соответствии с бюджетным правилом (вариант, действовавший с 2013 г.) объем расходов бюджета на очередной финансовый год определяется как сумма планируемых доходов, рассчитанных исходя из средней цены на нефть за предшествующий трехлетний период, плюс расчетный дефицит бюджета (не должен превышать 1% ВВП). Если текущая цена на нефть выше параметров, заложенных в бюджете на текущий год, разница направляется в Резервный фонд (после превышения последним уровня в 7% ВВП начинает наполняться Фонд национального благосостояния); если же она ниже, недостающие расходы бюджета финансируются из Резервного фонда.

Согласно бюджетному правилу расчетная цена нефти на 2016 г. должна составить 87 долл. США/барр. Такой уровень цены существенно превышает текущие консенсус-прогнозы ведущих аналитических центров на среднесрочную перспективу. Заморозка действия бюджетного правила позволила повысить гибкость параметров федерального бюджета на 2016 г., сделать его более реалистичным и устранить ряд рисков [2] исполнения бюджета по доходам.

Рассмотрим основные параметры федерального бюджета на 2016 г. Он сформирован на основе «консервативного» варианта прогноза социально-экономического развития России на 2016 г. и на плановый период 2017 и 2018 гг., в

рамках которого фиксируется снижение значений большинства макроэкономических показателей (табл. 1).

На существенную корректировку параметров прогноза повлияли главным образом снижение цен на сырье, ослабление рубля, геополитическая ситуация и обмен санкциями.

Вследствие падения цен на нефть значительно снизился объем внешней торговли в стоимостном выражении. Экспорт товаров (по методологии платежного баланса) по итогам 2015 г. должен быть на уровне 343,4 млрд долл. США, импорт товаров — 197,2 млрд долл. США. Ожидается, что текущие тенденции во внешней торговле будут сохраняться и в 2016 г.

Структура федерального бюджета на 2016 г. [3] представлена в табл. 2.

Основные характеристики федерального бюджета на 2016 г.:

- доходы — 13 738,5 млрд руб.;
- расходы — 16 098,7 млрд руб.;
- дефицит — 2360,2 млрд руб.;
- нормативная величина Резервного фонда — 5507,1 млрд руб.;
- верхний предел государственного внутреннего долга Российской Федерации на 1 января 2017 г. — 8817,8 млрд руб.;
- верхний предел государственного внешнего долга Российской Федерации на 1 января 2017 г. — 55,1 млрд долл. США, или 50,1 млрд евро;

В 2016 г. прогнозируется снижение доходов федерального бюджета до 17,5% ВВП вместо 18,0% ВВП в 2015 г. При этом объем нефтегазовых доходов снижается с 8,0% ВВП в 2015 г. до 7,7% ВВП в 2016 г., а нефтегазовых — с 10,0 до 9,8% ВВП. Ненефтегазовый дефицит сократится в 2016 г. на 0,2% (до 10,7% ВВП) [4].

В 2016 г. также планируется снижение расходов федерального бюджета до 20,5% ВВП в 2016 г., что на 0,5 процентных пункта ниже, чем в 2015 г.

Дефицит федерального бюджета ожидается на уровне 3,0% ВВП в 2016 г. (что соответствует уровню 2015 г.). Основным источником финансирования дефицита федерального бюджета останутся средства Резервного фонда.

Анализ Основных направлений бюджетной политики на 2016 г. и плановый период

2017–2018 гг. показывает, что происходит расширение использования методов программно-целевого планирования бюджетных расходов [5] и консервируется ряд назревших фундаментальных проблем налогообложения, например сохраняется плоская шкала НДФЛ [6].

Структура доходных поступлений в федеральный бюджет и консолидированные бюд-

жеты субъектов Российской Федерации свидетельствуют о том, что для России характерна такая практика распределения доходных полномочий между центром, субъектами Российской Федерации и муниципальными образованияами, которая приводит к высокой степени централизации доходов в федеральном бюджете. Это следствие бюджетной политики, слабо

Таблица 1

Основные макроэкономические показатели, 2014–2016 гг.

Показатель	2014 (факт)	2015 (оценка)	2016 (прогноз)
ВВП, млрд руб.	71 406	73 515	78 673
Динамика ВВП (к предыдущему году), %	100,6	96,1	100,7
Инфляция (ИПЦ), % к декабрю предыдущего года	111,4	112,2	106,4
Курс доллара, рублей за доллар США	38,4	61,0	63,3
Объем импорта, млрд долл. США	286,7	183,2	186,4
Объем экспорта, млрд долл. США	497,8	341,3	328,7
Цены на нефть Юралс, долл.США/барр.	97,6	53	50
Цены на газ (дальнее зарубежье), долл. США/тыс. куб. м	351	250	199
Объем добычи нефти, млн т	526	531	533
Объем добычи газа, млрд куб. м	643	626	635
Объем экспорта нефти, млн т	223	237	233,5
Объем экспорта природного газа, млрд куб. м	174	170	175
Объем экспорта нефтепродуктов, млн т	165	175	173

Таблица 2

Структура федерального бюджета на 2016 г., млрд руб.

Показатель	2014 (факт)	2015 (оценка)	2016
Доходы, всего	14 496,9	13 251,3	13 738,5
% к ВВП	20,3	18,0	17,5
Расходы, всего	14 831,6	15 417,3	16 098,7
% к ВВП	20,8	21,0	20,5
Дефицит (-)/Профицит (+)	-334,7	-2166,0	-2360,2
% к ВВП	-0,5	-3,0	-3,0
Ненефтегазовый дефицит	-7768,5	-8045,8	-8405,1
% к ВВП	-10,9	-10,9	-10,7

ориентированной на развитие бюджетного федерализма [7]. Пропорции распределения общих налогов и даже распределение собственных налогов между бюджетными уровнями в конечном счете диктуются необходимостью сбалансировать доходы и обязательные расходы каждого бюджета. Поэтому передача расходных полномочий от центра к регионам, а также необходимое увеличение расходов бюджетов субъектов Российской Федерации должны сопровождаться передачей определенных сумм налогов [8].

Нефтегазовые доходы федерального бюджета

Проанализируем динамику нефтегазовых доходов федерального бюджета за 2014–2016 гг. (табл. 3) и последние новации в сфере налогообложения добычи и экспорта углеводородов в России.

Небольшой рост нефтегазовых доходов в номинальном выражении по сравнению с 2015 г., несмотря на снижение прогнозируемой цены на энергоносители и объемов добычи и экспорта нефти и нефтепродуктов, преимущественно обусловлен изменениями законодательства в части налогообложения нефтегазового сектора, в частности сохранением на уровне 2015 г. ставки

вывозной пошлины на нефть и изменениями в расчете налога на добычу полезных ископаемых (далее — НДС) по газу и газовому конденсату. При этом по отношению к ВВП нефтегазовые доходы снизятся на 0,3%.

В рамках работы над федеральным бюджетом на 2016 г. произведена корректировка налогового маневра в сфере нефтедобычи. Внесенные в НК РФ изменения приведут к увеличению доходов федерального бюджета:

- на 199 414,1 млн руб. — за счет сохранения ставки вывозной пошлины на нефть на уровне 2015 г. (42%) по сравнению с ранее предполагавшимся снижением до 36% в рамках «налогового маневра»;
- на 114 691,1 млн руб. — за счет изменения ставки НДС для добычи газа и газового конденсата для налогоплательщиков, являющихся собственниками Единой системы газоснабжения.

Напомним читателям журнала, что основной идеей налогового маневра в нефтедобыче образца 2014 г. было синхронное разнонаправленное изменение ставки НДС на добычу нефти (рост) и вывозной таможенной пошлины (снижение), в совокупности нивелирующее рост налоговой нагрузки для экспортноориентированных нефтедобывающих компаний.

Таблица 3

Динамика доходов федерального бюджета на 2016 г., млрд руб.

Показатель	2014 (факт)	2015 (оценка)	2016
Доходы, всего	14 496,9	13 251,3	13 738,5
в % ВВП	20,3	18,0	17,5
в том числе:			
нефтегазовые доходы	7433,8	5879,9	6044,9
в % ВВП	10,4	8,0	7,7
Ненефтегазовые доходы	7063,1	7371,4	7693,6
в % ВВП	9,9	10,0	9,8
Доля в общем объеме доходов, %	100,0	100,0	100,0
в том числе:			
нефтегазовые доходы	51,3	44,4	44,0
ненефтегазовые доходы	48,7	55,6	56,0

Маневр был рассчитан на три года — 2015–2017 гг. Ставка НДС в 2015 г. составила 766 руб./т против 530 руб./т, предусмотренных ранее, в 2016 г. — 857 руб./т против 559 руб./т, в 2017 г. — 919 руб./т. Планировалось, что вывозная экспортная пошлина на нефть сырую будет сокращаться быстрее значений пошлины, заложенных в Федеральном законе от 30.09.2013 № 263-ФЗ, и составит 42% — в 2015 г., 36% — в 2016 г. и 30% — в 2017 г. При этом вывозная таможенная пошлина на дизельное топливо в 2015 г. составляет 48%, в 2016 г. — 40%, в 2017 г. — 30%, на бензин — 78%, 61 и 30% соответственно.

Следует отметить, что Россия является страной с огромной территорией, расположенной в северной части континента и индустриальным экономическим укладом, что предопределяет повышенный внутренний спрос на энергоносители. При кратном росте базовой ставки НДС налоговые обязательства нефтедобывающих компаний существенно возрастут, что отразится на стоимости топливно-энергетических ресурсов внутри страны и вызовет мультипликативный рост цен в базовых отраслях промышленности, транспорта и сельского хозяйства [9].

Правительство РФ не скрывает, что сохранение ставки вывозной пошлины на нефть на уровне 2015 г. предпринято в целях увеличения доходов бюджетной системы в связи с резким снижением прогнозных цен на нефть на 2016 г.

Последствия налогового маневра

Для оценки последствий налогового маневра образца 2014 г. проанализируем динамику ряда показателей за период с 1 января 2009 г. по 1 января 2016 г. Данный интервал для анализа выбран ввиду того, что с 1 января 2009 г. остается неизменной формула расчета коэффициента, характеризующего динамику мировых цен на нефть:

$$K_{ц} = (Ц - 15) \times P / 261,$$

где $Ц$ — средний за налоговый период уровень цен сорта нефти *Urals* в долларах США за баррель;

P — среднее значение за налоговый период курса доллара США к рублю, устанавливаемого Банком России.

Как следует из *рис. 1*, до апреля 2014 г. наблюдалось полное совпадение динамик цены на нефть и рублевой ставки НДС. Происходило это благодаря стабильному курсу рубля относительно доллара США — второй составляющей определения $K_{ц}$. Ситуация серьезно изменилась во второй половине 2014 г., вдобавок с 1 января 2015 г. стал применяться налоговый маневр, а в феврале рублевая ставка НДС стала равняться 8032 руб. за тонну при цене барреля нефти 57,3 долл. США. Напомним читателям журнала, что при абсолютном максимуме цены нефти — в марте 2012 г. — 123,2 долл. США за баррель ставка НДС равнялась 5427 руб. Начиная с марта 2015 г. наблюдается преимущественно понижающая коррекция рублевой ставки НДС, но она остается в районе отметки 4500–5000 руб. за тонну.

Преобразуем цену нефти из долларов за баррель в менее привычные показатели — рубли за тонну. В этом случае динамика ставки НДС с учетом $K_{ц}$ выглядит более сглаженной (*рис. 2*), но по-прежнему полностью повторяет колебания графика цены. Настороженность вызывает анализ графика доли НДС в цене нефти. С октября 2010 по ноябрь 2014 г. цена нефти была в интервале 80–120 долл. США за баррель, и доля НДС в цене составляла от 17 до 22%. На этом же графике четко видны интервалы налоговых маневров — существенный рост налоговой нагрузки в начале года и выход на стабильное значение. Вызывает озабоченность последний налоговый маневр — в феврале 2015 г. цена нефти составила 27 432 руб. за тонну, что практически идентично, например, цене в августе 2013 г. — 27 263 руб., а вот доля НДС в этой цене возросла с 21 до 29,3%, а к июню года превысила уровень в 30% цены российской нефти на мировых рынках (скорректировавшись до 25% к концу года). Следует отметить, что цена нефти на внутреннем российском рынке значительно ниже экспортной и доля НДС в ней еще более существенна. Эти факторы уже привели к росту оптовых цен на нефтепродукты более чем на 23% в течение 2015 г.

Уровень совокупной налоговой нагрузки на нефтегазовые компании существенно превышает аналогичный показатель компаний других отраслей экономики. До определенного предела

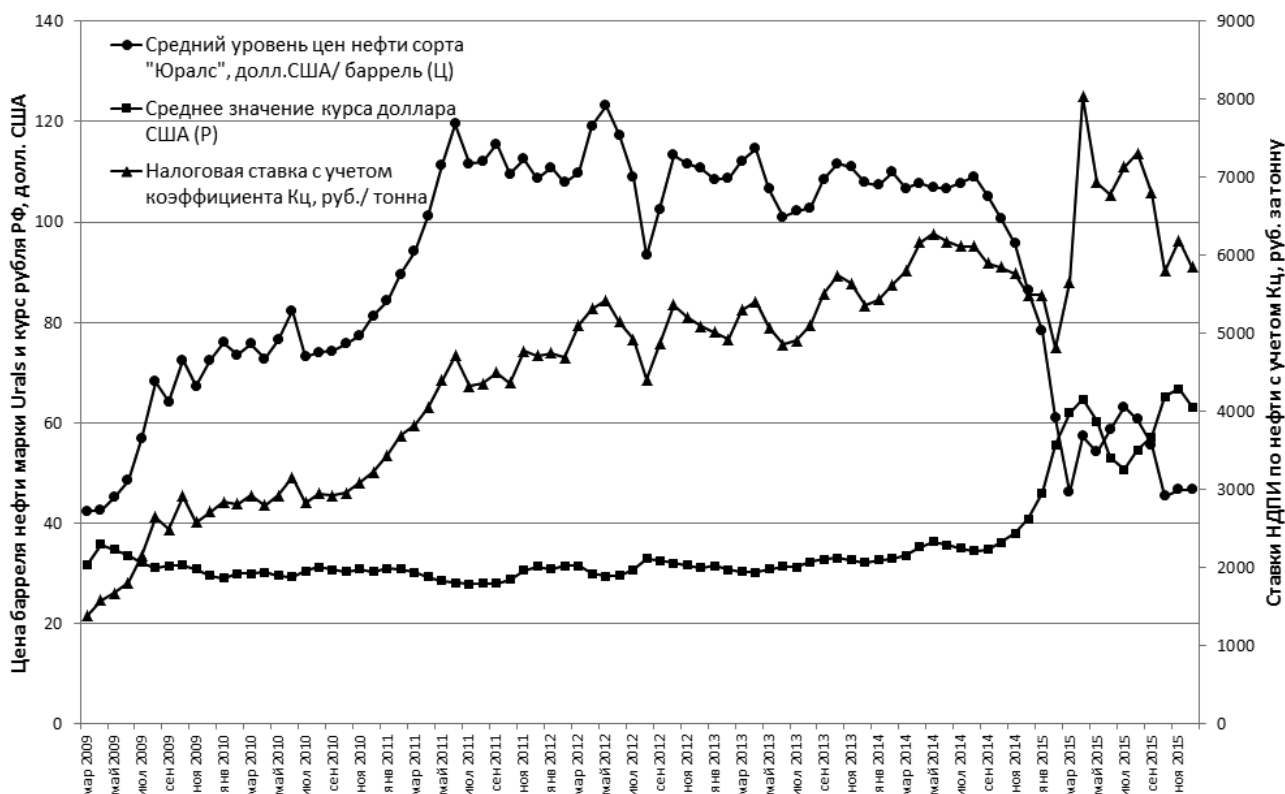


Рис. 1. Динамика цены на нефть, курса долл. США к рублю и ставки НДС по нефти с учетом $K_{ц}$ с января 2009 по декабрь 2015 г.

Источник: рассчитано автором на основании данных, представленных в правовой системе КонсультантПлюс: URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_50642.

повышенную налоговую нагрузку на нефтедобывающие компании следует воспринимать как стремление государства изъять природную ренту, возникающую у компании-недропользователя при добыче углеводородного сырья.

Ревизия использования природной ренты не должна подрывать конкурентоспособность топливно-сырьевых отраслей. Для этого важно соблюдать баланс между интересами государства и бизнеса, стимулировать привлечение инвестиций, повышающих отдачу для экономики от ее природно-ресурсного потенциала. Из самого по себе факта отнесения этой ренты к государственной собственности не следует, что интерес общества воплощается в максимальном изъятии полученной природной ренты из рентаобразующих отраслей. Долгосрочным целям и государства, и бизнеса отвечает реинвестирование части природной ренты самими отраслями. Необходимо придание с помощью рентных доходов импульса технологическому развитию

отечественной экономики, отходу ее от узкой топливно-сырьевой специализации в мировом разделении труда.

Одна из важнейших проблем на сегодня — создание стимулов освоения новых месторождений, характеризующихся более высокими операционными и капитальными затратами, более сложными геологическими условиями, необходимостью создания инфраструктуры, большей удаленностью от рынков сбыта.

Текущий и прогнозируемый уровень цен (в первой половине 2016 г. цена на нефть, вероятно, достигнет дна (возможно даже кратковременно протестировав уровень в 25 долл. США/барр.), и далее на фоне сокращения предложения нефти начнется умеренный восходящий тренд — в итоге мы можем увидеть среднегодовой уровень цены марки Brent в диапазоне 43–47 долл. США/барр.), что является приемлемым для российских нефтяных компаний — благодаря девальвации национальной

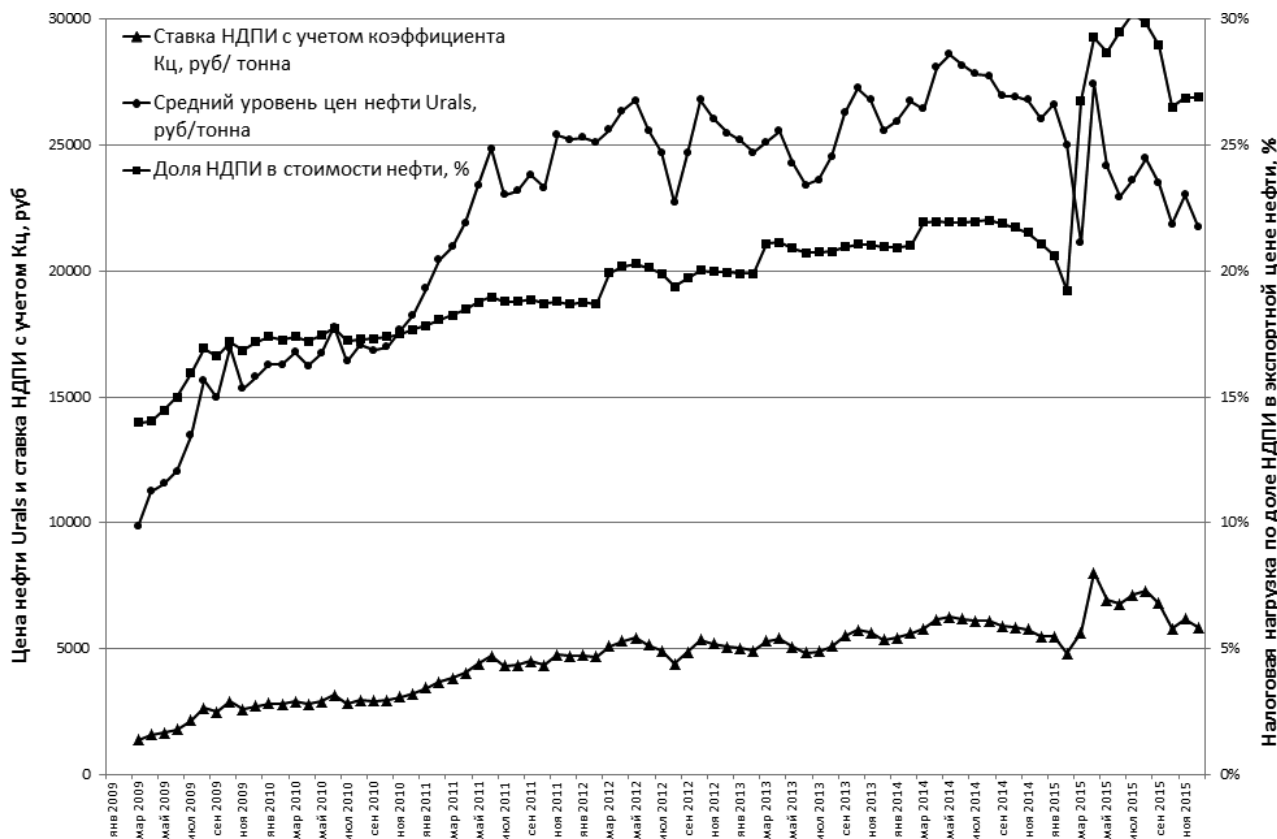


Рис. 2. Динамика рублевой цены на нефть, ставки НДС по нефти с учетом $K_{ц}$ и доли НДС в стоимости нефти с января 2009 по декабрь 2015 г.

Источник: рассчитано автором на основании рис. 1.

валюты уровень затрат на добычу находится в диапазоне от 3,6 (традиционные месторождения Западно-Сибирской нефтегазоносной провинции и средней уровень себестоимости добычи таких компаний, как «Роснефть» и «ЛУКОЙЛ») до 15 долл. США/барр. (выработанные месторождения старых нефтегазовых провинций и новые восточные проекты) плюс 3 долл. — расходы на транспортировку нефти. Благодаря наличию механизма корректировки ставки НДС и вывозной экспортной пошлины на нефть посредством коэффициента, учитывающего мировой уровень цен и курс рубля к доллару США, система налогообложения добычи и экспорта нефти обладает определенной адаптивностью как к высоким, так и к низким ценам на углеводороды. Более того, при уровне цены в 15 долл. США/барр. НДС вообще перестает уплачиваться. Так что российская нефтегазовая отрасль способна выдержать кратковременное снижение цены и до 25 долл. США/

барр., и медленное ее восстановление. Но, к сожалению, этого нельзя сказать о российском бюджете.

Выводы

Россия по-прежнему остается зависимой от экспорта сырья — в первую очередь энергоресурсов. Доля нефтегазовых доходов федерального бюджета находится на уровне 46–49%, что свидетельствует о критической зависимости от мировой конъюнктуры. Следует отметить, что последние пятнадцать лет биржевые цены на нефть изменяются по законам рынка производных финансовых инструментов, а не рынка традиционных сырьевых товаров. Поэтому практически невозможно прогнозировать ее динамику с достаточной степенью вероятности. Происходящие сейчас фундаментальные изменения требуют пересмотра механизма формирования и использования нефтегазовых доходов федерального бюджета.

Литература

1. Федеральный закон от 30.09.2015 № 273-ФЗ «Об особенностях составления и утверждения проектов бюджетов бюджетной системы Российской Федерации на 2016 год, о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации и признании утратившей силу статьи 3 Федерального закона “О приостановлении действия отдельных положений Бюджетного кодекса Российской Федерации”».
2. Башкирова Н.Н. Подход к анализу налоговых льгот как источнику налоговых рисков государства // Вестник Московского университета. Серия 26: Государственный аудит. 2015. № 1. С. 3–12.
3. Распоряжение Правительства РФ от 23.10.2015 № 2130-р.
4. Федеральный закон от 14.12.2015 № 359-ФЗ «О федеральном бюджете на 2016 год».
5. Мастеров А.И. Развитие методологии бюджетного планирования на этапе становления программно-целевого бюджетирования в России // Финансы и кредит. 2015. № 17. С. 20–28.
6. Шалина О.И., Токарева Г.Ф., Багаутдинова И.В. К вопросу о социальной справедливости, прогрессивной шкале налогообложения и институциональных «ловушках» // Налоги и финансовое право. 2015. № 8. С. 134–143.
7. Понкратов В.В. Укрепление доходной базы региональных и местных бюджетов в России — налоговые меры // Экономические науки. 2012. № 5. С. 7–12.
8. Наумов И.В. Финансовая устойчивость территории. Основные показатели и индикаторы ее оценки // Экономика. Налоги. Право. 2013. № 6. С. 35–42.
9. Понкратов В.В. Антикризисный план и бюджетный маневр 2015 // Вестник Финансового университета. 2015. № 2. С. 70–75.

References

1. The federal law of 30.09.2015 No. 273-FZ “About features of drawing up and the approval of drafts of budgets of the budgetary system of the Russian Federation for 2016, about modification of separate acts of the Russian Federation and recognition of the become invalid article 3 of the Federal law “About stay of action of separate provisions of the Budgetary code of the Russian Federation”.
2. Bashkirova N.N. Approach to the analysis of tax privileges as to a source of tax risks of the state. [Podhod k analizu nalogovyh l'got kak istochniku nalogovyh riskov gosudarstva]. *Bulletin of the Moscow university*. Series 26: State audit, 2015, No. 1, pp. 3–12.
3. Order of the Government of the Russian Federation of 23.10.2015 No. 2130-r.
4. The federal law of 14.12.2015 No. 359-FZ “About the federal budget for 2016”.
5. Masterov A.I. Development of methodology of budget planning at a stage of formation of program and target budgeting in Russia. [Razvitie metodologii bjudzhetnogo planirovanija na jetape stanovlenija programmno-celevogo bjudzhetirovanija v Rossii]. *Finance and the credit*, 2015, No. 17, pp. 20–28.
6. Shalina O.I., Tokareva G.F., Bagautdinova I.V. To a question of social justice, an ascending scale of the taxation and institutional «traps». [K voprosu o social'noj spravedlivosti, progressivnoj shkale nalogooblozhenija i institucional'nyh «lovushkah»]. *Taxes and the financial right*, 2015, No. 8, pp. 134–143.
7. Ponkratov V.V. Strengthening of profitable base of regional and local budgets in Russia — tax measures. [Ukreplenie dohodnoj bazy regional'nyh i mestnyh bjudzhetov v Rossii — nalogovye mery]. *Economic sciences*, 2012, No. 5, pp. 7–12.
8. Naumov I.V. Financial stability of the territory. Main indicators and indicators of its assessment. [Finansovaja ustojchivost' territorii. Osnovnye pokazateli i indikatory ee ocenki]. *Economy. Taxes. Right*, 2013, No. 6, pp. 35–42.
9. Ponkratov V.V. Anti-crisis plan and budgetary maneuver 2015. [Antikrizisnyj plan i bjudzhetnyj manevr 2015]. *Bulletin of Financial university*, 2015, No. 2, pp. 70–75.

УДК 339.544(339.923)

ЭКСПОРТНЫЙ КОНТРОЛЬ РОССИИ В РАКЕТНОЙ СФЕРЕ

РЕВЕНКО НИКОЛАЙ СЕРГЕЕВИЧ, канд. полит. наук, ведущий научный сотрудник Центра исследований международных экономических отношений Института экономической политики и проблем экономической безопасности Финансового университета
E-mail: reni100@yandex.ru

На современном этапе экономического развития России отчетливо проявилась необходимость интенсификации использования достижений научно-технического прогресса в промышленности. Однако повышение уровня инновационности и наукоемкости в секторах, имеющих экспортное значение, связано с экспортным контролем, играющим важную роль в обеспечении политической, военной и экономической безопасности страны. С учетом этого представляется актуальным анализ специфики осуществления экспортного контроля. Целью статьи является выявление особенностей контроля за поставками ракет и ракетных технологий как меры внешнеэкономического регулирования. По результатам исследования делаются выводы о необходимости для России продолжать национальную политику комплексного контроля за поставками за рубеж ракет и ракетных технологий и усиливать активность по отстаиванию российских интересов.

Ключевые слова: экспортный контроль; ракетный экспорт; Режим контроля за ракетными технологиями; инновационное развитие.

Export Control in Missile Shipments in Russia

NIKOLAI S. REVENKO, PhD (Political Sciences), leading researcher, the Research Center for International Economic Relations of the Institute for Economic Policy and Economic Security, Financial University
E-mail: reni100@yandex.ru

The present stage of the economic development in Russia requires a more intensive use of scientific and technological achievements in the industry. However, raising the level of innovations and R&D intensity in sectors of export value should be consistent with the export control rules that play an important part in ensuring the political, military and economic security of the country. In view of the above, it is important to analyze the specifics of the export control. The purpose of the paper is to identify the specific features of the control over supplies of missiles and missile technologies as a measure of the external economic regulation. Based on the research findings it is concluded that Russia has to continue the national policy of the comprehensive control over shipments of missiles and missile technologies abroad and enhance the activities to defend the Russian interests.

Keywords: export control; missile exports; missile technology control regime; innovative development.

Экспортный контроль как комплекс мер нетарифного регулирования внешнеэкономической деятельности
Многообразие направлений внешнеэкономической деятельности, динамичные изменения, происходящие в географической и товарной структурах мировой торговли, определяют необходимость оценки эффективности и, если необходимо, корректировки государственного

регулирования экспорта и импорта. Появляются новые нормы и меры внешнеторгового регулирования, становятся неактуальными некоторые из существовавших ранее правил. Как правило, мотивация таких изменений находится в экономической сфере. Однако, если вывозится высокотехнологичный продукт, использование которого за рубежом может нанести ущерб безопасности страны-экспортера или нарушить

ее международные обязательства, вступают в действие другие механизмы и мотивы.

Экспортный контроль как комплекс мер нетарифного регулирования является, с одной стороны, категорией экономической, а с другой — политической и военно-политической, что объясняется его нацеленностью на решение задач обеспечения безопасности страны и укрепление режимов нераспространения.

В настоящее время высокий экспортный потенциал существует в России лишь в некоторых высокотехнологичных отраслях. Можно согласиться с экспертами, считающими, что для России характерны «разбалансированная экспортно-импортная структура и низкий инновационный потенциал», а «экспорт высокотехнологичной продукции составляет всего 2,3% от нашего промышленного экспорта» [1, с. 337]. Ракетная сфера является одной из немногих, производящих товары и технологии, которые конкурентоспособны не только на внутреннем, но и на внешнем рынках. При этом соответствующая продукция подлежит экспортному контролю по соображениям национальной безопасности и соблюдения международных договоров и соглашений, участницей которых является Россия.

Значение ракетного сектора для российской экономики

Россия обладает мощным потенциалом разработки и производства всех классов ракет. Он начал создаваться ускоренными темпами сразу после окончания Великой Отечественной войны, и к концу пятидесятых годов XIX в. СССР уже располагал баллистическими ракетами большой дальности, способными доставлять ядерные боеголовки до территории США. В этой связи тематика экспортного контроля применительно к ракетной сфере имеет для России важное практическое значение. Бесконтрольные поставки ракет и ракетных технологий за рубеж подрывали бы режимы нераспространения и содействовали созданию вблизи наших границ военных потенциалов, способных представлять угрозу национальной безопасности нашей страны.

В то же время многие технологии, разработанные для ракетной отрасли, получили широкое

гражданское применение, и здесь российские экспортеры имеют несомненное конкурентное преимущество перед поставщиками из многих других стран как по ассортименту товаров, так и по их технологическому уровню. Номенклатура таких товаров очень широкая — от теплоизоляционных материалов и химических соединений, используемых для производства ракетного топлива, до систем управления и ракетных двигателей.

Задача государства состоит в том, чтобы найти баланс между государственными интересами и интересами экспортеров, а это невозможно достичь без регулирования внешнеэкономической деятельности. Одним из инструментов такого регулирования является экспортный контроль.

Регламентация экспортного контроля

Юридической основой российской системы экспортного контроля является Федеральный закон от 18.07.1999 № 183-ФЗ «Об экспортном контроле», в соответствии со ст. 4 которого одной из целей такого контроля является «реализация требований международных договоров Российской Федерации в области нераспространения оружия массового поражения, средств его доставки, а также в области контроля за экспортом продукции военного и двойного назначения».

Международной правовой основой функционирования системы экспортного контроля в нашей стране, в том числе в ракетной сфере, можно считать резолюцию Совета Безопасности ООН от 28.04.2004 № 1540, согласно которой все государства обязаны принять и применить «эффективные меры в целях установления национального контроля для предотвращения распространения ядерного, химического или биологического оружия и средств его доставки...» и с этой целью «устанавливать, совершенствовать, пересматривать и поддерживать надлежащий эффективный контроль на национальном уровне за экспортом и трансграничным перемещением таких предметов».

Таким образом, одной из основных задач экспортного контроля является предотвращение распространения ракетных средств доставки оружия массового поражения (далее — ОМП).

Сущность режима контроля за ракетными технологиями

Согласование позиций государств по данной проблематике осуществляется в рамках созданного в 1987 г. режима контроля за ракетными технологиями (далее — РКРТ)¹, цель которого — снижение рисков распространения ОМП путем установления контроля за поставками, которые могли бы способствовать средствам доставки такого оружия [2].

Россия является участницей РКРТ с 1995 г. и, обладая современными ракетными технологиями, вносит весомый вклад в повышение эффективности его деятельности.

Поскольку экспортный контроль в России основан на рекомендациях РКРТ, целесообразно дать краткую характеристику этому международному режиму.

Во-первых, РКРТ является не международной организацией, а многосторонним механизмом, в рамках которого участники согласовывают подходы к выполнению заявленных целей. Соответственно принимаемые на пленарных заседаниях решения не носят юридически обязывающего характера. Вместе с тем участники сугубо на добровольной основе имплементируют эти решения в национальные законодательства и неукоснительно следуют им в практической деятельности.

Во-вторых, в рамках РКРТ действует принцип консенсуса в принятии решений.

В-третьих, решение об экспорте контролируемых товаров является исключительной прерогативой каждого государства-участника.

В-четвертых, в рамках РКРТ существует такой полезный механизм, как обмен конфиденциальной информацией, позволяющий привлечь внимание других партнеров к ракетным программам в отдельных странах, довести до их сведения имеющиеся озабоченности [3, с. 56–57].

Эти принципы и особенности деятельности РКРТ гарантируют учет российских интересов в ходе принятия решений, что обеспечивает суверенитет России в осуществлении поставок ракетной продукции за рубеж.

Все контролируемые РКРТ товары и технологии разбиты на категории I и II. Наиболее критичными считаются предметы, относящиеся к категории I, куда включены:

- законченные средства доставки: ракеты и атмосферные беспилотные летательные аппараты, которые способны доставлять полезную нагрузку весом не менее 500 кг на расстояние не менее 300 км, а также специально разработанные для них производственное оборудование и программное обеспечение;
- законченные системы, используемые для законченных средств доставки: отдельные ступени ракет; возвращаемые аппараты; двигатели; системы наведения; специальная теплозащита и теплоизоляция; механизмы обеспечения безопасности, взведения и подрыва взрывателя боезаряда или боеголовки; специально разработанные для них испытательное и производственное оборудование и программное обеспечение [4].

В категорию II входят товары двойного назначения, которые имеют гражданское назначение, но могут быть использованы при разработке и производстве предметов категории I, например гидразин с концентрацией более 70%; мартенситностареющие стали в виде тонких (менее 5 мм) листов, плит или труб с высоким пределом прочности при растяжении; гироскопы с высокой стабильностью скорости дрейфа; приемная аппаратура *GPS*, *Galileo* и «ГЛОНАСС», работающая при высокой скорости полета в условиях активных или пассивных помех и использующая дешифровку [4]. Такие характеристики связаны с тем, что гидразин с более низкой концентрацией применяется в производстве резины, пластмасс, инсектицидов и взрывчатых веществ; стали с большей толщиной и более низким пределом прочности при растяжении — в станкостроении; гироскопы с более низкой стабильностью скорости дрейфа — в авиастроении, а аппаратура позиционирования широко используется в авиации, наземном транспорте, смартфонах и т.д.

Кроме того, в категорию II входят ракеты, не относящиеся к категории I, в том числе научно-исследовательские, и беспилотные атмосферные летательные аппараты, включая

¹ Официальное название *Missile Technology Control Regime (MTCR)*.

радиоуправляемые разведывательные самолеты и самолеты-мишени.

С учетом разной чувствительности товаров и технологий, входящих в эти две категории, при рассмотрении заявок на их поставку применяются разные критерии и принципы.

Среди стран — участниц РКРТ есть договоренность о том, что в отношении поставок предметов категории I действует принцип «отказа как правило», а передача производственных мощностей вообще запрещена [5], хотя в отдельных случаях их поставка может быть разрешена при условии гарантирования невоенного использования и невозможности копирования. В качестве примера такого исключения можно привести поставки в Индию в начале и середине 1990-х гг. российских криогенных двигателей, предназначенных для выведения спутников связи на геостационарную орбиту. В ответ на озабоченность США тем, что такие передачи могут содействовать индийским программам создания боевых ракет категории I, российская сторона приняла дополнительные меры, чтобы исключить такую возможность [6, с. 57].

Что касается товаров и технологий категории II, то их поставка разрешена при соблюдении определенных условий.

Нормы контроля за ракетным экспортом

Действующие в России правила экспортного контроля за ракетным экспортом полностью соответствуют Руководящим принципам и Техническому приложению РКРТ. Основными документами, регулирующими деятельность российских органов экспортного контроля в данной сфере, являются:

- Список оборудования, материалов и технологий, которые могут быть использованы при создании ракетного оружия и в отношении которых установлен экспортный контроль, утвержденный Указом Президента Российской Федерации от 08.08.2001 № 1005;
- Положение об осуществлении контроля за внешнеэкономической деятельностью в отношении оборудования, материалов и технологий, которые могут быть использованы при создании ракетного

оружия, утвержденное постановлением Правительства РФ от 16.04.2001 № 296 (далее — Положение № 296).

В соответствии со вторым документом переговоров о передаче иностранным лицам оборудования и технологий, включенных в категорию I контрольного списка, с учетом их важности для производства баллистических ракет большой дальности, могут производиться только на основании решений Правительства РФ. При принятии положительного решения реализация сделок, предусматривающих передачу иностранному лицу таких предметов, возможна лишь в случае, если российский участник внешнеэкономической деятельности будет иметь право проверки использования поставленных им предметов.

В Положении № 296 содержатся требования к содержанию договоров, контрактов и соглашений, предусматривающих передачу контролируемого оборудования, материалов и технологий иностранному лицу. Помимо указания цели и места использования контролируемых товаров и конечного пользователя, непременным условием является получение от иностранного лица обязательства о том, что приобретаемые им предметы не будут использоваться для создания ракетных средств доставки ОМП. Кроме того, покупатель должен гарантировать, что не будет их копировать, модифицировать, реэкспортировать или кому-либо передавать. Если товар поставляется через посредника, такие же обязательства должен предоставить и его конечный пользователь.

Важным элементом российской системы экспортного контроля является возможность осуществления поставки только на основе лицензий — разовых или генеральных.

Для принятия взвешенного решения о возможности экспорта рассмотрение заявок на получение разовой лицензии производится в межведомственном формате с участием ФСТЭК, МИД России, Федеральной службы по военно-техническому сотрудничеству и Федерального космического агентства с привлечением при необходимости Минобороны России и других ведомств.

За нарушение правил экспортного контроля в России предусмотрена административная

(штраф до 200 минимальных размеров оплаты труда и конфискация товара) и уголовная (лишение свободы до 12 лет) ответственность.

Такой же строгий контроль за ракетным экспортом существует во многих других странах. Во всех государствах — участниках РКРТ созданы современные системы экспортного контроля, отвечающие согласованным в его рамках стандартам, а решения, принимаемые на пленарных заседаниях этого режима, затем имплементируются на национальном уровне. Более того, системы экспортного контроля многих стран, не являющихся участниками РКРТ (например, Китая, Индии) во многом базируются на его рекомендациях и контрольном списке. Таким образом, экспортеры всех стран находятся в равных условиях и ведут конкурентную борьбу сугубо на основе рыночных принципов.

Особые случаи российского ракетного экспорта

В российской истории, помимо упомянутых криогенных двигателей для Индии, были и другие случаи экспорта предметов категории I. Наиболее известный из них — подписание в 1997 г. НПО «Энергомаш» контракта на поставку в США до 2020 г. 101 ракетных двигателя РД-180². Вначале они использовались в качестве первой ступени ракеты-носителя *Atlas IIА-R*, которая впоследствии была переименована в *Atlas III*. Ее первый пуск был произведен в мае 2000 г., после чего была проведена сертификация двигателя для использования в ракете *Atlas V*.

Необходимо, однако, отметить, что в данном случае поставки осуществляются в страну — участницу РКРТ, поэтому они не подпадают под действие достигнутых в их рамках договоренностей³. Разрешение на экспорт было выдано российскими компетентными органами в том числе с учетом наличия у Вашингтона современных ракетных технологий.

В связи с введением США санкций против России в Вашингтоне стали раздаваться призывы запретить закупку российских двигателей, а

лидер республиканского большинства в палате представителей конгресса США К. Маккарти и сенатор Дж. Маккейн инициировали предложение о внесении изменений в закон, разрешающий закупать и использовать двигатели РД-180⁴.

Против этого, однако, выступили представители Пентагона. Так, глава ВВС США Дебора Ли Джеймс заявила на слушаниях в сенатском комитете по вооруженным силам, что сейчас альтернативы РД-180 просто нет. В качестве аргумента своей позиции она отметила, что в США есть только две ракеты, способные доставлять на любую орбиту тяжелые грузы (*Atlas V* и *Delta IV*), производителем которых является консорциум Юнайтед Лонч Алайанс (*United Launch Alliance — ULA*), созданный компаниями «Боинг» и «Локхид Мартин»⁵. Пентагон, мол, стремится избавиться от зависимости от российских двигателей в максимально сжатые сроки, стимулируя разработки. Однако первые старты новых пусковых систем планируются на 2022–2023 финансовый год, и до этого потребуются, по крайней мере, 18 двигателей РД-180.

Эту позицию поддержал и заместитель министра обороны США Ф. Кендалл, отметивший, что отказ от российских двигателей обошелся бы налогоплательщикам примерно в 3 млрд долл. США⁶.

* * *

Эти примеры из разных хронологических этапов подтверждают высокую степень конкурентоспособности России в ракетной области по трем основным параметрам — товару, поставщику и стране. В этих условиях экономическая целесообразность может быть привлекательным мотивом для ослабления усилий в сфере экспортного контроля, что было бы весьма недальновидным шагом, особенно в нынешней сложной политической и военно-политической ситуации в мире. Необходимо отметить, что в

² Птичкин С. Неподъемная сила // Российская газета. 2 октября 2014 г. № 6496. URL: <http://www.rg.ru/printable/2014/10/01/dvigat-site.html>.

³ Правила РКРТ действуют только в отношении стран, не являющихся участниками этого режима.

⁴ Шефер Д.В. США предложили запретить импорт российских ракетных двигателей // Комсомольская правда. 27 января 2016 г. URL: <http://www.kp.ru/online/news/2289351/>.

⁵ Дунаевский И. США признали невозможность отказа от российских ракетных двигателей // Российская газета. 28 января 2016 г. URL: <http://www.rg.ru/printable/2016/01/28/dvigateli-site.html>.

⁶ Там же.

ракетной сфере, как и в других машинно-технических отраслях, «характерным явлением стало расширение товарной номенклатуры за счет как принципиально новых товаров, так и увеличения числа модификаций продуктов без изменения их функций и качественных характеристик. Соответственно повышение степени товарной диверсификации постоянно будет приводить к необходимости активизации мер регулирования.

Это предполагает, что эффективность мер экспортного контроля в ракетной области в условиях углубления научно-технического прогресса будет тем выше, чем точнее будет прогнозирование товарных свойств и характеристик новых продуктов (как товаров в материальной форме, так и технологий) и чем меньше будет период соответствующих межведомственных согласований внутри страны и многосторонних в рамках РКРТ.

Литература

1. Гришин В.И. Российская экономика на перепутье // Труды Вольного экономического общества России. Том 195. М.: Вольное экономическое общество России, 2015. 557 с.
2. Guidelines for Sensitive Missile-Relevant Transfers. URL: <http://www.mtcr.info/english/guidetext.html> (дата обращения: 26.01.2016).
3. Ревенко Л.С., Ревенко Н.С. Участие России в многосторонних режимах экспортного контроля как инструмент защиты интересов российских экспортеров // Российский внешнеэкономический вестник. 2014. № 7. С. 49–62.
4. Equipment, Software and Technology Annex. URL: http://www.mtcr.info/english/MTCR-TEM-Technical_Annex_2015-10-08_Current_version.pdf (дата обращения: 26.01.2016).
5. Режим контроля за ракетной технологией (ПКРТ): справка МИД России. URL: http://www.mid.ru/web/guest/eksportnyj-kontrol/-/asset_publisher/UhKoSvqyDFGv/content/id/80466 (дата обращения: 28.01.2016).
6. Ревенко Н.С. Продвижение интересов российских экспортеров и импортеров через участие России в международных режимах экспортного контроля // Горизонты экономики. 2015. № 4 (23). С. 57–62.

References

1. Grishin V.I. Russian economy at the crossroads. [Rossiiskaia ekonomika na pereput'e]. Proceedings of the Free Economic Society of Russia. Volume 195. Moscow, Vol'noe ekonomicheskoe obshchestvo Rossii – the Free Economic Society of Russia, 2015, 557 p.
2. Guidelines for Sensitive Missile-Relevant Transfers. Available at: URL: <http://www.mtcr.info/english/guidetext.html>. (accessed 26.01.2016).
3. Revenko L.S., Revenko N.S. Russia's participation in multilateral export control regimes as a tool to protect the interests of Russian exporters. [Uchastie Rossii v mnogostoronnikh rezhimakh eksportnogo kontrolya kak instrument zashchity interesov rossiiskikh eksporterov]. *Rossiiskii vneshneekonomicheskii vestnik*, 2014, No. 7, pp. 49–62.
4. Equipment, Software and Technology Annex. URL: http://www.mtcr.info/english/MTCR-TEM-Technical_Annex_2015-10-08_Current_version.pdf. (accessed 26.01.2016).
5. Missile Technology Control Regime. MFA of Russia information sheet. [Rezhim kontrolya za raketnoi tekhnologii]. Available at: URL: http://www.mid.ru/web/guest/eksportnyj-kontrol/-/asset_publisher/UhKoSvqyDFGv/content/id/80466 (accessed 28.01.2016).
6. Revenko N.S. The promotion of the interests of Russian exporters and importers through Russia's participation in international export control regimes. [Prodvizhenie interesov rossiiskikh eksporterov i importerov cherez uchastie Rossii v mezhdunarodnykh rezhimakh eksportnogo kontrolya]. *Gorizonty ekonomiki*, 2015, No. 4 (23), pp. 57–62.

УДК 330.8

О ПРОБЛЕМАХ ПРЕПОДАВАНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ В РОССИЙСКИХ ВУЗАХ

АЛЕКСАНДРОВ ДМИТРИЙ ГЕННАДЬЕВИЧ, д-р экон. наук, профессор кафедры экономической теории
Российского государственного университета нефти и газа имени И.М. Губкина
E-mail: Prof.Alexandrov@gmail.com

В статье выделены и рассмотрены причины снижения интереса студентов к изучению такой дисциплины, как «Экономическая теория».

К этим причинам относятся изменение предмета экономической теории, дальнейшая формализация, специализация, деструктуризация, вульгаризация экономической науки, которые приводят к появлению устойчивых стереотипов и штампов в образовательном процессе и не соответствуют современным реалиям, мешая развитию данной дисциплины. В итоге, экономическая наука утрачивает как познавательную, так и практическую, прикладную функции, превращаясь в оторванный от современной действительности набор экономико-математических моделей и схем.

Такая ситуация приводит к рассогласованию интересов учащихся-студентов, преподавателей и будущих работодателей.

В этих условиях, по мнению автора, требуется изменение структуры преподавания экономической теории и более четкая специализация учащихся на практических методиках, связанных с оптимизацией деятельности компаний, конкурентной борьбой, внедрением инноваций и реализацией продукции фирмы.

Ключевые слова: предмет экономической теории; формализация; специализация; деструктуризация; вульгаризация экономической науки; познавательная и практическая функции экономической науки; суррогатное образование; управленческая экономика; оптимизация деятельности компаний; конкурентная борьба; внедрение инноваций; реализация продукции фирмы.

On the Problems of Teaching the Economic Theory at Russian High Schools

DMITRY G. ALEXANDROV, ScD (Economics), full professor the Economic Theory Department,
the Gubkin Russian State University of Oil and Gas
E-mail: Prof.Alexandrov@gmail.com

The paper identifies and discusses the reasons for the declining interest of students to the study of the economic theory. The reasons include changes in the subject of the economic theory, further formalization, specialization, deconstructing, vulgarization of the economic science which give rise to stereotypes and cliches in the educational process and do not correspond to modern realities thereby hindering the development of the discipline. As a result, the economic science is losing both the informative and practical, applied functions becoming a set of far-fetched economic and mathematical models and schemes divorced from the reality. This situation leads to the misbalance of interests of students, teachers and future employers. In these circumstances, according to the author, there is an urgent need to change the structure of teaching the economic theory with a clear specialization of students in practical methods of business optimization, competition, innovations promotion and product sales.

Keywords: economic theory subject; formalization, specialization, deconstructing, vulgarization of the economic science; informative and practical functions of the economic science; surrogate education; managerial economy; corporate business optimization; competition; innovation promotion; product sales.

«Нелюбимая» экономика

К написанию этой статьи меня подтолкнул «печальный опыт» преподавания экономической теории в ряде российских вузов по причине многочисленных жалоб студентов на непонимание предмета, структуры и содержания такой науки, как «Экономическая теория», и таких ее разделов, как «Микроэкономика» и «Макроэкономика».

У большинства студентов отсутствует, по мнению многих преподавателей, интерес к экономической науке.

Часто студенты прибегают к своеобразным способам решения проблемы сдачи экзамена по непопулярной и нелюбимой дисциплине. Кто-то из наиболее технически продвинутых учащихся пытается заручиться поддержкой своего «интернет-тьютора» — смартфона. Другие диктуют в скрытые наушники своим товарищам «откровения» из сомнительных интернет-источников.

Результат этих «титанических» усилий, как правило, всегда закономерен — несданный экзамен.

Кто виноват?

Кто виноват и в чем заключаются причины снижения интереса студентов к экономической науке?

Возможно, имеются несколько вариантов объяснения этой ситуации:

1) виноваты «плохие» преподаватели, которые «плохо» преподают такой «замечательный» и «интересный» предмет, как экономическая теория;

2) виноват «плохой» и «неинтересный» предмет — сама дисциплина — «Экономическая теория» и ее разделы «Микроэкономика» и «Макроэкономика»;

3) виноваты сами студенты, которые плохо учат такой «замечательный» и «интересный» предмет, как экономическая теория.

Меняются преподаватели, совершенствуются методики и обновляются программы преподавания экономических дисциплин. Наконец, меняются и сами студенты — на место окончивших вуз приходят новые «жертвы» экономической науки. Но сама проблема остается. Растет непопулярность экономической теории, отмечается дальнейшее снижение интереса и успеваемости студентов.

Очевидно, чтобы ответить на эти вечные вопросы: кто виноват и что делать? — необходимо более тщательно изучить сложившуюся ситуацию.

Возможно в ситуации, когда растет непопулярность экономической науки, нельзя винить преподавателей и студентов, поскольку, если бы это было так, то при «хороших» преподавателях и «хороших» студентах увеличивался бы интерес к экономическим дисциплинам. Но даже у хорошо успевающих учащихся мы наблюдаем снижение интереса к экономике и к экономическим наукам. Экономическая теория считается «трудным» и «неудобным» для сдачи экзамена предметом.

Изменение предмета экономической теории

Очевидно, можно предположить, что главной причиной снижения интереса учащихся к такой дисциплине, как «Экономическая теория», был тот факт, что изменилось само содержание такого предмета, как «Экономическая теория». Отсюда и разочарование студентов в экономической теории, и снижение их интереса к этой учебной дисциплине.

Действительно, в ее преподавании имеются определенные трудности. Порой и сами преподаватели не могут четко сформулировать предмет изучения таких разделов экономической теории, как «Микроэкономика» и «Макроэкономика». Вот почему «элементарные» вопросы, которые часто встречаются в экзаменационных билетах: «предмет и метод экономической теории», «предмет и метод микроэкономики», «предмет и метод макроэкономики», — часто остаются одними из самых трудных для понимания учащимися и для оценки их ответов преподавателями. Как оценить ответ студента, который, в условиях сокращения часов, отпущенных «новыми» и «усовершенствованными» программами, воспроизводит при помощи смартфона расхожие клише, которые чаще других встречаются в помойке суррогатных информационных продуктов Интернета?

В научной и учебной литературе используются разные термины, определяющие экономическую науку (табл. 1).

Различные экономические школы также по-разному определяют предмет изучения экономической науки.

Термины для определения экономической науки

№ п/п	Наименование термина	Толкование термина, экономические школы, использующие термин
1	Экономия (термин введен Аристотелем)	Аристотель (384–322 гг. до н. э.) сформулировал в труде «Политика», (книга 1, 1256 b – 1258 b) два термина: «экономия» – хозяйство ради самообеспечения и «хрематистика» – хозяйство с целью обогащения, искусство делать деньги, функционирование торгового и ростовщического капитала
2	Политическая экономия (термин введен Антуаном де Монкретьеном в 1615 г. в работе «Трактат о политической экономии» (<i>Traité d'économie politique</i>), который он посвятил Марии Медичи)	Наука о богатстве народов или о национальном богатстве Данное понятие использовалось в научных школах и имело разные названия: «меркантилизм» (Антуан де Монкретьен); «классическая политическая экономия»; «марксистская политическая экономия»; «маржинализм»
3	Экономикс (термин введен Альфредом Маршаллом в 1881 г. в работе « <i>The Economics of Industry</i> »)	Комплекс наук об экономике (микроэкономика, макроэкономика, история экономических учений, история экономики, эконометрика и др.) Данное понятие использовалось в научных школах «неоклассическое направление» или «неоклассический синтез» (Альфред Маршалл); «кейнсианство и его эволюция»; «монетаризм»; «институционализм и неoinституционализм» (критика экономикс)
4	Экономическая теория	Синтез всех достижений экономической мысли (политическая экономия и экономикс)

Практически в любом учебнике по экономической теории можно найти описание того, как менялся предмет изучения экономической науки (табл. 2).

Что же происходит с экономической наукой сегодня?

В современных условиях развития человеческого общества и экономики подвергается изменению не познавательная функция экономической науки, а ее практическая, прикладная функция как науки, содержащей набор рецептов и методов регулирования экономики. Развитие практической, прикладной функции требует дальнейшей формализации и специализации экономической науки.

Формализация и специализация экономической науки

«Широко используемые в современной науке математические описания различных объектов, процессов являются ярким примером формализации. Под формализацией понимается особый подход в научном познании, который заключается в использовании специальной символики, позволяющей отвлечься от изучения реальных объектов, от содержания описывающих их те-

оретических положений и оперировать вместо этого некоторым множеством символов (знаков). При этом математическая и другая символика не только помогает точно выразить и закрепить уже имеющиеся знания об исследуемых объектах, явлениях, но и выступает своего рода инструментом в процессе дальнейшего их познания.... Другое достоинство формализации состоит в обеспечении краткости и четкости записи научной информации, что открывает большие возможности для оперирования ею.... Возможность представить те или иные теоретические положения науки в виде формализованной знаковой системы имеет большое значение для познания. Но при этом следует иметь в виду, что формализация той или иной теории возможна только при учете ее содержательной стороны. Только в этом случае могут быть правильно применены те или иные формализмы. Голое математическое уравнение еще не представляет научной теории. Чтобы получить научную теорию, необходимо придать математическим символам конкретное эмпирическое содержание» [1].

Наряду с математизацией и формализацией экономической науки происходит ее

специализация. В результате экономическая наука превращается в набор узкоспециализированных дисциплин, не связанных между собой единой логической системой. Узкая научная специализация — это продвижение научных исследований в какой-то одной науке, в каком-то одном научном направлении и даже не просто в одной науке или отрасли науки, а в каком-то ее узком направлении. Сегодня экономические науки сильно продвинулись в своем развитии, накопили множество информации и знаний, появляются все новые и новые направления исследований и новые дисциплины. Однако такое многообразие научных знаний и интересов делает современную экономическую науку более раздробленной и менее целостной. Отсутствие целостности делает экономическую науку более уязвимой и приводит к ее деструктуризации.

Альфонс Декандоль в своей книге «История науки и ученых за два века» на основе собранной им статистики описал процесс специализации ученых: «Греческие философы занимались одновременно всеми отраслями знаний. То же самое мы наблюдаем и у отдельных, редких мыслителей средневековья. Однако после того как были открыты способствующие делу научные методы, количество фактов стало расти в такой мере,

что каждый ученый, если он хотел достичь существенных результатов, продвигаться вперед, был вынужден ограничить область своей работы. Те, которые хотели просто приобрести знания, могли менять свои занятия. Но те, кто стремился открыть новое, с необходимостью должны были сконцентрировать свои усилия на отдельных науках и даже отдельных их разделах. Те ученые, которые не хотели или не смогли этого сделать, убеждались, что другие их быстро обгоняют, и теряли мужество. Выдающиеся ученые от эпохи к эпохе все более становились специалистами в определенной области... Правительства требуют, чтобы ученые регулярно занимались преподаванием. С другой стороны, ученым необходимо определенное положение в жизни и такое, которое не требовало бы от них постоянно отвлекаться на преподавание. Но сила вещей, продолжал Декандоль, непреодолима. Из двух людей равных способностей и энергии тот, кто не загружен преподавательской и иной работой и свободно располагает своим временем, быстрее и лучше продвинется в науке. В ближайшем будущем, предполагал Декандоль, большая часть ученых не будет занята преподаванием. При этом они, вероятно, понесут известный ущерб в широте и ясности идей, быстрее будут забывать то, что они знали в университете, и к ним, возможно,

Таблица 2

Предмет изучения экономической науки в различных экономических школах

№ п/п	Основные направления и школы в экономической науке	Предмет изучения
1	Меркантилизм, физиократы, классическая политическая экономия	Национальное богатство
2	Марксизм	Производственные отношения
3	Историческая школа	Национальное хозяйство в целом
4	Маржинализм, неоклассическая школа (микроэкономика)	Поведение субъектов экономики, пути и средства достижения ими своих целей
5	Кейнсианство (макроэкономика)	Механизмы функционирования национальной экономики как единого целого
6	Институционализм	Институты и институциональные изменения в обществе
7	Теория неоклассического синтеза (экономикс)	Национальное богатство, формы и стимулы человеческого поведения в мире ограниченных ресурсов
8	Экономическая теория	Хозяйственная деятельность людей в экономических системах при ограниченных ресурсах на различных уровнях

станет применимо замечание политиков, что ученый — это тот человек, который знает то, что, кроме него, никто не знает, и не знает того, что знают все» [2].

Для более наглядного примера последствий формализации и специализации науки обратимся к известной древней индийской сказке «Мудрецы и слон».

Древняя индийская сказка «Мудрецы и слон»

Давным-давно в маленький индийский город привели слона. Слепые мудрецы захотели увидеть его. Но как? «Я знаю, — сказал один мудрец, — мы ощупаем его». «Хорошая идея, — сказали другие, — тогда мы узнаем, какой он — слон». Итак, шесть человек пошли смотреть слона. Первый нащупал большое плоское ухо. Оно медленно двигалось вперед и назад. «Слон похож на веер!» — воскликнул он. Второй мудрец потрогал ноги слона. «Он похож на дерево!» — воскликнул он. «Вы оба не правы, — сказал третий, — он похож на веревку». Этот человек нащупал хвост слона. «Слон похож на копье!» — воскликнул четвертый, который прикоснулся к его бивню. «Нет. Нет. Слон, как высокая стена», — говорил пятый, ощупывая бок слона. Шестой мудрец потрогал хобот слона. «Вы все не правы, — сказал он, — слон похож на змею». «Нет, на веревку!» — «Змею!» — «Стену!» — «Вы ошибаетесь!» — «Я прав!». Шестеро слепых кричали друг на друга целый час. Они так никогда и не узнали, как выглядит слон.

Индийская сказка о слепых мудрецах и слоне на самом деле проясняет многие негативные процессы, происходящие в современной экономической науке.

Формализация и специализация экономической науки привели к тому, что «слоноведение» превратилось в «уховедение», «ноговедение», «хвостоведение», «хоботоведение» и бог знает во что еще. Вот почему сегодня экономика — это «слон», недоступный целостному пониманию «слепцов-экономистов». Кажущаяся простота, являющаяся следствием формализации и специализации экономической науки, мешает экономистам увидеть экономику в целом. В этой ситуации слон по-прежнему остается слонем, а слепцы — невеждами.

Деструктуризация экономической науки

Ранее мы сказали, что отсутствие целостности делает экономическую науку более уязвимой и приводит к ее деструктуризации.

Современный курс экономической теории не имеет четкой структуры и границ. Исторически сложилось деление экономической теории на микро- и макроэкономику. Но в некоторых учебниках по экономической теории нет строгого соблюдения границ между двумя этими разделами. Такая ситуация также вносит путаницу в головы студентов. В «Микроэкономике» находятся разделы из «Макроэкономики» (раздел «Рынки факторов производства»), а в «Макроэкономике» — разделы из «Микроэкономики» (раздел «Потребительский спрос. Концепции потребительского выбора»). Но на эту «несуразицу» давно никто из экономистов не обращает внимание.

Вульгаризация экономической науки

В современных учебниках господствуют старые догмы и теории, которые в силу их несостоятельности давно сошли со сцены передовой экономической науки и превратились в историю, однако они до сих пор преподаются, как истина в последней инстанции, например теория трех факторов производства Жана Батиста Сэя (1767–1832).

Вульгаризаторы и эпигоны великих учителей и мыслителей по-прежнему «властвуют» над невежественным сознанием, а их устаревшие и несостоятельные теории скрывают и подменяют истинную науку.

«Священные коровы» экономики и стереотипы мышления

Вульгаризация экономической науки приводит к другим «печальным» последствиям — к появлению так называемых священных коров экономики и к стереотипам мышления.

Так, в современной экономической литературе часто встречается мнение, что «Макроэкономика» — это сравнительно «молодая» дисциплина, которая, как и «Микроэкономика», представляет собой раздел экономической теории. В переводе с греческого слово «макро» означает «большой», а слово «экономика» — «ведение хозяйства». Поэтому в большинстве учебников

по экономической теории и по макроэкономике дается следующее определение макроэкономики: макроэкономика (*macroeconomics*) — раздел экономической науки, изучающий экономику как единое целое [3].

Практически во всех пособиях по макроэкономике упоминается тот факт, что впервые термин «макроэкономика» употребил в своей статье в 1933 г. известный норвежский ученый — экономист-математик, один из основоположников эконометрики, лауреат Нобелевской премии Рагнар Фриш (*Ragnar Frisch*).

Возьмем другое утверждение: «Содержательно же современная макроэкономическая теория ведет свое начало от фундаментального труда выдающегося английского экономиста, представителя Кембриджской школы, лорда Джона Мейнарда Кейнса (*John Maynard Keynes*). В 1936 году вышла его книга „Общая теория занятости, процента и денег“, в которой Кейнс заложил основы макроэкономического анализа. Значение работы Кейнса было так велико, что в экономической литературе возник термин “кейнсианская революция” и появилась кейнсианская макроэкономическая модель или кейнсианский подход в противовес традиционному единственно существовавшему до того времени классическому подходу к изучению экономических явлений, т.е. микроэкономическому анализу (классическая модель)» [4].

Действительно, Рагнар Фриш ввел термин «макроэкономика», а Джон Мейнард Кейнс принадлежит к числу основателей данной науки.

Но макроэкономика как наука появилась в 1758 г., когда была напечатана «Экономическая таблица» Франсуа Кенэ, а не в 1930-х гг., как это принято считать в экономической литературе. Основы макроэкономического анализа также были заложены значительно раньше. В «Экономической таблице» впервые были применены методы агрегирования и моделирования. Более того, эта таблица носила классовый характер, поскольку в ней выделялись три класса: класс землевладельцев, бесплодный класс (ремесленники) и производительный класс (фермеры). Между этими классами совершался кругооборот товаров и денег (в миллиардах турецких ливров). Данная схема стала основой для создания Модели кругооборота товарных и денежных потоков и Системы национальных счетов (СНС).

Современная модель кругооборота товарных и денежных потоков не носит классовый характер и представляет собой главную схему макроэкономики. В ней выделяют четыре макроэкономических агента (домохозяйства, фирмы, государство, иностранный сектор) и три основных макроэкономических рынка (рынок товаров и услуг, финансовый рынок и рынок экономических ресурсов).

Поэтому макроэкономика — раздел экономической теории, изучающий закономерности поведения макроэкономических агентов (домохозяйств, фирм, государства, иностранного сектора) на макроэкономических рынках (рынке товаров и услуг, финансовом рынке, рынке экономических ресурсов).

В 2018 г. можно будет отпраздновать 260-летие макроэкономики.

Исправлению подобных «неточностей» и стереотипов можно посвятить отдельную статью. Но беда заключается еще и в том, что произошла подмена предмета экономической теории. Из экономики исчезли противоречия и борьба людей за свои экономические интересы, за собственность. Из диалектики следует, что основным двигателем развития экономики и человеческого общества являются противоречия, которые трансформируются и сменяют друг друга в ходе развития экономики и общества. Исключение из экономического анализа противоречий означает, по сути, смерть живой экономической науки.

Наука управления чужим богатством

Сегодня экономическая теория превратилась в науку об управлении чужим богатством. В российских вузах преподают так называемую менеджериальную или управленческую экономику. Экономические отношения понимаются как взаимоотношения работников и менеджеров.

Иногда под экономическими отношениями понимаются организационно-технологические отношения, которые низводят простого работника до орудия производства, превращая его в «человеческий капитал». Вместо отношений между людьми рассматриваются отношения «человеческого орудия» или «человеческого капитала» со своим «орудием труда» или со своим «рабочим местом».

Отношения собственности, как правило, не рассматриваются в большинстве экономических учебников.

Теория собственности преподается в курсе институциональной экономики, где собственность рассматривается как набор или «пучок» прав, а их реализация осуществляется через систему контрактов или договоров.

Если ранее политическая экономия рассматривала, откуда берется национальное богатство и что необходимо предпринять, чтобы его увеличить, то сегодня экономисты заняты повышением эффективности управления богатством, как правило, чужим. Курс по основам предпринимательской деятельности, который учит, как создать и вести свой бизнес, приумножая свою частную собственность, не входит в большинство учебников по экономической теории.

В реальной и суровой действительности экономика — эта борьба за собственность с целью сохранения и приумножения оной. Если следовать маргинальному тезису об ограниченности ресурсов, то эта борьба будет усиливаться и становиться все более жестокой по мере сокращения имеющихся у человечества ресурсов. Конкурентная борьба за собственность и взаимоотношения людей в процессе этой борьбы являются, на наш взгляд, истинным предметом экономической науки.

Наряду с отказом от изучения противоречий между людьми, возникающих в экономике в процессе борьбы за присвоение и обладание собственностью, наметилась еще одна негативная тенденция, приводящая к дальнейшему кризису экономической науки. Эта тенденция связана с тем, что в современных условиях ускорения темпов жизни и образования, студентам некогда изучать так называемые первоисточники, т.е. оригиналы книг выдающихся мыслителей-экономистов, с которых «списаны» современные экономические учебники. В этом случае «оригинал» подменяется «суррогатом»*.

* Суррогат (от лат. *surrogatus* — поставленный взамен):

¹⁾ продукт (или предмет), заменяющий какой-либо другой продукт (или предмет), с которым он имеет некоторые общие свойства, но не обладает его качествами (например, суррогат зерен кофе — ячмень, желуди);

²⁾ подделка; подделанный, фальсифицированный продукт.

Суррогатное образование

Студенты учатся на «суррогатных» учебниках, в которых стройные, логичные рассуждения и анализ подменяются справочной информацией и набором готовых формул. На авторов и их теории навешиваются ярлыки, им приписываются мысли и выводы, которых нет в их книгах и в их высказываниях. Вместо чтения так называемых первоисточников, т.е. книг выдающихся ученых-экономистов, студенты изучают учебники по экономической теории, часто извращающие и упрощающие выдающиеся теории. В итоге мы имеем извращенное, суррогатное образование.

Приведем еще один пример такого «расклеивания ярлыков» в экономической науке. Так, практически во всех учебниках по институциональной экономике, «основателем» и «первым институционалистом» создателем «институциональной теории» называется американский экономист Торстейн Веблен (1857–1929) «Теория праздного класса: экономическое исследование институций» (от англ. *The Theory of Leisure Class, An Economic Study of Institutions*, 1899). «Именно он является автором ключевых идей и концепций, образующих современную институционально-эволюционную теорию» [5].

Возникают вопросы: кто, как, когда и на каком основании «раздает» эти «звания» «основателей», «создателей», «последователей», «приверженцев», «представителей» и пр.?

К какому направлению в этом случае следует отнести великих древнегреческих философов Платона (427–347 до н. э.) (книги «Государство», «Законы», «Политик») и его ученика Аристотеля (384–322 до н. э.) (книга «Политика»)? В своих трудах Платон проанализировал такой институт, как государство, и предложил свою модель идеального государства. В работах Аристотеля рассмотрены институт рабства и взаимоотношения хозяина и господина. Возможно, что именно Платон и Аристотель были первыми «институционалистами»? Но такое деление в экономической литературе весьма условно. Достаточно вспомнить Фридриха Энгельса (1820–1895), проанализировавшего три «института» в своей книге «Происхождение семьи, частной собственности и государства» (1884).

Изменение предмета экономической теории, формализация, специализация, деструк-

туризация, вульгаризация экономической науки и суррогатное образование приводят к обману ожиданий участников образовательного процесса (студентов и преподавателей) и работодателей.

Обманутые ожидания

Сегодня из-за изменений в предмете изучения экономической науки в пору говорить об обманутых ожиданиях участников образовательного процесса (студентов и преподавателей) и работодателей, которые нуждаются в выпускниках экономических вузов.

Обманутые ожидания студентов, изучающих экономику. Специализированная, формализованная, теоретическая экономика, оторванная от реальной действительности и конкретной практики хозяйствования на деле не помогает, а мешает работе экономистов-выпускников.

Экономические модели и математические расчеты, иллюстрирующие эти модели, «живут» в головах студентов не более трех дней, да и то в период зачетной или экзаменационной сессии. Поскольку современный курс экономической науки практически на 90% состоит из экономико-математических моделей и задач, иллюстрирующих эту «теорию», 90% знаний будущих специалистов теряются безвозвратно в течение года. Таким образом, у выпускников экономических вузов нет не только теоретических знаний, но и практических навыков, нет умения и способностей к логическому мышлению. Нет опыта думать и рассуждать практически, делать собственные выводы.

Обманутые ожидания работодателей, принимающих на работу выпускников экономических вузов.

Чего ожидают работодатели от поступающих к ним на работу специалистов? Возможно, наличия практического опыта работы в своей специальности, но его нет! «Теоретическая подготовка» современных «специалистов» оставляет желать лучшего, поскольку современная экономическая теория, в том виде, в котором она сегодня преподается, практически полностью оторвана от практики и реальных экономической жизни. Экономические модели не имеют практического применения

и оказываются «забытыми» студентами из-за их сложности и неприменимости к реальной действительности. Эти экономические модели, основанные на маргинальном анализе, носят весьма условный и иллюстративный характер и часто не могут использоваться в практической деятельности.

Работодатели остро нуждаются в специалистах-практиках, которых условно можно подразделить на четыре категории:

- 1) оптимизаторы;
- 2) захватчики;
- 3) инноваторы;
- 4) реализаторы.

1. *Экономисты-оптимизаторы* должны оптимизировать работу фирмы. Часто такая оптимизация понимается достаточно упрощенно и прямолинейно как стремление максимизировать получаемый работниками фирмы результат (выпуск товаров и услуг) и минимизировать затраты (издержки фирмы в виде затрат на возмещение основного и оборотного капиталов — амортизация и инвестиционные затраты на расширение производства — чистые инвестиции). Но в современных условиях оптимизация не обязательно должна сводиться к максимизации результата и минимизации затрат, поскольку этот процесс происходит во времени и пространстве, где необходимо учитывать многочисленные внутренние и внешние факторы. Более того, оптимизация может касаться как организационной структуры фирмы, так и ее работы, целей и задач на рынке и т.д.

Оптимизация управления фирмой может быть сведена к оптимизации управления:

- производством (производственный менеджмент);
- кадрами (менеджмент персонала);
- активами (финансовыми и нефинансовыми) (финансовый менеджмент и логистика);
- инвестициями (проектами и структурной политикой) (инвестиционный менеджмент);
- налогами и кредитами (финансовый менеджмент);
- информационной базой (о рынках сбыта, о применяемых фирмой и конкурентами технологиях, о товарах-конкурентах и т.д.) (информационный менеджмент);
- реализацией товаров и услуг (маркетинг).

Деятельность экономистов-оптимизаторов тесно связана с компьютерными технологиями и программами, поэтому эти кадры должны набираться из числа математиков-программистов, способных создавать компьютерные программы, которые можно сравнительно легко и просто использовать в практической деятельности фирмы (в отличие от большинства бесполезных на практике экономических и эконометрических моделей).

2. *Экономисты-захватчики* — это элитный «спецназ» экономики. Их деятельность связана с захватом и контролем чужой собственности (дружественные и недружественные слияния, поглощения, принуждение к банкротству и разорение конкурирующих фирм через скупку их акций и активов, рейдерство и т.д.). В этой сфере деятельности требуются громадный практический опыт и наработанные навыки, которых нет у выпускников экономических вузов. Более того, работа таких специалистов должна высоко оплачиваться, а работодатель должен быть уверен в их лояльности и компетентности. Работа этого экономического спецназа сопряжена с большими рисками и скрыта от посторонних глаз благодаря «коммерческой тайне».

3. *Экономисты-инноваторы* — это технические работники, которые разбираются в сути технологических процессов и занимаются нововведениями и внедрением научных разработок на фирме. Эти специалисты могут рассчитать эффект от таких нововведений и разработать инвестиционную и технологическую модель модернизации фирмы и ее продуктов. Эти работники также должны досконально разбираться в технических особенностях работы компании и иметь большой научный и практический опыт для осуществления подобных инноваций. Поэтому современные выпускники экономических вузов также не относятся к этой категории работников, поскольку не соответствуют этим высоким требованиям.

4. *Экономисты-реализаторы* — это «низшая каста» экономистов — торговцы, которые занимаются реализацией готовой продукции и услуг, производимых фирмой. Но даже такая деятельность, как реализация товаров и услуг на рынке, также требует значительного опыта работы в этой сфере деятельности.

Что делать?

Конечно, в сложившейся ситуации резонно задать известный русский вопрос: что делать?

Казалось, что уход от догматического образования, целиком основанного на учении Карла Маркса и его последователей, положит конец «нормативной» науки и создаст предпосылки для «свободного» «творчества» ученых-экономистов. Но, к сожалению, следует признать, что на место старых догм пришли новые догмы, поставившие экономическую науку на грань кризиса. Можно сетовать на эту ситуацию постоянной смены доктрин и догматизацию науки. Но такие ситуации всегда встречались и будут встречаться в истории человеческого общества. Человечество постоянно, в силу своего невежества и недостатка знаний, вынуждено заучивать ненужные, и даже вредные знания в виде «научных» или «околонаучных» теорий. Так, одним из самых серьезных предметов для дискуссий средневековых ученых-схоластов был вопрос о том, сколько тысяч ангелов может уместиться на острие швейной иглы.

В этих условиях нам представляется, что для написания отечественных учебников по экономической теории стоит более критически заимствовать «новые теории» в рамках западной экономической доктрины и больше внимания уделять современным экономическим реалиям и прежде всего «российской специфике». Это не означает уход от новых и современных экономических теорий в сторону практики. Все эти «современные» и «продвинутые» теории можно рассматривать в курсе «История экономических учений», раздел «История современных экономических учений», или в курсе «Эконометрика».

Возможно, что в образовательном процессе не стоит делать акцент на «массовых», «типовых» учебниках по экономической теории, содержащих большое количество неточностей и стереотипов. Необходимо выявлять и устранять эти неточности и недостатки и внести в эти учебники дополнительные разделы, приближающие экономическую теорию к таким более конкретным дисциплинам, как «Национальная экономика», «Мировая экономика», «Государственное регулирование экономики», «Экономика фирмы», «Основы предпринимательской деятельности»,

«Экономическая статистика», «История экономических учений» и др.

Наконец, возможно, следует более четко специализировать учащихся на таких направлениях практической экономики, как методики:

- оптимизации деятельности компаний;
- конкурентной борьбы (включая захват и управление собственностью компаний);
- внедрения инноваций;
- реализации продукции фирмы.

Литература

1. Математизация и формализация в современной науке. URL: <http://politeh24.com/?p=607>.
2. Микулинский С.Р., Маркова Л.А., Старостин Б.А. Альфонс Декандоль. М.: Наука, 1973. С. 200–202. URL: <http://vikent.ru/enc/555>.
3. Нуреев Р.М. Рабочая тетрадь по курсу микроэкономики. М.: Норма: ИНФРА-М, 2011. С. 22.
4. Матвеева Т.Ю. Введение в макроэкономику: учеб. пособие. М.: ГУ ВШЭ, 2002. С. 12–13.
5. Лебедева Н.Н. Институциональная экономика: учебник для бакалавров. М.: Дашков и К°, 2014. С. 13.

References

1. Mathematization and formalization in modern science [Matematizacija i formalizacija v sovremennoj nauke]. Available at: URL: <http://politeh24.com/?p=607>.
2. Mikulinskij S.R., Markova L.A., Starostin B.A., Alphonse de Candolle [Al'fons Dekandol']. Moscow, Nauka, 1973, pp. 200–202. URL: <http://vikent.ru/enc/555>.
3. Nureev R.M. A workbook for microeconomics [Rabochaja tetrad' po kursu mikroekonomiki]. Moscow, Norma: INFRA-M, 2011, p. 22.
4. Matveeva T.Ju. Introduction to macroeconomics: textbook manual [Vvedenie v makroekonomiku: uchebnoe posobie]. Moscow, GU VShJe, 2002, pp. 12–13.
5. Lebedeva N.N. Institutional Economics: textbook for bachelors [Institucional'naja jekonomika: uchebnik dlja bakalavrov]. Moscow, Dashkov i Ko, 2014, p. 13.

Из выступления В.В. Путина на съезде

Торгово-промышленной палаты 1 марта 2016 г.

Развитие малого и среднего бизнеса, рост компаний в сфере высоких технологий, в экспортно ориентированных отраслях, в секторе услуг – это реальный путь к диверсификации нашей экономики и повышению ее эффективности, к преодолению тех структурных проблем, о необходимости решения которых мы много очень говорим, но пока еще далеко не все сделали. Поэтому сейчас так важны консолидированные усилия органов власти, бизнеса, институтов развития, структур гражданского общества по снятию существующих барьеров для предпринимательства.

* * *

Могу привести только один – то есть привести можно много примеров, но приведу только один: объем экспорта только одной отечественной компании – производителя систем охранной и пожарной безопасности (компания работает в Петербурге) в прошлом году составил миллиард долларов. Очень неплохой показатель.

УДК 330.34

РОЛЬ ФИСКАЛЬНОЙ ФУНКЦИИ НАЛОГОВ В РЕГУЛИРОВАНИИ ЭКОНОМИКИ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН

БУРНАШЕВА ВЕНЕРА РАШИТОВНА, ст. преподаватель кафедры «Финансы»

Жетысуского государственного университета им. И. Жансугурова, Республика Казахстан

E-mail: www.venera.8420@mail.ru

Предметом исследования послужили экономические отношения, возникающие в результате реализации государством фискальной функции налогов в целях эффективности регулирования экономики Республики Казахстан.

Цель работы состоит в исследовании фискальной функции и ее влияния на регулирование экономики.

Обоснован факт того, что фискальная функция способствует финансированию государственных расходов и служит регулятором экономических процессов в государстве.

Особое внимание уделено инструментам фискальной политики, а также степени их воздействия на эффективность ее проведения.

Определены элементы и методы реализации фискальной политики, проанализированы цели значимых реализованных программ и концепций, исследована цепочка комплекса задач, способствующих поэтапному развитию экономики. Определена прямая связь между фискальной функцией и устойчивым развитием экономики Республики Казахстан.

Результативность фактов исследования обоснована тем, что фискальная функция создает платформу для государственного регулирования экономических отношений в целях развития экономики Республики Казахстан.

Ключевые слова: налоги; фискальная функция; фискальная политика; налогоплательщики; государственное регулирование.

The Role of the Fiscal Function of Taxes in the Regulation of the Economy of the Republic of Kazakhstan

VENERA R. BURNASHEVA, senior Lecturer of the Finance Chair,

the Zhetysu State University named after I. Zhansugurov, the Republic of Kazakhstan

E-mail: www.venera.8420@mail.ru

The subject of the study is the investigation of economic relations arising in connection with fiscal function of taxes as the fiscal function is the means by which the government regulates the economy of the Republic of Kazakhstan.

The purpose of work is to analyze the fiscal function and its impact on managing the economy.

The author substantiates the fact that the fiscal function contributes to the financing of public spending and regulates economic processes in the country.

Special attention is paid to fiscal instruments as well as to their impact on the effectiveness of fiscal policy.

Other considered issues include: elements and methods to implement the fiscal policy; the analysis of the chain of tasks contributing to the step-by-step economic development. The paper establishes a direct link between the fiscal function and sustainable development of the economy of the Republic of Kazakhstan.

The value of research evidence is determined by the fact that the fiscal function creates a platform for state regulation of economic relations in order to ensure sustainable development of the Kazakhstan's economy.

Keywords: taxes; fiscal function; fiscal policy; taxpayers; state regulation.

Необходимость и сущность фискальной функции

Проведенные в Республике Казахстан преобразования системы налогообложения создали предпосылки для решения важной задачи — обеспечения полноценной реализации фискальной функции налогов.

Как известно, экономическая сущность налога раскрывается в реализации его функций, которые находятся в тесной взаимосвязи и создают целостный комплекс. Каждая функция играет решающую роль в пополнении государственного бюджета, однако определяющее значение имеет фискальная функция налогов, которая является основополагающей в процессе формирования доходной части государственного бюджета. При этом фискальная функция создает основу для государственного регулирования экономических отношений и предопределяет возможность реализации последующих функций налогов.

Механизм реализации фискальной функции налогов проявляется в процедуре изъятия определенной части доходов налогоплательщиков, что достигается при условии добровольной уплаты налогоплательщиком необходимой исчисленной суммы

Фискальная функция в регулировании экономики

Государственное регулирование подразумевает использование набора инструментов, способствующих реализации наиболее выгодной государственной политики, т.е. это, по сути, действие налогового механизма.

Примером совокупности инструментов реализуемой налоговой политики могут служить налоговые льготы и преференции.

Английский экономист Джон Мейнард Кейнс выступал за постоянное налоговое регулирование государством, считая, что налоговая

политика служит действенным рычагом экономического роста, повышения занятости населения и стимулирования его склонности к потреблению товаров и услуг. При определении места налогов в регулировании экономики он акцентировал внимание на положительной роли высоких налогов, обосновывая это тем, что снижение ставок налогов будет способствовать уменьшению доходов бюджета государственного бюджета, а следовательно, дисбалансу экономики государства.

Сторонником кейнсианства был нобелевский лауреат Пол Самуэльсон, который рассматривал налоги и налоговую политику как основные инструменты регулирования экономики. Он полагал, что основным стимулом макроэкономического роста и стабильности, снижения уровня безработицы и инфляции являются налоги.

Позднее, во второй половине XX в., одним из противников кейнсианства стал американский экономист Милтон Фридман. Он считал, что свободная деятельность предпринимателей и стихийный порядок развития рынка порождают процесс воспроизводства, не нуждающегося в активном воздействии государства на экономику. Фискальная политика неравномерного прироста денег может привести к проявлению элементов спада экономики. Милтон Фридман выступал за снижение налогов. Именно данная мера, по его мнению, могла влиять на повышение деловой активности и приводить к экономическому росту экономики [1, с. 13, 32].

Итак, механизм реализации фискальной функции налогов проявляется в процедуре изъятия определенной части доходов налогоплательщиков, что достигается при условии добровольной уплаты налогоплательщиком необходимой исчисленной суммы. В ином случае соответствующие органы вынуждены применять принудительные меры изъятия налогов с целью соблюдения принципа полноты и своевременности формирования доходной части государственного бюджета [2, с. 434].

Регулирующая роль налогов предполагает не прямое снижение налогового бремени, а преимущественно создание логической цепочки, связывающей налогообложение с результатами финансово-хозяйственной деятельности налогоплательщиков в целях стимулирова-

ния и расширения налогооблагаемой базы [3, с. 408].

Применение методов и инструментов фискальной политики

Согласно толковому финансово-кредитному словарю М.С. Утебаева под фискальной политикой понимается использование государственных расходов в целях воздействия на макроэкономические условия [4, с. 610].

Фискальная политика предполагает манипулирование доходной и расходной частями государственного бюджета в целях обеспечения устойчивости экономики.

Действенными методами реализации фискальной политики являются законодательно установленные нормы, направленные на создание условий для эффективности развития экономики.

Глава государства Н.А. Назарбаев в ежегодном Послании народу страны «Новый Казахстан в новом мире» от 28 февраля 2007 г. отметил необходимость корректировки деятельности Правительства Республики Казахстан, связанную с созданием качественно новой модели государственного управления на принципах корпоративного управления, результативности, транспарентности и подотчетности обществу. Стабилизационным инструментом стало постановление Правительства Республики Казахстан от 26.12.2007 № 1297 «О Концепции по внедрению системы государственного планирования, ориентированного на результаты».

Формирование качественно новой модели государственного управления предусматривает:

- создание условий в рамках стратегического, экономического и бюджетного планирования в Республике Казахстан, нацеленного на достижение эффективной гармонизации;
- уточнение траектории в работе государственных органов для достижения стратегических целей и задач государства, получение конечного результата;
- целенаправленный переход от краткосрочного бюджетного планирования к среднесрочному;
- ориентирование бюджетного процесса на гласное распределение бюджетных средств

и максимально эффективное управление средствами в рамках приоритетов государственной политики;

- реализация комплексного мониторинга оценки эффективности работы государственных органов, направленной на оценку качества услуг, предлагаемых гражданам Республики Казахстан, а также итогов реализации программных документов.

Начиная с 2009 г. в Республике Казахстан утверждается трехлетний республиканский бюджет, что позволяет оптимизировать бюджетную систему, нацеленную на планирование бюджета, ориентированного на конкретный результат при одновременном повышении уровня ответственности со стороны уполномоченных органов [5, с. 70].

Регулирующая роль налогов предполагает не прямое снижение налогового бремени, а преимущественно создание логической цепочки, связывающей налогообложение с результатами финансово-хозяйственной деятельности налогоплательщиков в целях стимулирования и расширения налогооблагаемой базы

При разработке трехлетнего бюджета учитываются изменения, вносимые в Налоговый кодекс Республики Казахстан (далее — НК РК), согласно подпункту 2 ст. 3 которого законодательные акты Республики Казахстан, вносящие изменения и дополнения в НК РК, за исключением изменений и дополнений по налоговому администрированию, особенностям установления налоговой отчетности, а также улучшению положения налогоплательщиков (налоговых агентов), могут быть приняты не позднее 1 декабря текущего года и введены в действие не ранее 1 января года, следующего за годом их принятия.

При этом большое значение имеет высокоэффективное функционирование государственных органов, обеспечивающих своевременное и полное поступление налогов. Согласно Стратегии развития налоговой службы Республики Казахстан, принятой 12 октября 2007 г., основными задачами налоговых органов являются:

1) *обеспечение полноты поступления налогов*, что, в частности, подразумевает:

- повышение налоговой культуры;
- увеличение действенности налогового контроля;
- упрощение налогового законодательства — оптимизация правил и порядка налогообложения для обеспечения полноты сбора налогов и других обязательных платежей.

Стратегическими задачами налоговых органов являются:

- обучение школьников основам налогообложения;
- информирование населения о действующих правилах налогообложения;
- оптимизация и регламентация процедур налогового контроля;
- создание условий для более эффективного взаимодействия государственных, иных уполномоченных органов с зарубежными налоговыми органами;
- автоматизация налоговых проверок;
- борьба с предпосылками возникновения уклонений от уплаты налогов;
- минимизация налогов;
- оптимизация форм налоговой отчетности;

2) *создание условий для того, чтобы общество было удовлетворено работой органов налоговой службы*, т.е. решение проблем, связанных с информированием населения о работе налоговых органов и неудовлетворенностью налогоплательщиков качеством оказания налоговых услуг, что предполагает:

- создание платформы взаимодействия с бизнес-структурами в рамках подготовки внесения изменений и дополнений в нормативно-правовые акты налогообложения;
- развитие стандартов государственных услуг;
- разработку и внедрение дополнительных электронных налоговых услуг;

- обеспечение эффективности работы Центров приема и обработки информации по обслуживанию налогоплательщиков;

3) *построение высокоэффективной налоговой службы, основой которого является совершенствование системы управления*, что предполагает:

- рациональное внедрение системы сбалансированных показателей;
- развитие системы управления рисками;
- разработку мотивационной и стимулирующей политики, нацеленной на результат;
- внедрение и использование принципов прозрачности кадровой политики налоговых органов;
- повышение компетентности органов налоговой службы, обмен опытом с зарубежными налоговыми службами;
- повышение качества подготовки будущих работников налоговых служб в рамках взаимодействия с вузами Республики Казахстан;
- совершенствование и реинжиниринг бизнес-процессов.

В 2013 г. была принята Концепция реинжиниринга налоговых бизнес-процессов. Ее основной целью является совершенствование налоговых бизнес-процессов, нацеленных на повышение эффективности деятельности органов налоговой службы. При этом налоговый бизнес-процесс — это совокупность целей и задач, находящихся в тесной взаимосвязи и способствующих реализации закрепленных функций за органами налоговой службы.

Реинжинирингом является фундаментальное переосмысление и радикальное перепроектирование бизнес-процессов, нацеленных на достижение эффективности деятельности органов налоговой службы.

Оптимизация и совершенствование бизнес-процессов — необходимые меры по установлению рациональных организационно-управленческих механизмов для создания благоприятных условий налогообложения и повышения качества государственных услуг, оказываемых органами налоговой службы [6, с. 3].

Предпринятые государством меры по совершенствованию налоговой политики предполагают:

- совершенствование процессов благоприятного налогового режима для сферы производства

и внедрения новых технологий, а также ревизию эффективности всех действующих налоговых льгот;

- либерализацию налогового и таможенного администрирования, что позволит упростить и минимизировать налоговую отчетность;
- мотивацию участников рынка к конкуренции, что позволит сократить уклонение от налогов;
- ослабление налогового надзора и переход на режим электронной отчетности онлайн;
- внедрение с 2020 г. в практику налогового кредитования, способствующего стимулированию инвестиционной активности предпринимателей;
- реализацию социально ориентированной налоговой политики, в том числе с 2015 г. освобождение от налогов компаний и граждан, вкладывающих средства в образование

и медицинское страхование себя, своей семьи, сотрудников.

Указанные меры налоговой политики способствуют внутреннему росту промышленности и сельского хозяйства и увеличению экспорта товаров на внешних рынках, а также стимулируют граждан делать накопления и вложения [10, с. 6].

Выводы

Методы реализации фискальной политики позволяют создавать платформу поэтапного достижения установленных целей и задач, так как рациональный подход и выбор оптимальных методов является залогом успеха развития и реализации любого экономического процесса.

Таким образом, именно фискальная функция налогов может способствовать регулированию устойчивости, стимулированию и росту экономики Республики Казахстан.

Литература

1. Жидкова Е.Ю. Налоги и налогообложение. М.: Эксмо, 2009. С. 480.
2. Государственное регулирование экономики. М.: РАГС, 2003. С. 832.
3. Бабашкина А.М. Государственное регулирование национальной экономики. М.: Финансы и статистика, 2004. С. 480.
4. Утебаев М.С. Толковый финансово-кредитный словарь. Астана: Елорда, 1999. С. 720.
5. Мельников В.Д. Основы финансов: учебник. Алматы: изд-во. LEM, 2009. С. 600.
6. Концепция реинжиниринга налоговых бизнес-процессов. Астана, 2013. С. 11.
7. Послание Президента Республики Казахстан Н.А. Назарбаева народу Казахстана — Стратегия «Казахстан-2050». Новый политический курс состоявшегося государства. От 14 декабря 2012 г. URL: <http://akorda.kz>.

References

1. Zhidkova E.Y. Tax and taxation [Nalogi i nalogooblojenie]. Moscow, Eksmo, 2009, p. 480.
2. Government regulation of the economy [Gosudarstvennoe regulirovanie ekonomiki]. Moscow, RAGS, 2003, p. 832.
3. Babashkina A.M. Government regulation of the national economy [Gosudarstvennoe regulirovanie national'noj ekonomiki]. Moscow, Finance and statistics, 2004, p. 480.
4. Utebaev M.S. Intelligent financial-credit dictionary [Tolkovij finansovo-kreditnij slovar']. Astana, Elorda, 1999, p. 720.
5. Melnikov V.D. Bases finance: textbook. [Osnovy finansov]. Almaty, Publishers LEM, 2009, p. 600.
6. Concept reinjiniring tax business — a processes. [Kontsepciya reinjiniringa nalogovyh biznes-protsessov]. Astana, 2013, p. 11.
7. Message of the President of the Republic Kazakhstan N.A. Nazarbaeva folk Kazakhstan Strategy «Kazakhstan-2050». New political course taken place state. [Poslanie Prezidenta Respubliki Kazakhstan N.A. Nazarbaeva narodu Kazakhstanana — Strategia «Kazakhstan-2050». Novyie politicheskei kurs sostojavshegosja gosudarstva]. URL: <http://akorda.kz>.

УДК 336.22:332.1

ПОКАЗАТЕЛЬ НАЛОГОВОЙ НАГРУЗКИ КАК ИНДИКАТОР ЭФФЕКТИВНОСТИ ФИСКАЛЬНЫХ МЕР ГОСУДАРСТВА

РОЩУПКИНА ВИОЛЕТТА ВИКТОРОВНА, д-р экон. наук, доцент,
профессор кафедры «Финансы и кредит» Северо-Кавказского федерального университета
E-mail: kluvil@rambler.ru

Современная налоговая система Российской Федерации имеет высокую фискальную значимость и обладает регулирующим потенциалом, позволяющим государству формировать доходную часть федерального и региональных бюджетов. Предмет исследования – рассмотрение особенностей показателя «налоговая нагрузка». Цель исследования – выявление тенденций налоговой нагрузки на экономику отдельного региона, в частности Ставропольского края, а также определение роли налоговой нагрузки как индикатора фискальных усилий государства на примере налога на прибыль организаций.

В статье отражены тенденции формирования налоговой нагрузки на отрасли экономики субъекта Российской Федерации, что позволило выдвинуть предложения по повышению эффективности налогообложения по налогу на прибыль организаций в части совершенствования налогового законодательства. Сделан вывод о том, что основной задачей проводимых экономических и налоговых реформ, в результате которых возрастают доходы национальной экономики, является увеличение налоговых доходов бюджетов различных уровней. Таким образом, налог на прибыль организаций является тем налогом, с помощью которого государство может наиболее активно воздействовать на развитие экономики. Благодаря прямой связи этого налога с размером получаемого организациями дохода через макроэкономические механизмы государство стимулирует или ограничивает инвестиционную активность в различных сферах экономики.

Ключевые слова: налоговая система; налоговая политика; налоговая нагрузка; налог на прибыль организаций.

The Tax Burden Index as an Indicator of the Effectiveness of Fiscal Measures Taken by the Government

VIOLETTA V. ROSHCHUPKINA, ScD (Economics), professor the Finance and Credit Department,
North Caucasus Federal University

The current tax system of the Russian Federation has high fiscal significance and possesses a regulating potential allowing the government to generate the revenue part of the federal and regional budgets. The subject of research is the analysis of specific features of the tax burden index. The purpose of research is to identify tax burden trends concerning the economy of a particular region, namely the Stavropol Territory, as well as define the role of the tax burden as an indicator of the fiscal efforts of the government by the example of the corporate profit tax.

The paper reflects the trends in shaping the tax burden on the economic sectors of a Russian Federation subject. Based on the research findings, proposals were made to enhance the efficiency of the corporate profit tax by improvement of the tax legislation. It is concluded that the main goal of the economic and fiscal reforms leading to higher revenues in the national economy is the increase in tax revenues of budgets of various levels. Viewed from this point, the corporate profit tax is the one by which the government can influence the development of the economy to the most effect. Since this tax is in direct relationship with the size of revenues received by corporations the government can boost or restrict the investment activities in various sectors of the economy through macroeconomic mechanisms.

Keywords: tax system; tax policy; tax burden; corporate profit tax.

Определение понятия «налоговая нагрузка»

Особенности реализации фискальной политики государства на современном этапе развития экономических отношений обусловлены существующей системой налоговых инструментов, которые следует рассматривать как механизм формирования налоговой нагрузки региона.

В отечественной и зарубежной научной литературе представлены различные по своему содержанию подходы к трактовке понятия «налоговая нагрузка». Н.Г. Варакса [1, с. 78], Ю.В. Лудинова [2, с. 112], А.В. Склиар [3, с. 45] придерживаются мнения, что основным показателем, который характеризует налоговую нагрузку на мезоуровне, является отношение налоговых поступлений к валовому региональному продукту. Л.И. Гончаренко [4, с. 10–12], Н.Н. Тюпакова [5, с. 90] характеризуют налоговое бремя в качестве агрегированного показателя, рассчитываемого как отношение налоговых платежей и валовой добавленной стоимости отраслей промышленности и отражающего фискальную нагрузку на население и экономических субъектов.

Расчет налоговой нагрузки

Для целей данного исследования налоговая нагрузка определяется как уровень налогового бремени налогоплательщиков за определенный период времени.

В «Основных направлениях налоговой политики Российской Федерации на 2015 год и на плановый период 2016 и 2017 годов», одобренных Правительством РФ 1 июля 2014 г., указано, что при выработке основных направлений налоговой политики необходимо определить уровень налоговой нагрузки в российской экономике, а также провести ее сравнительный анализ с аналогичными показателями зарубежных стран, учитывая обстоятельства, оказывающие влияние на характер и интерпретацию выводов из такого анализа.

Общий показатель налоговой нагрузки формируется на основе результатов деятельности хозяйствующих субъектов по видам экономической деятельности.

Общепринятой методикой определения налогового бремени на организации является порядок расчета, разработанный Минфином России,

согласно которому уровень налоговой нагрузки представляет собой отношение всех уплаченных организацией налогов к выручке, включая выручку от прочей реализации.

Кроме приведенной методики расчета налоговой нагрузки, существует много других способов расчета налоговой нагрузки. Так, сумму налогов, уплачиваемых налогоплательщиком, можно соотносить с доходами, прибылью, чистыми активами. Причем эти методики расчета налоговой нагрузки нацелены на определение универсального показателя налоговой нагрузки экономического субъекта, позволяя сравнивать уровень налогообложения в различных отраслях и делать вывод об эффективности работы предприятия. Для этого целесообразно рассчитать «налоговое бремя» организации или, другими словами, налоговую нагрузку на организацию (предприятие).

В соответствии с письмами Минфина России от 30.06.2009 № 03-11-09/230, от 28.05.2009 № 03-11-09/188, от 20.11.2008 № 03-02-08/24, от 18.06.2008 № 03-11-05/149 уровень налоговой нагрузки — это отношение всех уплаченных организацией налогов к выручке, включая выручку от прочей реализации.

Расчет, предложенный М.И. Литвиным, производится по следующим показателям: количество налоговых платежей, их структура и механизм взимания. В сумму налоговых платежей включаются все налоги, уплачиваемые организацией, с учетом налога на доходы физических лиц (далее — НДФЛ) [6, с. 78]:

$$НН = (НП / (В + ВД)) \times 100\%, \quad (1)$$

где *НН* — налоговая нагрузка на предприятие;
НП — общая сумма всех уплаченных налогов;
В — выручка от реализации продукции (работ, услуг);
ВД — внереализационные доходы.

Однако данный способ показывает только налоговую емкость продукции (работ или услуг) по хозяйствующему субъекту, но не дает реальной картины налогового бремени налогоплательщика.

Причем расчет производится по следующим показателям: количество налоговых платежей, их структура и механизм взимания. В сумму налоговых платежей включаются все налоги, уплачиваемые организацией, с учетом НДФЛ:

$$НН = (SUM(НП + ВП)/SUM ИС) \times 100\%, \quad (2)$$

где $SUM(НП + ВП)$ — сумма начисленных налоговых платежей и платежей во внебюджетные фонды;

$SUM ИС$ — сумма источника средств для уплаты налогов.

Общий показатель налоговой нагрузки формируется на основе результатов деятельности хозяйствующих субъектов по видам экономической деятельности

Согласимся с позицией М.И. Литвина о том, что налоговую нагрузку следует рассчитывать по вышеперечисленным группам налогов в соотношении с соответствующим источником уплаты. Причем общим показателем для всех налогов является добавленная стоимость ($ДС$), которая исчисляется следующим образом:

$$ДС = В - МЗ. \quad (3)$$

Данная методика имеет практическую значимость, так как определяет долю налогов в выручке организации, прибыли, заработной плате, амортизации в каждом рубле произведенной продукции. Спорным моментом является то, что в состав налогов включен НДС, так как организация выступает лишь в роли налогового агента, удерживая вышеуказанный налог из дохода своих работников.

Есть и более сложные методики, но правильнее нагрузку все же рассчитывать в соответствии с порядком, установленным ФНС России.

Налоговая проверка может назначаться, если налоговая нагрузка на налогоплательщика ниже ее среднего уровня по хозяйствующим субъектам в отрасли (виду экономической деятельности), что свидетельствует об уклонении от уплаты налогов. Поэтому в целях полного поступления обязательных платежей в консолидированный бюджет Российской Федерации проводится анализ налоговой нагрузки в целом по региону в разрезе основных видов экономической

деятельности и налогоплательщиков для установления причин отрицательного отклонения нагрузки от среднероссийского значения и принятия мер реагирования.

Определение налоговой нагрузки в Ставропольском крае

Данные об уплаченных суммах налогов как в целом по Ставропольскому краю (без учета поступлений от филиалов), так и в разрезе видов экономической деятельности для расчета взяты из отчета 1-НОМ.

Для определения выручки от реализации товаров (работ, услуг) хозяйствующих субъектов УФНС России по Ставропольскому краю в исследуемом периоде брались за основу данные из форм 5-П, 5-УСН, 5-ЕСХН, утвержденных Минфином России (приказ Росстата от 28.10.2013 № 428@, приказ ФНС России от 02.11.2012 № ММВ-7-1/828@, МНС России от 05.05.2004 № САЭ-3-10/313), что противоречит указанию ФНС России (приказ ФНС России от 14.05.2013 № ММВ-7-1/172@) о необходимости применения для этой цели данных Росстата. Причина несоответствия данных Росстата сведениям статистической отчетности скорее по региону заключается в следующем: на учете в налоговых инспекциях по крупнейшим налогоплательщикам в г. Москве состоят на учете четыре крупнейшие организации федерального уровня, туда же они предоставляют налоговую отчетность и уплачивают федеральные налоги, хотя осуществляют хозяйственную деятельность на территории Ставропольского края. Другие же организации представляют отчетность органам статистики Ставропольского края. Таким образом, значительные суммы выручки от реализации товаров (работ, услуг) не учитываются, что приводит к искажению реальной картины формирования налогового бремени в субъекте Российской Федерации. Назревшую проблему, на наш взгляд, следует решать на федеральном уровне путем внесения изменений в налоговое законодательство в части введения понятия «крупнейший налогоплательщик», введения правил передачи ими отчетности органам статистики по месту осуществления хозяйственной деятельности.

Рассчитаем показатель налоговой нагрузки в среднем по Ставропольскому краю в разрезе основных видов экономической деятельности.

Всего мобилизовано налогоплательщиками Ставропольского края в консолидированный бюджет Российской Федерации налоговых и неналоговых платежей за 2013 г. 53,5 млрд руб., что на 17% больше поступлений 2012 г. В 2014 г. сохранилась положительная динамика поступлений по отношению к 2013 г., составив 12,3%, в то время как в бюджет поступило налоговых платежей на сумму 60,1 млрд руб.

При этом уровень среднекраевой налоговой нагрузки в 2012 г. составил 5,4%. В 2013 г. она увеличилась на 0,6 процентного пункта, составив 6,0%. В 2014 г. налоговая нагрузка возросла до 6,7%. В рассматриваемом трехлетнем периоде на фоне стабильного роста налоговой нагрузки наблюдался рост поступлений налоговых платежей в консолидированный бюджет Российской Федерации. Но, несмотря на положительную динамику рассматриваемого показателя, на протяжении 2012–2014 гг. налоговая нагрузка в Ставропольском крае была значительно ниже среднероссийского показателя. Так, отрицательное значение составило 4,3 процентных пункта в 2012 г., 3,8 — в 2013 г. и 3,2 — в 2014 г. Отклонение налоговой нагрузки в относительных величинах составляет от 38 до 32%.

В результате анализа установлено значительное отклонение налоговой нагрузки у налогоплательщиков Ставропольского края по сравнению

со среднероссийскими показателями, что заставило нас провести углубленный анализ факторов в разрезе видов экономической деятельности, оказавших влияние на сложившийся показатель налоговой нагрузки.

Для проведения данного анализа переведем отклонение налоговой нагрузки из процентов в абсолютную величину. Данное значение считается так называемым налоговым разрывом, под которым понимается разница между суммой налогов, которые теоретически должны быть уплачены налогоплательщиком (налогоплательщиками), и суммой фактически уплаченных налогов.

В суммовом выражении налоговый разрыв имеет следующее значение: за 2012 г. — 35,9 млрд руб., за 2013 г. — 33,9 млрд руб., за 2014 г. — 28,7 млрд руб. Таким образом, налоговый разрыв составил в 2012 г. 78% годовых поступлений налоговых платежей, в 2013 г. — 63%, в 2014 г. — 48%, что можно охарактеризовать как положительную тенденцию, сложившуюся в Ставропольском крае.

При этом необходимо учитывать, что уменьшение налоговой нагрузки может быть вызвано вполне объективными обстоятельствами: установлением льгот для налогоплательщиков на региональном и местном уровне, наличием крупных экспортеров в регионе (применение нулевой ставки по НДС), значительным количеством

Таблица 1

Анализ показателей налоговой нагрузки в среднем по Ставропольскому краю

№ п/п	Наименование показателя	2012 г., %	2013 г., %	2014 г., %	2013 г. к 2012 г., %	2014 г. к 2013 г., %
1	Среднее значение налоговой нагрузки по налогоплательщикам региона	5,4	6,0	6,7	0,6	0,7
2	Налоговая нагрузка по региону с учетом объективных факторов	5,8	8,0	9,6	2,2	1,6
3	Среднее значение налоговой нагрузки по России	9,7	9,8	9,9	0,1	0,1
4	Отклонение первоначального значения налоговой нагрузки от среднероссийского показателя	-4,3	-3,8	-3,2	0,5	0,6
5	Отклонение расчета налоговой нагрузки с учетом объективных причин от среднероссийского показателя	-3,9	-1,8	-0,3	2,1	1,5

аграрных предприятий (применение нулевой ставки по налогу на прибыль организаций) и рядом других факторов.

При детальном изучении причин, оказавших влияние на сложившийся показатель налоговой нагрузки по Ставропольскому краю, установлено следующее.

Налоговая проверка может назначаться, если налоговая нагрузка на налогоплательщика ниже ее среднего уровня по хозяйствующим субъектам в отрасли

Основное влияние на низкий уровень налоговой нагрузки оказывают убыточные организации и применение налогоплательщиками специальных налоговых режимов.

На долю убыточных организаций приходилось в 2012 г. 10,6% доходов от реализации и внереализационных доходов, в 2013 г. — 11,7%, в 2014 г. — 16%. При росте доходов данной категории налогоплательщиков происходит снижение доли налоговых платежей в бюджет. Так, если в 2012 г. удельный вес соответствовал 1,6%, в 2013 г. он снизился до 1,4%, а в 2014 г. — до 0,8%. Соответственно на фоне вышеприведенных показателей налоговая нагрузка имеет тенденцию к ежегодному снижению. Налоговая нагрузка убыточных предприятий сложилась следующим образом: в 2012 г. — 0,8%, в 2013 г. — 0,7%, в 2014 г. — 0,3%.

Таким образом, налоговый разрыв по данной категории налогоплательщиков составил (при сравнении со среднероссийским показателем налоговой нагрузки) в 2012 г. 7,9 млрд руб. (22% общей суммы налогового разрыва), в 2013 г. — 9,3 млрд руб. (27% общей суммы налогового разрыва), в 2014 г. — 13,8 млрд руб. (48% общей суммы налогового разрыва), что свидетельствует о назревающей кризисной ситуации относительно оптимального уровня налоговой нагрузки убыточных предприятий.

Необходимо отметить, что наличие убытков оказало отрицательное влияние на поступление

налога на прибыль организаций в бюджет, что привело к низкому значению налоговой нагрузки в анализируемом периоде.

У налогоплательщиков, применяющих специальные налоговые режимы, на законодательном уровне предусмотрены «щадящие» налоговые ставки, поэтому у данной категории налогоплательщиков налоговая нагрузка не может быть выше среднероссийского показателя. Тем не менее указанные налогоплательщики оказывают значительное влияние на отклонение налоговой нагрузки от среднероссийского показателя.

Так, на их долю приходилось в 2012–2014 гг. соответственно 11,8, 12,4 и 13,1% доходов от реализации и внереализационных доходов.

Налоговая нагрузка составила 3,5% в 2012 г., 3,9% — в 2013 г. и 4,2% — в 2014 г. Налоговый разрыв сложился в размере 6,9 млрд руб., 6,5 млрд руб. и 6,6 млрд руб. соответственно в 2012–2014 гг., что составляет 19% в 2012 и 2013 гг. и 22% в 2014 г. от общей суммы налогового разрыва.

На долю организаций, участвующих в инвестиционных проектах, приходится от 2,3% в 2012 г. до 4,2% в 2014 г. доходов от реализации и внереализационных доходов в общем объеме доходов. Налоговый разрыв составил в 2012 г. 1,3 млрд руб., в 2013 г. — 1,7 млрд руб. и в 2014 г. — 3,3 млрд руб.

Применение налогоплательщиками льгот, установленных на региональном и местном уровнях, снизило общую сумму поступлений на 1,5 млрд руб. в 2012 г., на 1,3 млрд руб. — в 2013 г. и на 476,6 млн руб. — в 2014 г., но в связи с тем, что они носят социально направленный характер, эти поступления являются экономически обоснованными.

Таким образом, без учета влияния вышеуказанных факторов налоговая нагрузка за 2012 г. возросла до значения 5,8%, за 2013 г. — 8%, за 2014 г. — 9,4%, что приближено к показателю по России (9,9%).

В суммовом выражении налоговый разрыв без учета влияния вышеуказанных факторов за 2012 г. снизился на 3 млрд руб., за 2013 г. — на 16,5 млрд руб., за 2014 г. — на 25,5 млрд руб., составив 3,2 млрд руб.

В отраслевом разрезе низкий показатель налоговой нагрузки сложился в следующих отраслях:

1. *Строительство*: всего за 2014 г. поступило в бюджеты всех уровней доходов на сумму 3,3 млрд руб., что на 8,2% больше поступлений 2013 г. (3,0 млн руб.), при этом произошло снижение доходов от реализации и внереализационных доходов на 18,8%. Налоговая нагрузка за 2014 г. составила 4,3%, что на 7,7 процентных пункта ниже российского показателя (12,0%) и на 1,1 процентного пункта выше среднекраевого показателя 2013 г. (3,2%).

В результате анализа факторов, влияющих на уровень налоговой нагрузки, установлено, что доля доходов от реализации и внереализационных доходов налогоплательщиков, применяющих специальные налоговые режимы, составляет 14,6% в общем объеме доходов данной отрасли, налогоплательщиков, заявляющих убытки, — 2,1%, а налогоплательщиков, участвующих в инвестиционных проектах — 0,04%.

Налоговая нагрузка за 2014 г., рассчитанная без учета влияния данных факторов, составила 4,1%, т.е. указанные группы налогоплательщиков не оказывают негативного влияния на формирование налоговой нагрузки по отрасли в целом.

На низкий показатель налоговой нагрузки по данной отрасли оказали влияние следующие факторы:

- выполнение работ по строительству жилых домов, которые в соответствии с пп. 22 п. 3 ст. 149 Налогового кодекса Российской Федерации (далее — НК РФ) не подлежат обложению НДС;
- деятельность фирм-«однодневок» (отсутствие трудовых и материальных ресурсов, «транзит» денежных средств, высокий удельный вес вычетов по НДС;
- операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг — за 2014 г. поступления от плательщиков данной отрасли во все уровни бюджетов составили 3,8 млрд руб., что на 2,3% больше, чем в 2013 г. (3,7 млрд руб.). Доходы от реализации и внереализационные доходы равнялись 38 млрд руб. и соответствовали показателю 2013 г.

Налоговая нагрузка по отрасли составила в 2014 г. 10,0%, что на 7,9 процентных пункта ниже российского показателя (17,9%) и на 0,3 про-

центного пункта выше среднекраевого показателя 2013 г. (9,7%).

Низкий уровень налоговой нагрузки объясняется использованием 49% налогоплательщиков специальных налоговых режимов.

Причиной низкого процента налоговой нагрузки в 2014 г. по данному виду деятельности являются также налогоплательщики, применяющие общий режим налогообложения и заявивших убытки по итогам 2014 г. (на их долю приходится 8,2%).

На долю налогоплательщиков, участвующих в инвестиционных проектах, приходится 0,2% доходов от реализации и внереализационных доходов в общем объеме доходов рассматриваемой отрасли, данная группа налогоплательщиков не оказывает значительного влияния на формирование налоговой нагрузки по отрасли в целом.

Применение налогоплательщиками льгот, установленных на региональном и местном уровнях, снизило общую сумму поступлений на 206,9 млн руб.

Без учета влияния вышеуказанных факторов налоговая нагрузка за 2014 г. составила 15,7%, что на 2,2 процентных пункта ниже российского показателя (17,9%).

Снижению показателя налоговой нагрузки способствовала специфика ведения налогового учета по «оплате». Расходы произведены и оплачены в одном налоговом периоде, а оплата за товары, услуги происходит в следующем налоговом периоде.

2. *Оптовая и розничная торговля, ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования* — за 2014 г. поступило в бюджеты всех уровней доходов на сумму 5,8 млрд руб., что на 6,5% больше поступлений 2013 г. (5,5 млрд руб.). При этом снижаются доходы от реализации и внереализационных доходов на 3,1%. Налоговая нагрузка за 2014 г. составила 1,5%, что на 1,1 процентного пункта ниже российского показателя (2,6%) и на 0,2 процентного пункта выше среднекраевого показателя 2013 г. (1,3%).

На сложившийся уровень налоговой нагрузки значительное отрицательное влияние оказали налогоплательщики, заявляющие убытки (на их долю приходится 14,0% доходов от реализации

и внереализационных доходов в общем объеме доходов данной отрасли).

На долю налогоплательщиков, участвующих в инвестиционных проектах, приходится 4,1% доходов от реализации и внереализационных доходов в общем объеме доходов данной отрасли. Данная группа налогоплательщиков оказывает незначительное негативное влияние на формирование налоговой нагрузки по отрасли в целом.

Кроме того, на низкий показатель налоговой нагрузки в данной отрасли также оказали влияние следующие факторы:

- деятельность организаций, занимающихся оптовой торговлей на зерновом рынке. У данной категории налогоплательщиков при существенных оборотах удельный вес расходов составляет порядка 99%, что приводит к исчислению налогов в минимальных размерах;
- наличие фирм-«однодневок» с крупным доходом и высоким удельным весом вычетов по НДС и расходов;
- деятельность вновь образованных организаций и индивидуальных предпринимателей. Указанная категория налогоплательщиков в начале своей деятельности формирует базу заказов, устанавливая в связи с высокой конкуренцией на рынке цены не выше, а иногда и ниже рыночных, в связи с чем понижается сметная прибыль и накладные расходы, которые в свою очередь должны обеспечивать высокую налоговую нагрузку, рентабельность продаж, а следовательно, финансовую привлекательность предприятия в целом.

3. *Транспорт и связь* — поступления от налогоплательщиков данной отрасли в 2014 г. составили 1,4 млрд руб., что на 20,1% больше поступлений 2013 г. (1,1 млрд руб.). Доходы от реализации и внереализационные доходы равнялись 19,2 млрд руб., что соответствует показателю 2013 г. Налоговая нагрузка по отрасли в 2014 г. составила 7,1%, что на 0,4 процентного пункта ниже российского показателя (7,5%) и на 1,2 процентного пункта выше среднекраевого показателя 2013 г. (5,9%).

На сложившийся уровень налоговой нагрузки отрицательное влияние оказали налогоплательщики, применяющие специальные налоговые

режимы (на их долю приходится 24,8% доходов от реализации и внереализационных доходов в общем объеме доходов данной отрасли).

Налоговая нагрузка за 2014 г. без учета влияния данных налогоплательщиков составила 8,3%, что на 0,8 процентного пункта выше российского показателя (7,5%).

4. *Производство и распределение электроэнергии, газа и воды* — поступления в консолидированный бюджет Российской Федерации по данной отрасли в 2014 г. составили 2,1 млрд руб., что на 2,7% меньше поступлений 2013 г. (2,2 млрд руб.). При этом происходил рост доходов от реализации и внереализационных доходов на 4,4%. Налоговая нагрузка по отрасли сложилась в размере 3,1%, что на 1,5 процентного пункта ниже российского показателя (4,6%) и на 0,2 процентного пункта ниже среднекраевого показателя 2013 г. (3,3%).

Основное влияние на уровень налоговой нагрузки по данной отрасли оказали налогоплательщики, заявившие убытки, доля доходов от реализации и внереализационных доходов которых составляет 40,8%.

Налоговая нагрузка за 2014 г., рассчитанная без учета влияния данной категории налогоплательщиков, составила 8,6%, что на 4,0 процентных пункта выше российского показателя (4,6%).

Расчет налоговой нагрузки по налогу на прибыль организаций по Ставропольскому краю

Основным видом налога, вызывающим наибольшее количество проблемных ситуаций с исчислением налоговой нагрузки и его взиманием в бюджет в Ставропольском крае, выступает налог на прибыль организаций.

Как следует из приведенного расчета, значение налоговой нагрузки по прибыли в 2012 г. составило 1,08%, в 2013 г. оно снизилось на 0,33%, а в 2014 г. увеличилось на 0,11%, составив 0,86%.

Основная причина — многие организации являются убыточными.

Следующий фактор — наличие 263 аграрных предприятий, применяющих нулевую ставку по налогу на прибыль организаций. Как следует из расчета налоговой нагрузки по налогу на прибыль организаций в разрезе основных

Таблица 2

Расчет налоговой нагрузки по налогу на прибыль по Ставропольскому краю

Показатель	Всего				
	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2013 г. к 2012 г., %	2014 г. к 2013 г., %
Объем реализованных товаров (работ, услуг) организациями, применяющими общеустановленную систему налогообложения, млн руб.	699 983,20	760 856,30	72 3386,10	116,96	102,33
Поступило налога на прибыль организаций, млн руб.	7768,0744	5935,64	5985,14	82,21	108,46
Налоговая нагрузка, % (поступило налоговых платежей /объем реализованных товаров × 100%)	1,08	0,75	0,86	-0,32	0,11

видов экономической деятельности по отрасли «Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство», данный показатель минимален и соответствует значению 0,33 и 0,19% в 2012–2014 гг. соответственно.

Самая высокая нагрузка сложилась по отрасли «Производство и распределение электроэнергии, газа и воды» — ее размер соответствует значениям 1,0% — в 2012 г., 1,7% — в 2013 г., 2,13% — в 2014 г.

По остальным отраслям экономической деятельности причины низкой налоговой нагрузки по прибыли идентичны причинам низкой общей налоговой нагрузки, причины приведены в статье при описании факторов, оказавших влияние на налоговую нагрузку в целом.

Выводы

Насколько взвешена и выверена политика законодателя в отношении налогообложения прибыли, настолько успешно будет развиваться промышленный потенциал и государство в целом, и отдельного региона, в частности. Доля налога на прибыль организаций в общем объе-

ме налоговых поступлений высока, именно поэтому государство напрямую заинтересовано в адекватной налоговой нагрузке на производителя.

Согласимся с мнением А.Б. Нагоева [7, с. 112], Ю.Н. Шедько [8, с. 34], согласно которому видимым следствием неэффективности налоговой системы является чрезмерная налоговая нагрузка на экономических субъектов. Низкая лояльность экономических субъектов к нормативно-законодательному регулированию налоговой системы, вызванная игнорированием их интересов в процессе разработки приоритетов налогового регулирования [9, с. 148; 10, с. 73], ведет к снижению налоговой базы, росту задолженности по платежам в бюджетную систему и, как следствие, к ужесточению налогового контроля. Поэтому низкая степень реализации регулирующего воздействия налогов влечет снижение эффективности реализации остальных функций (прежде всего фискальной) и, как следствие, — общее снижение эффективности налоговой системы.

Литература

1. Варакса Н.Г. Модель информационной учетно-налоговой системы // Экономические и гуманитарные науки. 2010. № 10.
2. Лудинова Ю.В. Государственный финансовый контроль в системе противодействия легализации преступных доходов // Мир экономики и права. 2011. № 7.
3. Скляр А.В. Об одной многофакторной модели налоговых поступлений в региональные бюджеты. Мн., 2011.

4. Гончаренко Л.И., Иванов Ю.Б., Майбуров И.А. Реформирование налоговой системы: обсуждение проблем и перспектив // *Налоговая политика и практика*. 2012. № 8 (116).
5. Тюпакова Н.Н. Налоговое бремя как индикатор эффективности налогового механизма. Вып. № 1 (28). Краснодар: КубГАУ, 2011.
6. Орлова В.М. Современные методики расчета налоговой нагрузки на предприятия // *Налоги*. 2007. № 31.
7. Нагоев А.Б. Приоритеты модернизации экономики Северо-Кавказского федерального округа: монография. М.: Креативная экономика, 2012. 272 с.
8. Шедько Ю.Н. Регион как большая социально-экономическая система // *Национальные интересы: приоритеты и безопасность*. 2010. № 6 (63).
9. Тюпакова Н.Н. Проблемы налогового регулирования инвестиционных процессов в экономике России // *Теория и практика общественного развития: научный журнал*. ООО «Издательский дом «ХОРС», 2011.
10. Гончаренко Л.И., Архипцева Л.М. Налоговый потенциал: факторы формирования и развития // *Национальные интересы: приоритеты и безопасность*. 2011. № 6. С. 21–26.

References

1. Varaksa N.G. Model of information registration and tax system [Model' informacionnoj uchetho-nalogovoj sistemy]. *Jekonomicheskie i gumanitarnye nauki*, 2010. No 10.
2. Ludinova Y.V. The state financial control in system of counteraction of legalization of the criminal income [Gosudarstvennyj finansovyj kontrol' v sisteme protivodejstvija legalizacii prestupnyh dohodov]. *Mir jekonomiki i prava*, 2011, No. 7.
3. Sklyar A. V. About one multiple-factor model of tax revenues in regional budgets [Ob odnoj mnogofaktornoj modeli nalogovyh postuplenij v regional'nye bjudzhety]. Minsk, 2011.
4. Goncharenko L.I., Ivanov Y.B., Mayburov I.A. Reforming of tax system: discussion of problems and prospects [Reformirovanie nalogovoj sistemy: obsuzhdenie problem i perspektiv]. *Nalogovaja politika i praktika*, 2012, No 8 (116).
5. Tyupakova N.N. Tax burden as indicator of efficiency of the tax mechanism [Nalogovoe bremja kak indikator jeffektivnosti nalogovogo mehanizma]. Vyp. No 1 (28), Krasnodar, KubGAU, 2011.
6. Orlova V.M. Modern method of calculation of tax burden of the enterprises [Sovremennye metodiki rascheta nalogovoj nagruzki na predprijatija]. *Nalogi*, 2007. No 31.
7. Nagoyev A.B. Priorities of modernization of economy of North Caucasus federal district [Prioritety modernizacii jekonomiki Severo-Kavkazskogo federal'nogo okruga: monografija]. Moscow, Kreativnaja jekonomika, 2012, 272 p.
8. Shedko Y.N. Region as big social and economic system [Region kak bol'shaja social'no-jekonomicheskaja sistema]. *Nacional'nye interesy: prioritety i bezopasnost'*, 2010, No 6 (63).
9. Tyupakova N.N. Problems of tax regulation of investment processes in economy of Russia [Problemy nalogovogo regulirovanija investicionnyh processov v jekonomike Rossii]. *Teorija i praktika obshhestvennogo razvitija: nauchnyj zhurnal*. ООО «Izdatel'skij dom «HORS», 2011.
10. Goncharenko L., Arhipceva L. Tax potential: factors of formation and development [Nalogovii potencial: factori formirovania i razvityi]. *National interests: priorities and security*, 2011, No. 6, pp. 21–26.

УДК 336.15

НАЛОГОВЫЙ ПОТЕНЦИАЛ РЕГИОНА: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ*

ТКАЧЕВА ТАТЬЯНА ЮРЬЕВНА, канд. экон. наук, доцент, зав. кафедрой экономической безопасности и налогообложения Юго-Западного государственного университета

E-mail: tat-tkacheva@yandex.ru

Статья посвящена анализу и оценке реализации налогового потенциала региона, а также перспективам его развития. Целью научного исследования является обоснование приоритетных направлений повышения налогового потенциала регионов. В процессе исследования использованы методы сравнительного, динамического и коэффициентного анализа ключевых показателей налоговых доходов и налоговых потенциалов субъектов Российской Федерации. Результатом исследования стало уточнение концептуальных подходов к разработке и реализации налоговой политики с целью повышения налоговых потенциалов регионов. Сделаны выводы о необходимости определения приоритетных направлений повышения налогового потенциала для увеличения самостоятельности регионов и создания налоговых условий для ведения предпринимательской деятельности. Приводимые в статье предложения по изменению налогового законодательства будут способствовать увеличению налоговых потенциалов регионов, эффективному использованию бюджетных ресурсов и обеспечению бюджетно-налоговой безопасности регионов.

Ключевые слова: налоговый потенциал; налоговые доходы; индекс налогового потенциала; бюджетно-налоговые отношения; самостоятельность территорий; налоговая политика.

Tax Potential of the Region: Problems and Prospects

TATYANA TKACHEVA, PhD (Economics), Associate Professor,

Head of the Chair of Economic Security and Taxation, Southwest State University (Kursk)

E-mail: tat-tkacheva@yandex.ru

The article analyzes and evaluates tax potential of the region and prospects for its development. The purpose of research is to substantiate priority directions of the tax potential of regions. The study uses the following methods: comparative, dynamic and coefficient analyses of key indicators of tax revenues and tax potential of Russian Federation subjects. The article stresses the need to identify priority areas for further development of the tax potential and autonomy of regions as well as to create favorable tax conditions for entrepreneurial activity. The article sets out proposals aimed to amend the tax law in order to enhance the tax potential of regions and to ensure effective use of budgetary resources and fiscal security of Russian regions.

Keywords: tax potential; tax revenues; tax potential index; fiscal relations; autonomy of territories; tax policy.

Налоговый потенциал как один из параметров сбалансированности и устойчивости бюджетно-налоговых отношений

Объективная оценка возможностей регионов по мобилизации налогов и сборов в бюджетную систему Российской Федерации способствует согласованию интересов всех уровней власти для

целей финансового обеспечения функционирования органов государственной власти и органов местного самоуправления. Под влиянием происходящих процессов перераспределения налоговых баз между регионами, изменения потребностей регионов в средствах для выполнения бюджетных обязательств трансформируются условия, в которых функционируют бюджетно-на-

* Статья выполнена в рамках Государственного задания Юго-Западного государственного университета, код проекта: 2090.

логовые отношения. Немаловажную роль в этом процессе играет налоговый потенциал, который целесообразно рассматривать в настоящее время как один из важнейших параметров сбалансированности и устойчивости бюджетно-налоговых отношений в регионе. Данное обстоятельство стало причиной повышенной заинтересованности ученых в рассмотрении с научно-практической точки зрения проблем формирования и развития налогового потенциала на региональном уровне [1–4].

Проанализируем планируемый налоговый потенциал субъектов Российской Федерации на примере Центрального федерального округа (ЦФО), используя метод прямого счета (табл. 1).

Этот метод оценки налогового потенциала, технологически близкий расчетному методу репрезентативной налоговой системы, основан на аддитивном свойстве налогового потенциала, согласно которому налоговый потенциал региона равен сумме потенциалов отдельных налогов.

Величина индекса налогового потенциала характеризует экономическое состояние региона. При наличии в регионах постоянно и устойчиво действующих промышленных предприятий, транспортных и строительных организаций и высокопроизводительного сельского хозяйства данный показатель может достигать 50–60% (Владимирская, Курская, Липецкая, Рязанская,

Таблица 1

**Налоговый потенциал и индекс налогового потенциала регионов
Центрального федерального округа в 2014–2016 гг.**

Субъект Российской Федерации	Налоговый потенциал региона, млн руб.			Индекс налогового потенциала региона		
	2014	2015 (план)	2016 (план)	2014	2015 (план)	2016 (план)
Белгородская область	63 761,9	69 270,2	77 964,2	0,859	0,856	0,869
Брянская область	28 177,1	31 002,8	34 462,1	0,467	0,471	0,472
Владимирская область	40 152,2	44 808,0	49 217,3	0,587	0,600	0,595
Воронежская область	68 188,5	74 293,8	82 738,1	0,608	0,607	0,610
Ивановская область	22 537,7	24 829,4	27 326,4	0,446	0,451	0,447
Калужская область	44 052,9	48 005,9	52 353,6	0,910	0,910	0,894
Костромская область	16 889,1	18 360,1	20 344,4	0,532	0,530	0,530
Курская область	37 302,9	40 638,9	45 129,5	0,692	0,691	0,693
Липецкая область	41 923,6	45 793,9	51 130,4	0,749	0,750	0,756
Московская область	356 697,5	39 3049,1	432 943,9	1,051	1,062	1,055
Орловская область	19 304,7	21 254,8	23 804,3	0,517	0,522	0,527
Рязанская область	35 931,5	39 360,2	43 494,8	0,652	0,655	0,653
Смоленская область	31 168,2	33 674,9	37 878,8	0,664	0,657	0,667
Тамбовская область	22 714,6	24 916,2	27 795,7	0,439	0,441	0,444
Тверская область	45 339,1	50 503,6	56 162,7	0,706	0,721	0,723
Тульская область	54 005,9	54 194,6	65 565,1	0,732	0,735	0,735
Ярославская область	54 430,1	59 396,7	65 399,4	0,889	0,889	0,883
г. Москва	1 411 811,6	1 521 449,2	1 684 332,2	2,448	2,418	2,415

Источник: составлено автором по данным Минфина России. URL: <http://www1.minfin.ru/ru>.

Тверская, Тульская и др.). Наиболее развитая экономическая база таких регионов, как Белгородская, Калужская, Московская, Ярославская области, г. Москвы, способствует формированию тенденции к значительному увеличению их налогового потенциала по сравнению с другими субъектами ЦФО.

Распределение налоговых доходов по уровням бюджетной системы

В современных условиях развития бюджетно-налоговых отношений крайне велика роль субъектов Российской Федерации в реализации мер социального характера. В то же время сбалансированность и устойчивость региональных бюджетов определяются достаточностью получаемых средств. Проанализируем распределение налоговых доходов по федеральным округам в 2013–2014 гг. (табл. 2).

Анализ данных, представленных в табл. 2, показывает, что в 2013–2014 гг. наблюдается тенденция к децентрализации налоговых доходов бюджетов в пользу консолидированных бюджетов субъектов Российской Федерации. В данном случае реализуются экономические интересы федерального центра и регионов в обеспечении доходными источниками расходов бюджетов субъектов Российской Федерации. Но следует отметить, что сложившееся фактическое распределение доходов от налоговых поступлений между уровнями бюджетной системы Российской Федерации потенциально становится причиной несогласованности в сфере бюджетно-налоговых отношений между федеральным центром и регионами.

При анализе и оценке налогового потенциала целесообразно определять налоговую самостоятельность органов субъектов Российской Федерации, которая отражает их способность к формированию собственных доходов бюджета, объективную величину налоговых рычагов управления, находящихся в распоряжении региональных органов управления в современных условиях [5, с. 54].

Определение показателя налоговой самостоятельности

Показатель налоговой самостоятельности должен определяться отношением суммы соб-

ственных налогов к общей сумме налоговых платежей, зачисленных (поступивших) в территориальный бюджет. В данном случае рассматриваются региональные, местные налоги и налоги в рамках специальных налоговых режимов, поскольку региональные и местные органы власти имеют полномочия по управлению ими (табл. 3).

Такие налоги и определяют налоговую самостоятельность региональных и местных органов власти:

$$НС = (Н_{нс}/Н_{общ}) \times 100\%, \quad (1)$$

где $НС$ — показатель налоговой самостоятельности;

$Н_{нс}$ — собственные налоги консолидированного бюджета субъекта Российской Федерации;

$Н_{общ}$ — общий объем налоговых доходов, поступивший в консолидированный бюджет субъекта Российской Федерации.

Анализ данных, представленных в табл. 3, показывает, что, несмотря на незначительное увеличение показателя налоговой самостоятельности региональных и местных органов власти в 2012–2014 гг. в среднем по всем федеральным округам (2012 г. — 19,5%, 2013 г. — 21,9%, 2014 г. — 22,5%), собственные налоговые доходы находятся на достаточно низком уровне.

Таким образом, региональные и местные органы власти не могут в полной мере применять налоговые механизмы для целей воздействия на экономические показатели территорий. Это становится причиной низкого уровня заинтересованности и ответственности региональных и местных органов власти за развитие налогового потенциала на соответствующей территории.

Расчет налогового потенциала субъекта Российской Федерации

Проанализируем налоговый потенциал Курской области в 2011–2014 гг., используя метод прямого счета (табл. 4).

Анализ данных, представленных в табл. 4, показывает, что налоговый потенциал Курской области за 2011–2014 гг. имеет положительную динамику (увеличивается с 22 816 500 тыс.

Таблица 2

**Распределение налоговых доходов по уровням бюджетной системы
по федеральным округам в 2013–2014 гг.**

Федеральный округ	Всего		В том числе в доходы:			
			федерального бюджета		консолидированного субъекта РФ	
	2013	2014	2013	2014	2013	2014
Российская Федерация, млн руб.	11 321 616,5	12 670 496,1	5 364 015,5	62 14 906,0	5 957 601,0	6 455 590,1
% к итогу	100,0	100,0	47,3	49,1	52,7	50,9
ЦФО, млн руб.	3 405 508,0	3 643 178,1	1 215 614,9	1 336 733,4	2 189 893,2	2 306 444,7
% к итогу	100,0	100,0	35,7	36,7	64,3	63,3
Северо-Западный федеральный округ, млн руб.	1 181 812,8	1 385 182,3	513 719,6	640 403,9	668 093,2	744 778,4
% к итогу	100,0	100,0	43,5	46,2	56,5	53,8
Северо-Кавказский федеральный округ, млн руб.	136 162,9	145 775,0	30 134,2	33 558,2	106 028,7	112 216,8
% к итогу	100,0	100,0	22,1	23,1	77,9	76,9
Южный федеральный округ, млн руб.	512 957,6	559 120,2	140 625,1	157 652,1	372 332,5	401 468,1
% к итогу	100,0	100,0	27,4	28,2	72,6	71,8
Приволжский федеральный округ, млн руб.	1 858 259,6	2 021 969,9	901 041,2	1 016 351,1	957 218,5	1 005 618,8
% к итогу	100,0	100,0	48,5	50,3	51,5	49,7
Уральский федеральный округ, млн руб.	2 813 236,7	3 206 131,4	2 146 070,7	2 431 736,9	667 166,0	774 394,5
% к итогу	100,0	100,0	76,3	75,9	23,7	24,1
Сибирский федеральный округ, млн руб.	1 037 867,9	1 149 293,4	384 483,8	466 473,3	653 384,1	682 820,1
% к итогу	100,0	100,0	37,0	40,6	63,0	59,4
Дальневосточный федеральный округ, млн руб.	375 811,2	559 845,5	32 326,2	131 996,9	343 485,0	427 848,6
% к итогу	100,0	100,0	8,6	23,5	91,4	76,4

Источник: составлено автором по данным Минфина России. URL: <http://www1.minfin.ru/ru>.

руб. в 2011 г. до 31 099 238,8 тыс. руб. в 2014 г.). Наибольший темп роста налогового потенциала наблюдается по единому налогу, взимаемому при применении упрощенной системы налогообложения.

Налоговый потенциал по акцизам на алкогольную продукцию, спирту этиловому, вину и

пиву в 2011–2014 гг. значительно увеличивается с 920 000 тыс. руб. в 2011 г. до 1 624 198,7 тыс. руб. в 2014 г. Индексация ставок акциза осуществляется с учетом реально складывающейся экономической ситуации, при этом повышение акцизов на алкогольную, спиртосодержащую и табачную продукцию производится

**Налоговые доходы консолидированных бюджетов субъектов Российской Федерации
по федеральным округам в 2012–2014 гг.**

Федеральный округ	Собственные налоговые доходы консолид. бюджетов РФ, млн руб.	В том числе			Общий объем налоговых доходов в консолидированный бюджет субъекта РФ, млн руб.	Показатель налоговой самостоятельности, %
		региональные налоги, млн руб.	местные налоги, млн руб.	налоги, относящиеся к специальным налоговым режимам, млн руб.		
2012 г.						
ЦФО	343 222	201 102,2	54 281,1	87 838,7	2 108 277,3	16,3
Северо-Западный федеральный округ	122 247,0	73 228,6	13 375,2	35 643,2	623 354,9	19,6
Северо-Кавказский федеральный округ	20 940,7	10 753,4	3586,8	6600,5	95 985,9	21,8
Южный федеральный округ	87 865,9	44 272,1	16 883,7	26 710,1	357 858,2	24,6
Приволжский федеральный округ	168 121,4	94 096,5	30 654,7	43 370,2	914 487,2	18,4
Уральский федеральный округ	145 300,9	106 727,9	14 830,9	23 742,1	710 867,6	20,4
Сибирский федеральный округ	119 574,7	66 853,9	20 127,9	32 592,9	653 521,1	18,3
Дальневосточный федеральный округ	54 174,0	29 915,7	5191,1	19 067,2	327 019,9	16,6
2013 г.						
ЦФО	386 278,2	225 990,5	63 950,1	96 337,6	2 189 893,2	17,6
Северо-Западный федеральный округ	142 000,9	87 921,0	16 342,6	37 737,3	668 093,2	21,2
Северо-Кавказский федеральный округ	24 197,7	13 048,7	4186,6	6962,4	106 028,7	22,8
Южный федеральный округ	99 341,1	50 709,6	19 780,4	28 851,1	372 332,4	26,7
Приволжский федеральный округ	189 858,7	110 299,9	33247,3	46 311,5	957 218,4	19,8
Уральский федеральный округ	159 914,4	118 771,7	15 953,1	25 189,6	667 166,0	23,9
Сибирский федеральный округ	132 524,2	78 179,8	19 785,7	34 558,7	653 384,0	20,3
Дальневосточный федеральный округ	77 684,5	37 034,4	5824,2	34 825,9	343 485,0	22,6

Окончание табл. 3

Федеральный округ	Собственные налоговые доходы консолид. бюджетов РФ, млн руб.	В том числе			Общий объем налоговых доходов в консолидированный бюджет субъекта РФ, млн руб.	Показатель налоговой самостоятельности, %
		региональные налоги, млн руб.	местные налоги, млн руб.	налоги, относящиеся к специальным налоговым режимам, млн руб.		
2014 г.						
ЦФО	413 811,9	230 063,0	80 052,2	103 696,7	2 306 106,9	17,9
Северо-Западный федеральный округ	150 729,0	92 845,1	17 194,4	40 689,5	744 595,9	20,9
Северо-Кавказский федеральный округ	25 773,2	13 827,3	4428,8	7517,1	112 164,7	22,9
Южный федеральный округ	106 176	52 382,5	22 452,3	31 341,2	401 322,4	26,4
Приволжский федеральный округ	198 716,4	113 551,0	35 530,6	49 634,8	1 005 443,4	19,8
Уральский федеральный округ	171 435,1	129 605,5	15 686,1	26 143,5	774 039,4	22,1
Сибирский федеральный округ	134 702,5	77 214,9	20 860,9	36 626,7	682 503,4	19,7
Дальневосточный федеральный округ	131 818,0	43 155,6	6228,3	82 434,1	427 693,4	30,8

Источник: рассчитано автором на основании данных форм статистической налоговой отчетности ФНС России за 2012–2014 гг. 1-НМ «Отчет о начислении и поступлении налогов, сборов и иных обязательных платежей в бюджетную систему РФ». URL: <http://www.nalog.ru>

опережающими темпами по сравнению с уровнем инфляции.

Налоговая активность региональных властей становится действующим инструментом, если при помощи экономико-статистических методов определять имеющиеся резервы роста налогового потенциала региона. Одним из наиболее доступных инструментов можно считать индекс налогового потенциала региона.

Расчет данного показателя для Курской области на основе статистических данных по России и по региону за 2011–2014 гг. оформим в виде табл. 5.

За исследуемый период индекс налогового потенциала Курской области достаточно стабилен и составляет в среднем 0,55. Оценить использование налогового потенциала регионами можно с помощью индекса налоговой

активности, который определяется как отношение фактических налоговых поступлений каждого региона в бюджетную систему и потенциальных налоговых доходов этого региона. Для расчета потенциальных налоговых доходов региона оценивался его налоговый потенциал исходя из объема валового регионального продукта (ВРП) и стандартной ставки (нормы) налогообложения по Российской Федерации.

Модель увеличения налогового потенциала региона

Проблемы функционирования современных бюджетно-налоговых отношений, новые ориентиры развития России и целевые установки налоговой реформы обуславливают необходимость разработки и реализации модели увеличения налогового потенциала региона

Таблица 4

Расчет налогового потенциала Курской области в 2011–2014 гг., тыс. руб.

Налоговый потенциал по видам налогов	2011	2012	2013	2014	Темп роста, % 2014/2011
Налог на прибыль организаций	4 868 100,0	4 955 939,5	5 154 354,5	5 564 522,0	114,3
Налог на доходы физических лиц	9 915 900	10 893 490,9	12 157 132,5	13 591 662,1	137,1
Акцизы на алкогольную продукцию, спирт этиловый, вино и пиво	920 600	1 055 381,0	1 341 454,3	1 624 198,7	176,4
Единый налог, взимаемый в связи с применением упрощенной системы налогообложения	774 700	1 194 169,8	1 459 177,3	1 603 439,8	206,9
Единый налог на вмененный доход для отдельных видов деятельности	456 700	507 322,9	559 772,2	624 363,3	136,7
Налог на имущество организаций	2 408 100	2 630 655,8	2 998 174,6	3 420 925,2	142,1
Налог на добычу полезных ископаемых	184 800	168 166,8	175 672,9	187 167,1	101,3
Акцизы на алкогольную продукцию, зачисляемым по нормативам	507 000	–	–	–	–
Акцизы на нефтепродукты, зачисляемым по нормативам	1 698 800	2 251 179,3	2 636 546,7	2 976 307,8	175,2
По прочим налогам	1 081 800	1 143 027,5	1 313 251,4	1 506 653,0	139,3
Налоговый потенциал по налогам, всего	22 816 500	24 799 333,4	27 795 536,6	31 099 238,8	136,3

Источник: составлено автором по данным Минфина России, УФНС России по Курской области.

(см. рисунок), которая предполагает комплексное развитие следующих направлений:

- правовое направление;
- институциональное направление;
- информационное направление.

Налоговый потенциал может быть увеличен посредством принятия мер, направленных на расширение налоговых полномочий региональных и местных органов власти в управлении отдельными элементами налогов:

1) необходимо предоставить право законодательным органам субъектов Российской Федерации на уменьшение ставки отчислений от налога на прибыль организаций в региональные бюджеты. В частности, данная налоговая льгота может быть предоставлена только тем налогоплательщикам, которые ведут деятельность в производственной сфере на данной территории. Одним из важнейших условий применения данной льготы (закрепленной законодательно) должно стать направление

налогоплательщиком части высвободившихся ресурсов на инвестиционные цели.

Установленные ограничения по снижению ставки налога на прибыль организаций, по которой он перечисляется в бюджеты субъектов Российской Федерации, давали возможность региональным органам предоставлять налогоплательщикам налоговые льготы в 2013 г. по налогу на сумму около 286 млрд руб. Эта сумма составляет порядка 3% от всех уплаченных налогоплательщиком налогов в бюджетную систему страны;

2) ст. 381 НК РФ, посвященная налоговым льготам по налогу на имущество организаций, включает 19 пунктов. В 2012–2014 гг. потери региональных бюджетов от установленных льгот составляли порядка 30% всей суммы налога, поступающей в эти бюджеты. В целях расширения налоговой автономии региональных бюджетов целесообразно отменить ряд налоговых льгот по налогу на имущество организаций для отдельных категорий налогоплательщиков;



Модель увеличения налогового потенциала региона

Таблица 5

Расчет индекса налогового потенциала Курской области в 2011–2014 гг.

Показатель	2011	2012	2013	2014
1. Совокупная величина налогового потенциала всех регионов, млн рублей	4 786 733,7	5 931 360,7	6 568 351,2	7 305 470,8
2. Численность населения РФ, тыс. чел.	141 914,5	142 914,1	142 914,1	142 914,1
3. Налоговый потенциал Курской области, млн руб.	22 816,5	24 799,3	27 795,5	37 302,9
4. Численность населения Курской области, тыс. чел.	1148,6	1125,1	1125,1	1119,3
5. Среднедушевые налоговые доходы бюджетов всех уровней (стр. 1 / стр. 2), руб.	33 729,7	41 502,9	45 960,1	51 117,9
6. Налоговый потенциал региона в расчете на душу населения (стр. 3 / стр. 4), руб.	19 864,6	22 041,9	24 704,9	33 326,9
Индекс налогового потенциала (стр. 6 / стр. 5)	0,589	0,531	0,538	0,692

Источник: составлено автором по данным Минфина России. URL: <http://www.minfin.ru/ru>.

3) доходную базу местных бюджетов можно существенно укрепить также за счет реформирования земельных отношений и земельного налога. В рамках предлагаемой модели целесообразно предоставить местным органам власти больше прав в регулировании ставок по земельному налогу и налогу на имущество физических

лиц, которые или не используются, или применяются не по назначению. В частности, собственник земли сельскохозяйственного назначения пользуется льготной ставкой земельного налога в размере 0,3%;

4) представляется целесообразным дать право местным органам власти повышать ставку

налога на неиспользуемые сельскохозяйственные земли или применяемые не по назначению в пределах, установленных НК РФ, в соответствии с предписаниями органов земельного надзора. Необходимо также обязать все государственные органы уплачивать земельный налог в бюджет муниципальных образований за земельные участки, находящиеся в государственной собственности. Данная практика активно используется в ряде зарубежных стран и направлена на повышение эффективности муниципального управления и укрепление их финансовой самостоятельности [6, с. 43].

Еще одна проблема состоит в том, что подавляющая часть налогоплательщиков своевременно не осуществляет регистрацию своего права на находящиеся в их пользовании земельные участки и паи по причине высокой стоимости соответствующих процедур.

В целях полного учета земель и стимулирования вовлечения их в хозяйственный оборот необходимо предоставить право на оценку объектов недвижимости комитетам по управлению муниципальным имуществом для отдельных категорий налогоплательщиков. На основании данной оценки можно будет производить исчисление налога.

Литература

1. Вертакова Ю.В., Клевцова М.Г., Харченко Е.В. Исследование пространственных различий территориальных образований региона (на материалах Курской области) // Известия Юго-Западного государственного университета. Серия: Экономика. Социология. Менеджмент. 2012. № 2. С. 26–34.
2. Гончаренко Л.И., Архипцева Л.М. Налоговый потенциал: факторы формирования и развития // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. 2011. № 6. С. 21–26.
3. Гончаренко Л.И., Савина О.Н. Актуальные вопросы формирования инвестиционной привлекательности региона на современном этапе развития российской экономики // Экономика. Налоги. Право. 2014. № 5. С. 117–125.
4. Налогообложение организаций: теория, механизм и региональная практика: монография / под ред. Л.В. Севрюковой, Т.Ю. Ткачева; Юго-Зап. гос. ун-т. Курск, 2012. 223 с.
5. Ткачева Т.Ю., Севрюкова Л.В., Афанасьева Л.В. Развитие бюджетных отношений для обеспечения справедливого перераспределения финансовых ресурсов // Известия Юго-Западного государственного университета. 2013. № 6. С. 50–56.
6. Пансков В.Г. НДС и укрепление местных бюджетов // Финансы. 2013. № 2. С. 38–43.

References

1. Vertakova Yu., Klevtsov M., Kharchenko E. Study spatial differences of territorial entities of the region (on materials of Kursk region) [Isledovanie prostranstvenah razlichii territorialnih obrazovaniy regionala]. *Proceedings of the Southwest State University. Series: Economy. Sociology. Management*, 2012, No. 2, pp. 26–34.
2. Goncharenko L., Arhipceva L. Tax potential: factors of formation and development [Nalogovii potencial: faktori formirovaniya i razvitya]. *National interests: priorities and security*, 2011, No. 6, pp. 21–26.
3. Goncharenko L., Savina O. Topical issues shaping the investment attractiveness of the region at the present stage of development of the Russian economy. [Aktualnii voprosi formirovaniya investitsionoi privlekatel'nosti regiona na sovremenom etape razvitiya rossiiskoi ekonomiki]. *Economics. Taxes. Law*, 2014, No. 5, pp. 117–125.
4. Taxation organizations: theory, mechanism and regional Practice: monograph / ed. L. Sevrucova, T. Tkatcheva [Nalogooblojenie organizacii: teoria, mehanizm i regionalnay praktika] / Southwest State University. Kursk, 2012. 223 p.
5. Tkacheva T., Sevrucova L., Afanasyev L. Development fiscal relations to ensure the equitable redistribution of financial resources. [Razvitie budjetnih otnoshenii dly spravedlivogo pereraspredelenia finansovih resursov]. *Proceedings of the Southwest State University. Series: Economy. Sociology. Management*, 2013, No. 6, pp. 50–56.
6. Panskov V. NDS and the strengthening of local budgets. [NDS i ukreplenie mestnih budjetov]. *Finance*, 2013, No. 2, pp. 38–43.

УДК 347.73: 336.225.66

НАЛОГОВЫЙ КОНТРОЛЬ ПРИМЕНЕНИЯ НАЛОГОВЫХ ЛЬГОТ И ОСВОБОЖДЕНИЙ ПРИ РЕАЛИЗАЦИИ МЕР СОЦИАЛЬНОЙ ПОДДЕРЖКИ НАСЕЛЕНИЯ*

АДВОКАТОВА АЛЁНА СТАНИСЛАВОВНА,

ст. преподаватель кафедры «Налоги и налогообложение» Финансового университета

E-mail: advokatova@rambler.ru

Контрольная работа налоговых органов за правильностью применения налоговых льгот и освобождений, направленных на поддержку реализации мер социальной поддержки населения, имеет целевую установку поставить барьер возможным злоупотреблениям. Предметом исследования стали особенности и эффективность инструментов налогового контроля за результатами применения налогоплательщиками (некоммерческими организациями, благотворителями) налоговых льгот и освобождений при реализации мер социальной поддержки граждан. Тематика статьи охватывает исследование природы таких понятий как «налоговый контроль» и «налоговая льгота», соотношения с другими дефинициями.

В статье рассмотрены теоретические аспекты налогового контроля, правовая практика разрешения коллизий, являющихся следствием отсутствия единства применяемой терминологии в общей и специальной частях Налогового кодекса Российской Федерации, в частности в отношении освобождений от НДС организаций, применяющих труд инвалидов. Сделан вывод о необходимости расширения показателей, мониторинг которых лежит в основе риск-ориентированного подхода при выборе объектов выездной налоговой проверки в отношении организаций социально-экономической направленности, особенно благотворительных, а также при оценке результатов контрольных мероприятий.

Ключевые слова: налоговая льгота; налоговый контроль; риск-ориентированный подход; социальная поддержка; налог на добавленную стоимость: организации, применяющие труд инвалидов.

The Use of Tax Incentives and Exemptions in the Implementation of Social Support Measures

ALYONA S. ADVOKATOVA,

lecturer at the Taxes and Taxation Department, Financial University

E-mail: advokatova@rambler.ru

Tax control is exercised by tax authorities to check the correctness of using tax incentives and exemptions aimed at implementation of social support measures so as to put a barrier against possible abuse. The subject of research is the specifics and the effectiveness of tax control tools in checking the results of using tax incentives and exemptions by taxpayers (non-profit organizations, philanthropists, etc.) in the implementation of measures of social support of citizens. The paper studies the nature of such concepts as «tax control» and «tax incentive» and their consistency with other definitions.

The paper deals with the theoretical aspects of tax control as well as legal practices of resolving conflicts caused by the inconsistency of the terminology used in the general and special parts of the Russian Federation Tax Code, particularly with regard to VAT exemptions for organizations employing disabled persons. It is concluded that the set of

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

indices subject to monitoring when using the risk-based approach to choosing objects of on-site tax audits in respect of organizations of social and economic nature, especially charity institutions, should be expanded.

Keywords: tax incentive; tax control; risk-based approach; social support; value-added tax; organizations employing disabled persons.

Налоговые инструменты реализации социальных целей и задач государства

Социальная поддержка граждан (в первую очередь, социально незащищенных) является важной составляющей социальной политики государства, закрепленной в Конституции Российской Федерации. Уровень социальной поддержки являет собой некий «лакмусовый индикатор», определяющий состоятельность государства. Именно поэтому не столько объем и рост ВВП или другого экономического показателя, сколько уровень обеспечения лиц с минимальным уровнем дохода, пенсионеров и ветеранов, инвалидов и сирот жизненно необходимыми благами характеризует уровень социально-экономического развития той или иной страны.

В достижении социальных целей и задач государство использует не только прямые методы финансирования поддержки граждан, но и косвенные, в том числе налоговые инструменты, прежде всего налоговые льготы. Налоговым кодексом Российской Федерации (далее — НК РФ) предусмотрен перечень налоговых изъятий, скидок и освобождений, связанных с деятельностью, направленной на социальную поддержку граждан. По экономическому содержанию они являются хрестоматийными примерами налоговых льгот. При этом в сферу их действия попадают как непосредственно нуждающиеся в социальной поддержке граждане, так и представители бизнес-сообщества, непосредственно участвующие в оказании социальных услуг, а также участвующие в предоставлении помощи незащищенным слоям общества.

Вместе с тем позитивная роль налоговых льгот не столь однозначна, что вытекает, в частности, из двойственности проявления налогов, которые для налогоплательщика представляют собой расходы, а для государства — доходы, соответственно для первых налоговые льготы — это «несостоявшиеся» расходы (т.е. доходы), а для вторых — недополученные доходы, называемые

в настоящее время нередко как «налоговые расходы».

Налоговый контроль как барьер злоупотреблению правом по благотворительности

В настоящее время государством и отдельными организациями многое делается для осознания обществом важности системы благотворительности и ее участников, причем как тех, кто жертвует, так и тех, кто принимает помощь. Результат — рост доверия к благотворительным фондам. Появились такие яркие бренды, как БФ «Подари жизнь», который за первые десять лет работы собрал 18 млн долл. США, за вторые десять — 200 млн долл. США, за 2015 г. — 1,6 млрд руб.¹.

В благотворительном секторе даже возникла конкуренция за тяжелобольных детей, клиники, деньги. При этом благотворительные фонды, собирая десятки, сотни миллионов рублей, нередко публично не отчитываются, куда уходят средства.

В результате возникла необходимость в создании действенной системы контроля в первую очередь со стороны налоговых органов за применением налоговых льгот. Более того, без системы контроля данная сфера может стать благодатной почвой для различного рода злоупотреблений (отмывание денежных средств, уклонение от налогообложения, мошенничество и т.д.).

Для обеспечения фискальных интересов государства и пресечения злоупотребления правом при использовании налоговых инструментов социальной поддержки граждан государством в лице налоговых органов осуществляется комплекс контрольных мероприятий. При этом действующее правовое поле не содержит каких-либо специфических норм, выделяющих инструментальный контроль работы налоговых органов

¹ Эксперт Урал №13 (682) 28 марта 2016 г. URL: <http://www.acexpert.ru/archive/nomer-13-682/sistemniy-skleroz.html>

Таблица

Суммы федеральных и региональных налогов, не поступившие в бюджет Российской Федерации в связи с предоставлением налоговых льгот в 2011–2014 гг., млн руб.*

Налог / период	2011 год	2012 год	2013 год	2014 год
Налог на добавленную стоимость	3 335 676	5 056 865	6 573 385	5 867 610
Налог на прибыль организаций	162 086	201 204	152 236	179 460
из них: в связи с установлением законодательными органами субъектов Российской Федерации пониженной ставки налога	63 723	63 062	53 126	77782
Налог на имущество организаций	324 639	364 447	184 020	191037
из них: по льготам, установленным в соответствии с п. 2 ст. 372 НК РФ органами законодательной власти субъектов РФ	131 460	136 929	152 107	151077
Транспортный налог	6896	7742	8202	9159
из них: льгот, установленных законодательством субъектов Российской Федерации	6575	7321	7727	8633

* Составлено на основе данных форм статистической налоговой отчетности ФНС России за 2011–2014 гг.: 1-НДС, 5-П, 5-НИО, 5-ТН. URL: <http://www.nalog.ru>.

в отношении, например, благотворительных организаций.

Налоговый контроль является формой реализации контрольной функции налогов. В соответствии со ст. 82 «Общие положения о налоговом контроле» НК РФ налоговым контролем признается деятельность уполномоченных органов по контролю за соблюдением налогоплательщиками, налоговыми агентами и плательщиками сборов законодательства о налогах и сборах в установленном настоящим Кодексом порядке. Вместе с тем в экономической и юридической литературе имеют место различные подходы к определению налогового контроля. Так, Л. А Савченко отмечает, что налоговый контроль рассматривается как деятельности определенных субъектов; направление или вид государственного финансового контроля; совокупность приемов и способов; система налоговых правоотношений [1, с. 445–448].

Вместе с тем налоговый контроль характеризуется четкой целенаправленностью, а именно на проверку соблюдения норм налогового законодательства. Отметим также, что при приверженности общепринятого подхода относительно цели налогового контроля в обеспечении доходной части бюджетов бюджетной системы

Российской Федерации посредством принуждения к исполнению налогового законодательства, важно учитывать и то, что в процессе контроля за правильностью формирования налоговой базы проверяется и обоснованность расходов налогоплательщиков. В частности, в отношении рассматриваемых в данной статье субъектов (благотворительные, общественные организации) в процессе налогового контроля предметом проверки является также целевой характер расходования денежных средств, особенно поступающих в виде грантов, благотворительных взносов, и т. д. Такой подход обусловлен не только действующими нормами НК РФ, но объективно вытекает и из теоретико-методологического основания, согласно которому налоговый контроль при всем своеобразии является частью государственного финансового контроля. В условиях публичного регулирования, когда денежные ресурсы закрепляются за фондами, финансирующими четко обозначенные цели, их нецелевое расходование, ограниченное императивными запретами, становится объектом не только финансового, но и налогового контроля.

Однако было бы неверным на налоговый контроль полностью возлагать контроль за движением финансовых средств, как это, например,

предложено Н.П. Кучерявенко: «Налоговый контроль представляет собой особую разновидность государственного контроля, осуществляемого как деятельность налоговых органов и их должностных лиц по обеспечению законности, финансовой дисциплины и целесообразности при мобилизации централизованных и децентрализованных денежных фондов и связанных с ними материальных средств» [2, с. 412]. Основным ограничением здесь выступает законодательно определенные функции, цели и задачи налоговых органов. В результате целевое использование средств благотворительных и иных общественных организаций и фондов налоговыми органами проверяется в рамках контроля за соблюдением налогового законодательства.

Некоммерческие организации – объект налогового мониторинга

Некоммерческие организации (далее – НКО), подавая налоговую отчетность наравне с иными субъектами, обязаны помимо «стандартных» форм представлять специализированные формы отчетности. Так, по завершении налогового периода при получении благотворительных средств благотворительная организация должна представить в составе декларации по налогу на прибыль организаций лист 10 «Отчет о целевом использовании имущества (в том числе денежных средств), работ, услуг, полученных в рамках благотворительной деятельности, целевых поступлений, целевого финансирования».

Принимая изложенную позицию, становится правомерным предложение по расширению показателей, мониторинг которых лежит в основе риск-ориентированного подхода при выборе объектов выездной налоговой проверки, а также при оценке результатов контрольных мероприятий [3, с. 145]. Таким показателем может стать целевое применение и эффективность расходования финансовых средств.

Благотворительные организации (ст. 7 Федерального закона от 11 августа 1995 г. № 135-ФЗ) создаются в формах общественных организаций (объединений), фондов, учреждений и в иных формах, предусмотренных федеральными законами для благотворительных организаций. Перечисленные формы согласно российскому гражданскому законодательству

являются разновидностями некоммерческих организаций.

Регистрацию НКО, структурных подразделений (отделений, филиалов и представительств) иностранной некоммерческой неправительственной организации, общественных объединений осуществляет Минюстом России в отличие от других юридических лиц (налоговые органы).

Особый порядок регистрации НКО обусловлен главным образом отличиями в целях создания коммерческих и некоммерческих организаций, которые определены ст. 50 Гражданского кодекса Российской Федерации: юридическими лицами могут быть организации, преследующие извлечение прибыли в качестве основной цели своей деятельности (коммерческие организации) либо не имеющие извлечение прибыли в качестве такой цели и не распределяющие полученную прибыль между участниками (некоммерческие организации). Представляется, что на стадии регистрации в Минюсте России при получении соответствующих сведений налоговыми органами может быть осуществлен предварительный налоговый контроль с помощью так называемого метода учета (ознакомление при постановке на учет).

Проверка представляет собой единичное контрольное действие на определенном участке деятельности контролируемого субъекта, осуществляемое на месте с использованием учетных, отчетных документов для выявления нарушений финансовой дисциплины и устранения их последствий. Налоговая проверка рассматривается как совокупность специальных приемов налогового контроля, применяемых налоговыми органами с целью установления достоверности отражения объектов налогообложения и правильности исчисления и уплаты налогов и сборов по документам, отчетам, бухгалтерским балансам и другим носителям информации.

При этом до введения в действие соответствующих положений НК РФ нарушение налоговыми органами порядка проведения проверок, а также отсутствие полного обоснованного оформления их результатов не являлись основаниями для признания актов и решений недействительными. Лишь в определенных случаях применялись меры дисциплинарного воздействия к должностным лицам налоговых

органов. За прошедшие годы защита прав налогоплательщиков на законодательном уровне значительно усилилась, и достаточно минимального нарушения (например, сроков) может привести к отмене ненормативного правового акта налогового органа.

Формы и методы налогового контроля есть понятия взаимодополняющие, при этом можно предположить, что методы налогового контроля не используются самостоятельно вне какой-либо отдельно взятой формы налогового контроля. Искаженное понимание сути форм и методов налогового контроля все еще приводит к появлению в деятельности налоговых органов попыток проведения таких разновидностей проверок налогоплательщиков, порядок которых не отражен в действующем налоговом законодательстве. Тем не менее суды достаточно часто признают правомерность их проведения и легитимность взыскания по их итогам доначислений налоговых платежей.

В качестве примера приведем проверку порядка исполнения обязанности по уплате налога. По мнению ФАС Западно-Сибирского округа, эта проверка является наравне с налоговой проверкой одной из форм налогового контроля и преследует цель установления добросовестности или недобросовестности в действиях налогоплательщика при исполнении обязанности по уплате исчисленных сумм налогов, не поступивших в бюджет. При этом иное понимание сути данной проверки влечет нарушение интересов государства, поскольку налогоплательщики, злоупотребившие правом, предусмотренным ст. 45 НК РФ, фактически уклоняются от уплаты налогов. Решением арбитражного суда Читинской области еще одной формой налогового контроля назван контроль за использованием налоговых льгот [4, с. 28–34].

Вместе с тем имеет место и обратное. Так, предположения налогового органа о том, что договор, проходящий под наименованием «договор пожертвования», является ни чем иным как притворной сделкой (т. е. сделкой, которая совершена с целью прикрытия другой сделки, в том числе сделки на иных условиях), которая прикрывает договор купли-продажи, или предположения о том, что под заявленной благотворительной деятельностью налогоплательщик

осуществляет непосредственно коммерческую деятельность (не соответствующую критериям благотворительности), не могут служить основанием для взыскания с организации налоговых платежей в бесспорном порядке. Для взыскания налога в таких случаях налоговый орган должен обратиться в суд, причем на него возлагается бремя доказывания.

Действенным механизмом выявления подобных правонарушений является выездная налоговая проверка, но данный инструмент контроля может использоваться налоговыми органами далеко не всегда.

В соответствии с Концепцией планирования выездных налоговых проверок, утвержденной приказом ФНС России от 30.05.2007 № ММ-3-06/333@ (далее — Концепция), акцент в системе отбора объектов для проведения выездных налоговых проверок сделан на комплексный анализ финансово-хозяйственной деятельности налогоплательщика и, как следствие, на отказ от тотального контроля и переход к контролю, основанному на критериях риска. В настоящее время распространение риск-ориентированного подхода на все сферы контрольной деятельности государства положено в основу проекта федерального закона «О федеральном, региональном и муниципальном контроле в Российской Федерации».

Соответственно наличие даже обоснованной жалобы (подозрения, предположения) на налогоплательщика, содержащей информацию о нарушении норм НК РФ, не является безусловным основанием для вынесения решения о проведении выездной налоговой проверки.

В план выездных проверок в первую очередь включаются налогоплательщики, относительно которых в результате предпроверочного анализа всей совокупности информации, а не только налоговой отчетности, обнаружены признаки крупных налоговых правонарушений.

Таким образом, вероятность назначения выездной налоговой проверки некоммерческих, тем более благотворительных, организаций весьма низка, что еще раз подтверждает целесообразность включения в Концепцию предложенного выше специального критерия по анализу целевого использования поступающих финансовых средств.

Вместе с тем согласно Концепции к одному из способов ведения финансово-хозяйственной деятельности с высоким налоговым риском относится применения организациями освобождения по использованию труда инвалидов (пп. 2 п. 3 ст. 149 НК РФ), ибо оно может быть обусловлено основополагающей целью получения необоснованной налоговой выгоды.

Лицами, как правило, участвующими в такой схеме, являются:

- налогоплательщик — организация, численность инвалидов в которой составляет не менее 50%, а их доля в фонде оплаты труда — не менее 25%;
- фирма — аутсорсер — организация, представляющая квалифицированный персонал.

В этом случае организация, формально соответствующая требованиям, предъявляемым для освобождения от уплаты НДС, как организация, в состав которой входят инвалиды, занимается производством продукции силами персонала, привлеченного по договорам аутсорсинга, численность которых не учитывается при определении средней численности работников и фонда оплаты труда. Находящиеся в штате сотрудники не в состоянии [по причине состояния здоровья и (или) квалификации] обеспечить производство реализуемой продукции. Однако, исходя из самой законодательной нормы применение освобождения не связано со степенью нетрудоспособности инвалидов — работников организации. Чаще всего именно из-за этого результаты контрольной работы налоговых органов не всегда находят поддержку судебной практики.

Например, в постановлении ФАС Уральского округа от 23.05.2007 № Ф09-3867/07-С2 по делу № А60-32932/06 указано, что доводы налогового органа о неправомерности применения налогоплательщиком льготы, предусмотренной пп. 2 п. 3 ст. 149 НК РФ, не обоснованы. Налоговая же проверка вскрыла, что некоторые инвалиды — работники организации не являются трудоспособными, что следует из справок медико-социальной экспертизы. Однако суд указал, что согласно ст. 37 Конституции Российской Федерации труд является свободным и данная норма не содержит исключений для инвалидов. Факт нарушения обществом трудового законодательства не влияет на возможность применения

освобождения при подтверждении трудовых отношений с данными лицами.

Вопрос о правомерности применения налогоплательщиком освобождения в рассматриваемом случае возникает вследствие неурегулированности законодательных норм, находящей отражение в отсутствии соотношения видов экономической деятельности и форм инвалидности, что приводит к злоупотреблению налоговым инструментарием. Для разрешения коллизии представляется необходимым запретить использование освобождения от налогообложения организации в случае, если лица в силу специфики работы не могут выполнять обозначенную в документации налогоплательщика работу. Положения пп. 2 п. 3 ст. 149 НК РФ следует увязать со степенью инвалидности работников соответствующих видов деятельности организации.

Правилами признания лица инвалидом, утвержденными постановлением Правительства РФ от 20.02.2006 № 95 «О порядке и условиях признания лица инвалидом», признание гражданина инвалидом осуществляется в результате проведения медико-социальной экспертизы исходя из комплексной оценки состояния организма гражданина на основе анализа его клинико-функциональных, социально-бытовых, профессионально-трудовых и психологических данных с использованием классификаций и критериев, утверждаемых Министерством труда и социальной защиты Российской Федерации.

Если, например, лицо признается инвалидом I группы на основании предусмотренного приказом Минтруда России от 17.12.2015 N 1024н «О классификациях и критериях, используемых при осуществлении медико-социальной экспертизы граждан федеральными государственными учреждениями медико-социальной экспертизы» такого критерия, как неспособность к трудовой деятельности или невозможность (противопоказанность) трудовой деятельности, то это должно признаваться основанием для невключения его в среднесписочную численность работников. Соответственно должно быть введено условие обязательного ежегодного представления справок по инвалидности работников одновременно с декларацией по НДС за IV квартал и декларации по налогу на прибыль организаций.

Регулярная (периодическая) подача справок необходима в случаях перехода лица из одной группы инвалидности в другую. Для повышения уровня эффективной работы налоговых органов необходимо более тесное информационное взаимодействие со структурами Фонда социального страхования Российской Федерации.

Отсутствие в Концепции планирования выездных налоговых проверок такого более общего критерия, как применение налогоплательщиком налоговой льготы, предопределено высокими налоговыми рисками злоупотребления, что требует более раннего мониторинга и реализуется в процессе такой формы налогового контроля, как камеральная проверка. Но здесь имеют место методологические проблемы.

Согласно юридическим нормам льготами как факультативным элементом налогообложения, предусмотренным законодательством о налогах и сборах, признаются предоставляемые отдельным категориям налогоплательщиков и плательщиков сборов преимущества по сравнению с другими налогоплательщиками или плательщиками сборов, включая возможность не уплачивать налог или сбор либо уплачивать их в меньшем размере.

Например, не облагается НДС передача товаров (выполнение работ, оказание услуг), передача имущественных прав безвозмездно в рамках благотворительной деятельности, за исключением подакцизных товаров (при соблюдении благотворительной организацией ряда условий) (пп. 13 п. 3 ст. 149 НК РФ). Не подлежат также налогообложению доходы физических лиц в натуральной форме в виде форменной одежды и вещевого имущества, полученные добровольцами, волонтерами в рамках гражданско-правовых договоров, предметом которых является безвозмездное выполнение работ, оказание услуг в соответствии с Федеральным законом от 11.08.1995 № 135-ФЗ «О благотворительной деятельности и благотворительных организациях» и Федеральным законом от 04.12.2007 № 329-ФЗ «О физической культуре и спорте в Российской Федерации» (п. 3.2 ст. 217 НК РФ). Наконец, еще один пример — не облагаются суммы выплат в виде благотворительной помощи в денежной и натуральной форме, оказываемой в соответствии с законодательством

Российской Федерации о благотворительной деятельности зарегистрированными в установленном порядке российскими и иностранными благотворительными организациями (п. 8.2 ст. 217 НК РФ) и т.д.

Однако с правовой точки зрения не всякое снижение налогового бремени можно рассматривать как налоговую льготу, что находит отражение в разнонаправленных позициях субъектов налоговых отношений при решении спорных вопросов.

Отсутствие единства в применяемой терминологии в общей и специальной частях НК РФ, а также разрыв экономической теории и правовой практики нередко приводят к коллизиям в толковании и, как следствие, к рискам штрафных санкций налогоплательщиков, а также издержкам налоговых органов при реализации своих полномочий в ходе проведения процедур налогового контроля. Сложившееся законодательство не может отреагировать на такого рода обстоятельства — слишком объемными должны были бы быть изменения в используемой терминологии. В этом случае важно, чтобы судебная практика учитывала не только юридические постулаты, но и экономическое содержание явлений и операций.

При проведении камеральной налоговой проверки (п. 6 ст. 88 НК РФ) налогоплательщики по требованию налоговых органов обязаны представлять документы, подтверждающие право на налоговые льготы в случае их использования. В структуре главы 21 «Налог на добавленную стоимость» НК РФ нет статьи, имеющей заголовок «Налоговые льготы», но имеется ст. 149 «Операции, не подлежащие налогообложению (освобождаемые от налогообложения)». Практика ее применения нередко приводит к возникновению споров, разрешение которых включает и судебные разбирательства.

Так, Пленум ВАС РФ был вынужден для целей обеспечения единообразных подходов к разрешению споров, связанных с применением главы 21 «Налог на добавленную стоимость» НК РФ, дать арбитражным судам соответствующие разъяснения (Постановление ВАС РФ от 30.05.2014 № 33). В частности, при применении ст. 149 НК РФ судам рекомендовано принимать во внимание сущностное содержание понятия «налоговая

льгота». В результате становится возможным применение п. 6 ст. 88 НК РФ в отношении тех из перечисленных в ст. 149 НК РФ оснований освобождения от налогообложения, которые по своему характеру отвечают такому пониманию налоговой льготы.

Соответственно при камеральной проверке документы могут быть истребованы, например, согласно пп. 5 п. 2 ст. 149 НК РФ, установившему налоговую льготу в отношении столовых образовательных и медицинских организаций, пп. 1 п. 3 ст. 149 НК РФ в отношении религиозных организаций, пп. 2 п. 3 ст. 149 НК РФ в отношении общественных организаций инвалидов, пп. 14 п. 3 ст. 149 НК РФ в отношении коллегий адвокатов, адвокатских бюро и адвокатских палат.

В то же время, по другим позициям, которые вышеуказанным Пленумом были расценены, как освобождения, не имеющие своей целью предоставление определенной категории лиц преимуществ по сравнению с другими лицами, совершающими такие же операции, а представляющие собой специальные правила налогообложения соответствующих операций, документы не могут быть истребованы, ибо здесь нет

объекта налогообложения (п. 2 ст. 146 НК РФ, п. 2, 3 ст. 149 НК РФ).

Выявление организаций, стремящихся к получению налоговой выгоды с использованием налоговых льгот и освобождений по НДС в процессе камерального контроля особенно затруднен, если схема многозвенная и лишь одним из участников является налогоплательщик, имеющий льготы.

Выводы

Налоговый контроль за реализацией мер социальной поддержки граждан выступает эффективным элементом системы государственного контроля. В целях его совершенствования необходимо решить как методологические, так и практико-ориентированные вопросы, включая регламенты взаимодействия с заинтересованными ведомствами и субъектами хозяйствования, эффективность методик ведения мониторинга на основе текущего и углубленного анализа результативности социальных налоговых льгот и прямого бюджетного финансирования, а также оценки реальной потребности лиц в социальной поддержке.

Литература

1. Савченко Л.А. К вопросу определения налогового контроля // Очерки налогово-правовой науки современности: монография. Москва-Харьков: Право, 2013. С. 445–448.
2. Кучерявенко Н.П. Налоговые процедуры: правовая природа и классификация: монография. К.: Правова едність, 2009. С. 412.
3. Грищенко А.В. Совершенствование методического обеспечения налогового контроля некоммерческих организаций // Экономика. Налоги. Право. № 1 2016. С. 143–151.
4. Ильин А.Ю. Юридическое содержание видов, форм и методов налогового контроля // Финансовое право. 2014. № 1. С. 28–34.

References

1. Savchenko L.A. To the question of the definition of tax control // Essays on tax and legal science of modernity: monograph [K voprosu opredeleniya nalogovogo kontrolya // Ocherki nalogovo-pravovoi nauki sovremennosti: monografiya]. Moscow-Kharkov: Right, 2013, p. 445–448.
2. Kucheryavenko N.P. Tax treatment: the legal nature and classification: the Monograph [Kucheryavenko N.P. Nalogovye procheduri: nalogovaya priroda i klassifikaciya]. Kiev, Legal Yednist, 2009, 496 p.
3. Grishchenko A.V. Publications of Young Researchers Improving Methodological Support for Tax Control of Non-Profit Organizations [Grishhenko A.V. Sovershenstvovanie metodicheskogo obespechenija nalogovogo kontrolja nekommercheskih organizacij]. *Economics, Taxes. Law*, No 1, 2016, pp. 143–151.
4. Ilyin A. Yu. Legal content types, forms and methods of tax control [Uridicheskoe sodержanie vidov, form i metodov nalogovogo kontrolya] *Financial law*, 2014, No. 1, p. 28–34.

МЕЖДИСЦИПЛИНАРНЫЙ ПОДХОД К ПРЕПОДАВАНИЮ ПРАВОВЫХ И НАЛОГОВЫХ ДИСЦИПЛИН КАК УСЛОВИЕ УСПЕШНОЙ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ СТАНДАРТОВ В НАЛОГОВОЙ СФЕРЕ

1 апреля 2016 г. в рамках проходившей в стенах Финансового университета Международной научно-методической конференции «Образовательные программы и профессиональные стандарты: поиск эффективного взаимодействия» прошел круглый стол «Междисциплинарный подход к преподаванию правовых и налоговых дисциплин как условие успешной реализации профессиональных стандартов в налоговой сфере».

Процесс формирования национальной системы профессиональных стандартов вовлекает в себя все заинтересованные стороны: работодателей и их профессиональные объединения, образовательные организации, работников и будущих специалистов. Поскольку утвержденные профессиональные стандарты в сфере налогов и налогообложения в настоящее время отсутствуют, вопросы о подходах к их разработке и последующей реализации, поднимаемые в рамках круглого стола, вызвали оживленный интерес со стороны участников круглого стола, в работе круглого стола приняли участие более 50 человек, включая представителей работодателей (ФНС России, PWC, Палаты налоговых консультантов) и вузов (Финансового университета, РАНХиГС, Российской таможенной академии).

Открыла заседание круглого стола его модератор — заведующая кафедрой «Налоги и налогообложение» Финансового университета, д-р экон. наук, профессор, Заслуженный работник высшей школы Российской Федерации **Гончаренко Любовь Ивановна**, которая обозначила основные вопросы, предлагаемые к обсуждению в процессе дискуссии:

1. Междисциплинарный подход в компетентностном формате к преподаванию право-

вых и экономических дисциплин в налоговой сфере.

2. Разработка учебно-методического обеспечения, способствующего реализации междисциплинарных связей в процессе подготовки бакалавров, магистров и аспирантов.

3. Междисциплинарные связи как эффективное средство совершенствования учебного процесса и основное условие реализации профессиональных стандартов ВПО.

4. Направления развития междисциплинарной интеграции в образовательном процессе в системе ДПО в сфере налогов и налогообложения.

5. Разработка междисциплинарного проектирования учебного процесса на основе правовых и экономических дисциплин для подготовки специалистов в области налогов и налогообложения.

6. Действующий характер связей и отношений между учебными дисциплинами правового и экономического блока с дисциплинами профиля «Налоги и налогообложение» в рамках направления 38.03.01 «Экономика».

Особенностью круглого стола стало проведение общественного обсуждения профессионального стандарта «Консультант по налогам и сборам (специалист по налогам и сборам)».

В настоящее время Советом по развитию профессиональных квалификаций уже рассмотрено и утверждено 17 профессиональных стандартов в финансовой сфере, более 20 находятся в разработке. Ведется создание центров оценки квалификации, разработана нормативно-методологическая основа профессионально-общественной аккредитации образовательных программ.

Среди профессиональных стандартов в налоговой сфере только один находится в стадии разработки — стандарт «Консультант по налогам и сборам (специалист по налогам и сборам)». Работа над данным стандартом ведется совместно Палатой налоговых консультантов и Финансовым университетом.

Разработка проекта данного стандарта вызывает большое количество вопросов: нужно ли выделять отдельные стандарты «Консультант по налогам и сборам» и «Специалист по налогам и сборам», на какой ступени высшего или послевузовского образования можно говорить о сформированности компетенций, необходимых для соответствия профессиональному стандарту консультанта по налогам и сборам, как согласуется разрабатываемый стандарт с другими профессиональными стандартами в экономической и юридической сфере.

Основные положения проекта профессионального стандарта налоговых консультантов подробно осветила директор Палаты налоговых консультантов, канд. экон. наук **Иоффе Татьяна Васильевна**. В своем выступлении она представила для обсуждения пять обобщенных трудовых функций консультанта (специалиста) по налогам и сборам и отметила, что утверждение профессионального стандарта будет одинаково полезно для работников, работодателей, образовательных учреждений, а также потребителей услуг по налоговому консультированию (как юридических, так и физических лиц).

Так, для работника профессиональный стандарт позволит понять собственный профессиональный уровень, определить направления профессионального обучения и повышения квалификации, понять перспективы карьерного роста и помочь в поиске работы. Для работодателя он станет основой для подбора квалифицированного персонала на рынке труда, тарификации работ и установления системы оплаты труда, определения профессионального уровня персонала, а также повышения эффективности и качества труда. Для образовательных учреждений данный стандарт создаст основу для разработки многоуровневых образовательных программ и их методического обеспечения, программ по аттестации специалистов. Потребителям услуг этот стандарт позволит

получить качественные услуги, независимо от формы собственности, размера организации, а также обеспечить профессиональной поддержкой физических лиц при исполнении налоговых обязательств.

О реализации требований профессиональных стандартов в учебных планах подготовки налоговых консультантов в своем докладе говорила заведующая кафедрой «Налоговое консультирование» Финансового университета, канд. экон. наук, профессор **Малис Нина Ильинична**. Требования профессионального стандарта «Консультант по налогам и сборам» подразумевают наличие определенного практического опыта у обучающихся, поэтому их реализация вряд ли возможна на уровне подготовки бакалавров. На данном этапе высшего образования целесообразно говорить о соответствии требованиям профессионального стандарта «Специалист по налогам и сборам».

Оживленную дискуссию вызвал вопрос о различных подходах к формированию компетенций и, как следствие, необходимости разработки отдельных профессиональных стандартов для сотрудников налоговых отделов коммерческих организаций, а также работников налоговых органов и государственных служащих.

Опытом подготовки специалистов для налоговых органов и налоговых консультантов за рубежом с участниками круглого стола поделился профессор Джорджтаунского университета (Вашингтон), д-р юрид. наук **Смайли Стаффорд**, осветивший основные отличия системы подготовки специалистов в налоговой сфере в европейских странах. По мнению Смайли С., большой, интересной проблемой является создание магистерских программ для «продвинутых» пользователей, то есть тех, кто уже является достаточно высококвалифицированным действующим работником, но желающим расширить поле своей деятельности за счет приобретения новых знаний.

Директор по работе с персоналом **PWC Круглова Светлана Владимировна** выступила с докладом об оценке качества вузовской подготовки выпускниками. Вниманию участников круглого стола был предложен анализ отзывов выпускников — работников **PWC** по

применению сформированных в вузе компетенций в практической деятельности.

В частности, были представлены данные о том, как оценивают выпускники качество подготовки в вузах, которые они закончили, какие знания и навыки, полученные в вузе, пригодились им в профессиональной деятельности, каких знаний оказалось недостаточно, какие рекомендации с учетом уже полученного практического опыта выпускники могли бы дать вузам по совершенствованию образовательных программ. Выпускники Финуниверситета обратили внимание на то, что их учат не просто автоматически принимать нормы Налогового кодекса Российской Федерации как они есть, а понимать их внутреннее содержание, взаимосвязь с реальными экономическими процессами, тенденции в изменениях. Возможно, что именно увязка экономических и правовых дисциплин способствует выработке этих навыков.

Вопросы взаимодействия и сотрудничества ФНС России и Финансового университета в области подготовки кадров и организации повышения квалификации работников ФНС России в системе дополнительного послевузовского образования осветили в своих докладах заместитель начальника отдела государственной службы и подготовки кадров Управления кадров ФНС России **Рускова Наталья Викторовна** и доцент кафедры «Налоги и налогообложение» Финансового университета, канд. экон. наук **Смирнова Елена Евгеньевна**.

Особенностей реализации требований профессиональных стандартов в программах ДПО в сфере налогов и налогообложения в своем выступлении коснулась координатор отдела основных и дополнительных образовательных программ Учебно-методического управления РАНХиГС, доцент кафедры теории и практики государственного контроля ИГСУ РАНХиГС, канд. тех. наук **Руденко Екатерина Игоревна**.

О роли Положения об отраслевой рамке квалификаций для специалистов по финансовому менеджменту и экономике в развитии современной системы профессиональной квалификации в своем докладе рассказал руководитель МВА и программ бизнес-образования ИОМ

РАНХиГС, канд. экон. наук **Филиппов Олег Сергеевич**.

Руководитель Департамента налогов и налогового права, директор ЦНПиНА ИФЭИ Финансового университета, д-р экон. наук **Пинская Миляуша Рашитовна** в своем выступлении подняла вопросы междисциплинарного подхода к преподаванию экономических и правовых дисциплин в налоговой сфере.

Всеми участниками круглого стола было отмечено интересное интерактивное выступление доцента кафедры «Финансовое и налоговое право» Финансового университета, канд. тех. наук **Мыктыбаева Талгата Дуйсенбиевича**, в котором была продемонстрирована авторская инновационная, интеллектуальная, интерактивная методика обучения «3И-методика», применяемая им при преподавании дисциплины «Налоговое право».

Ручкина Гульнара Флюоровна, д-р юрид. наук, профессор, декан Юридического факультета Финуниверситета, зав. кафедрой «Предпринимательское право» обратила внимание на внедрение положений профессиональных стандартов через междисциплинарные связи в магистерских программах как экономической направленности, так и юридической. Качественное правовое заключение в делах предпринимательской направленности вряд ли возможно без знания экономических процессов и отраслевых особенностей.

Не остались без внимания интересные выступления **Павлова Владимира Павловича**, д-ра юрид. наук, профессора кафедры «Предпринимательское и корпоративное право» Финансового университета; **Горбачевой Ольги Юрьевны**, канд. юрид. наук, доцента кафедры «Гражданское право» Финансового университета; **Сокольниковой Ольги Борисовны**, канд. экон. наук, заведующей кафедрой таможенных доходов и тарифного регулирования Российской таможенной академии; **Буяновой Анастасии Владимировны**, канд. юрид. наук, доцента кафедры «Гражданский и арбитражный процесс» Финансового университета.

*Обзор подготовили
Л.И. Гончаренко, Ю.В. Малкова*

БОРЬБА С РАЗМЫВАНИЕМ НАЛОГОВОЙ БАЗЫ: МИРОВЫЕ И РОССИЙСКИЕ ТЕНДЕНЦИИ

Пятая Международная научная конференция, проходившая 23–24 марта 2016 г. в Финансовом университете, была посвящена вопросам международного налогообложения и называлась «Международное налогообложение: современные вопросы теории и практики». Можно с уверенностью отметить, что конференция вызвала большой интерес у ученых и практиков, специалистов со стажем и молодых специалистов, только вступающих на путь познания профессии.

Конференция проводилась по инициативе профессора **Паскуале Пистоне** (*IBFD*) в рамках магистерской программы «Международное налоговое планирование», запущенной в Финансовом университете на кафедре «Налоги и налогообложение» в 2012 г. и продолжающей с успехом развиваться благодаря поддержке партнеров программы — *IBFD*, Рос-ИФА и *PwC*. Конференцию открыли заведующая кафедрой «Налоги и налогообложение» Финансового университета, профессор, д-р экон. наук **Гончаренко Л.И.** и руководитель магистерской программы «Международное налоговое планирование», председатель Рос-ИФА, профессор, канд. экон. наук **Русакова И.Г.**

Открывая конференцию **Гончаренко Л.И.** обратила внимание на то, что это уже пятая конференция, посвященная вопросам международного налогообложения, которую проводит Финансовый университет. Это свидетельствует об актуальности темы, заинтересованности в ее развитии ученых и практиков не одной отдельной взятой страны, а мирового профессионального сообщества. Каждый год при определении тематики конференции выбираются наиболее актуальные темы, обсуждаемые специалистами, в том числе на конгрессах Международной налоговой ассоциации (*IFA*). В этом году центральное место при обсуждении и более общих вопросов посвящено *BEPS* (далее — также БЭПС) — проекту ОЭСР по

противодействию размыванию налоговой базы и выводу прибыли из-под налогообложения (*Base Erosion and Profit Shifting*).

Русакова И.Г. отметила, что в настоящее время мы являемся свидетелями исторических процессов, происходящих в мировой налоговой политике. При этом Россия не находится в стороне от этих процессов, а активно участвует в них. Но так было не всегда. В период начала 1980-х гг., когда Советский Союз вступил в переговорный процесс по заключению соглашений об избежании двойного налогообложения, вопросы международного налогообложения были предметом интереса узкого круга профессионалов. Сегодня проблемы международного налогообложения обсуждаются на всех уровнях: государственном, научном, академическом и практическом. Специалисты международного налогообложения встречаются на разных профессиональных площадках, в том числе на международных конференциях и в экспертных советах.

Проект *BEPS* стал основным трендом, определяющим развитие международного налогообложения в последние пять лет. Проект направлен на анализ действующих правил налогообложения с точки зрения возможности переноса налоговой базы в юрисдикции, отличные от тех, где ведется производственная деятельность. Проект *BEPS* отличается от предыдущих попыток ОЭСР фундаментально реформировать международную налоговую систему и глобально скоординировать мероприятия по противодействию уклонению от налогообложения либо низкому уровню налогообложения. *BEPS* нацелен на разработку комплексной, сбалансированной и эффективной стратегии для стран, столкнувшихся с проблемой размывания налогооблагаемой базы и вывода прибыли из-под налогообложения.

Принимая во внимание важность и актуальность проблем международного налого-

обложения не только для зарубежного экспертного сообщества, но и для России, для обсуждения на конференции выбраны следующие две основные темы:

1. Налоговый контроль как инструмент реализации мероприятий по деофшоризации российской экономики и борьбы с уклонением от уплаты налогов в международном аспекте.

2. Глобальные направления БЭПС и направления их реализации в Российской Федерации.

На пленарном заседании 23 марта 2016 г. выступили **Оверчук А.Л.**, заместитель руководителя ФНС России, **Паскуале Пистоне**, академический директор *IBFD*, **Виктор ван Коммер**, представитель налоговой администрации Нидерландов и член совета директоров ОЭСР, **Денис Вебер**, профессор Амстердамского университета, **Новоселов К.В.**, заместитель начальника Контрольного управления ФНС России, **Лазорина Е.**, партнер PWC, руководитель налоговой и юридической практики.

Ключевой доклад был сделан заместителем руководителя ФНС России **Алексеем Логвиновичем Оверчуком**. Он отметил, что Россия является активным участником плана *BEPS*, который был одобрен главами государств и правительств *G20* на саммите в Санкт-Петербурге в сентябре 2013 г. В рамках плана *BEPS* предусматривается ряд существенных изменений в архитектуре международного налогообложения и сотрудничества.

Во-первых, будет расширяться состав информации, которой страны *G20* будут обмениваться в автоматическом режиме. Речь идет об обмене специальными межстрановыми отчетами в *xml*-формате (т. н. *country-by-country reporting*) о финансовых, налоговых и отдельных хозяйственных показателях деятельности всех крупнейших международных групп компаний, в том числе в разрезе каждого участника такой группы. Первый обмен предполагается провести уже в середине 2018 г. Кроме того, в *xml*-формате предполагается обмен информацией о выданных налоговых рулингах и соглашениях о ценообразовании по трансграничным сделкам. При этом мы сможем получать такую информацию не позднее трех месяцев, после выдачи таких рулингов дочкам наших компаний. Создание информационных ресурсов на

базе таких сведений позволит нам еще качественнее проводить риск-ориентированный анализ в целях налогового контроля.

Во-вторых, разрабатывается многосторонний документ, подписание которого позволит синхронно вносить изменения в действующие международные договоры об избежании двойного налогообложения. Главным образом, суть изменений касается ограничения недобросовестного применения налогоплательщиками пониженных ставок и льгот, допускаемых соглашениями об избежании двойного налогообложения. Совместная работа стран *G20* над этим документом должна быть завершена до конца этого года.

В-третьих, предполагается качественное улучшение разрешения налоговых споров в рамках взаимосогласительных процедур. Ни для кого не секрет, что эффективность данной процедуры в рамках международных соглашений крайне низка, рассмотрение спора может длиться годами без какого-либо результата. В итоге налогоплательщики могут подвергаться двойному налогообложению. Чтобы изменить отношение к этому институту, государства *G20* взяли на себя обязательство разрешать споры в рамках взаимосогласительных процедур в срок не более чем два года.

Координация и проверка исполнения пунктов плана *BEPS* будут осуществляться в рамках специального инклюзивного органа, в котором на паритетных началах будут работать все страны *G20*, ОЭСР и другие присоединившиеся государства и территории. Первое заседание этого органа планируется в июне этого года в Киото. По всем этим направлениям ФНС России плотно сотрудничает с Минфином России, с целью эффективного внедрения согласованных мероприятий в рамках плана *BEPS*.

Выступление заместителя начальника Контрольного управления ФНС России, канд. экон. наук, доцента кафедры «Налоги и налогообложение» Финансового университета **Константина Викторовича Новоселова** было посвящено направлениям развития технологии и методики налогового контроля в системе международных налоговых отношений. Докладчик отметил, что международным

сообществом проводится серьезная системная работа по пересмотру и совершенствованию международных и национальных налоговых правил, направленная на устранение возможностей для сокрытия активов и финансовых счетов в офшорах. Существенным изменениям подвергается в том числе законодательство в области валютного контроля, противодействия отмыванию доходов и финансированию терроризма.

С 1 июля 2015 г. Российская Федерация присоединилась к Совместной конвенции ОЭСР и Совета Европы о взаимной административной помощи по налоговым делам, и ФНС России уже имеет возможность направлять налоговые запросы в более чем 90 стран и юрисдикций, включая офшорные юрисдикции. Вместе со странами — членами G20 и ОЭСР ФНС России участвует в работе по внедрению современных электронных способов информационного обмена сведениями о финансовых счетах и зарубежных активах между налоговыми органами различных стран и юрисдикций. В 2017 г. будет введена в эксплуатацию общая для всех стран система взаимного обмена сведениями об иностранных счетах, имуществе и активах иностранных налоговых резидентов в налоговые органы стран, резидентами которых они являются.

ФНС России подключится к этой системе в 2018 г. и начнет получать указанные сведения из офшоров в электронном систематизированном виде. Как подчеркнул К.В. Новоселов, полученные сведения будут использоваться ФНС России для осуществления мер налогового контроля в отношении лиц, владеющих зарубежными активами и финансовыми счетами, что создает определенные риски для граждан, до сих пор полагающихся на существовавшую в прошлом непрозрачность офшорных юрисдикций.

Докладчик также отметил, что Основные направления налоговой политики Российской Федерации на 2016 г. и на плановый период 2017 и 2018 гг. предусматривают, в частности, совершенствование правил налогообложения прибыли контролируемых иностранных компаний, совершенствование правил налогообложения при трансфертном ценообразовании, а

также меры по противодействию злоупотреблению нормами законодательства о налогах и сборах в целях минимизации налогов.

Анализу плана *BEPS* как с точки зрения мировой практики, так и с точки зрения Российской действительности, было посвящено выступление руководителя налоговой и юридической практики ведущей аудиторско-консультационной компании ПрайсвогтерхаусКуперс, партнера компании, **Екатерины Лазориной**, которая отметила, что некоторые концепции плана *BEPS* уже нашли отражение в налоговом законодательстве России. Основные направления налоговой политики России на 2016–2018 гг. ссылаются на концепции *BEPS*. Можно ожидать дальнейших изменений. Уже сейчас изменения в зарубежных странах могут существенно повлиять на деятельность как иностранных, так и российских компаний. Информация может стать доступна налоговым органам России через процедуру обмена информацией.

Из 15 направлений плана *BEPS* наибольший интерес у российских холдинговых компаний вызывает третье направление («Совершенствование правил КИК»), шестое направление («Борьба с злоупотреблениями международными соглашениями») и тринадцатое направление («Изменение документации по трансфертному ценообразованию»). По каждому направлению ОЭСР подготовила отдельный отчет.

По третьему направлению ОЭСР предлагает изменить национальные правила КИК, чтобы повысить их эффективность. Предлагаемые изменения касаются определения КИК; критериев освобождения от налогообложения по правилам КИК; определения налогооблагаемых доходов по правилам КИК; подхода к расчету прибыли по правилам КИК; подхода к определению доли прибыли, подлежащей налогообложению по правилам КИК; положений, направленных на устранение двойного налогообложения.

В России правила КИК начали действовать с 1 января 2015 г. Уже было внесено несколько поправок в законодательство. При разработке правил КИК и поправок к ним законодатели ориентировались на рекомендации ОЭСР, изложенные в третьем направлении.

В отношении шестого направления («Борьба со злоупотреблениями международными соглашениями») ОЭСР рекомендует странам включить в налоговые соглашения положения, в явном виде устанавливающие, что целью соглашения является избежание двойного налогообложения, а не предоставление возможностей для ухода от налогообложения; включить в соглашение статью об ограничении льгот (*limitation on benefits*), в которой будут содержаться конкретные требования к получателю доходов; включить в соглашение общие положения об ограничении льгот при отсутствии реальной деловой цели соответствующих операций (деятельности).

В России с 1 января 2015 г. начала действовать концепция бенефициарной собственности. Последние поправки были приняты 15 февраля 2016 г.: для целей применения льгот по соглашениям иностранный контрагент должен иметь фактическое право на доход, получаемый из России; в НК РФ и разъяснениях Минфина России приведены примеры ситуаций, когда фактическое право на доход отсутствует; предусмотрена возможность применения «сквозного» подхода. В настоящее время идет процесс пересмотра положений соглашений между Россией и другими странами.

В отношении тринадцатого направления («Изменения документации по трансфертному ценообразованию») в России запущена работа по разработке изменений в существующие российские требования к документации по ТЦО с учетом рекомендаций ОЭСР, изложенных в тринадцатом направлении.

Начальник отдела налоговой политики департамента финансовой политики ЕЭК, **Мембеталиев Н.Т.** отметил большой интерес со стороны членов ЕЭК к процессам, которые происходят в международной налоговой практике, в том числе к новым налоговым законодательным инициативам в России.

Правилам *BEPS* и планам применения в ЕС, а также вопросам налогового администрирования в контексте *BEPS* были посвящены выступления профессора Университета Амстердама **Дениса Веббера** и доктора права, профессора, члена Совета директоров *IBFD* **Виктора ван Коммера**. Доктор права,

профессор, академический директор *IBFD*, **Паскуале Пистоне** привел примеры лучших практик и стандартов защиты прав налогоплательщиков. Эту тему применительно к практике защиты прав налогоплательщиков в России в сравнении с лучшими зарубежными стандартами продолжил руководитель российской налоговой практики **Линклейтерс**, ответственный секретарь Рос-ИФА, канд. юрид. наук **В.А. Мачехин**.

Всеми участниками конференции были отмечены интересные эмоциональные выступления зарубежных гостей: профессора Паскуале Пистоне, академического директора *IBFD*, профессора Стаффорда Смайли из Джорджтаунского университета (Вашингтон), а также Дениса Веббера, профессора Университета Амстердама. **Виктор ван Коммер**, член совета директоров *IBFD*, директор Амстердамского центра налогового права Университета Амстердама выступил с двумя интересными докладами теоретико-методологического и практического характера: «Вопросы налогового администрирования в контексте *BEPS*», «Роль налоговой администрации в защите прав налогоплательщиков».

Не остались без внимания интересные выступления **Даниила Владимировича Винницкого**, заведующего кафедрой финансового права Уральской государственной юридической академии, а также **Николая Сергеевича Милоголова**, старшего научного сотрудника Центра налоговой политики НИФИ.

Во второй день работы конференции состоялось несколько панельных дискуссий по отдельным направлениям Правил БЭПС и планам их применения в России: «Трансфертное ценообразование применительно к нематериальным активам», «Контролируемые иностранные компании», «Ограничение вычета процентов, пункт 4 БЭПС», «Развитие механизмов предотвращения злоупотреблений международными налоговыми договорами: мировые тенденции и специфика применения в России (пункт 6 БЭПС)», «БЭПС и постоянное представительство», «Международный обмен налоговой информацией». В дискуссии участвовали специалисты-практики из *PWC*, *EY*, Бейкер и Макензи, Дентонс, Бейкер Тилли Русаудит и др.

Дискуссия о трансфертном ценообразовании применительно к нематериальным активам в значительной степени была посвящена обсуждению вопроса о статусе в Российской Федерации документов ОЭСР по трансфертному ценообразованию, прежде всего Руководству по ТЦО. Такой документ не является юридически обязательным для страны, но отечественные фискальные органы активно им пользуются. Для решения вопросов, возникающих при применении правил ТЦО, необходимо определиться, будет ли Российская Федерация разрабатывать свои концепции данного института, или будет следовать в фарватере рекомендаций ОЭСР.

При обсуждении вопросов о контролируемых иностранных компаниях была поднята тема того, насколько в документах БЭПС содержатся однозначные рекомендации по содержанию данного института. Участники обсуждения пришли к выводу о том, что каких-либо однозначных позиций ОЭСР не высказывает, признавая различные способы формулирования таких правил и целей, на достижение которых они могут быть направлены. Таким образом, каждая страна должна самостоятельно определиться с направлениями использования данного института. В Российской Федерации правила КИК разрабатывались в спешке, без единой концепции, что и привело к необходимости неоднократного их изменения в течение непродолжительного времени. Необходимо сосредоточиться на формулировании национальной концепции КИК для дальнейшего совершенствования данных правил.

Развитие механизмов предотвращения злоупотреблений международными налоговыми договорами в России развивается достаточно активно, и практика деятельности налоговых органов и судов свидетельствует о том, что в стране применяются различные правила и концепции, противодействующие такому злоупотреблению. В частности, к налоговым соглашениям применяется концепция необоснованной налоговой выгоды (и отдельные составные

элементы данной концепции), правила о фактическом собственнике дохода. При этом практика применения таких правил является для страны относительно новым явлением, и в ряде случаев суды демонстрируют непоследовательный или не очень традиционный для таких правил подход. Например, судебные решения по делам компаний «Северный Кузбасс» и «Орифлейм» вызывают большой объем критических замечаний как по форме, так и по содержанию.

Дискуссия по БЭПС и постоянному представительству сконцентрировалась вокруг проблем постоянного представительства в форме зависимого агента. Несмотря на то, что в России данная форма постоянного представительства предусмотрена в законодательстве и налоговых соглашениях достаточно продолжительный период, серьезного понимания данного института пока не выработано, равно как и порядка его практического применения. Судебная практика по делу компании «Орифлейм» только усложнила понимание данного института.

Международный обмен налоговой информацией не является новым явлением для Российской Федерации. Многочисленные налоговые соглашения, заключенные Россией, традиционно содержали статьи о таком обмене. В настоящее время Россия демонстрирует как активное применение данных положений, так и присоединение к специальным международным проектам по обмену информацией.

На конференции присутствовали представители прессы (журнал «Финансы»), преподаватели и студенты МГИМО (У) МИД России, МГУ, НИУ ВШЭ, РЭА им. Плеханова, МГЮУ им. О.Е. Кутафина, РАНХиГС, Российского государственного аграрного университета МСХА им. К.А. Тимирязева. В работе конференции также участвовали преподаватели и студенты вузов Санкт-Петербурга (СПбГЭУ), Воронежа (Воронежского государственного университета).

Обзор подготовили: Л.И. Гончаренко, И.Г. Русакова, В.А. Мачехин, О.И. Борисов