

5/2014

Издается с 2008 года

Выходит 6 раз в год

Экономика. Налоги. Право

Международный научно-практический журнал

РЕДАКЦИОННЫЙ СОВЕТ

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

МЕЖДУНАРОДНЫЙ ИЗДАТЕЛЬСКИЙ СОВЕТ

- Р. Буссе**, налоговый консультант (г. Галле, Германия)
В. П. Вишневский, зам. директора Института экономики промышленности НАН Украины
П. Головненков, главный научный сотрудник Потсдамского университета, доктор права
Ю. Б. Иванов, зав. кафедрой Харьковского национального экономического университета
С. М. Омирбаев, ректор Павлодарского государственного университета им. С. Торайгырова

- А. М. Соколовская**, зам. директора Научно-исследовательского финансового института Минфина Украины
У. Хелльманн, заведующий кафедрой уголовного права и экономических преступлений Потсдамского университета

РЕДАКЦИОННАЯ КОЛЛЕГИЯ

- Л. И. Гончаренко**, зав. кафедрой Финуниверситета, д-р экон. наук — председатель редколлегии
Н. Н. Думная, зав. кафедрой Финуниверситета, д-р экон. наук — зам. председателя редколлегии
Г. Ф. Ручкина, декан факультета Финуниверситета, д-р юрид. наук — зам. председателя редколлегии
А. П. Альбов, зав. кафедрой Финуниверситета, д-р юрид. наук
Е. С. Вылкова, профессор кафедры финансов Санкт-Петербургского государственного университета экономики и финансов, д-р экон. наук
И. В. Горский, профессор кафедры Финуниверситета, д-р экон. наук
В. Н. Засько, декан факультета Финуниверситета, д-р экон. наук
И. И. Климова, зав. кафедрой Финуниверситета, канд. филол. наук
Г. В. Колодня, зам. зав. кафедрой Финуниверситета, д-р экон. наук
М. А. Лапина, зав. кафедрой Финуниверситета, д-р юрид. наук
И. А. Майбутов, зав. кафедрой Уральского федерального университета, д-р экон. наук
Н. И. Малис, зав. кафедрой Финуниверситета, канд. экон. наук
М. В. Мельничук, зав. кафедрой Финуниверситета, д-р экон. наук
М. А. Моисеенко, зам. зав. кафедрой Финуниверситета, канд. юрид. наук
М. Р. Пинская, профессор Финуниверситета, д-р экон. наук
М. А. Пивоварова, профессор Финуниверситета, д-р экон. наук
И. С. Цыпин, профессор Московского государственного индустриального университета, д-р экон. наук
В. М. Смирнов, декан факультета Финуниверситета, д-р экон. наук

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

Журнал зарегистрирован в Федеральной службе по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций.

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

Учредитель
ФГБОУ «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

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

Заведующий редакцией научных журналов
В. А. Шадрин

Выпускающий редактор
В. А. Чечет

Корректор
Е. В. Маурина

Верстка
С. М. Ветров

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

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

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., 51,
корп. 3, к. 104.

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

Подписано в печать:
27.10.2014
Формат 60×84 1/8
Заказ № 543 от 27.10.2014
Отпечатано в ООП
Издательства
Фининиверситета
(Ленинградский пр., д. 49)

Главная тема

Н. Н. Думная
Смена отраслевых структур: кластеры ... 4

Экономика и управление

Е. Б. Тютюкина, Т. Н. Седаш
Основные факторы, влияющие на инвестиционную деятельность компаний базовых отраслей российской экономики. 8

И.А. Стрелкова
Трансформация базовых факторов конкурентоспособности отраслей российской экономики на мировом рынке 15

М. В. Щербина
Определение уровня конкуренции на товарных рынках Российской Федерации: отраслевой анализ. 22

Л.В. Эдер, И.В. Филимонова, В.Ю. Немов, И.В. Проворная
Нефтяная промышленность России на современном этапе 29

Т.Г. Попадюк
Роль промышленной политики в модернизации промышленности России. 38

А.А. Сергеев
Конкурентоспособность машиностроения: реальность и перспективы 44

Л.С. Кабир
Государственная поддержка рыбохозяйственного комплекса: системность мер и обеспечение их эффективности. 50

О.Н. Романенкова
Организация информационных потоков в управлении логистикой на автомобильном транспорте. 56

А.А. Мордкович
Пассажирские авиаперевозки: финансово-экономические проблемы и экономический рост 62

И.В. Трезуб
Проблемы ценообразования на рынке дополнительных услуг сотовой связи. 65

Н.Я. Головецкий
Государственное регулирование производства военной продукции 72

А.Н. Ряховская
Направления повышения инвестиционной активности малых городов 81

А.А. Цыганов
Конъюнктура российского страхового рынка 86

Н.В. Кириллова
Российские страховые промышленные системы 91

П.Д. Буров, Н.И. Морозко
Борьба российских банков за малый и средний бизнес. 99

В.Б. Фролова, С.А. Максимова
Региональные факторы структуры капитала молочной отрасли 103

Н.В. Иванова
Агломерации и кластеры как сетевые структуры устойчивого роста региональной экономики 111

Налоги и налогообложение

Л.И. Гончаренко, О.Н. Савина
Актуальные вопросы формирования инвестиционной привлекательности региона на современном этапе развития российской экономики. 117

К.В. Новоселов
Проблемы налоговой оптимизации в сфере налогообложения прибыли ... 126

Ю.И. Грищенко
Роль корпоративного налогового менеджмента в финансовой политике организации 131

А.В. Ильин
О состоянии налогового контроля в России 135

Судебная и арбитражная практика

А.А. Борисичев
Актуальные тенденции минимизации уголовно-правовых последствий налоговых споров 140

Форумы, конференции, круглые столы

Круглый стол «Налоговая политика России в условиях современных политических и экономических вызовов» 146

Объявление о форуме 151

Поздравления юбилярам 152

Topical Issue*N.N. Dumnyaya***Change of Industry Structures: Clusters** 4**Economy and Management***E.B. Tyutyukina, T.N. Sedash***Principal Factors Impacting the Investment Activities of Companies in Basic Sectors of the Russian Economy** 8*I.A. Strelkova***Transformation of the Basic Factors Determining Competitiveness of the Russian Economy on the Global Market** 15*M.V. Shcherbina***Determining the Level of Competition in Product Markets of the Russian Federation: an Industry Analysis** 22*L.V. Eder, I.V. Filimonova, V. Yu. Nemov, I.V. Provornaya***Russia's Oil Industry at the Present Stage** 29*T.G. Popadyuk***The Role of Industrial Policy in Russian Industry Modernization** 38*A.A. Sergeev***Competitiveness of the Russian Mechanical Engineering: Reality and Prospects** 44*L.S. Kabir***The State Support of Fishery Complex: System Measures and their Effectiveness** 50*O.N. Romanenkova***Information Flows for Logistics Management of Road Transport** 56*A.A. Mordkovich***Air Passenger Traffic and Economic Growth** 62*I.V. Tregub***Pricing on the Mobile VAS Market: Current Problems** 65*N. Ya. Golovetsky***State Regulation of Military Production** 72*A.N. Ryakhovskaya***Ways to Enhance Investment Activities in Small Cities** 81*A.A. Tsyganov***Situation on the Russian Insurance Market** 86*N.V. Kirillova***Russian Insurance Industrial Systems** 91*P.D. Burov, N.I. Morozko***Russian Banks are Fighting for SMEs** 99*V.B. Frolova, S.A. Maximova***Regional Factors in the Capital Structure of the Dairy Industry** 103*N.V. Ivanova***Agglomerations and Clusters as Network Structures for the Regional Sustainable Economic Growth** 111**Tax & Taxation***L.I. Goncharenko, O.N. Savina***The investment attractiveness of a region at the present stage of Russian economic development: Current Aspects and Problems** 117*K.V. Novoselov***Tax Optimization: Taxation of Profits** 126*Yu.I. Grishchenko***The Corporate Tax Management and the Financial Policy of the Organization** 131*A.V. Ilyin***The Current State of the Tax Control in Russia** 135**Arbitration and litigation***A.A. Borisichev***Recent Trends in Mitigation of Criminal Legal Consequences of Tax Disputes** 140**Forums, Conferences, Round Tables****Round-table discussion****«Russian Tax policy in Modern Economic and Political Challenging Conditions»** 146**Announcement of forum** 151**Anniversary Congratulations** 152

УДК 330.101.542

Смена отраслевых структур: кластеры*

Приводится определение кластеров в экономике, рассматриваются их характеристики, проблемы формирования, внутренняя структура, тенденции и закономерности развития, анализируется процесс создания кластеров в России, исследуется проблема кластерного парадокса, делается вывод о том, что для формирования кластеров в России необходимо поощрять развитие связей между крупными предприятиями, с одной стороны, и малым и средним предпринимательством, с другой.

Ключевые слова: кластеры; инновации; синергетический эффект.

The definition of clusters in the economy is provided; their characteristics, problems of creation, internal structure, trends and patterns of development are considered; the process of cluster development in Russia is analyzed; the cluster paradox problem is investigated. It is concluded that to ensure the creation of clusters in Russia it is important to encourage the development of links between large companies, on the one hand, and small and medium-sized businesses, on the other.

Keywords: clusters; innovations; synergistic effect



Думная Наталья Николаевна

*д-р экон. наук, профессор,
зав. кафедрой микроэкономики
Финансового университета,
Заслуженный работник высшей
школы РФ, лауреат премии
Правительства РФ
E-mail: dumdum47@mail.ru*

конкурентоспособные фирмы одной отрасли обычно не бессистемно разбросаны по разным государствам, а концентрируются, «слипаются в сгустки», получившие название кластеры¹. Причем сразу несколько крупнейших компаний часто базируются в одной и той же стране, а порой — в одном регионе. Именно кластеры представляются, по выражению М. Портера, «бриллиантами» экономической системы страны, обеспечивающими ее экономический рост и конкурентные позиции.

Кластерный подход применяется не только в экономике.

Понятие «кластер» используется в физике (коррелированная группа элементарных частиц); астрономии (группа звезд, связанных друг с другом силами гравитации); химии (объединение нескольких атомов или молекул), лингвистике (группа близких языков) и т.д. Быть может, самое известное применение кластерного подхода находим в компьютерных технологиях. Так, видный специалист по компьютерным технологиям Г. Пфистер, который считается главным архитектором кластерной структуры компьютерных систем, подразумевал под кластером группу объединенных высокоскоростными каналами связи компьютеров, представляющую с точки зрения пользователя единую машину. В таких кластерах осуществляются параллельные (частный

Кластеризация экономики

Особенностью экономик развитых стран в настоящее время, по нашему мнению, является структурная перестройка, заключающаяся в том числе в формировании кластерной («кустовой») организации экономического пространства, которая дает отличные результаты и в отраслевом, и межотраслевом разрезе.

Общепризнанным «отцом» кластерной теории является американский экономист М. Портер из Гарвардской школы бизнеса, обративший внимание специалистов на то, что наиболее

* Статья подготовлена по результатам исследований, выполненных за счет бюджетных средств по государственному заданию Финансового университета 2014 г.

¹ От английского слова *cluster* — скопление, сгусток.

случай — распределенные) вычисления, когда одна задача подразделяется на набор меньших задач, которые могут решаться одновременно при условии известной координации.

Таким образом, кластер — это объединение нескольких однородных элементов, которое может рассматриваться как самостоятельная единица, обладающая определенными свойствами.

В экономике под кластерами понимается группа географически соседствующих взаимосвязанных компаний и связанных с ними организаций, действующих в определенной сфере, характеризующихся общностью деятельности и взаимодополняющих друг друга [1, с. 207], которая представляет собой сеть независимых компаний, расположенных в достаточной географической близости и взаимодействующих в рамках единого процесса создания стоимости:

- производственные и/или сервисные компании, включая поставщиков оборудования, комплектующих компонентов и услуг;
- создатели технологий и ноу-хау — университеты, научно-исследовательские институты, инженеринговые компании;
- связующие рыночные институты — брокеры, консультанты;
- потребители.

Какими бы неконфликтными ни выглядели внешне ведущие компании, составляющие кластер, они борются за завоевание преимуществ в конкурентной борьбе, так как кластер представляет собой организованный фрагмент рынка. Этим он отличается от картеля или финансово-промышленной группы (далее — ФПГ). Рынок координирует действия его участников путем выработки соответствующих сигналов — рыночных цен, на основе которых формируется нужная агентам рынка информация, в условиях конкуренции служащая своеобразным когнитивным механизмом; способствуя принятию лучших индивидуальных решений участников рынка, она создает для общества в целом предпосылки для открытия нового. Входящие в кластер компании связывают не сговор и не общие владельцы, а взаимовыгодные конкурентные преимущества. Последнее перетекает от одной компании к другой даже против их желания в силу непрерывных контактов и стычек на общем для всех рынке. Так, высокая конкурентоспособность американских фирм-производителей персональных компьютеров объясняется не сотрудничеством и взаимным предоставлением прав на использование технических новинок (как могло быть, действуя они в рамках единой ФПГ).

Напротив, лидирующие на рынке *IBM, DELL, Compact, Apple* десятилетиями ожесточенно соперничают друг с другом. Но именно взаимное соперничество не позволяет им отставать от прогресса и затрудняет продвижение на рынке фирм-конкурентов.

Некоторые характеристики кластеров

Кластеры формируются вокруг «ядер» — университетов, НИИ, быстрорастущих фирм, так называемых газелей².

Исследования кластеров в России начались совсем недавно, несмотря на то что в западной экономической литературе они анализируются в течение довольно продолжительного периода времени и накопился определенный опыт их функционирования, на основании которого можно делать важные выводы. Вот некоторые из них.

Оказалось, что кластеры, подобно товарам, имеют свой жизненный цикл: зарождение, рост, зрелость, закат. В Западной Европе имеются кластеры, которые успешно развиваются (нанотехнологии), но одновременно существуют и такие, которые стагнируют и идут к закату (сталелитейные кластеры) [2, 3, 4].

При описании жизненных циклов кластеров возникает методологическая проблема: как установить начало создания кластера, что вынуждает исследователей анализировать уже существующие кластеры. Тем не менее следует признать, что динамический эволюционный подход к кластерам весьма плодотворен, так как позволяет определять их влияние на экономическое развитие, а не только изучать кластеры сами по себе.

В процессе эволюции кластеры меняют свой состав, связи между элементами, развивают внутренние сети различного характера. В основе их развития лежат три группы факторов:

- размер кластеров — величина, границы, географическая экспансия, состав компаний и организаций, наличие субкластеров внутри существующего кластера и т.д. Так, Силиконовая долина США несравнима по экономической мощи и влиянию с лесным кластером Финляндии;
- связи между элементами кластера, т.е. взаимосвязи элементов (М. Портер), что становится в конечном счете причиной неоднородности кластера. Это — структурная характеристика кластера;

² От английского слова *gazelles* — быстрые и выносливые (термин, впервые употребленный Д. Берчем).

- зависимость от жизненного цикла применяемых технологий и выпускаемых продуктов. Появление новых технологий может приводить как к конкуренции технологий внутри кластера, так и к возникновению новых конкурирующих кластеров. Это — качественная характеристика кластера через его продукт, а вернее, через его технологическую траекторию.

В современных условиях особое значение приобретает третья группа факторов ввиду быстрых темпов обновления технологий.

В мире имеются примеры очень успешных кластеров, например кластер информационных технологий в Силиконовой долине (США), а также автомобильный (Северный Рейн-Вестфалия, Германия), парфюмерный (Грасе, Франция), химический (Сингапур), биотехнологический (Швеция), продуктовый (Аризона, США), телекоммуникаций (Италия).

Располагаются кластеры по не всегда понятному плану — ведь ход конкурентной борьбы непредсказуем. В крохотной Швейцарии имеются сразу три ведущие мировые фармацевтические фирмы, а в очень похожих на нее по уровню развития и менталитету Швеции и Нидерландах не появилось ни одной значимой фирмы в данной отрасли. Аналогичным образом созвездие наиболее конкурентоспособных автомобильных компаний некогда сложилось в Японии [5]. Позже лидерство в этой отрасли перешло к Южной Корее. Но в этих странах не возникло ни одной авиационной фирмы мирового значения. Причем очевидно, что «списать» этот факт на слишком большое отставание Японии или Кореи от лидирующих в авиастроении стран нельзя: в куда менее развитой Бразилии этот разрыв успешно преодолен. Наиболее успешные компьютерные компании преимущественно расположены в США, а гиганты аудио- и видеотехники — в Японии и Юго-Восточной Азии. В Швеции имеются несколько мощных машиностроительных компаний, но нет ни одной химической фирмы. В Германии расположены три крупнейшие химические компании и оба мировых лидера массового производства дорогих автомобилей, а вот сильных немецких компьютерных фирм нет.

Сами факты наличия кластеров на первый взгляд противоречат природе конкурентной борьбы, победа одного конкурента, казалось бы, должна оборачиваться поражением другого. М. Портер обратил внимание на то, что если хотя бы части фирм удается справиться с ситуацией (а тотальное вытеснение всех конкурентов обычно невозможно), это означает

следующее: они приобрели опыт успешного противостояния сильнейшей фирме, создали конкурентоспособные продукты. Тем самым закладывается фундамент успехов целого куста тесно взаимодействующих компаний.

Правительства многих стран активно способствуют формированию кластеров. Например, в Германии с 1995 г. действует программа создания биотехнологических кластеров *Bio Regio*. В Великобритании правительство определило районы вокруг Эдинбурга, Оксфорда и Юго-Восточной Англии как основные регионы размещения биотехнологических фирм. В Норвегии правительство стимулирует сотрудничество между фирмами в кластере «морское хозяйство». Кластерная стратегия практикуется также в Дании, Нидерландах, Канаде, ЮАР, Франции, Италии.

Входящие в кластер отрасли обычно пользуются повышенным вниманием властей. На фундаментальные исследования в соответствующих областях знания выделяются бюджетные ассигнования, возникают научные институты и вузы. Связанные с кластером профессии становятся престижными, а достижения в соответствующих отраслях превращаются в предмет национальной гордости, что способствует, в свою очередь, появлению венчурных предприятий, занятых поиском прорывных технологий в рамках специализации кластера. И понятно, почему так происходит: изобретательский потенциал нации фокусируется на кластере, и именно в его рамках он находит максимальную материальную и моральную поддержку как частного бизнеса, так и государства.

Кластеры выполняют функции «точек роста» внутреннего рынка и являются базой международной экспансии для всей национальной экономики. Высокая конкурентоспособность страны достигается благодаря сильным позициям отдельных кластеров. Напротив, за их пределами даже самая развитая экономика может давать посредственные результаты. Именно этим и объясняется причина того, почему Япония, обладая мощными автомобильными, электротехническими, электронными предприятиями и организациями, существенно отстает в химическом и фармацевтическом секторах и уж совсем слаба в аэрокосмической сфере.

Кластеры в России

В Финансовом университете при Правительстве Российской Федерации на кафедре микроэкономики разрабатываются проблемы развития кластеров

в российской экономике, что впервые позволило описать в монографии «Опыт конкуренции в России. Причины успехов и неудач» [6] феномен «газелей».

По зарубежным меркам «готовых» кластеров в России пока, видимо, нет. Но началось их становление. В монографии [6] выявлены потенциальные российские кластеры, которые имеют хорошие перспективы развития. Это пищевые кластеры в Москве, Санкт-Петербурге и Белгородской области (кондитерский, пивоваренный, молочной продукции и соков и др.), информационно-телекоммуникационный кластер в Москве, авиакосмические кластеры в Москве и Самаре, судостроительный кластер в Санкт-Петербурге, а также фармацевтический кластер, кластер оборудования для нефтегазовой отрасли, банковский кластер.

Для формирования кластеров в России необходимо поощрять развитие связей между крупными предприятиями, с одной стороны, и малым и средним предпринимательством, с другой. На настоящий момент связи между ними только налаживаются. Следует задействовать потенциал экономического роста, связанный с сотрудничеством предприятий и организаций в форме субконтрактации, т.е. договорных отношений. В развитых странах начиная с 1920-х гг. развивалась система субконтрактации, которая является как самостоятельной системой, так и служит основой для формирования кластеров, где реализуется потенциал использования сетевой формы организации бизнеса с синергетическими эффектами (лавинообразными процессами).

Кластерный парадокс, или почему одни процветают, а другие гибнут

Исследователи выделяют кластерный парадокс (*cluster paradox*) [7], который состоит в том, что чем более узкая специализация у кластера, тем более он нестабилен, подвержен рискам конкуренции, но в то же время он скорее может вырваться вперед за счет сложения эффективности и производительности входящих в него компаний, а затем быстро потерпеть крах, если конкуренты применяют радикальные инновации. Такой кластер недостаточно гибок, чтобы приспособиться к изменениям внешней среды.

Напротив, слишком большое разнообразие компаний приводит к тому, что кластер более адаптивен к переменам, но не порождает синергетического эффекта сложения усилий и перестает существовать. Часто приводится пример биотехнологического кластера в Италии, который потерпел крах (Орсениго, 2001) [4].

Таким образом, даже правильная технологическая траектория может натолкнуться на внутренние проблемы организационной структуры кластера.

Литература

1. Успех инновационного кластера основан на открытости, гибкости и свободе // Новое время. 2010. № 12. URL: [//http://newtimes.ru/articles/detail/18845/A_string_of_competence_clusters_in_life_sciences_and_biotechnology](http://newtimes.ru/articles/detail/18845/A_string_of_competence_clusters_in_life_sciences_and_biotechnology) // ScanBalt Competence Region Mapping Report 2006 (Greifswald/Copenhagen/Goeteborg).
2. Boschma R.A. 2005. Proximity and innovation: a critical assessment. *Regional Studies* 39: 61–74.
3. Bresnahan T., Gambardella A. / Saxenian A. (2001): «Old Economy» Inputs for «New Economy» Outcomes: Cluster Formation in the New Silicon Valleys. *Industrial and Corporate Change* 10 (4), 835–860.
4. Grabher, G.: The Project Ecology of Advertising: Tasks, Talents and Teams. *Regional Studies*. 2002. 36 (3), 245–262.
5. Stimulation of Regional Clusters and International Exchange (International Comparative Survey for Vitalization of the Japanese Economy). Japan External Trade Organization (JETRO). Tokyo, June 2004.
6. Опыт конкуренции в России. Причины успехов и неудач / под ред. А.Ю. Юданова. М.: КноРус, 2007.
7. Tichy G.: Regionale Kompetenzzyklen — Zur Bedeutung Von Produktlebenszyklus — Und Clusteransätzen Im Regionalen Kontext. *Zeitschrift für Wirtschaftsgeographie*. 2001, 45 (3+4), 181–201.
8. Бирюков А.В. Формирование инновационных кластеров в высокотехнологичных отраслях промышленности (на примере ОПК России): автореф. дис. ... д-ра экон. наук. М., 2009.
9. Бородина Е.А. Роль экономических кластеров в повышении конкурентоспособности регионов РФ: автореф. дис. ... канд. экон. наук. Волгоград, 2008.
10. Древинг С.Р. К разработке программы долгосрочного социально-экономического развития России. Проблемы перехода к инновационной экономике // Проблемы современной экономики, 2009, № 2 (30). URL: <http://m-economy.ru/art.php3?artid=25576>.
11. Думная Н.Н. Новая рыночная экономика. М.: МаксПресс, 2009.

УДК 330.322

Основные факторы, влияющие на инвестиционную деятельность компаний базовых отраслей российской экономики*

Рассматриваются основные факторы развития инвестиционной деятельности для повышения конкурентоспособности базовых отраслей российской экономики. С этой целью анализируются 7 видов экономической деятельности и даются рекомендации, направленные на стимулирование инвестиционной деятельности отраслей российской экономики.

Ключевые слова: инвестиционная деятельность; базовая отрасль экономики; фактор развития; источники финансирования; конкурентоспособность.

The main factors contributing to development of investment activities to enable improvement of the competitiveness of basic industries in Russia are considered. With this purpose, 7 types of economic activities are analyzed and recommendations on stimulating the investment activities in the Russian economic sectors are made.

Keywords: investment activity; basic industry; factor of development; funding sources; competitiveness.



Тютюкина Елена Борисовна

д-р экон. наук, профессор,
заведующая кафедрой
«Инвестиции и инновации»
Финансового университета
E-mail: etutukina@mail.ru



Седаш Татьяна Николаевна

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

«Долговременные системные вызовы» современности, препятствующие развитию экономики

В Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 г. заявлено, что российская экономика не только должна продолжать оставаться мировым лидером в энергетическом секторе, добыче и переработке сырья, но и стать конкурентоспособной экономикой знаний и высоких технологий [1].

Для достижения этой цели отечественной экономике необходимо достойно ответить на ряд «долговременных системных вызовов» современности. Наиболее значимыми из них, с точки зрения развития отраслей экономики, являются:

- усиление глобальной конкуренции, охватывающей не только традиционные рынки

* Статья подготовлена по результатам исследований, выполненных за счет бюджетных средств по государственному заданию Финансового университета 2013 г.

товаров, капиталов, технологий и рабочей силы, но и системы национального управления, поддержки инноваций, развития человеческого потенциала;

- исчерпание потенциала экспортно-сырьевой модели экономического развития, базирующейся на форсированном наращивании топливного и сырьевого экспорта, выпуске товаров для внутреннего потребления за счет дозагрузки производственных мощностей в условиях заниженного обменного курса рубля, низкой стоимости производственных факторов — рабочей силы, топлива, электроэнергии;

- новые внутренние ограничения роста, обусловленные недостаточным развитием транспортной и энергетической инфраструктуры, а также дефицитом квалифицированных инженерных и рабочих кадров. При сохранении сложившихся тенденций воздействие данных ограничений может привести к замедлению темпов экономического роста.

Анализ конкурентоспособности российской экономики

Для анализа конкурентоспособности отраслей российской экономики нами были выделены наиболее значимые факторы, оказывающие на нее существенное влияние:

- позиционирование отрасли на мировом и внутреннем рынках;
- обеспеченность сырьевой базой, развитость кооперационных связей;
- технологический уровень отрасли, выражающийся в объеме накопленных инвестиций и качественных характеристиках мощностей, инновационная составляющая развития отрасли;
- наличие крупных отечественных компаний — лидеров, способных конкурировать с мировыми производителями в данной отрасли;
- решение социально значимых задач (обеспечение занятости населения, развитие инфраструктуры и т. д.).

Для анализа и выявления факторов развития инвестиционной деятельности с целью повышения конкурентоспособности базовых отраслей экономики были исследованы 7 видов экономической деятельности. В каждой отрасли проанализирована деятельность 3–5 крупных компаний, что составило в итоге 87 компаний (табл. 1).

Основываясь на анализе инвестиционной привлекательности базовых отраслей экономики, а также опыте зарубежных стран, потерявших после вступления в ВТО конкурентные преимущества в ряде отраслей промышленности (например, страны Балтии в пищевой промышленности), российским ученым и практикам необходимо обратить особое внимание на развитие импортозамещающих и социально значимых отраслей промышленности в силу следующих причин: глобализация мировой экономики, вступление России в ВТО приводят к вытеснению с внутреннего рынка отечественной продукции и ее замещению импортной продукцией, зачастую более низкого качества. Именно на поддержку и развитие импортозамещающих и социально значимых отраслей должны быть направлены усилия государства, имеющие целью стимулирование инвестиционной активности базовых отраслей экономики.

Основные факторы, влияющие на развитие инвестиционной деятельности

Проведенный анализ деятельности компаний базовых отраслей экономики позволил выявить основные факторы, влияющие на развитие их инвестиционной деятельности.

1. *Диспаритет цен на базовые ресурсы, приближенные к мировым, и цен на конечную продукцию (внутренние), что не позволяет «правильно» работать экономике. Так, «золотое правило экономики», а именно «Темп роста прибыли» > «Темп роста выручки» > «Темп роста активов», выполняют только 12% компаний, т. е. 10 компаний из 87 (табл. 2).*

Объективной причиной незначительного использования российскими организациями заемного капитала является низкий уровень экономической рентабельности активов

Проведенный анализ экономических результатов деятельности организаций в 2011–2012 гг. показал, что только 66% компаний за последний

Таблица 1

Крупнейшие российские компании базовых отраслей экономики

№ п/п	Виды экономической деятельности	Отрасли	Компании	Отношение к группе отраслей в соответствии с потенциалом конкурентоспособности
1	Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	Сельское хозяйство	ОАО «ПАВА»; ООО «ВитАгро»; ООО «Агросила»; ОАО «Алейск-зернопродукт»; ЗАО «ПРИОСКОЛЬЕ»	Социально значимые
2	Добыча полезных ископаемых	Нефтегазовая промышленность	ОАО «Газпром»; ОАО «Лукойл»; ОАО «Башнефть»; ОАО «Татнефть»; ОАО «Новатэк»	Имеющие потенциал мирового лидерства
		Угольная промышленность	ОАО «СУЭК»; ОАО «Мечел»; ОАО «Южжубассуголь»;	
3	Обрабатывающие производства	Пищевая промышленность	ОАО «Балтика»; ЗАО «Русское море»; ООО «ГК Русагро»; ОАО «Мираторг»	Социально значимые
		Химическая промышленность	ОАО «Уралкалий»; ООО «ЕвроХим»; ОАО «СИБУР»	Имеющие потенциал мирового лидерства
		Нефтехимическая промышленность	ОАО «Газпромнефтехим Салават»; ОАО «Нижнекамскнефтехим»	Импортзамещающие
		Фармацевтическая промышленность	ОАО «Фармстандарт»; ОАО «ВЕРОФАРМ»; ОАО «Красфарма»	
		Энергетическое машиностроение	ОАО «Силовые машины»; ОАО «Элсиб»; ОАО «ЭмАльянс»; ОАО «Объединенные машиностроительные заводы»	
		Сельхозмашиностроение	ОАО «Россельхозмаш»; ОАО «Кировский завод»; ОАО «Концерн «Тракторные заводы»	
		Станкостроение	ЗАО «Седин»; ОАО «Ивановский завод тяжелого станкостроения»; ОАО «Астраханский станкостроительный завод»; ОАО «Барнаульский станкостроительный завод»	
		Промышленность строительных материалов	ОАО «ХК «СИБЦЕМ»; ОАО «Новоросцемент»; ОАО «Мордовцемент»; ОАО «ДСК»	Социально значимые
Металлургическая промышленность	ОАО «Северсталь»; ОАО «Магнитогорский металлургический комбинат»; ОАО «НЛМК»; ОАО «Норникель»	Имеющие потенциал мирового лидерства		
4	Производство и распределение электроэнергии, газа и воды		Радиоэлектроника	ОАО «РОСНАНО»; ОАО «СИТРОНИКС»; ОАО «ГЗАС им. А.С. Попова»; НПО «Правдинский радиозавод»
			Транспортное машиностроение	ЗАО «Трансмаш-холдинг»; ОАО «Тверской вагоностроительный завод»; ОАО «Калуга-трансмаш»; ОАО «Муром-тепловоз»
			Автомобилестроение	ОАО «ВАЗ»; ОАО «СОЛЛЕРС»
			Авиастроение	ОАО «Объединенная авиастроительная компания»
			Судостроение	ОАО «Адмиралтейские верфи»; ОАО «Зеленодольский завод им. А.М. Горького»; ОАО «Прибалтийский судостроительный завод «Янтарь»; ОАО «Северный центр судостроения и ремонта»
			Двигателестроение	ОАО «Двигателестроительная компания»
		Ракетно-космическая отрасль	ФГУП «ГКНПЦ»; ОАО «НПО»; ОАО «РКК»; ФГУП «НПО им С.А. Лавочкина»; ФГУП «ГКНРКЦ»	
5	Государственное управление и обеспечение военной безопасности	Оборонно-промышленный комплекс	ОАО «ОПК «ОБОРОНПРОМ»; ОАО «НПО «Сатурн»; ОАО «КУЗНЕЦОВ»; ОАО «Концерн ПВО «Алмаз-Антей»	Обеспечивающие мировое техническое лидерство
6	Строительство	Строительство	ЗАО «Дон Строй»; ЗАО «Галс-Девелопмент»; ЗАО «ГК «СУ-155»; ОАО Группа компаний «ПИК»; ОАО «Группа ЛСР»	Социально значимые
7	Транспорт и связь	Транспорт	ОАО «РЖД»; ОАО «Аэрофлот»; АК «ЮТэйр»; ОАО «ТРАНСАЭРО»	Имеющие потенциал мирового лидерства
		Связь	ОАО «Вымпелком»; ОАО «МегаФон»; ОАО «Ростелеком»; ОАО «МТС»	

Таблица 2

Экономически «правильно работающие» компании

№ п/п	Компания	Отрасль
1	ОАО «Мираторг»	Пищевая промышленность
2	ОАО «Мордов-цемент»	Промышленность строительных материалов
3	ЗАО «ПРИОСКОЛЬЕ»	Сельское хозяйство
4	ОАО «Ростсельхозмаш»	Сельхозмашиностроение
5	ОАО «Кировский завод»	
6	АК «ЮТэйр»	Транспорт
7	ЗАО «Трансмаш-холдинг»	Транспортное машиностроение
8	ОАО «Уралкалий»	Химическая промышленность
9	ОАО «Элсиб»	Энергетическое машиностроение
10	ОАО «ЭмАльянс»	

год обеспечили рост объемов продаж, в том числе 66% (38 компаний) — не более чем на 10%. Наиболее быстро развивались такие отрасли, как оборонно-промышленный комплекс, пищевая промышленность, радиоэлектроника, сельхозмашиностроение, транспорт, строительство, станкостроение, энергетическое машиностроение. Незначительный темп роста объема продаж был отмечен в нефтегазовой, ракетно-космической, химической отраслях, связи, сельском хозяйстве. Что же касается металлургической, угольной промышленности и электроэнергетики, то они снизили объемы продаж, это вызвано неблагоприятной конъюнктурой на мировых рынках [2, с. 128].

По итогам 2012 г. только 78% компаний увеличили свои активы (совокупный капитал) и 70% — собственный капитал. Но это преимущественно компании с государственным участием, получившие в анализируемом периоде государственную финансовую поддержку. 30% компаний (в том числе компании транспортно-машиностроения, двигателестроения, радиоэлектроники) понесли убытки, а в 76% компаний рентабельность продаж уменьшилась.

2. *Недостаточность внешних источников финансирования.* Проведенный анализ инвестиционной активности и источников

финансирования деятельности организаций дал следующие результаты: в 45% компаний в 2012 г. финансирование осуществлялось за счет собственных источников; расходы на инвестиционную деятельность выросли в 39% компаний; финансирование инвестиционной деятельности с привлечением внешних источников осуществляется в 35% компаний.

В России, в отличие от зарубежных стран, заметна нехватка внешних источников финансирования в виде прежде всего банковских кредитов. Структура капитала российских компаний характеризуется низкой долей заемного капитала. При низком уровне рентабельности продукции и капитала возможности для роста организаций ограничены.

Объективной причиной незначительного использования российскими организациями заемного капитала является низкий уровень экономической рентабельности активов (только у 76% компаний она оказалась положительной, в том числе лишь у 40% она выше десятипроцентной ставки) по сравнению с процентной ставкой по заемному капиталу на отечественном финансовом рынке. Организации должны привлекать заемные средства только в случае, если процентная ставка по ним не превышает показателя экономической рентабельности

активов. Поэтому кредитный фактор оказывает влияние на формирование источников финансирования. Это объясняет тот факт, что в 2012 г. основные фонды в целом по России были профинансированы за счет банковских кредитов только на 7,9%. У России по-прежнему одни из самых высоких процентных ставок по кредитам среди стран с развитой банковской системой. Однако в отраслях с государственной поддержкой (авиастроение, автомобилестроение, оборонно-промышленный комплекс и др.) доля заемного капитала составляет более трети источников финансирования, значительная часть которых является долгосрочной.

В настоящее время инновационной деятельностью в России занимаются преимущественно крупные компании, что объясняется отсутствием финансовых ресурсов у малых и средних организаций

Привлечение финансовых ресурсов с помощью проведения IPO не пользуется в настоящее время популярностью. В 2012 г. только 8 компаний из анализируемых 87 провели эмиссию акций на общую сумму около 94 млрд руб. Прежде всего это компании с государственным участием (ОАО «РЖД», «ФСК ГЭС», ОАО «РусГидро» и др.). Подобное внешнее финансирование осуществлялось в таких отраслях, как авиастроение, электроэнергетика, двигателестроение, нефтегазовая промышленность, транспорт.

Структура внешних источников финансирования российских компаний в отраслевом разрезе приведена в *приложении*.

3. *Необходимость индустриализации российской экономики*, которая обусловлена невозможностью перехода на постиндустриальный тип, минуя индустриальный. Развитие инноваций, не востребованных отечественной промышленностью, делает такую стратегию модернизации невыполнимой. Российская экономика отличается от западной изношенностью основных фондов. И даже, несмотря на высокие темпы роста инвестиций, направляемых на обновление основных фондов базовых отраслей экономики, степень износа остается высокой,

и сколько-нибудь значимого обновления основных фондов в России не происходит.

В настоящее время инновационной деятельностью в России занимаются преимущественно крупные компании, что объясняется отсутствием финансовых ресурсов у малых и средних организаций. При этом важным шагом в развитии форм государственного регулирования инвестиций и инноваций стало создание в 2007 г. институтов развития (финансовых и нефинансовых). В настоящее время в России действуют практически все известные их виды. Кроме того, в различных субъектах Российской Федерации созданы более 200 организаций, которые на основании выполняемых ими функций могут быть отнесены к институтам развития.

4. *Состав и квалификация работников*, оказывающие непосредственное влияние на инвестиционно-инновационную деятельность организаций. Между тем эксперты отмечают низкое материальное стимулирование квалифицированной рабочей силы на российском рынке труда. Одной из важных проблем, связанных с развитием кадрового потенциала, является значительное сокращение в течение последних 20 лет учреждений среднего профессионального образования, что стало причиной дефицита профессионально подготовленных кадров рабочих специальностей. Более того, большинство производственного персонала — мигранты без какой-либо профессиональной подготовки, что приводит к снижению качества выпускаемой продукции и социальной напряженности.

5. *Налогообложение*, являющееся одним из наиболее существенных инструментов косвенного регулирования экономики. Однако при внешней макроэкономической приемлемости налоговой нагрузки в России ее микроэкономический уровень (для конкретных организаций) нельзя считать удовлетворительным. Отмечается также неравномерность налоговой нагрузки в различных отраслях экономики. В частности, разница между показателями налоговой нагрузки нефтегазодобывающей промышленности и воздушного транспорта составляет более чем 70 раз. При этом налоговая нагрузка в социально значимых отраслях не превышает 10%, а в импортозамещающих — 5%.

6. *Переход на энергосбережение и повышение энергоэффективности* компаний базовых отраслей экономики, являющийся важным

**Структура внешних источников финансирования компаний
в разрезе отраслей¹ в 2011–2012 гг.**

№ п/п	Отрасли	Доля заемного капитала, %				Привлечение капитала путем эмиссии акций/ увеличения уставного капитала	
		2011 г.		2012 г.		количество компаний ²	сумма, млн руб. ³
		всего	в том числе долгосрочных кредитов и займов	всего	в том числе долгосрочных кредитов и займов		
1	Автомобилестроение	38	24	21	12	–	–
2	Авиастроение	46	27	46	26	1/1	17729
3	Двигателестроение	15	8	–	–	1/1	6165
4	Металлургическая промышленность	28	19	27	17	–	–
5	Нефтегазовая промышленность	18	14	16	12	1/5	249
6	Оборонно-промышленный комплекс	31	27	33	19	–	–
7	Пищевая промышленность	38	23	16	8	–	–
8	Промышленность строительных материалов	33	25	31	20	–	–
9	Радиоэлектроника	23	15	29	27	1/4	15
10	Ракетно-космическая	16	13	12	10	–	–
11	Связь	25	19	32	27	–	–
12	Сельское хозяйство	22	13	20	9	–	–
13	Сельхозмашиностроение	50	43	18	2	–	–
14	Угольная промышленность	31	27	36	29	–	–
15	Транспорт	24	14	29	12	1/4	40161
16	Транспортное машиностроение	22	14	31	11	–	–
17	Судостроение	29	24	22	19	–	–
18	Строительство	58	43	62	52	–	–
19	Фармацевтическая промышленность	11	0	10	7	–	–
20	Химическая промышленность	29	22	25	16	–	–
21	Электроэнергетика	36	27	38	23	2/5	29554
22	Энергетическое машиностроение	31	8	38	11	1/4	25,43

¹ Крупнейших российских компаний, представленных в табл. 1.

² В числителе — количество компаний, осуществивших привлечение капитала путем эмиссии акций (увеличения уставного капитала), в знаменателе — общее количество компаний отрасли, представленных в табл. 1.

³ Общая величина привлеченного капитала в 2012 г. (в млн руб.). Рассчитано по данным бухгалтерской отчетности, размещенной на сайтах компаний.

фактором повышения их конкурентоспособности. Однако в настоящее время энергоемкость российской экономики вдвое выше мировой экономики в целом.

Основные направления государственной политики развития базовых отраслей экономики

Основываясь на проведенном анализе, можно предложить следующие основные направления государственной политики развития базовых отраслей экономики:

- обеспечение устойчивого роста экономики и благосостояния общества на основе концентрации имеющихся ресурсов на прорывных направлениях формирования нового технологического уклада. Для этого необходимо оснащение обрабатывающих производств высокотехнологичным импортным оборудованием; сокращение и со временем полный запрет вывоза (экспорта) основных видов сырья с ориентиром на экспорт только продукции, претерпевшей высокую степень переработки; введение налоговых преференций для организаций высокотехнологичного сектора экономики; формирование вертикально-интегрированных структур, взаимодействующих по целевым приоритетам экономического развития; формирование кластерных моделей развития экономики с определением «точек экономического роста»;

- решение имиджевых проблем субъектов Российской Федерации, заключающееся в предоставлении инвесторам возможно более полной информации об условиях предпринимательской деятельности, состоянии экономики и социальной сферы в регионах, т. е. создание системы информирования потенциальных инвесторов, в том числе иностранных, о политике регионов, направленной на привлечение инвестиций;

- совершенствование существующей практики использования основных инструментов государственной поддержки развития экономики, в том числе расширение и совершенствование системы государственного гарантирования кредитов; увеличение функций государственных институтов развития; предоставление налоговых льгот и налоговых каникул; субсидирование расходов; использование государственных закупок оборудования, требующего длительного производственного цикла, с последующей

передачей в лизинг организациям; прямые государственные капиталовложения;

- усиление роли финансово-банковской системы в процессе финансирования и кредитования экономики, прежде всего за счет развития механизма внутреннего кредитования экономического роста;

- повышение квалификации работников и производительности труда в экономике посредством улучшения стандартов уровня и качества жизни в России при переходе от минимальных к средним стандартам по оплате труда, существенного снижения квот миграции иностранных граждан рабочих специальностей, обязательного оформления с мигрантами контрактов, а также ужесточения штрафных санкций для работодателей, не заключивших такого контракта с работником. Необходимо переход к планируемой миграции, преимущественно привлечение из-за рубежа высокообразованных иностранцев и соотечественников, а также переселение граждан в рамках программ внутренней миграции из районов с избыточным населением и неблагоприятным климатом. Необходимо также создание сети начального и среднего профессионального образования в районах концентрации промышленного и сельскохозяйственного производства;

- расширение финансовой поддержки сельхозорганизаций как субъектов обеспечения продовольственной безопасности и социально значимой базовой отрасли российской экономики. Необходимо развитие кредитования сельскохозяйственных организаций как направления государственной программы развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия.

Литература

1. Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 г., утвержденная распоряжением Правительства РФ от 17.11.2008 № 1662-р.
2. Формирование факторов развития инновационно-инвестиционной деятельности компаний базовых отраслей экономики для повышения их конкурентоспособности: монография / колл. авт. под ред. Тютюкиной Е.Б. М.: Дашков и К, 2014. 212 с.

УДК 339.1

Трансформация базовых факторов конкурентоспособности отраслей российской экономики на мировом рынке

На современном этапе развития мировой экономики происходит трансформация значения базовых принципов конкурентоспособности, усиление влияния развитых экономик на состояние рынков, всю систему международных экономических отношений. Заканчивается длительный период конкурентоспособности России на энергетических рынках за счет ее естественных преимуществ. Высокие цены на нефть более не стимулируют экономический рост. Повышение роли фактора международной конкуренции требует отраслевой и технологической модернизации экономики страны.

Ключевые слова: отраслевая конкурентоспособность; издержки производства; инвестиции; факторная производительность; энергетический рынок; высокотехнологичные отрасли; экономический рост.

The present stage of the world economic development is marked by meaning-changing transformation of the basic competitiveness principles, the growing influence of the developed economies on market conditions and the entire system of international economic relations. A zenith period of Russia's power on the energy market is nearly over. Despite high oil prices the economy is no longer growing. The increasing global competition requires industrial and technological modernization of the country's economy.

Keywords: industry competitiveness; production costs; investment; factor productivity; energy market; high-tech industries; economic growth.



**Стрелкова Ирина
Анатольевна**

*д-р экон. наук, профессор,
профессор кафедры «Мировая
экономика и международный
бизнес» Финансового
университета
E-mail: I-strelkova@mail.ru*

Факторы, влияющие на развитие международных экономических отношений

Современный этап развития мировой экономики характеризуется рядом особенностей, обусловленных направленностью институциональных

изменений, происходящих в международных экономических отношениях, которые определяют их содержание и вектор развития. Рассмотрим факторы, влияющие на этот процесс.

Внедрение инноваций стимулирует обновление товарной номенклатуры, особенно в группе продукции высокотехнологичных отраслей. В развитых странах уже более полувека происходят качественные изменения структуры ВВП, в котором возрастает доля наукоемких продуктов, что не только увеличивает конкурентные преимущества этих государств на мировых рынках, но и закрепляет их доминирующее положение в международных экономических отношениях.

Эти процессы еще сильнее обостряют проблему отставания стран, в которых преобладают традиционные факторы экономического роста, и становятся причиной ослабления их позиций по всем направлениям внешнеэкономической

деятельности, уменьшения их влияния на принятие решений при разработке международных правил межстранового обмена. Об этом свидетельствует и замедление темпов роста внешней торговли развивающихся стран, которое происходило в течение 2013 г. В результате мировая торговля отстала по темпам роста от мирового ВВП и развивалась в три раза медленнее, чем в докризисный период 1990–2008 гг., когда ее ежегодный прирост составлял в среднем 6% [1].

Перестала быть актуальной меркантилистская модель экспортно-импортной политики. Известный тезис о том, что страна имеет развитую, конкурентоспособную экономику, если она много экспортирует и мало импортирует, не отражает современные реалии. Кроме того, исследования Центра экономического анализа показали, что при возрастании в общем объеме экспорта доли сырьевых товаров на 25% замедляется экономический рост в пересчете на душу населения в среднем на 0,5–1% в год [2, с. 46].

Следующий фактор — влияние на мировой рынок транснациональных корпораций (далее — ТНК). Международная практика показывает, что деятельность крупнейших ТНК способствует усилению тенденции монополизации производства и рынков, что приводит к деформации рыночного механизма, изменению характера конкуренции и форм ее проявления. ТНК формируют неэффективное рыночное равновесие через олигополистическое ценообразование, развитие экстерналий, асимметрию рыночной информации. Широкое распространение получил монопольный скрининг, который позволяет увеличивать прибыль ТНК за счет информационной ренты.

Современные ТНК не столько минимизируют издержки, сколько формируют рынки по своим правилам, утверждая неконкурентную практику, определяя условия торговли, следствием чего становится существенное ухудшение экономических позиций не только отдельных компаний, но и целых стран. Кроме того, мы наблюдаем активное развитие отраслей, в которых уровень издержек перестает быть основным фактором конкурентоспособности. Большее значение в конкурентной борьбе имеют в настоящее время такие факторы, как близость производителя и наличие массового спроса.

Следует заметить, что российский корпоративный сектор отстает от крупнейших зарубежных ТНК «... по степени транснационализации

операций, серийности производства, наличию источников долгосрочного инвестиционного финансирования», что определяет его место и роль в международных экономических отношениях [3, с. 804]. Сравнительный анализ деятельности крупнейших российских и западных компаний ТЭК показал, что параметры эффективности их деятельности существенно разнятся. Так, в «Газпроме» число занятых в четыре раза больше, а производительность труда и объем продаж ниже (соответственно в 20 и 8 раз), чем в *Exxon Mobil* [4, с. 74]. Российские компании ТЭК существенно уступают и по доле затрат на НИОКР в выручке (по разным оценкам, от 5 до 10 раз), и по количеству зарегистрированных патентов (норвежские компании экспортируют инновационные технологии и услуги для нефтегазовой отрасли на 20 млрд долл. США) [5].

Важным фактором становится повышение степени открытости экономик, в том числе благодаря широкому использованию во внешнеэкономической деятельности возможностей новейших информационно-коммуникационных технологий (далее — ИКТ), что приводит к усилению взаимозависимости рынков отдельных стран и регионов: не только локальные экономические колебания и кризисы имеют глобальные последствия, но все более ощутимой становится обратная зависимость. В связи с этим можно говорить о значительном возрастании степени уязвимости как национальной, так и мировой экономики.

Россия не осталась в стороне от этих процессов. О высокой степени открытости российской экономики свидетельствуют следующие данные: около 70% акций российских компаний принадлежит офшорным инвесторам, а присутствие иностранного капитала в российском ТЭК оценивается в 25%.

Фактор регионального развития мировой экономики характеризуется расширением региональной производственной кооперации, что способствует не только увеличению горизонтальных связей регионов, но и созданию интеграционных группировок, независимых от национальных и общегосударственных институтов, что обостряет проблему международного регулирования внешней торговли и повышает требования к деятельности ВТО.

Политическая и экономическая нестабильность на национальном и международном уровнях становится важнейшим фактором

доминирования развитых стран и усиления их влияния на состояние мировых рынков и международного бизнеса. Примером тому может служить введение ЕС, США и рядом других стран экономических санкций против нашей страны из-за вхождения Крыма в состав России, которые затрагивают и финансовую, и производственную сферы российской экономики. Следует отметить, что в данном случае в рамках ВТО вопрос по поводу введения торговых ограничений в отношении одного из членов этой всемирной организации в досудебном или судебном порядке не решался.

Великобритания стала первой европейской страной, приостановившей в связи с украинским конфликтом экспорт продукции военного назначения в Россию. Организация по экспортному контролю заморозила лицензии на экспорт продукции для российского ОПК и государственных ведомств. Затем о сокращении военного экспорта в Россию объявила Швейцария.

В Германии отношение к введению санкций против России неоднозначно. Страна приостановила крупную сделку немецкой компании *Rheinmetall* по строительству центра боевой подготовки российских военных в Мулино (стоимость заключенного контракта составляет 120 млн евро). Вместе с тем в Германии отмечают, что товарный обмен между Россией и ФРГ полностью сбалансирован, и рассматривают сложившуюся геополитическую ситуацию скорее с точки зрения необходимости оптимизации энергетической политики страны.

Франция не намерена аннулировать контракт на 1,2 млрд евро (строительство двух универсальных десантных кораблей «Мистраль») [6]. Бюро промышленности и безопасности Министерства торговли США, контролирующее экспорт продукции, которая имеет преимущественно коммерческое применение, сообщило, что с 1 марта 2014 г. прекращает выдачу лицензий на экспорт товаров двойного назначения в Россию [7]. Следует отметить, что для России важным источником двойных технологий являются также страны ЕС и Юго-Восточной Азии. От решений правительств этих стран российская промышленность зависит больше, чем от США.

Указанные процессы свидетельствуют о том, что на современном этапе развития мировой экономики происходит трансформация значения базовых принципов конкурентоспособности.

Все чаще мы наблюдаем компромисс между эффективностью и другими факторами сохранения (развития) конкурентных преимуществ. На мировом рынке характер участия и конкурентные позиции страны все больше определяются не столько уровнем национальных издержек производства и качеством производимой продукции, сколько возможностями транснационального влияния на условия функционирования международного бизнеса и всю систему международных экономических отношений.

Влияние России на международные экономические отношения

Для России прошедшие 15 лет характеризовались интенсивным развитием внешнеэкономических связей. Отечественные производители стали активно выходить на мировой рынок, что существенно повысило роль фактора международной конкуренции.

В течение длительного времени конкурентоспособность российской экономики на мировом рынке определялась ее естественным преимуществом на энергетических рынках благодаря богатым минерально-сырьевым ресурсам. Исследователи справедливо отмечают, что в основе экономического роста России лежали рента от использования ее природно-ресурсного потенциала [8, с. 161] и устойчивый спрос на мировом рынке на энергоносители, который сохраняется и сегодня. Так, спрос на поставки российского газа в странах АТР (в 2010 г. доля этих стран в экспорте составила 3,5%) оценивается около 45 млрд куб. м, а к 2030 г. объем поставок может составить порядка 80–90 млрд куб. м (основные импортеры — Китай, Корея, Япония). В мае 2014 г. был подписан контракт на поставку газа в Китай на 400 млрд долл. США сроком на 30 лет (ежегодные поставки составят 38 млрд куб. м с перспективой наращивания до 60 млрд куб. м).

Как было отмечено на X Международном форуме «Газ России-2012», к 2030 г. потребление газа в странах АТР превысит 1,2 трлн куб. м — это 40% мирового потребления газа. Вместе с тем следует отметить, что зависимость стран АТР от ближневосточной нефти остается чрезвычайно высокой: в целом регион получает оттуда около 50% поставок, а по некоторым странам — свыше 75% [7, с. 178–179].

Объем российского экспорта нефти в страны ЕС в 1990–2010 гг. вырос в 10,5 раза (с 20,65 млн

до 218 млн т), при этом темпы его роста превысили темпы роста добычи нефти более чем в 1,5 раза (в 2010 г. объем добычи нефти достиг 500 млн т, что позволило России занять первое место по показателям добычи и экспорту нефти).

В настоящее время ТЭК обеспечивает 30% ВВП страны, 50% доходов бюджета и почти 70% экспорта. В январе 2014 г., по данным ФТС России, доходы государства от экспорта нефти составили 13,47 млрд долл. США, всего за 2013 г. — 191 млрд долл. США. В физическом выражении экспорт равнялся 236,6 млн т сырья. Доход от экспорта газа превысил 28 млрд долл. США.

Целевая программа «Развитие электронной техники в России» на 2001–2006 гг. предусматривала расширение экспортных поставок электронной техники в 3–4 раза и увеличение производства электронной продукции в 5 раз

По данным агентства *Bloomberg*, с 2001 г. цены на нефть выросли более чем в пять раз, что привело к росту индекса ММВБ на 536%. Одновременно увеличился ВВП страны. Как следствие, Россия стала пятой крупнейшей экономикой мира. Однако в современных условиях даже достаточно высокие цены на нефть не стимулируют развитие российской экономики. По расчетам *Bloomberg*, коэффициент 120-дневной корреляции между индексом ММВБ и ценами на нефть марки *Brent*, от которой зависит стоимость российской нефти *Urals*, в марте 2014 г. достиг 0,2 — это самый низкий показатель с 2003 г. (средний коэффициент в течение последних пяти лет составлял 0,42) [9]. Отсутствие корреляции между нефтяными котировками и фондовым рынком свидетельствует о том, что высоких цен на нефть уже недостаточно для того, чтобы обеспечить рост экономики страны. Следует отметить, что негативное воздействие на российские акции оказывают новые риски, в частности политический и экономический кризис в Украине.

Фактор цены на нефть имел важное значение до кризиса 2008 г. Сегодня это не так, хотя, по оценке экспертов, при сохранении стабильно

высоких цен на нефть бюджет в ближайшие годы еще сможет выдержать индексацию зарплат в госсекторе (около 20 млн человек) и пенсий (около 40 млн человек). Кроме того, по мнению специалистов, даже если цена на нефть будет расти, вряд ли это существенно повлияет на темпы роста ее добычи — Россия производит нефть практически на максимуме своих возможностей: из добытых 500 млн т на отечественных НПЗ может быть переработана только половина объема добычи (около 250 млн т).

С точки зрения платежного баланса рост цен на нефть нейтрализуется увеличением оттока капитала, объем которого постоянно растет (отток капитала в I квартале 2014 г. более чем вдвое превысил предварительные оценки — 60 млрд против 25 млрд долл. США к маю 2014 г.). Сверхдоходы от продажи нефти идут в Резервный фонд, сохраняя уровень государственных сбережений. При этом Правительство РФ тратит значительные средства не только на поддержание совокупного спроса населения (в структуре которого преобладают импортные товары), но и на развитие экономики Крыма. Таким образом, практически сглаживается влияние высоких нефтяных цен на экономический рост.

В ежегодном докладе *World Energy Outlook* говорится о том, что США к 2020 г. обгонят Саудовскую Аравию и Россию по объемам добычи нефти и станут ее крупнейшим производителем¹. Отмеченные процессы могут отрицательно повлиять на баланс текущих операций и бюджет Российской Федерации. В 2012 г. бюджет был бездефицитным при цене на нефть 117, 2 долл. США за баррель (при отчислении части доходов в Резервный фонд), в 2013 г. цена барреля нефти, заложенная в бюджет, — 113 долл. США.

Сегодня в Российской Федерации около 80% перевозок осуществляется на самолетах иностранного производства. В 2006 г. крупнейшие российские компании отставали от своих зарубежных конкурентов по объему продаж в металлургии в 19 раз, нефтедобычи — в 14 раз, химии — в 20 раз, пищевой — в 40 раз, автомобилестроении — в 44 раза, и сегодня эта ситуация сохраняется [7, с. 12]. Военное оборудование и сложная техника почти на 70% комплектуются иностранными электронными компонентами.

¹ URL top.rbc.ru/economics/19/02/2013/ / (дата обращения: 14.09.2013).

Для удовлетворения потребностей ТЭК импортируется более 50% оборудования. В микроэлектронике постоянно растут объемы импорта электронной продукции (так, с 2009 до 2010 г. они увеличились на 37,2%). Современное оборудование составляет лишь 13% импорта. Из 75 млн рабочих мест в стране более половины относятся к низкотехнологичным.

Причина такой ситуации — деиндустриализация страны, которая началась в 1990-х гг. Ее результатами стали сохранение устаревших производственных мощностей и товарной номенклатуры продукции, стремительное технологическое отставание по всем направлениям промышленного развития, сокращение объемов экспорта и импорта. «Деиндустриализация хозяйства страны — это уже не симптом трансформации в направлении формирования развитого рынка, а фактор утраты конкурентных преимуществ в долгосрочной перспективе...», — справедливо отмечает М.А. Эскиндаров [11, с. 11].

Автор разделяет точку зрения С.Ю. Глазьева, который считает, что при определении приоритетов развития необходимо не только ориентироваться на прорывные технологии, но и учитывать существующее положение России в международном разделении труда, а следовательно, модернизировать прежде всего добывающие отрасли, топливно-энергетический и химико-металлургический комплексы [12, с. 3–4]. Но мировой опыт экономического развития убедительно свидетельствует о необходимости создания институциональных условий для разработки и внедрения инноваций в ключевых отраслях экономики (космические технологии, авиа- и судостроение, элементная база микроэлектроники и др.).

Развитие высокотехнологичных отраслей как фактор повышения конкурентоспособности российской продукции на мировом рынке

Активные действия по созданию новой конкурентоспособной бюджетообразующей отрасли были предприняты еще в период с 1990–2000 гг. Такой отраслью должна была стать электронная промышленность, поскольку сохранился ее материально-технический и кадровый потенциал (в СССР в отрасли были заняты около 3 млн человек, функционировали 3 тыс. предприятий и 400 научно-исследовательских институтов).

Целевая программа «Развитие электронной техники в России» на 2001–2006 гг. предусматривала расширение экспортных поставок электронной техники в 3–4 раза и увеличение производства электронной продукции в 5 раз. Для привлечения иностранных инвесторов в эту сферу планировалось создать свободные экономические зоны.

Несмотря на предпринимаемые попытки, к середине первого десятилетия XXI в. отставание России в области микроэлектроники становилось все ощутимее. Это было обусловлено в том числе тем, что инвестиции в данную сферу направлялись главным образом на производство отдельных видов оборудования, а не на комплексные технологические разработки, что снижало эффективность вложений и не позволяло переходить на выпуск продукции новейшего технологического уровня. Кроме того, фактически отсутствовало смежное производство для электронной промышленности, современное технологическое оснащение которого требовало значительных финансовых затрат. При этом масштабы инвестиций в высокотехнологичный сектор отечественной промышленности оказались примерно в 7 раз ниже инвестиций в добычу топливно-энергетических ресурсов. Вместе с тем в последние годы российская ИКТ-отрасль демонстрировала высокие темпы роста, по некоторым направлениям даже опережая среднемировые. В 2010 г. объем произведенной продукции вырос в 1,2 раза (10% было отправлено на экспорт). Однако следует отметить, что в 2011 г. в российской электронной промышленности убыточными были 78 предприятий (из 2,5 тыс. предприятий) и 27 научных организаций. Микроэлектронные предприятия выпускали в основном низкотехнологичную продукцию — микросхемы для калькуляторов, часов и т.п. [13]. Сегодня российская электронная отрасль поставляет свою продукцию более чем в 50 стран (из них основная доля продукции приходится на страны дальнего зарубежья — до 80%).

Стратегия развития микроэлектроники есть у всех крупнейших развитых стран. Так, в США электронную отрасль регулируют специальные организации (полупроводниковые ассоциации, национальный научный фонд «Нэшнл санди фонд», агентство перспективных оборонных проектов, департамент энергетики). Основные цели федеральных программ заключаются в конверсии

результатов военных НИОКР в продукцию массового потребительского спроса, а также несение государством части рисков при выпуске связанных с высокими издержками изделий, которые имеют важное значение для реализации государственных и общественных функций.

В странах ЕС реализуются четыре программы поддержки развития микро- и нанoeлектроники, рассчитанные на дальнюю перспективу, с очень хорошими объемами финансирования. Так, по программе «Катрин» размер финансовой помощи составляет почти 850 млн долл. США.

В Китае был принят 11-летний план развития электронной отрасли, который определяет перспективу создания 30 дизайн-центров и включает поддержку около полутора десятков уже существующих и эффективно работающих таких центров. В Южной Корее государство оказывает значительную поддержку национальному сектору ИК-технологий. Индия для создания национальной микроэлектроники на современном мировом уровне инвестирует в эту отрасль 5 млрд долл. США.

При этом каждая страна предпринимает меры по защите национальных производителей микроэлектроники как на внутреннем, так и на внешнем рынке. У России пока отсутствует дорожная карта развития электронной отрасли, что, несомненно, ослабляет ее позиции на международном рынке.

В настоящее время реализуется ФЦП «Развитие электронной компонентной базы и радиоэлектроники на 2008–2015 гг.» с объемом финансирования 187 млрд руб. (из них — 110 млрд руб. из федерального бюджета)². В августе 2007 г. Минпромторгом России была утверждена Стратегия развития электронной промышленности России на период до 2025 г. Предприятия электронной отрасли являются участниками реализации ФЦП «Глобальная навигационная система» и «Развитие телерадиовещания в Российской Федерации на 2009–2015 гг.». Однако механизм реализации поставленных задач и их ресурсное обеспечение отсутствуют, многие положения принятых документов остаются декларативными.

Можно отметить усиление государственной поддержки инвестиционных проектов отрасли с помощью таких институтов развития, как

Инвестиционный фонд Российской Федерации, Роснано, Ростехнология, Росатом. Функционируют четыре особые экономические зоны инновационного типа, одним из важнейших направлений деятельности которых являются ИК-технологии и электронное оборудование. Инновационный центр «Сколково» проводит научные исследования в области стратегических ИК-технологий.

Законопроект «О промышленной политике», разработанный Минпромторгом России и одобренный Правительством РФ в конце июня 2014 г., направлен на стимулирование качественной модернизации российских отраслей. В документе вводится понятие специального инвестиционного контракта, который включает на федеральном и региональном уровнях систему льгот для инвесторов, создающих промышленные предприятия, не имеющие аналогов в стране. Это позволит сохранить обязательства обеих сторон (инвестора и власти) неизменными на 10 лет (с 2015 по 2025 г.). В контракте предусмотрено обнуление федеральной части налога на прибыль, а также регионам предоставляется возможность снизить местные составляющие налога на прибыль и налога на имущество.

Обсуждается вопрос о создании фонда развития промышленности, который будет организован как статья в бюджете — из этих средств могут финансироваться банки и институты развития. Реализация важнейших положений закона должна оказать стимулирующее воздействие на эффективное развитие как высокотехнологичных отраслей, так и российской промышленности в целом.

Выводы

В существующих условиях необходимо делать ставку на высокотехнологичные системообразующие компании базовых отраслей (и не только в рыночном секторе экономики), в которых факторную производительность можно увеличить в десятки раз за счет внедрения новейшей техники и технологий последнего уровня. Прежние источники — естественные преимущества на сырьевых рынках, научно-производственный потенциал советского периода, устойчивый потребительский спрос — исчерпали свои возможности, а конкурентоспособность рыночных структур остается невысокой. Кроме того, сложившаяся напряженная геополитическая ситуация требует

² URL www.economy.gov.ru/minec/activity/sections/innovations/doc2010/ (дата обращения: 23.04. 2014).

применения антикризисных мер для поддержания макроэкономической стабильности.

В рамках разворачивающегося процесса трансформации базовых принципов международной конкурентоспособности в качестве долгосрочного ключевого фактора повышения конкурентных преимуществ российской экономики на мировом рынке должна стать ее отраслевая и технологическая перестройка как основа успешной реализации национальной стратегии социально-экономического развития.

Литература

1. Сафронов С. ВТО корректирует прогноз // Независимая газета. 2024. 24. 04.
2. Ткачев И., Макаренко Г. Несерьезные цифры. URL: <http://top.rbc.ru/economics/29/03/2014/914329.shtml> (дата обращения: 29.03.2014).
3. Бодрова Е.Б., Гусарова М.Н., Калинов В.В. Эволюция государственной промышленной политики в СССР и Российской Федерации: монография. М.: РЕГЕНС, 2014. 939 с.
4. Велихов Е.П., Бетелин В.Б., Кушниренко А.Г. Промышленность, инновации, образование и наука в России. М., 2009.
5. В Правительстве обсудили вопросы инновационного развития ТЭК. URL: www.istream.ru/news/sobitie (дата обращения: 21.02.2014).
6. К России применили двойные технологии// Ведомости от 28.03.2014, № 54 (3558). URL: <http://www.vedomosti.ru/politics/news/24606021/k-rossii-primenili-dvojnye-tehnologii#ixzz2xFa2bWWx> (дата обращения: 28.03.2014).
7. Стрелков А.В. История нефтяной и газовой промышленности России (регионально-отраслевой аспект). М.: Нефть и Газ, 2013. 231 с.
8. Рогожа И.В. Нефтяной комплекс России: государство, бизнес, инновации. М., 2013. 240 с.
9. Хохрякова О. Нефть не спасет Россию // Газета.Ru от 31.03.2014.
10. Кондратьев В. Государство и корпорация в стратегии глобальной конкурентоспособности // Международные процессы. 2010. Т. 4, № 3.
11. Эскиндаров М.А. Россия и всемирная торговая организация / Россия в ВТО: финансово-экономические риски / Аналитические материалы научно-практической конференции (Москва, 15 апреля 2014 г.) М.: Финансовый университет. 320 с.
12. Глазьев С.Ю. О целях, проблемах и мерах государственной политики развития и интеграции/ Научный доклад. М., 2013.
13. Филатов В.И. Проблемы формирования инновационного спроса в промышленном секторе России // Проблемы формирования инновационной системы в России. М., 2010.

Из выступления В.В. Путина на заседании Комиссии по вопросам стратегического развития ТЭК и экологической безопасности 4 июня 2014 г.

Россия входит в число лидеров по производству газа. В последние годы наш рынок газа динамично развивается, расширяется газотранспортная система, вводятся новые мощности по переработке, в том числе и попутного нефтяного газа. Огромные запасы газа – наше очевидное достояние и конкурентное преимущество. Принципиально важно, чтобы ценообразование на газ было прозрачным, экономически обоснованным, исключая ненужных посредников, а объемы гарантированно доступны для всех потребителей, включая физических потребителей, граждан.

Предстоит продолжить работу по развитию биржевой торговли газом. При этом купленный на бирже фьючерс на газ должен быть гарантированно обеспечен транспортом до потребителя в приоритетном порядке. В этой связи необходимо разработать концепцию развития внутреннего рынка газа, которая отражала бы все аспекты и факторы, влияющие на ценообразование как в текущей, так и в долгосрочной перспективах, в том числе учитывала процессы углубленной интеграции, договоренности с нашими партнерами по Евразийскому экономическому союзу.

УДК 330.101.542

Определение уровня конкуренции на товарных рынках Российской Федерации: отраслевой анализ*

Рассматриваются роль монополий в регулировании рыночных отношений, конкуренция на рынке производства и продажи обуви и шоколада. Делается вывод, что при повышении цены снижается спрос на продукцию и производители теряют в прибыли. Одним из решений подобной проблемы может быть повышение цены на продукцию одновременно с изменением (улучшением) ее потребительских характеристик.

Ключевые слова: отраслевой анализ; входные барьеры; государственное регулирование; олигополия; индекс, доля рынка; охват рынка.

The paper estimates the role of monopolies in regulation of market relations and competition in the market for the production and sale of shoes and chocolate. It arrives at a conclusion that an increase in prices decreases demand for products, and thus producers make less profits. One solution to such a problem might be to raise the prices for products together with improvement of their consumer characteristics.

Keywords: industry analysis; entrance barriers; government regulation; oligopoly; index, market share; market coverage.



Щербина Марина Владимировна

канд. экон. наук, доцент
кафедры микроэкономики
Финансового университета
E-mail: marina0559@yandex.ru

Роль монополий в регулировании рыночных отношений

С отказом от командно-административной системы и началом в России рыночных преобразований роль государства стала меняться. В качестве одного из субъектов экономического кругооборота оно стало выполнять не свойственные ему рань-

ше функции, регулирующие товарные отношения. А в связи с тем что Россия прошла период переходной экономики чрезвычайно быстро¹, процессы формализации отношений между рынком и государством происходили как с учетом мирового опыта, так и на базе отношений личного и управленческого характера, свойственных командно-административной системе.

Правовые рамки государственного регулирования цен на жизненно необходимые товары и услуги, поддержки конкуренции, ограничения рыночной власти крупных компаний выстраивались в России с учетом мирового зарубежного опыта, который приобретался развитыми странами на протяжении многих лет. Так, в США опыт антимонопольного регулирования насчитывает более 100 лет после принятия в 1890 г. первого антимонопольного закона — Акта Шермана (*Sherman Act*), состоящего из семи статей. И ни одна из них до настоящего времени не отменена, хотя в них вносились многочисленные поправки.

* Статья подготовлена по результатам исследований, выполненных за счет бюджетных средств по государственному заданию Финансового университета 2014 г.

¹ Для сравнения: США выстраивали систему отношений собственности, являющейся основой рыночных отношений, 150 лет, Япония — 40 лет, Российская Федерация — 12 лет.

В России аналогичный акт — Федеральный закон от 17.08.1995 № 147-ФЗ «О естественных монополиях» создавался с участием специалистов по международному праву, в том числе из Института патентоведения СССР. На сегодняшний день этот нормативный документ действует с учетом множества дополнений. Согласно этому Закону экономическая деятельность естественных монополий регулируется в том числе посредством формирования цены. Причем методы ценового регулирования самые разнообразные — одни регулируют уровень инвестиций, другие позволяют монополии перекрывать издержки, третьи разрешают устанавливать цену с ориентацией на эталонную компанию.

Каковы же основные положения теории монополии? Государственное регулирование деятельности искусственных монополий большинства стран базируется на неоклассической теории несовершенной конкуренции. В неэкономической среде бытует мнение, что малое количество фирм в отрасли означает монополию и отсутствие конкуренции. Но это не так. Например, рынок услуг мобильной связи в России составляют всего четыре компании, а какая конкуренция! Монополист — это компания, имеющая сильное влияние на рыночную цену. Ситуация с чистой монополией достаточно уникальна. Монополия на товарном рынке — это ситуация, при которой компания занимает доминирующее положение и так или иначе контролирует рынок данного товара.

Товарные рынки могут иметь различную структуру. Иными словами, они могут быть и олигополизованы, т.е. состоять из крупных фирм, и конкурентны, и монополизованы, т.е. состоять из доминирующей компании, и в этом случае компания равна отрасли.

Конкуренция на рынке производства обуви

На основании достаточно простой методики в 2014 г. проводились исследования конкурентной среды на различных рынках товаров и услуг в Российской Федерации. Рассмотрим, например, производство обуви.

Безусловно, обувь — это предмет первой необходимости.

Обувная промышленность существует в динамической экономической системе, которая претерпевает постоянные изменения, затрагивающие в том числе производство обуви.

Следует отметить, что на рынке производства обуви доминируют несколько конкурирующих между собой крупных фирм, которые рекламируют свою продукцию и убеждают потребителей в ее превосходном качестве. Вся обувь, выпускаемая разными фирмами, принадлежит к одной категории товаров — обуви, но имеющей некоторые отличия от обуви, выпускаемой конкурентами.

С отказом от командно-административной системы и началом в России рыночных преобразований роль государства стала меняться. В качестве одного из субъектов экономического кругооборота оно стало выполнять не свойственные ему раньше функции, регулирующие товарные отношения

В условиях жесткой конкуренции для любой организации жизненно необходимо выбрать правильную ассортиментную политику, а также более полно удовлетворять потребность населения в обуви высокого качества.

Для решения этих задач необходимо:

- определить место обувной отрасли на российском рынке;
- оценить барьеры входа на обувной рынок и выхода из него;
- рассмотреть (коротко) технологическое развитие обувной промышленности в России;
- определить уровень концентрации продавцов на рынке и соответственно тип рынка;
- установить уровень эффективности использования ресурсов в обувной отрасли;
- рассмотреть инновационные процессы и конкурентную среду в обувной отрасли;
- выявить влияние степени монополизации в обувной отрасли на развитие и положение предприятий.

Исторически сложилось так, что для обувной промышленности России (включая дореволюционную) была характерна технологическая отсталость. В основном обувь производилась на предприятиях с примитивной техникой или же в мелких ремесленных мастерских, где обувь делали под индивидуальный заказ. В силу экономических

и политических причин индустриализация данной отрасли происходила очень медленно. Но во времена СССР обувная промышленность превращается в механизированную отрасль (механическое производство обуви увеличилось в 20 раз). Старые предприятия расформируются и расширяются, появляются новые заводы и фабрики.

После Великой Отечественной войны обувное производство оснащается современной техникой, совершенствуется технология, улучшается организация труда на фабриках и заводах. В настоящее время обувная промышленность достигла высокой степени механизации и представляет собой одну из крупнейших отраслей легкой промышленности. На сегодняшний день уже приняты правительственные меры по защите отечественного производителя от внешней конкуренции. Постановление Правительства РФ от 03.02. 2014 № 73 «О внесении изменений в перечень товаров, являющихся существенно важными для внутреннего рынка Российской Федерации, в отношении которых в исключительных случаях могут быть установлены временные ограничения или запреты экспорта» вносит изменения в перечень товаров, на которые могут быть введены ограничения и запреты на экспорт, а именно на необработанные шкуры крупного рогатого скота и кожевенный полуфабрикат.

Российские компании не представлены в верхнем ценовом сегменте обувного рынка как раз потому, что уровень технологического развития в производстве обуви в России отстает от других стран

Данное постановление было принято в связи с возрастающими объемами экспорта кожевенного полуфабриката в условиях более низких российских цен, что негативно отражается на развитии российской обувной промышленности. Потребность в кожевенном полуфабрикате составляет 150 тыс. т, ресурсы кожевенного полуфабриката не превышают 70 тыс. т. При этом его экспорт составляет примерно 30%.

Таким образом, это постановление, принятое в интересах отечественных потребителей данной продукции, временно ограничит экспорт

кожевенного полуфабриката ввиду того, что его не хватает на внутреннем рынке.

Дифференциация на обувном рынке огромна и обеспечивается как видовыми и сезонными различиями, так и способами рекламирования и гарантиями качества. На рынке обуви в определенном ценовом сегменте многие качественные различия являются мнимыми, за которыми скрываются реальные отличия в умении правильно подать товар, т.е. в ведении рекламы.

Характеристика отраслевого рынка обувной промышленности

Вся технология производства обуви поделена на этапы. Первый этап пошива обуви начинается с раскройного цеха, где из подготовленной кожи изготавливаются составные части ботинка. Они вырезаются с помощью трафарета и двух вырубочных прессов: одного — для работы с верхними деталями ботинка, другого — для производства нижних деталей. В этом же цеху вырезаются стельки для будущей обуви. Сначала специальная ткань прессуется, формируя стельку, затем шлифуются края, которые проклеиваются резиновым клеем и проходят еще один пресс. Для изготовления стелек необходим пресс для их формирования, а также машина для шлифовки стелек и намазки ее клеем. Но чаще всего обувные стельки закупаются отдельно. Следующий этап — разметка, когда прорисовываются линии швов. Затем заготовки отправляются на обжиг, после чего края получают тонкими и податливыми для дальнейшей работы. Для заготовочного участка обувные полуфабрикаты проходят обработку несколькими машинами: двоильно-ленточной, которая выравнивает детали верха, делая их толщину одинаковой; клеймения реквизитов; для спуска краев деталей; для дублирования деталей верха обуви, подкладки и термоклейких материалов.

Следующий этап — пошивочный цех, где применяются швейные машины; пошивочный конвейер; машина для вставки подносков, загибки краев, разглаживания швов и формовки кожаных нашивок на носок ботинка. При помощи специальных машин сшиваются подготовленные детали. После их соединения вклеиваются термопластичные вставки для сохранения обуви в первоначальном виде. По окончании всех основных процессов заготовка идет на обработку машиной, подготавливающей подошву к приклеиванию в специальной



печи. После того как она приклеивается к ботинку, лишние части срезаются. Затем ботинок полируется воском и в него вдеваются шнурки.

Упаковывается обувь в коробки, которые производятся на заказ, специальными фабриками, изготавливающими упаковки с нанесением на них названия изготовителя.

Обувь проходит сертификацию: для взрослых — по усмотрению производителя, детская — в обязательном порядке. Взрослая обувь обязательно декларируется. Производимая обувь контролируется санитарно-эпидемиологической службой. Сертификаты соответствия и декларацию получает обувь без производственных повреждений, одинаковых размеров и т.д. [2].

Спрогнозируем барьеры входа и выхода из отрасли.

1. *Экономия*, обусловленная ростом масштабов производства [3, 49].

Производители обуви пытаются препятствовать входу новых конкурентов на рынок, вынуждая их либо входить на рынок сразу в большом масштабе производства, либо понимать, что прибыль ожидается невысокая, а издержки на весь производственный цикл будут весьма большими.

2. *Дифференциация продукта* [3]. Препятствием для вхождения на рынок является то, что потребители привержены к определенным маркам товаров. Значит, новым производителям нужно завоевывать потребителей. Что же касается

отечественных предприятий, то немногие из них имеют постоянных покупателей своей продукции.

На самом деле, хорошую прибыль можно получить, только выпуская новую продукцию. Для отечественных же предприятий обувной отрасли выпуск новых видов продукции, не имеющих аналогов, является серьезной проблемой. Даже успешно работающие отечественные предприятия, выпускающие дорогую и качественную продукцию, занимаются копированием известных брендов.

3. *Потребность в капитале*. Если величина необходимых инвестиций высока, то желающих работать на данном рынке становится все меньше. Если же эти инвестиции связаны с невозвратными затратами, такими как предварительная реклама или научно-исследовательская работа, желающих работать на этом рынке становится еще меньше. Так, для вхождения на рынок производства обуви надо по меньшей мере 180 млн руб. со сроком окупаемости финансовых вложений 4 года.

4. *Более высокие издержки*. Компании, давно работающие на обувном рынке, имеют преимущества по издержкам. Основой этих преимуществ могут быть передовые технологии в производстве, доступ к лучшим источникам сырья, государственным субсидиям или выгодное местоположение, а также активы, которые ранее были приобретены по более низкой цене.

5. *Доступ к каналам распределения*. Новые конкуренты должны искать каналы распределения

Таблица 1

Выручка 5 крупнейших российских компаний по производству и продаже обуви

Название компании	2010 г.		2011 г.		2012 г.	
	Выручка, руб.	Доля, %	Выручка, руб.	Доля, %	Выручка, руб.	Доля, %
«ЦентрОбувь»	449 000 000	0,0640	315 000 000	0,0364	394 000 000	0,0422
«Обувь России»	64 319 000	0,0091	129 722 000	0,0150	192 900 000	0,0206
«Юничел»	40 440 000	0,0058	7 969 000	0,0009	35 956 000	0,0038
«Белвест»	1 263 000	0,0001	3 207 000	0,0003	278 000	0,00003

Источник: составлено автором.

своих товаров или услуг. Новые продукты могут вытеснить традиционные изделия за счет более низкой цены, направленных продаж и т.д. Чем более ограничены каналы сбыта оптовой или розничной торговли и чем более прочное положение занимают в них существующие конкуренты, тем тяжелее проникнуть в эту отрасль.

6. *Знание специфики обувного ритейла* — ориентация на основные принципы и правила продажи обуви, предпочтения покупателей.

7. *Административные барьеры*, которые связаны с несовершенством системы государственного управления, что может создавать препятствия на пути становления и развития бизнеса.

8. *Стремительно растущая себестоимость производства обуви* — во время кризиса цены на овчину и кожу поднялись в среднем на 50%, а за последний год — на 30%, ставки же на аренду магазинов, несмотря на снижение спроса, остаются высокими [4].

Умение продать свою продукцию, даже хорошую, всегда было проблемой для отечественных предприятий: на широкую рекламную кампанию денег, как правило, не хватает, как и умения эффективно организовать фирменную торговлю. У новых конкурентов серьезных проблем с захватом каналов распределения не предвидится.

Оценим уровень технологического развития в обувной отрасли.

Рынок обуви насыщен лишь на 70% [5]. Российская обувная промышленность занимает 0,3% мирового рынка производства обуви. Объем рынка составляет 23 млрд долл. США в стоимостном выражении и 370 млн пар обуви

в натуральном выражении. Важно отметить, что обувь на российском рынке в основном импортная. По данным ФТС России, основной поставщик обуви — Китай, около 71% в стоимостном выражении. Затем идут Италия — 9%, Вьетнам — 4%, Индонезия — 2%, а также Германия, Таиланд, Турция — по 1% (рисунок). Дешевизна — вот главное конкурентное преимущество китайской продукции.

На российском обувном рынке можно выделить несколько сегментов. Самый значительный — это нижний ценовой сегмент, занимающий 50% рынка. В нем представлены следующие обувные бренды: «Вестфалика», *Franchesko Donni*, «Пешеход», «Фабрика обуви», «ЦентрОбувь» и др. Наиболее перспективен среднеценовой сегмент, который занимает 25% обувного рынка и представлен следующими брендами: *Egle*, *Mascotte* и др. Наконец, в верхнем ценовом сегменте работают такие известные фирмы, как *ALBA*, *TJ Collection*, *Louis Vuitton* и др.

Можно утверждать, что российские компании не представлены в верхнем ценовом сегменте обувного рынка как раз потому, что уровень технологического развития в производстве обуви в России отстает от других стран (например, европейских). В основном обувь производится с использованием искусственных кож и материалов и не предназначается для длительного использования (чаще всего не более 1–2 сезонов), поэтому говорить об инновационных технологиях в производстве обуви в Российской Федерации особо не приходится. При продаже обуви основной упор делается на психологический аспект, использование рекламы — именно эти

Таблица 2

Объемы производства и реализации продукции производителями шоколадных изделий

Название	Объем производства, т	Объем реализации, млрд руб.
Группа Nestle	56 000	48,7
Концерн Kraft Foods	47 000	37,8
Корпорация Mars	43 000	32
«Кондитерский концерн «Бабаевский»	22 000	9,4
ОАО «Красный Октябрь»	15 000	6,3
Холдинг Ferrero	13 000	21,7
ОАО «РотФронт»	11 000	7,2

факторы являются точками роста для российских компаний.

Сделаем выборку российских компаний, относящихся к данному рынку, по производству и объемам продаж: «ЦентрОбувь», «Юничел», «Белвест», «Обувь России».

«ЦентрОбувь». В 2012 г. становится лидером обувного рынка России по объему продаж (в 2012 г. было куплено свыше 60 млн пар обуви). Данная компания активно развивает бренд [6].

«Юничел». Ежегодно с конвейеров «Юничел» сходит порядка 3 млн пар кожаной обуви высокого качества. Фирменная торговая сеть насчитывает 400 магазинов, расположенных в 130 городах России. Данная фирма работает в среднеценовом сегменте [7].

«Белвест». В 1989 г. выпущена первая пара обуви, а в конце 1991 г. предприятие вышло на проектную мощность. На данный момент фирменная сеть насчитывает более 280 магазинов только в Российской Федерации, более 40 — в Республике Беларусь, 7 — в Латвии. «Белвест» работает в среднеценовом сегменте [8].

«Обувь России». Фирма основана в 2003 г., головной офис расположен в Новосибирске. Фирма входит в пятерку крупнейших операторов российского обувного рынка, является лидером среднеценового сегмента [9].

Данные по выручке вышеуказанных компаний приведены в табл. 1.

Зная выручку компаний, а также общую выручку на обувном рынке России [10], можно вычислить индекс концентрации, индекс энтропии и индекс Херфиндаля–Хиршмана (ИХН) по каждому году. Но уже очевидно, что этот рынок

является высококонкурентным и низкоконцентрированным.

Понятно, что российский рынок обуви находится на этапе развития и характеризуется:

- низким, но растущим уровнем консолидации и концентрации розничного рынка обуви;
- высоким уровнем конкуренции;
- отсутствием на рынке лидеров мирового розничного рынка обуви.

Низкий уровень консолидации российского розничного рынка обуви характеризует большое количество мелких игроков (более 250 только обувных сетей) и их сравнительно низкие обороты. Даже крупные игроки контролируют небольшой процент рынка.

В результате более подробного изучения ассортимента можно сделать вывод, что конкуренция между компаниями ведется в основном на уровне цен. Российские производители не изготавливают обувь, соответствующую западным стандартам, что не позволяет им конкурировать с иностранными компаниями. Причем у российских компаний не видно стремления исправить данное положение. Им приходится только снижать цену выпускаемой ими продукции, чтобы не становиться банкротами.

Отраслевой рынок шоколада и шоколадных изделий

По данным «Системы профессионального анализа рынков и компаний», на сегодняшний день на российском рынке насчитываются 113 производителей шоколадной продукции [11]. В ходе исследования было выяснено, что больше половины рынка контролируют пять крупнейших производителей:

Nestle, Kraft Foods, «Объединенные кондитеры» в составе нескольких предприятий, *Mars, Ferrero*. На основе данных [11] составлена табл. 2.

В результате анализа рынка шоколада сделан вывод, что при повышении цены снижается спрос на продукцию и производители теряют в прибыли. Одно из решений в данной ситуации – повышение цены на продукцию одновременно с изменением (улучшением) ее потребительских характеристик

Холдинг «Объединенные кондитеры» состоит из множества предприятий, в их числе «Кондитерский концерн «Бабаевский», ОАО «РотФронт» и ОАО «Красный Октябрь». Коэффициент охвата рынка для семи компаний — 72%. Индекс их концентрации — 89%, т.е. семь компаний занимают почти весь рынок. Индекс Херфиндаля–Хиршмана равен 1653. Два индекса показывают высокий уровень концентрации в отрасли. Это теоретический подход. На этом основании можно сделать вывод о том, что российский рынок шоколадной продукции является олигополистическим, умеренно концентрированным, на котором ведущие позиции занимают крупные иностранные и отечественные производители, а влияние отдельных небольших предприятий незначительно. На рынке наблюдается ожесточенная конкуренция, поскольку «лидеры» отрасли примерно равны с друг другом по силе и вынуждены вести борьбу за благосклонность потребителя.

Показатели деятельности компаний позволяют сделать вывод, что наиболее высокая фондовооруженность у корпорации *Mars*, а производственные мощности максимально используются холдингом *Ferrero* и корпорацией *Mars*. В целом же все предприятия используют свои производственные мощности выше среднего (0,76) по отрасли [11].

В результате анализа рынка шоколада сделан вывод, что при повышении цены снижается спрос на продукцию и производители теряют в прибыли. Одно из решений в данной ситуации — повышение цены на продукцию одновременно с изменением

(улучшением) ее потребительских характеристик. Таким образом, производитель сможет не только продать свой товар по более высокой цене, но и привлечь новую целевую аудиторию.

В связи с вышеизложенным можно прийти к определенным выводам.

На рассмотренных рынках российской экономики возможна конкуренция и работают рыночные механизмы регулирования. Есть возможности для появления новых производителей, соответствующих современным требованиям потребителей. Основываясь на активности личности, вполне возможно создание предприятий малого и среднего бизнеса, например, при производстве обуви и шоколада премиум класса.

На этих рынках государственные регуляторы согласно принципу *laissez-faire* (принципу невмешательства классической экономической школы), по мнению автора, должны выполнять роль «ночного сторожа», не забывая при этом о поддержке национальных производителей.

Литература

1. Щербина М.В. Определение конкурентной среды на промышленных рынках Российской Федерации в рамках научно-исследовательской работы студентов // Вестник экономической интеграции. 2009. № 11–12. С. 112–116.
2. Идеи для бизнеса. Производство обуви. URL: www.ideibiznesa.org/proizvodstvo-obuvi.html (дата обращения: 10.03.2014).
3. Авдашева С.Б., Розанова Н.В. Теория организации отраслевых рынков: учебник. М.: Магистр, 1998. 320 с.
4. Москаленко Л. Шагнул на новую территорию // Эксперт. 2012. № 4 (787).
5. РБК. Исследования рынков. URL: www.adme.ru/research/rynok-obuvi-nasyschen-tolko-na-70-51264 (дата обращения: 02.03.2014).
6. URL: www.centrobuv.ru.
7. URL: www.unichel.ru.
8. URL: www.belwest.ru.
9. URL: www.obuvrus.ru.
10. Система профессионального анализа рынков и компаний (СПАРК) URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_158592.
11. Система профессионального анализа рынков и компаний (СПАРК) URL: <http://www.spark-interfax.ru>.

УДК 330.101

Нефтяная промышленность России на современном этапе

Рассматриваются место России в мировой системе нефтеобеспечения, добыча и переработка нефти в России, экспорт нефти и нефтепродуктов, структура поставок нефти. Делается вывод, что существенный рост экспорта нефтепродуктов стал возможен благодаря завершению модернизации на ряде крупных НПЗ. Однако в структуре экспорта нефтепродуктов по-прежнему наибольший вес составляют поставки низкокачественных темных нефтепродуктов.

Ключевые слова: нефть; нефтеобеспечение; переработка нефти; экспорт нефти.

The paper brings into focus such issues as Russia's place in the world's oil supply, oil production and refining in Russia, exports of oil and oil products as well as the structure of the oil deliveries. It argues that a significant increase in exports of oil products was made possible by the completion of modernization of large oil refineries. However, low-quality dark oil products still prevail in the exports of oil products.

Keywords: oil; oil supply; oil refining; oil exports.



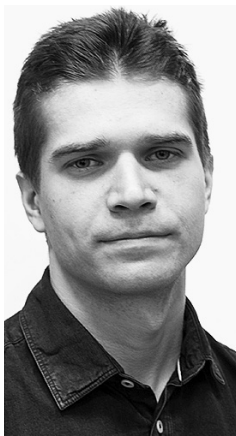
**Эдер Леонтий
Викторович**

канд. экон. наук, доцент, заведующий отделом Института нефтегазовой геологии и геофизики СО РАН, руководитель специализации «Экономика и управление в энергетическом секторе» Новосибирского государственного университета
E-mail: EderLV@yandex.ru



**Филимонова Ирина
Викторовна**

канд. экон. наук, доцент, ведущий научный сотрудник Института нефтегазовой геологии и геофизики СО РАН, заведующий кафедрой политической экономики Новосибирского государственного университета
E-mail: FilimonovaIV@list.ru



**Немов Василий
Юрьевич**

научный сотрудник Института нефтегазовой геологии и геофизики СО РАН
E-mail: void-pilgrim@mail.ru



**Проворная Ирина
Викторовна**

канд. экон. наук, научный сотрудник Института нефтегазовой геологии и геофизики СО РАН, старший преподаватель Новосибирского государственного университета
E-mail: ProvornayaIV@gmail.com

Таблица 1

Добыча нефти с конденсатом в России и мире в 1970–2013 гг.

Год	Мир в целом, млн т	СССР / СНГ		РСФСР / Россия				Цены на нефть на мировом рынке, долл./барр.	
		млн т	доля в мире, %	всего, млн т	доля в мире, %	Западная Сибирь		Urals	Brent
						млн т	доля в России, %		
1970	2355	353	15,0	285	12,1	31	10,9	–	–
1980	3088	603	19,5	547	17,7	311	56,8	38,3	39,8
1985	2792	608	21,8	542	19,4	382	70,5	25,9	27,6
1990	3168	570	18,0	516	16,3	376	72,8	20,3	21
1995	3278	355	10,8	307	9,4	208	67,9	16,4	16,2
2000	3618	385	10,6	323	8,9	220	68,0	27,4	28,3
2005	3897	578	14,8	470	12,1	333	70,9	50,2	54,6
2010	3843	653	17,0	505	13,1	318	63,2	77,9	79,6
2011	3857	657	17,0	511	13,3	316	61,8	108	110
2012	3969	656	16,5	518	13,1	317	61,2	110,6	111,7
2013	4028	663	16,5	523	13,0	316	60,5	107,9	108,7

Источники: Итоги производственной деятельности отраслей ТЭК России // ТЭК России. 2000–2014. № 1; Сводные показатели производства энергоресурсов в Российской Федерации // Инфо ТЭК. 2000–2014. № 1; Статистика // Разведка и добыча. 2005–2014. № 1; International Energy Annual 2013 / Energy Information Administration. Office of Energy Markets and End Use. Washington.– 2013; World Energy Outlook 2012 / International Energy Agency.– 2013; Statistical Review of World Energy//BP.– 2013.

Россия в мировой системе нефтеобеспечения

По предварительным оценкам, мировая добыча нефти в 2013 г. составила около 4,03 млрд т, увеличившись относительно предыдущего года на 1,5% (табл. 1).

Высокие цены на нефть, державшиеся с начала 2000-х гг., оказывали влияние на различные сферы экономики как нефтедобывающих стран, так и стран — импортеров энергоносителей. Высокий уровень цен на нефть сделал выгодным добычу на прежде нерентабельных месторождениях, а также способствовал развитию технологий добычи энергоносителей из нетрадиционных источников, таких как сланцы, битуминозные пески, газогидраты. В результате в период 2002–2013 гг. ежегодный объем мировой добычи нефти вырос на 0,5 млрд т в год.

За последние годы страны, не имеющие собственной сырьевой базы, а также отдельные ресурсообеспеченные развитые страны стимулировали

совершенствование энергосберегающих технологий, а также альтернативной энергетики [1].

В результате развития сырьевой базы, технологий добычи нефти, с одной стороны, энергосберегающих технологий и эффективности использования энергоносителей — с другой, в 2012 г. произошла стабилизация среднегодовых цен на нефть.

Россия имеет статус одного из лидеров по добыче нефти в мире. В 2013 г. добыт рекордный в новейшей истории страны объем нефти — 523 млн т, что составило 13% общемирового показателя. Однако современный уровень добычи составляет только 91,6% относительно уровня добычи РСФСР в 1987 г.

Добыча нефти

Региональная структура. В региональном плане добыча нефти в России сосредоточена в Западно-Сибирской и Волго-Уральской нефтегазоносных провинциях (НГП). Ведется также добыча в Тимано-Печорской, Северо-Кавказской, Охотоморской и Лено-Тунгусской НГП (табл. 2).

Таблица 2

Добыча нефти и конденсата в России в 2008–2013 гг. по регионам, млн т

Регион, субъект	2008		2012		2013	
	млн т	% от РФ	млн т	% от РФ	млн т	% от РФ
Европейская часть Российской Федерации	142,3	29,1	151,5	29,2	153,3	29,3
Урал	43,7	8,9	47,5	9,2	45,7	8,7
Поволжье	59,8	12,2	69,1	13,3	72,6	13,9
Северный Кавказ	10,7	2,2	6,7	1,3	7,0	1,3
Тимано-Печора	28,1	5,8	28,2	5,4	28	5,4
Западная Сибирь	331,8	67,9	317,2	61,2	316,4	60,5
Ханты-Мансийский АО	276,7	56,7	259,9	50,2	255,1	48,7
Ямало-Ненецкий АО	40,3	8,3	36,4	7,0	39,3	7,5
Томская область	10,5	2,1	11,9	2,3	11,4	2,2
Новосибирская область	2,1	0,4	0,6	0,1	0,5	0,1
Омская область	0,8	0,2	0,4	0,1	0,4	0,1
Юг Тюменской области	1,4	0,3	8	1,5	9,7	1,9
Восточная Сибирь	1,5	0,3	35,2	6,8	41,3	7,9
Красноярский край	0,1	0	18,5	3,6	21,6	4,1
Иркутская область	0,5	0,1	9,9	1,9	12,0	2,3
Республика Саха (Якутия)	0,8	0,2	6,8	1,3	7,7	1,5
Дальний Восток	12,8	2,6	14,2	2,7	12,4	2,4
Сахалинская область	12,8	2,6	14,2	2,7	12,4	2,4
Россия, всего	488,4	100	518,0	100,0	523,3	100,0

Источники: Итоги производственной деятельности отраслей ТЭК России // ТЭК России. 2000–2013. № 1; Сводные показатели производства энергоресурсов в Российской Федерации // Инфо ТЭК. 2000–2013. № 1; Статистика // Разведка и добыча. 2005–2013. № 1.

Главный центр российской нефтяной промышленности — Западная Сибирь, где в 2011–2013 гг. добыча стабилизировалась на уровне 316–317 млн т нефти в год. Замедлить быстрое снижение добычи нефти в Западной Сибири, представленной прежде всего месторождениями с высокой степенью выработки, удалось благодаря внедрению новых технологий и оборудования, повышающих коэффициент извлечения нефти. Наибольшими темпами растет добыча нефти на юге Тюменской области благодаря увеличению объемов бурения и развитию межпромысловой инфраструктуры. В результате объем добычи нефти здесь вырос более чем на 21%. Несмотря на это, доля Западной Сибири в добыче нефти в России продолжает сокращаться.

Около трети всей нефти (153,3 млн т) добывается в европейской части России. Крупнейшие регионы нефтедобычи — Урал и Поволжье, входящие в Волго-Уральскую НПП; Северный Кавказ; Тимано-Печорская НПП.

На протяжении последних 6 лет Восточная Сибирь, включая Республику Саха (Якутия), является основным регионом, за счет которого Россия продолжает наращивать объемы добычи жидких углеводородов. Относительно 2012 г. извлечение из недр жидких углеводородов в регионе возросло более чем на 17%, или на 6,1 млн т, что превышает общий прирост добычи нефти в Российской Федерации (5,3 млн т). В целом за период 2008–2013 гг. добыча нефти в регионе выросла с 1,5 до 41,3 млн т. Крупномасштабное

Таблица 3

Доля компаний в добыче нефти в России, %

Компания	2000	2005	2010	2011	2012	2013
«Роснефть»*	4	16	23	23	23	37
ТНК-ВР (в составе «Роснефти» с 2013 г.)	12	16	14	14	14	–
«ЛУКОЙЛ»	19	19	18	17	16	17
«Сургутнефтегаз»	13	14	12	12	12	12
«Группа Газпром»	8	10	10	10	10	10
«Татнефть»	8	5	5	5	5	5
«Башнефть»	4	3	3	3	3	3
«Славнефть» (с декабря 2002 г. контролируется «Газпром нефтью» и «ТНК-ВР»)	4	5	4	4	3	3
«РуссНефть»	0	3	3	3	3	2
Прочие компании	28	10	7	7	8	9
СРП	1	1	3	3	3	3

* Без учета добычи в проекте «Сахалин-1».

Источник: Итоги производственной деятельности отраслей ТЭК России // ТЭК России. 2000–2014. № 1.

наращивание объема добычи нефти происходит за счет постепенного вывода на проектную мощность Ванкорского (Красноярский край), Верхнечонского (Иркутская область) и Талаканского (Республика Саха) месторождений, а также ввода в разработку Северо-Талаканского месторождения [2].

На Дальнем Востоке нефтедобывающие предприятия Сахалинской области в 2013 г. добыли 12,4 млн т нефти и конденсата, что на 13% меньше показателя предыдущего года. На шельфе о. Сахалин добычу нефти и газа осуществляют операторы проектов «Сахалин-1» и «Сахалин-2» — *Exxon Neftegaz Limited* и *Sakhalin Energy*. На суше — «Роснефть-Сахалин-Морнефтегаз», «Петросах» и ОГУП «Сахалинская нефтяная компания».

Организационные особенности. По данным Минэнерго России на начало 2014 г., добычу нефти в России осуществляет 301 организация, среди которых 95 компаний, входящих в структуру вертикально интегрированных нефтегазовых компаний (ВИНК) и 5 компаний, работающих на условиях соглашений о разделе продукции.

Более 88% всей добычи нефти и конденсата в России приходится на семь ВИНК — «Роснефть» (включая активы «Славнефти»), «ЛУКОЙЛ», «Сургутнефтегаз», «Группа Газпром», «Татнефть», «Башнефть», «РуссНефть» (табл. 3).

В 2013 г. большинство ВИНК нарастили добычу жидких углеводородов: «ЛУКОЙЛ» (на 2,4%), «Сургутнефтегаз» (на 0,1%), группа «Газпром» (на 4,4%), «Татнефть» (на 0,4%) «Башнефть» (на 4,1%). Благодаря приобретению «Роснефтью» активов компании «ТНК-ВР» номинальные показатели добычи выросли на 59%. В то же время, если сравнивать суммарные объемы добычи нефти «Роснефти» и «ТНК-ВР» за 2012–2013 гг., произошло некоторое снижение добычи (на 0,5%). Кроме того, сократилось извлечение нефти компаниями «Славнефть» (на 5,9%) и «Русснефть» (на 36,5%).

Переработка нефти

В России функционируют более 30 крупных нефтеперерабатывающих заводов (далее — НПЗ) с объемами переработки более 1 млн т в год. По общей мощности российская нефтеперерабатывающая промышленность занимает третье место в мире, уступая США и Китаю. Однако технологический уровень развития нефтепереработки в России в целом отстает от уровня развитых стран, о чем свидетельствуют низкая глубина переработки нефти и высокая доля выхода низкокачественных темных нефтепродуктов.

В настоящее время в России продолжается фаза массовой модернизации нефтеперерабатывающих заводов. После принятия в 2011 г. четырехсторонних

Таблица 4

Основные показатели нефтеперерабатывающей промышленности России в 1990–2013 гг.

Год	Мощности по сырью, млн т	Первичная переработка, млн т	Загрузка установок по первичной переработке нефти, %	Производство основных нефтепродуктов, млн т			Глубина переработки нефти на конец года, %
				автомобильный бензин	дизельное топливо	мазут	
1990	351	300	85	41	75,6	95	67,0
1995	304	185	61	28	43	60	63,0
2000	281	174	62	27,2	49,3	48,4	70,8
2005	264	207	79	31,9	59,9	56,7	71,6
2006	273	220	81	34,4	64,2	59,4	72,0
2007	279	229	82	35,1	66,4	62,4	71,9
2008	272	236	87	35,7	69	63,9	71,5
2009	267	236	88	35,8	67,3	64,4	71,8
2010	271	250	92	36	69,9	69,5	71,2
2011	282	256	91	36,6	70,6	73,3	70,8
2012	279	268	96	38,2	69,7	74,5	71,2
2013	296	275	93	38,7	72,0	76,9	70,4

Источники: Итоги производственной деятельности отраслей ТЭК России // ТЭК России. 2000–2013 гг. № 1; Сводные показатели производства энергоресурсов в Российской Федерации // Инфо ТЭК. 2000–2013. № 1.

соглашений между органами власти и нефтяными компаниями, которые регламентируют объемы и сроки ввода нефтеперерабатывающих установок, объем инвестиций в нефтепереработку существенно возрос. Основным пунктом соглашений — переход на выпуск автомобильного топлива высоких экологических классов и прекращение производства топлива класса «Евро-2». В случае реализации программ модернизации крупнейших нефтеперерабатывающих компаний к 2020 г. производство бензина может увеличиться на 50%, дизельного топлива — на 57%, одновременно ожидается сокращение производства мазута на 50% [4].

В 2013 г. суммарные производственные мощности по первичной переработке нефти в России выросли на 6% и составили 296 млн т, что связано с завершением стадии модернизации установок на многих заводах, а также ростом мощностей на независимых мини-НПЗ (табл. 4).

Увеличению глубины переработки нефти по итогам 2012 г. способствовал высокий спрос на автомобильный бензин и авиационный керосин, который

периодически приводил к дефициту топлива в отдельных регионах. В 2012–2013 гг. благодаря завершению модернизации на крупных НПЗ произошло насыщение внутреннего рынка бензином стандарта «Евро-3» и выше. В 2013 г. производство автомобильных бензинов составило 38,7 млн т, что на 1,5% выше уровня предыдущего года.

В 2013 г. по-прежнему было более выгодно экспортировать мазут и дизельное топливо (как полупродукты) для переработки в странах-реципиентах, чем наращивать объемы глубокой переработки нефти внутри страны, при этом цена и качество российского бензина не выдерживают конкуренции с европейскими производителями [5].

В России функционируют 32 крупных НПЗ и более 200 малых НПЗ (МНПЗ). Кроме того, ряд газоперерабатывающих заводов также занимаются переработкой жидких фракций. В отрасли имеет место высокая концентрация производства — в 2013 г. 87,1% (239,7 млн т) всей переработки жидких углеводородов осуществлялось на НПЗ, входящих в состав семи ВИНК.

Таблица 5

Экспорт российской нефти и нефтепродуктов в 2010–2013 гг., млн т (по данным Росстата)

Направление экспорта	2010	2011	2012	2013
Экспорт российской нефти				
Дальнее зарубежье	224,1	214,4	211,6	208
Ближнее зарубежье	26,6	30	28,4	28,7
Всего	250,7	244,4	240	236,7
Экспорт нефтепродуктов				
Всего	133,2	132,1	138,2	151,4

ОАО «Роснефть» — крупнейшая нефтеперерабатывающая компания: первичная переработка нефти по итогам 2013 г. равна 78,5 млн т. Значительные объемы нефти и конденсата перерабатывают заводы «Группы Газпром» — 45,4 млн т, «ЛУКОЙЛа» — 45,5 млн т, «Сургутнефтегаза» — 19,8 млн т.

«Группа Газпром» и «ЛУКОЙЛ» делят второе место по объему перерабатываемой нефти. Так, по итогам 2013 г. каждая компания переработала около 45,5 млн т нефти, что составляет 16,5% общего объема нефтепереработки в стране. В прошедшем году «Группа Газпром» показала незначительный рост объема переработки. В то же время модернизация крупнейших НПЗ — «Газпром нефть — Омский НПЗ» и «Газпром Нефтехим Салават» позволила увеличить перерабатывающие мощности группы на 9%, до уровня 51 млн т в год. В результате проведенной модернизации компания «Газпром Нефтехим Салават» на 50% нарастила мощности по выпуску моторного топлива 4-го и 5-го экологического класса и увеличила глубину переработки нефти до 81,2%. Компания «ЛУКОЙЛ» в 2013 г. нарастила объем переработки на 1,7%, при этом загрузка перерабатывающих мощностей составила по итогам года 99%.

Остальные крупные нефтеперерабатывающие компании («Сургутнефтегаз», «Славнефть», «Башнефть») продемонстрировали разнонаправленную динамику объемов переработки, обусловленную главным образом происходящими в отрасли активными процессами модернизации и реконструкции НПЗ. Так, «Сургутнефтегаз» снизил объемы переработки в 2013 г. на 3,8% в связи с плановым ремонтом оборудования и трубопроводов установок каталитического реформирования, гидроочистки дизельного топлива, первичной переработки нефти. Переработка нефти компанией «Славнефть» выросла на 0,5%. Группа уфимских заводов увеличила переработку

нефти на 3%, что связано с завершением этапа плановой реконструкции и связанной с ней остановкой Уфимского НПЗ.

Экспорт нефти и нефтепродуктов

В 2013 г. продолжилась тенденция к сокращению экспорта сырой нефти и росту экспорта нефтепродуктов. По данным Росстата, экспорт сырой нефти из России в 2013 г. составил около 236,7 млн т, сократившись относительно уровня 2012 г. на 1,4%. При этом на страны дальнего зарубежья приходится около 88% экспортных поставок сырой нефти, ближнего зарубежья (с учетом экспорта в государства — члены Таможенного союза) — порядка 12% (табл. 5). С учетом транзитной нефти, по данным ЦДУ ТЭК, общие поставки за рубеж составили 258,2 млн т нефти. При этом за последний год реэкспорт нефти из Казахстана, Азербайджана и Беларуси сократился на 1,2 млн т — с 22,8 млн т в 2012 г. до 21,6 млн т в 2013 г. (табл. 6).

Долгосрочные тенденции

В течение последних 10 лет имеет место тенденция к снижению зависимости от нефтетранспортной инфраструктуры сопредельных государств в вопросах экспорта российской нефти. Так, значительно снизились поставки через морские терминалы стран Балтии и СНГ, а также по трубопроводу «Дружба».

Структура поставок нефти

В 2013 г. продолжилась оптимизация маршрутов поставок нефти на Атлантическом направлении. Начиная с 2012 г. благодаря запуску БТС-2 и вводу в эксплуатацию терминала перевалки нефти в Усть-Луге на атлантическом направлении появился значительный профицит мощностей по экспорту нефти, что позволило компаниям выбирать наиболее выгодные его маршруты [7]. В результате в 2012 г.

Таблица 6

Структура экспорта российской и транзитной нефти в 2012–2013 гг.

Направление, способ поставки	2012		2013	
	млн т	%	млн т	%
Дальнее зарубежье	235,2	89,3	229,9	89,0
Морские поставки	165,2	62,7	162,3	62,9
По системе «Транснефти»	142,0	53,9	136,2	52,8
Приморск (Ленинградская обл.)	68,2	25,9	54,5	21,1
Новороссийск	42,5	16,1	37,1	14,4
Южный (Украина)	0,0	0,0	0,0	0,0
Туапсе	0,7	0,3	0,0	0,0
Козьмино (Приморский край)	16,3	6,2	21,3	8,2
Усть-Луга (БТС-2) (отгрузка нефти с марта 2012 г.)	14,3	5,4	23,3	9,0
Миния систему «Транснефти»	23,2	8,8	26,1	10,1
Де-Кастри	7,1	2,7	7,0	2,7
Корсаков, Пригородное	5,5	2,1	5,4	2,1
Прочие (Варандей, Витино и др.)	10,6	4,0	13,7	5,3
Нефтепровод «Дружба»	55,0	20,9	51,8	20,0
Германия	20,5	7,8	19,0	7,4
Словакия	5,4	2,1	5,8	2,2
Чехия	3,0	1,1	3,9	1,5
Венгрия	5,4	2,1	5,1	2,0
Босния и Герцеговина	0,7	0,3	0,8	0,3
Польша	19,3	7,3	17,2	6,7
Гданьск	0,6	0,2	0,0	0,0
Нефтепровод ВСТО	31,4	11,9	37,1	14,4
На Козьмино*	16,3	6,2	21,3	8,2
Китай (Сковородино–Дацин)	15,1	5,7	15,8	6,1
Всего по системе «Транснефти»	212,0	80,5	203,7	78,9
Ближнее зарубежье	28,2	10,7	28,3	11,0
Беларусь	21,4	8,1	20,9	8,1
Казахстан	6,1	2,3	7,2	2,8
Украина	0,7	0,3	0,0	0,0
Прочие			0,2	0,1
ИТОГО	263,4	100,0	258,2	100,0
Россия	240,0	91,1	236,6	91,7
Транзит	22,8	8,7	21,6	8,4
Казахстан	19,2	7,3	18,2	7,1
Азербайджан	2,0	0,8	1,8	0,7
Беларусь	1,6	0,6	1,6	0,6

* Учтено в балансе Козьмино.

Источники: Итоги производственной деятельности отраслей ТЭК России // ТЭК России. 2000–2014. № 1; Сводные показатели производства энергоресурсов в Российской Федерации // Инфо ТЭК. 2000–2014. № 1.

Таблица 7

**Экспорт нефти российских ВИНК в дальнее зарубежье
(по системе «Транснефти», включая железнодорожные поставки) в 2011–2013 гг.**

Компания	2011		2012		2013		Отношение 2013/2012, %
	млн т	%	млн т	%	млн т	%	
«Роснефть»	59,0	33,0	60,9	34,2	94,3	54,6	103,5
«ТНК-ВР»	29,8	16,6	30,1	16,9			
«Сургутнефтегаз»	27	15,1	26,7	15,0	28,8	16,7	107,9
«ЛУКОЙЛ»	23,8	13,3	24,6	13,8	20,3	11,8	82,5
«Татнефть»	15,6	8,7	11,9	6,7	11,4	6,6	95,9
«Группа Газпром»	13,2	7,4	12,6	7,1	7,8	4,5	61,5
«РуссНефть»	5,5	3,1	5,3	3,0	4,5	2,6	84,8
«Башнефть»	3,6	2,0	4,5	2,5	4,1	2,4	92,2
Операторы СРП	1,5	0,8	1,6	0,9	1,5	0,9	98,0
Всего	178,9	100	178,3	100	172,7	100	96,9

Источники: Итоги производственной деятельности отраслей ТЭК России // ТЭК России. 2000–2011. № 1; Сводные показатели производства энергоресурсов в Российской Федерации // Инфо ТЭК. 2000–2011. № 1.

произошел значительный рост объемов экспорта нефти морским транспортом.

В прошедшем году продолжилась многолетняя тенденция снижения экспорта нефти через нефтепровод «Дружба». За год поставки нефти по нефтепроводу упали на 5,8% — до 51,8 млн т за счет снижения или отказа от экспорта по данному маршруту ряда компаний («ЛУКОЙЛ», «Роснефть»), а также проводившегося ремонта на 700-километровом участке нефтепровода. Всего за период 2010–2013 гг. прокачка нефти через нефтепровод снизилась более чем на 20%, или 13,4 млн т в год.

Около 90% нефти в России, поставляемой как для переработки внутри страны, так и на экспорт, транспортируется по системе магистральных нефтепроводов «Транснефти». Остальная часть прокачивается в рамках отдельных проектов по альтернативным системам магистральных нефтепроводов (нефтепровод «Северный Сахалин–Де-Кастри» в проекте «Сахалин-1», нефтепровод «Северный Сахалин–Южный Сахалин» консорциума *Sakhalin Energy*, нефтепровод КТК, порты Варандей и Витино).

В организационной структуре экспорта нефти по нефтепроводам доминируют компании: «Роснефть», доля которой в суммарном объеме экспорта нефти составила в 2013 г. 54,6% (94,3 млн т), «Сургутнефтегаз» — 16,7% (28,8 млн т) и «ЛУКОЙЛ» — 11,8% (20,3 млн т) (табл. 7). Эти три компании обеспечивают 60% суммарного экспорта сырой нефти из России.

Морские поставки. Традиционно в структуре экспорта нефти из России в дальнее зарубежье доминируют морские поставки (в 2013 г. — 162,3 млн т, или 62,9%), основная часть морских терминалов подключена к системе «Транснефти» (в 2013 г. поставлено 136,2 млн т) (см. табл. 6). В 2013 г. в структуре поставок нефти в дальнее зарубежье суммарный объем экспорта через морские терминалы незначительно снизился (на 1,7%) относительно 2012 г.

Трубопроводные поставки. Экспортные трубопроводные поставки нефти через систему «Транснефти» осуществляются по нефтепроводу «Дружба» в европейском направлении и по системе ВСТО с выходом на нефтепровод «Россия–Китай» (Сковородино–Дацин) и к морскому экспортному терминалу Козьмино на Дальнем Востоке.

Часть нефти (около 26,1 млн т в год) экспортируется из России через терминалы, не входящие в систему «Транснефти», — Де-Кастри (Хабаровский край), Корсаков (о. Сахалин), Варандей, Витино, Санкт-Петербургский торговый порт, Белокаменка (Архангельск), Калининградский торговый порт и др.

Экспорт нефтепродуктов

В соответствии с данными Росстата и ФТС экспорт нефтепродуктов в 2013 г. составил около 151,4 млн т, что на 9,6% выше уровня предыдущего года (табл. 8). Существенный рост экспорта нефтепродуктов стал возможен благодаря завершению модернизации на ряде крупных НПЗ. Однако в структуре экспор-

Таблица 8

Экспорт нефтепродуктов из России в 2005–2013 гг.

Год	Источник информации			
	ФТС*		Росстат	
	млн т	прирост, %	млн т	прирост, %
2005	96,5	5,1	97,1	5,3
2006	102,3	6	103,5	6,6
2007	110,9	8,4	112,3	8,5
2008	115,4	4,1	118,1	5,2
2009	120,6	4,5	124,5	5,4
2010	131,3	8,9	133,2	7
2011	124,9	-4,9	132,1	-0,8
2012	138,0	10,5	138,2	4,6
2013	151,4	9,7	151,4	9,6

* В период 07.2011–01.2013 гг. без учета экспорта в страны Таможенного союза.

Источники: О состоянии внешней торговли России // Федеральная служба государственной статистики. 2000–2011 гг.; Таможенная статистика внешней торговли. 2000–2011.

Таблица 9

Структура экспорта нефтепродуктов из России в 2010–2013 гг.

Нефтепродукт	2010		2011*		2012		2013	
	млн т	%	млн т	%	млн т	%	млн т	%
Бензин	3,3	2,5	4,1	3,1	3,6	2,6	4,4	2,9
Дизельное топливо	38,1	29,0	36,4	27,5	36,1	26,2	38,8	25,6
Мазут	53,2	40,5	57,1	43,2	58,0	42,1	58,5	38,6
Прочие	36,7	27,9	34,6	26,2	40,3	29,2	49,7	32,8
Всего	131,3	100	132,1	100	138,0	100	151,4	100

* В период 07.2011–01.2013 гг. без учета экспорта в страны Таможенного союза.

Источники: Итоги производственной деятельности отраслей ТЭК России // ТЭК России. 2000–2011. № 1; Сводные показатели производства энергоресурсов в Российской Федерации // Инфо ТЭК. 2000–2011. № 1.

та нефтепродуктов по-прежнему наибольший вес составляют поставки низкокачественных темных нефтепродуктов (табл. 9).

Литература

1. Commodity Markets Outlook / World Bank's Development Prospects Group. January 2014.
2. Конторович А.Э., Эдер Л.В., Филимонова И.В., Немов В.Ю., Проворная И.В. Нефтяная промышленность Дальнего Востока: современное состояние и перспективы развития // Бурение и нефть. 2013. № 7–8. С. 3–9.
3. Крупнейшие нефтегазовые компании мира. URL: <http://www.forbes.ru/kompanii-photogallery/resursy/247612-krupneishie-neftegazovye-kompanii-mira-2013/photo/1>.
4. Дмитриевский А.Н. Инновационное развитие нефтяной и газовой промышленности России // Бурение и нефть. 2012. № 1. С. 3–12.
5. Проворная И.В. Нефтяная промышленность России: региональная и организационная структуры // Интерэкспо Гео-Сибирь. 2013. Т. 3. № 1. С. 54–58.
6. Эдер Л.В., Филимонова И.В., Мишенин М.В., Мочалов Р.А. Организационная и региональная структура нефтяной промышленности России // Экологический вестник России. 2013. № 7. С. 3–8.
7. Байков Н.М. Мировая нефтяная промышленность: прогнозы развития до 2035 г. // Мировая экономика и международные отношения 2013. № 3. С. 54–61.

УДК 338.2

Роль промышленной политики в модернизации промышленности России

В статье анализируются существующий уровень технико-технологического развития промышленности России и перспективы инновационного обновления индустриальной сферы. Предлагается задействовать потенциал промышленной политики для эффективного управления промышленным развитием. Обосновывается, что только нацеленность современной промышленной политики на реализацию стратегии упреждающего инновационного развития позволит изменить облик национальной промышленности в соответствии с вызовами глобализации.

Ключевые слова: промышленная политика; глобализация; модернизация промышленности; стратегия упреждающего инновационного развития.

The paper analyzes the current level of technological development of Russian industry and prospects of innovative renewal of the industrial sector. It seems reasonable to use the potential of industrial policy for the effective management of industrial development. Also, it emphasizes that only the industrial policy aimed to implement a proactive strategy of innovative development will improve the structure of national industry to meet globalization challenges.

Keywords: industrial policy; globalization; modernization of industry; proactive strategy of innovative development.



**Попадюк Татьяна
Геннадиевна**

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

Причины недостаточной конкурентоспособности промышленности России

Сегодня в российской промышленности сохраняется тенденция потери конкурентных позиций на внешних и внутренних рынках. Основными причинами недостаточной конкурентоспособности отраслей промышленности России являются структурная несбалансированность, отсталая технологическая база, незначительная доля добав-

ленной стоимости в промышленности, высокая ресурсоемкость, низкая инновационная активность и слабая управляемость как следствие либеральной экономической политики государства в 1990-е гг. Если в западноевропейских странах и США структурная перестройка на глобальном технологическом рынке шла по линии восходящего усложнения, осваивая все новые и новые высокотехнологичные рынки наукоемкой продукции, в России обозначилась нисходящая линия примитивизации производства, деиндустриализации экономического комплекса, разрушения достигнутого уровня технико-технологического и инфраструктурного обустройства практически всех межотраслевых комплексов.

В 2005–2012 гг. на продукцию добывающих отраслей промышленности в России приходилось от 22,5 до 23,5% объема промышленной продукции, что в два-три раза выше мировых показателей. Это объясняется низкой эффективностью отраслей глубокой переработки нефтегазового сырья и других природных ресурсов. Для России характерен относительно высокий удельный

вес черной и цветной металлургии (около 18,0% в 2011 г. против 10,9% в США и 11,4% — во Франции). Негативной чертой структуры промышленного производства в России является относительно низкая доля продукции машиностроения в структуре обрабатывающего сектора промышленности: в 2011 г. удельный вес машиностроения составил 21,5%, что в два раза меньше, чем в высокоразвитых странах.

Технологический уровень отраслей российской промышленности характеризуется физической изношенностью оборудования, что, безусловно, сказывается на сложности производственных процессов. Так, по уровню сложности производственных процессов в промышленности Россия уступает странам БРИК и ряду стран СНГ, таких как Украина и Казахстан [1, с. 18].

Пятый и шестой технологические уклады¹ получили распространение в оборонном комплексе и авиакосмической отрасли (использование таких технологий шестого технологического уклада, как проектирование и инжиниринг, интегрированное управление и контроль, нанотехнологии). Четвертый технологический уклад преобладает в отраслях энергетического и электротехнического, химического и нефтяного машиностроения, в станкостроении и приборостроении, а потенциал его использования оценивается экспертами вплоть до 2015 г.

При том что удельный вес промышленности в ВВП России (почти 30%) превышает уровень развитых стран, душевой объем добавленной стоимости промышленности в 2012 г. в России составил немногим более 40% уровня США, 60,2% — Германии и 62,1% — Франции.

Несмотря на опережающие темпы роста расходов на НИОКР (68,7%) по сравнению с темпами роста ВВП (59,9%) в период с 2000 по 2012 г., в силу более низкой исходной наукоемкости ВВП в России (1 против 3% в развитых странах) для инновационного развития требуется более существенное превышение темпов роста расходов на исследования и разработки над скоростью возрастания ВВП (по расчетам отдельных экспертов, для обеспечения процесса простого воспроизводства затраты на НИОКР должны вырасти в пять раз [2, с. 124]).

¹ Периодизация технологических укладов — первый (1770–1830), второй (1830–1880), третий (1880–1930), четвертый (1930–1970), пятый (1970–2010), шестой (2010—?).

Есть основания предполагать, что только силами рыночной конкуренции невозможно устранить существующую *технологическую многоукладность* российской промышленности, обеспечить смену номенклатуры выпускаемой продукции, повысить ее качественные характеристики в процессе коренного технического перевооружения.

Необходимость в новых подходах к проведению промышленной политики

Результаты исследований предприятий обрабатывающей промышленности России показывают, что приблизительно 50% конкурентоспособных предприятий обрабатывающих отраслей промышленности не занимались в последние три года технологическими инновациями, а 9% — не осуществляли вообще никаких инноваций. Инновационная деятельность во многом носит характер формально декларируемых установок, к выполнению которых стремления пока нет.

Переход экономики России на инновационный путь развития требует изменения формата промышленной политики, направленной на реализацию стратегии инновационно-упреждающего развития

Все это свидетельствует о неизбежности взятия государством на себя не только инициирования инновационных подходов к актуализации научно-технического и организационно-управленческого творчества во всей национальной экономике, в каждом ее регионе, но и о непосредственном участии в ряде процессов, что позволит в целом повысить управляемость отрасли.

В этих условиях необходимо задействовать потенциал промышленной политики для того, чтобы обеспечить новое качество экономического развития России и интегрировать ее в мировую экономику как страну с высоким научно-технологическим потенциалом и стратегическими конкурентными преимуществами.

Основная методологическая установка для целей эффективного управления заключается в том, что приоритеты промышленной политики для страны зависят от уровня ее экономического

развития и конкретных задач, являющихся определяющими на соответствующем этапе функционирования.

Переход экономики России на инновационный путь развития, поставленный как цель и на самом деле являющийся императивом для страны, нацеленной на устойчивые позиции на рынках высоких технологий [3], требует изменения формата промышленной политики, направленной на реализацию стратегии инновационно-упреждающего развития, позволяющей изменить облик национальной промышленности в соответствии с вызовами глобализации и согласно тому уровню сложности, на котором эти вызовы могут быть адекватно оценены и отражены.

Минпромторг России вынес на общественное обсуждение проект федерального закона «О промышленной политике в Российской Федерации».

С целью повышения конкурентоспособности отраслей, в которых у России пока нет перспективных заделов исследований и опытно-конструкторских разработок, патентов и промышленных образцов, необходимо активно использовать новые зарубежные технологии

Представляется, что новый формат промышленной политики должен базироваться на определенных принципах, одним из которых является обязательность единого подхода ко всем хозяйствующим субъектам, независимо от форм собственности и организационно-правовых форм. Дело в том, что действующая модель государственного управления в настоящее время актуальна лишь для части хозяйствующих субъектов, находящихся в государственной собственности. Удельный вес таких хозяйствующих субъектов составляет только 20%, а оставшиеся 80% являются частными собственниками, и для того чтобы их действия способствовали достижению общей цели социально-экономического развития страны, необходимо согласовать интересы бизнеса и государства через систему мотивов и стимулов, актуализируемых инструментами промышленной политики. Выдвигается даже предложение свести

все содержание процесса управления промышленностью к процессу создания мотивов и стимулов [5, с. 30]. На наш взгляд, в данном случае речь идет об очень важной, но все-таки лишь одной функции управления, так как процесс управления реализуется во всем многообразии его функций — планирования, организации, координации, мотивации и контроля.

Другой важный методологический принцип заключается в том, что нельзя говорить о промышленной политике без понимания новых механизмов ее реализации. По сути организационные, институциональные, правовые, экономические механизмы составляют разнообразные по форме и содержанию компоненты промышленной политики. Именно эти компоненты, скоординированные определенным образом, способствуют достижению целей промышленной политики. Каждый из компонентов имеет свое функциональное предназначение и становится наиболее значимым инструментом не только в зависимости от задач, решаемых промышленной политикой на соответствующем этапе развития, но и при поддержке в наиболее оптимальном сочетании с другими компонентами.

Будучи составной частью стратегии экономического развития, промышленная политика должна направляться на решение текущих проблем промышленного развития. При осуществлении современной промышленной политики, способствующей активизации инновационной деятельности, следует иметь в виду, что конкурентоспособность хозяйствующих субъектов, инновационная деятельность которых основана на использовании зарубежных технологий, пока значительно выше, чем на предприятиях, которые ориентируются на развитие собственных наукоемких производств.

На основании вышеприведенного можно сделать следующий вывод: с целью повышения конкурентоспособности отраслей, в которых у России пока нет перспективных заделов исследований и опытно-конструкторских разработок, патентов и промышленных образцов, необходимо активно использовать новые зарубежные технологии. Но по тем направлениям, по которым у нас накоплен высокий научный потенциал, следует интенсифицировать исследования, культивировать разработки и обеспечивать их внедрение в производство, привлекая инвестиционные ресурсы, организуя технопарковые структуры,

развивая пространственные инновационные кластеры, которые помогут наиболее полно задействовать ресурсы регионов. Это упорядочение видов деятельности, требующих поддержки со стороны государства, по возможностям технологического прорыва, ресурсному обеспечению и ориентации на освоение прогрессивных технологических укладов следует также рассматривать в качестве важного принципа новой промышленной политики.

Влияние глобализации на промышленную политику

В последние десятилетия в мире происходит усложнение производства, повышается технологический уровень всех отраслей промышленности. Под влиянием глобализации усиливается процесс взаимозависимости национальных экономик на новом технико-технологическом и информационно-телекоммуникационном базисе. Потенциально глобализация должна способствовать более эффективному использованию ресурсов за счет преимуществ международного разделения труда, ускоренному освоению странами передовых технологических укладов и в целом — повышению эффективности мирового производства. Естественно, что каждая страна заинтересована в получении выгод от интеграции в глобальную экономику. Однако не каждой это удастся.

С одной стороны, возникает и быстро расширяется инновационная составляющая мировой экономики, что ускоряет национальное развитие, повышает уровень жизни населения. С другой стороны, развернувшиеся процессы глобализации обостряют технологическое соперничество, принимающее порой форму подавления более сильным менее защищенного.

Эффективное встраивание России в мирохозяйственную систему производства и обмена, которая быстро меняется в условиях экономической глобализации, предполагает учет следующих обстоятельств:

- существенно возросшую мобильность международного финансового капитала;
- трансграничную миграцию высокопрофессиональных трудовых ресурсов;
- стимулирование разных форм концентрации науки в ведущих научных центрах, включая внедрение отечественных НИОКР вне страны.

Все эти обстоятельства оказывают противоречивое влияние на развитие национальной экономики: с одной стороны, появляются дополнительные возможности, с другой — есть угроза, что российская экономика может стать объектом транснационального управления, а это ограничит возможности ее модернизации.

Условия, позволяющие создать конкурентоспособную промышленность

Промышленная политика должна базироваться на новой логике экономических взаимоотношений государства и бизнеса, бизнеса и науки, обеспечивающих интеграцию индустрии знаний и реального сектора экономики.

Цель промышленной политики — формирование конкурентоспособного, высокопроизводительного инновационного промышленного комплекса. Основная задача промышленной политики России — создать условия формирования стратегической конкурентоспособности промышленности России. В качестве таких условий предлагается:

- наращивание государственных и частных инвестиций в науку, используя для этого новые возможности государственно-частного партнерства, совместных межрегиональных проектов, в которых вклад государства должен быть обеспечен не только на федеральном, но и на субфедеральном уровне;
- эффективное взаимодействие сфер производства и научно-технической деятельности через инициируемое государством вовлечение научно-технического потенциала крупных компаний в формируемые производственно-технологические и научно-технические зоны и крупные национальные проекты с предоставлением частному бизнесу дополнительных возможностей в форме государственных заказов, контрактов и т.п.;
- обеспечение правовой защиты объектов интеллектуальной собственности с государственной поддержкой трансфера технологий;
- содействие эффективности функционирования рынков капитала;
- создание эффективного механизма использования нематериальных активов в деятельности предприятий промышленности для формирования новых рынков наукоемкой продукции, привлечения крупных инвестиций, а также

в обеспечении доступа частного капитала с его интеллектуальными возможностями в технологии, по которым сложился устойчивый спрос на международных рынках.

Созданию таких условий в части внедрения в промышленных масштабах результатов научной деятельности и их дальнейшей коммерциализации будут способствовать инициативы Минпромторга России по передаче промышленным предприятиям права на результаты интеллектуальной деятельности, которые закреплены за Российской Федерацией в части компетенции ведомства. Минпромторг России уже направил информацию о своих патентах 500 организациям различных отраслей промышленности [6].

Принципы государственной поддержки инновационного развития России

На основе обобщения опыта стран со схожими условиями реформирования можно сформулировать основные принципы государственной поддержки инновационного развития России через реализацию промышленной политики.

1. Модернизация экономики, которая должна осуществляться при тесном сотрудничестве государства и бизнеса. При этом государство обязано минимизировать риски инновационных проектов, иницируемых частным капиталом, и своими инструментами способствовать снижению издержек.

2. Четкая приоритизация проектов по значимости для национального прорыва на международные рынки при софинансировании инновационных проектов государством и бизнесом с использованием государственно-частного партнерства. При этом софинансирование предполагает консенсус согласно следующему принципу: по совместно выработанным критериям определяется закрепление функций главного менеджера либо за государством, либо за бизнесом с соответствующим этому распределению участием в получаемых доходах.

3. Государственная поддержка и секторов, и новых видов деятельности, способных обеспечить активизацию в инновационной деятельности, включая:

- трансфер технологий;
- венчурный бизнес [4];
- технологический аудит с выработкой рекомендаций по приведению технического уровня производственной базы компаний в соответствие

с передовыми технологическими укладами, где часть расходов на такой переход берет на себя государство на федеральном и субфедеральном уровнях;

- стимулирование диффузии инноваций в смежные виды деятельности, обслуживающие высокие технологии, и т.п.

4. Соблюдение принципа непрерывного бизнес-образования, иницируемого и поддерживаемого государством. Речь должна идти о качественно новом и принципиально нестандартном решении — *бизнес-культурной революции*. Это тотальность осуществления *государственных программ всеобуча* по современным технологиям управления. При этом государство финансирует, а бизнес организует обучение и обучает по новейшим управленческим и бизнес-технологиям, им самим используемым. Широкое распространение бизнес-стандартов позволит поднять на качественно новый уровень компании, которые будут отталкиваться от стандартных «планок» и для обеспечения конкурентоспособности осваивать новые управленческие технологии и развивать существующие. Возможности для углубления наработок неисчерпаемы, если, кроме богатого зарубежного опыта, который еще предстоит освоить, будут использоваться наработки отечественной психологии, педагогики, инноватики, в том числе ТРИЗ по Г.С. Альтшуллеру, коллективизм в части организации НИОКР и т.п.

5. Соблюдение принципа интеграции старых и новых механизмов активизации инновационной деятельности для обеспечения свободного выбора более эффективных методов и инструментов, включая дифференциацию по технологическим и соответственно социально-экономическим укладам промышленного производства.

6. Принцип представительства всех субъектов инновационной деятельности (высшей школы, инновационно-предпринимательского, научно-технического, организационно-управленческого и бизнес-сообщества) в различных общественных организациях, правомочных рассматривать на федеральном и региональном уровнях вопросы, препятствующие развитию предпринимательско-инновационной деятельности. Формирование профессиональных гильдий, творческих союзов на всех уровнях государственного и муниципального управления. Кураторство над такими профессиональными саморегулируемыми организациями должно осуществляться Клубом субъектов

инновационно-технической развития и Межведомственной рабочей группой по совершенствованию законодательства Российской Федерации в области новых направлений научно-технической и инновационной деятельности при Администрации Президента Российской Федерации.

7. Обеспечение целостности бизнес-сообщества за счет создания альянсов, ассоциаций и актуализация их взаимодействия на уровне федеральных представительных органов бизнеса (ТПП РФ, РСПП, ОПОРА).

8. Соблюдение принципа интеграции бизнес-сообщества и общества. Организация совместных комиссий представителей бизнеса и общественности по вопросам ущемления прав при осуществлении инновационной деятельности.

9. Соблюдение принципа дифференциации политики поддержки инновационности и конкурентоспособности в зависимости от размеров предприятий (крупные, средние и малые предприятия), с точки зрения их конкурентного положения в отрасли (лидеры, новички, аутсайдеры) [6].

Выводы

На основании вышеперечисленных принципов можно сформулировать следующие концептуальные положения промышленной политики, являющиеся, по нашему убеждению, необходимыми для качественного «скачка» в практике экономического регулирования. Таким образом, современная промышленная политика в России должна:

- основываться на учете понимания нового места нашего государства в меняющемся мире в продвижении стратегических инвестиционно-инновационных проектов;
- предусматривать реструктуризацию промышленности, продвижение на мировой рынок наукоемкой продукции;

- обеспечить создание новой модели организации производства, которая позволит выстраивать эффективную цепь межрегиональных и глобальных кооперационных связей и, в конечном счете, увеличивать долю рынка отечественных производителей на соответствующих «площадках»;

- сформировать целостную и взаимосогласованную систему анализа тенденций и трендов современного научно-технического прогресса по ключевым видам деятельности для упреждения новых центров инновационных полюсов роста и притяжения видов деятельности к ядру ключевых технологий.

Литература

1. Гринева Н.В., Абдикеев Н.М., Кузнецов Н.В., Сухов Н.Э. Оценка финансового обеспечения инновационных предприятий в России: монография. М.: Университетская книга, 2013. 231с.
2. Житкова А.В. Проблемы структурной модернизации экономики России / Россия: тенденции и перспективы развития. М., 2009. С. 124.
3. Стратегия инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года, утвержденная распоряжением Правительства Российской Федерации от 08.12.2011 № 2227-р.
4. Удальцова Н.Л. Венчурное финансирование инновационной деятельности в России // Инновации. 2014. № 1 (183).
5. Якунин В.И. Актуальная теория и методология формирования российской экономической политики. М.: Научный эксперт, 2008.
6. Налоговое стимулирование развития инновационной экономики России / под ред. Гончаренко Л. И. М.: Цифровичок, 2008.

Из выступления В.В. Путина на Петербургском международном экономическом форуме 24 мая 2014 г.

Сегодня на Европу приходится более 70 процентов нашего экспорта нефти и почти весь объем трубопроводного газа. Но надо признать, что энергопотребление в Европе растет медленно в связи с низкими темпами экономики, а политические и регулятивные риски увеличиваются быстро. Дают о себе знать и проблемы с транзитом. В этой ситуации естественно и понятно наше стремление открыть для себя новые рынки, прежде всего речь идет о динамично растущем Азиатско-Тихоокеанском регионе. Это не только возможность увеличить экспортные поставки, но и мощный рычаг для развития Восточной Сибири и Дальнего Востока нашей страны.

УДК 338.5

Конкурентоспособность машиностроения: реальность и перспективы

Рассматриваются проблемы повышения конкурентоспособности экономики современной России и необходимость структурных изменений, модернизации машиностроительного комплекса. Отмечается, что финансовая политика государства в области машиностроения формируется с позиций бизнеса, а не с точки зрения государственного управления, что подтверждается приоритетами бюджетного финансирования различных подпрограмм машиностроительного комплекса. Анализируются возможности осуществления инновационного и энергосырьевого сценария развития машиностроительного комплекса.

Ключевые слова: конкурентоспособность; анализ проблем машиностроения в условиях кризиса; приоритеты бюджетного финансирования программ; сценарии развития экономики.

There are obvious reasons for improving the competitiveness of the modern Russian economy and for structural changes and modernization of mechanical engineering complex. Nowadays, the government financial policy in mechanical engineering primarily reflects business needs rather than state governance considerations as seen from the budgetary funding priorities for engineering complex subprograms. Both innovative and based on energy resources scenarios are analyzed.

Keywords: competitiveness; analysis of problems of mechanical engineering in crisis conditions; priorities for budgetary funded programs; scenarios for the development of the Russian economy.



Сергеев Александр Александрович

канд. экон. наук, доцент кафедры «Экономика организаций», декан факультета очно-заочного обучения Финансового университета

E-mail: sergeev.ser4844271@yandex.ru

Конкурентоспособность России на мировом рынке

В докладе последнего Мирового экономического форума [1] отмечается, что основными проблемами экономического развития России на макроэкономическом уровне остаются коррупция, неэффективность государственного аппарата, высокие налоговые ставки, которые являются одними из причин неэффективного распределения ресурсов страны

и препятствуют росту конкурентоспособности государства на мировом рынке. В настоящее время на долю машиностроения и металлообработки приходится около 20% общего объема промышленной продукции России, а годовой оборот отрасли составляет более 55 млрд долл. США (в США, Японии, Германии удельный вес — 36–45%)¹.

Факторы, мешающие России воспользоваться своими конкурентными преимуществами

Россия занимает 64-ю строчку рейтинга конкурентоспособности наряду с такими странами, как Венгрия и Шри-Ланка (табл. 1). По сравнению с предыдущим периодом позиция России улучшилась на 3 пункта, но остается низкой. Россия, конечно, имеет преимущества по сравнению с другими странами: большие запасы сырьевых ресурсов, развитый рынок энергоресурсов, развитый рынок труда и наличие высококвалифицированной рабочей силы, небольшой

¹ URL: <http://witace.ucoz.ru>.

Таблица 1

Рейтинг глобальной конкурентоспособности 2013–2014 гг.

Экономика	Индекс глобальной конкурентоспособности 2013–2014 гг.		Индекс глобальной конкурентоспособности 2012–2013 гг.	Изменение позиции	
	Страна	Рейтинг	Оценка	Рейтинг	Тренд
	Швейцария	1	5.67	1	0
	Сингапур	2	5.61	2	0
	Финляндия	3	5.54	3	0
	Германия	4	5.51	6	2
	Соединенные Штаты Америки	5	5.48	7	2
	Швеция	6	5.48	4	-2
	Гонконг	7	5.47	9	2
	Нидерланды	8	5.42	5	-3
	Япония	9	5.40	10	1
	Великобритания	10	5.37	8	-2
				
	Венгрия	63	4.25	60	-3
	Россия	64	4.25	67	3
	Шри-Ланка	65	4.22	68	3

Источник: URL: http://www3.weforum.org/docs/WEF_GlobalCompetitivenessReport_2013-14.pdf.

внешний долг и др. Однако воспользоваться своими конкурентными преимуществами России мешают:

- низкая эффективность работы государственных институтов (118-е место в рейтинге);
- недостаточный инновационный потенциал (78-е место);
- неэффективная антимонопольная политика (116-е место);
- неразвитость финансового рынка (121-е место);
- низкий уровень конкуренции на рынках товаров и услуг (135-е место);
- дефицит доверия инвесторов к финансовой системе (132-е место).

Машиностроение как драйвер развития экономики

Правительства развитых стран выделяют машиностроение в качестве приоритетного направления развития. Так, США ежегодно инвестируют в научные исследования в области машиностроения в среднем 2–2,5% ВВП, а государства ЕС — 3% ВВП. Такое внимание к машиностроению неслучайно,

именно эта отрасль при опережающих темпах развития является локомотивом в распространении технологических инноваций, служит основой для развития современных подотраслевых направлений и научных изысканий, позволяет создать предпосылки для роста экономики страны в целом.

Государственное регулирование машиностроительного производства в США подразделяется на два объекта:

- 1) регулирование антимонопольной деятельности;
- 2) контроль за реализацией федеральных программ.

Государство, кроме функций контроля и регулирования, принимает непосредственное участие в проектах, имеющих прямое отношение к машиностроению, финансируя до 50% их стоимости [2]. Важнейшим направлением государственной поддержки машиностроительного комплекса США можно считать расконсервирование и адаптацию новых достижений военной и космической отраслей для нужд машиностроения. По заданию американского правительства Минобороны США сформировало

Таблица 2

Ранжирование подпрограмм по величине бюджетных ассигнований, млрд руб.

Подпрограмма	Бюджетные ассигнования, млрд руб.
1. Автомобильная промышленность.	258
7. Станкоинструментальная промышленность.	17,4
9. Силовая электротехника и энергетическое машиностроение	17,2
6. Транспортное машиностроение	13,6
8. Тяжелое машиностроение	6,6
2. Сельскохозяйственное машиностроение, пищевая и перерабатывающая промышленность	3,3
3. Машиностроение специализированных производств	1,1
Итого на машиностроительные подпрограммы	317

Источник: URL: <http://ecotrends.ru/subscribe/1783-2013-12-24-10-11-57>.

список 22 особо важных технологий, 70% которых было адаптировано, профинансировано и реализовано в машиностроении и других отраслях, что способствовало ускорению инновационного развития страны.

В Японии деятельность экономической разведки, частных лиц в области НИОКР, политика стимулирования собственных научно-исследовательских разработок одновременно по нескольким направлениям вызвали синергетический эффект развития экономики страны. Государство всесторонне способствует внедрению инноваций, предлагая выгодные кредиты на закупку новых технологий и оборудования. Налоговая политика Японии отличается тем, что вводятся целевые налоговые льготы для продвижения современных научно-технических разработок. «Японское чудо» не стало бы явью, если бы государство активно не участвовало во всех направлениях научно-технического прогресса. Активной частью государственной политики становится таможенная политика. Государство снижает ввозные пошлины на высокопроизводительные и технологически совершенные станки иностранного производства, возводит защитные барьеры в целях ограничения доступа иностранной продукции и повышения конкурентоспособности собственного производства [3]. После вступления Японии в ВТО на японский рынок вышли зарубежные компании, но страна добилась почти невозможного: эталоном конкурентоспособности технической продукции стал внутренний рынок. Японские производители устанавливают цену на свою продукцию в соответствии с ее качеством. Именно японское оборудование демонстрирует лучшие в мире показатели,

такие как эффективность, точность, надежность и качество [4].

В 1990-х гг. Германия проводила обновление в машиностроении за счет государственных средств. Этому способствовала налоговая политика. В эти годы до 90% прибыли промышленных корпораций отчислялось государству и аккумулировалось на специальных счетах для проведения реконструкции, модернизации и строительства новых, технологически совершенных предприятий. В настоящее время каждое третье промышленное предприятие Германии является инновационным. Две трети продукции машиностроения идет на экспорт.

Конкурентоспособность российского машиностроения

В России государство предпринимает меры, направленные на повышение конкурентоспособности машиностроения посредством государственной программы «Развитие промышленности и повышение ее конкурентоспособности» [5]. По нашему мнению, финансовая политика России в области машиностроения формируется с позиций бизнеса, а не с точки зрения государственного управления, что подтверждается приоритетами финансирования в машиностроении России, приведенными в табл. 2. Нетрудно заметить, что автомобильная промышленность, имея наиболее высокую величину доходности, стоит на 1-м месте.

В России преобладают третий и четвертый технологические уклады (в развитых странах доминируют пятый и шестой уклады). Основные производственные фонды на 70–80% изношены, а более 30% оборудования произведено по устаревшим технологиям.

При среднем за последние 10 лет темпе обновления 2% в год основные фонды промышленности, включая сооружения, машины и оборудование, должны работать до их замены 50 лет. Это равносильно почти полной ликвидации промышленности России². В дополнение к низкому качеству продукция экспорта невысокотехнологична. Российские предприятия машиностроения отличаются от аналогичных предприятий США, ФРГ, Японии и других высокоразвитых стран низкой инвестиционной привлекательностью и низким уровнем деловой активности. Все это откладывает отпечаток на качестве продукции, затратах на производство и эффективность деятельности. Инновациям в этих условиях просто не находится места. Ввиду этих причин экспорт российской продукции машиностроения составляет незначительную часть в стоимости экспорта страны и отличается невысоким уровнем технологичности.

В теории конкурентных преимуществ, разработанной в исследованиях М. Портера [6], выделяются два вида конкурентного преимущества предприятия: низкие издержки и дифференциация товаров. Низкие издержки отражают способность фирмы разрабатывать товар с меньшими затратами, чем конкуренты. Дифференциация представляет собой способность предприятия обеспечить покупателя уникальной и большей ценностью в виде высокого качества товаров, товаров рыночной новизны, высокого качества послепродажного обслуживания.

В настоящее время машиностроительная отрасль имеет невысокий уровень конкурентоспособности по этим показателям как внутри России, так и на международном рынке. Причины низкой доли экспорта известны: качество продукции, экспортируемой в страны СНГ (в основном), невысокое.

По данным исследования, осуществленного в 2012 г. Институтом экономики переходного периода, известность марки (бренда) считают конкурентным преимуществом 37% предприятий на внутренних рынках (3-е место в рейтинге) и 28% — на внешних рынках (4-е место). К 2012 г. в качестве конкурентного преимущества стало чаще упоминаться лучшее качество. В машиностроении фактор лучшего качества стал особенно заметным (2-е место в отраслевом рейтинге с 43% упоминаний).

Если в 2006 г. более низкие цены считали своим конкурентным преимуществом на внешних рынках 59% организаций, в 2012 г. — только 41%³.

Важным показателем, определяющим конкурентоспособность машиностроения, является его доля в общей стоимости продукции обрабатывающей промышленности, которая дает представление о степени развитости этой отрасли в экономике страны. Практически все страны первой десятки международного рейтинга конкурентоспособности имеют долю машиностроения в общей стоимости продукции, превышающую 25%, например ФРГ и Швейцария — 38%, Япония — 37%; США — 36%.

В развивающихся быстрыми темпами Китае, Индии, Бразилии этот показатель достигает только 25%. В то же время справедливо будет отметить, что такие государства с неразвитым машиностроением, как Новая Зеландия и Австралия, имеют также 20%-ную долю машиностроения в общей стоимости обрабатывающей промышленности. Доля машиностроения в общей стоимости обрабатывающей промышленности в России находится на том же уровне (20–25%).

Доля машиностроения в стоимости экспорта страны отражает степень вовлечения национальной отрасли в международное разделение труда, уровень востребованности продукции на мировом рынке, связанный прежде всего с ее качеством. По экспорту машиностроения в России занимает 2-е место после ТЭК. Эта отрасль дает 15% экспорта России⁴. По данным Института проблем естественных монополий, 40% ВВП России создается за счет экспорта сырья. Машиностроение, электроника и другие высокотехнологичные отрасли формируют 7–8% отечественного ВВП. Экспорт высокотехнологичной продукции составляет всего 2,3% промышленного экспорта России. Для сравнения: в США этот показатель равен 32,9%, в Китае — 32,8%. Удельный вес России в глобальном экспорте наукоемкой продукции не превышает 0,3%. На долю отечественного станкостроения приходится не более 1% станков, закупаемых российским бизнесом⁵.

Общий экспорт машиностроительной продукции в высокоразвитых странах, например Японии, составляет 64%, США, ФРГ, Швеции, Канаде — более 40%. Неплохих показателей достигли и быстро развивающиеся индустриальные страны Азии — 30–40%. У стран, находящихся во второй половине рейтинга (см. *табл. 1*) этот показатель невысокий. Единственный показатель, по которому Россия немного уступает США, — это экспорт на мировом рынке вооружения — 23% (США — 32%).

² URL: <http://riskprom.ru>.

³ URL: <http://biz-books.biz>.

⁴ URL: <http://newsruss.ru>.

⁵ URL: <http://newsland.com>.

Пути повышения конкурентоспособности российского машиностроения

Среди причин, мешающих повышать конкурентоспособность российского машиностроения и промышленности в целом, можно назвать:

- структурные диспропорции;
- высокую степень износа основных фондов;
- низкую восприимчивость к внедрению инноваций;
- технологическое отставание в ряде отраслей;
- низкую производительность труда;
- высокую материало- и энергоемкость;
- отсутствие современного оборудования для выпуска инновационной конкурентоспособной высокотехнологичной продукции;
- низкую долю продукции с высокой долей добавленной стоимости;
- недостаточное кадровое обеспечение и финансово-экономические возможности.

Сложившаяся ситуация — это результат невмешательства государства в экономику машиностроения. Большинство экспертов высказываются о том, что государству нужно стимулировать развитие машиностроения налоговой политикой, определением перечня новейших технологий двойного назначения, которые должны быть разморожены. По мнению экспертов, государственное регулирование должно затрагивать все стороны экономической жизни предприятий и быть нацеленным на стимулирование развития и потребления новых технологических продуктов.

В табл. 3 представлены некоторые показатели работы машиностроения и металлообработки за предыдущие годы и сделан прогноз на 2014 г.

Несмотря на увеличение численности промышленно-производственного персонала, объем производства растет незначительно, а в 2013 г. рост и вовсе остановился. Это свидетельствует о снижении производительности труда, повышении затрат и уменьшении эффективности производства, которое происходит в том числе и по причине неэффективного государственного управления: современная концепция налогообложения отрицает необходимость введения льгот для определенных секторов экономики. Профессор Й. Ланг в проекте Кодекса налоговых законов для государств Центральной и Восточной Европы выражает свою концепцию таким образом: «налоговые привилегии усугубляют налогообложение для тех, кто не попадает в число льготников, активизируют их сопротивление налогам и дают

повод к новым привилегиям. А уж коль взойшли семена налоговых привилегий, то освободиться от них возможности почти не представляется» [7].

Первое направление решения большинства проблем машиностроительного комплекса — развитие внутреннего рынка продукции машиностроения. Объем заказов определяет степень зависимости предприятий машиностроения. Расширение и развитие внутреннего рынка должны сгладить проблемы, вызванные существованием естественных монополий, и повысить конкурентоспособность машиностроительного комплекса.

Второе направление решения проблем машиностроения — проведение технологической модернизации предприятий машиностроительного комплекса:

- внедрение новых технологий, способствующих повышению конкурентоспособности машин и оборудования;
- повышение финансовой устойчивости машиностроительных предприятий путем их объединения в крупные корпорации и холдинги;
- улучшение рентабельности предприятий посредством оптимизации структуры производства благодаря использованию программного управления и роботизированных линий;
- увеличение темпов обновления и ввод более совершенных основных фондов за счет инвестиций, государственного финансирования и частного капитала;
- создание федеральных научных центров современных технологий.

Третье направление решения проблем — совершенствование финансирования современного машиностроения:

- льготное кредитование производителя, направляющего инвестиции в развитие и модернизацию производства 80% и более прибыли и 100% амортизационных отчислений;
- освобождение от налогообложения реинвестированной величины прибыли;
- стимулирование инвестиционной активности посредством предоставления льгот по налогам на землю, а также таможенных льгот на ввозимое технологически современное оборудование и технику;
- финансирование инновационной деятельности за счет льгот по НДС, налогу на имущество, а также таможенных льгот на вывозимую за рубеж инновационную продукцию.

По оценкам экспертов, существуют два пути развития машиностроительного комплекса: инновационный и энергосырьевой. При условии реализации

Таблица 3

Основные показатели работы машиностроения и металлообработки*

Показатель	1998	1999	2000	2001	2002	2014
Число действующих предприятий (на конец года), тыс.	57,8	56,6	54,7	51,8	45,4	58,3
Объем промышленной продукции, млрд руб.	257	513	780	1015	1126	1350
Индекс промышленного производства в процентах к предыдущему году	91	117	120	107	102	100,3
Среднегодовая численность промышленно-производственного персонала, тыс. человек	3969	3840	3845	3618	3495	5730
Сальдированный финансовый результат, млрд руб.	10492	43217	61670	69431	50766	40567
Уровень рентабельности продукции, %	10,3	18,4	14,1	14,5	12,7	6–8

* <http://revolution.allbest.ru>.

Источник: Кисельников Е.А. Статистика машиностроения: основные показатели эффективности функционирования (часть 1) // Основы ЭУП. 2013. № 2 (8). URL: http://revolution.allbest.ru/economy/00278229_0.html.

инновационного сценария развития предполагается разработка и производство продукции с улучшенными параметрами качества с одновременным замещением импортных машин и технологий. По различным оценкам, стоимость производства должна возрасти до 14805 млрд руб. в 2025 г. Объемы производства машиностроительного комплекса в ценах 2007 г., в рамках инновационного сценария с оценкой «полного» влияния технологической модернизации за период 2010–2025 гг. вырастут в 3,3 раза [8].

Согласно энергосырьевому сценарию должна произойти полная модернизация отрасли. До 2015 г. текущий спрос на продукцию машиностроения будет удовлетворяться за счет технологий предыдущего поколения и импортозамещения, затем — благодаря частичной замене импортных технологий на отечественные. Для энергосырьевого сценария в условиях учета «полного» влияния технологической модернизации объемы производства машиностроительного комплекса прогнозируются в размере 9623 млрд руб. в 2025 г. [8, с.385].

Таким образом, вероятность достижения поставленных целей в полном объеме с учетом положительных и отрицательных тенденций и при соответствующем финансировании научных разработок в области нового оборудования, по нашему мнению, невелика. Можно сделать вывод о том, что реализация сценария инновационного развития в полной мере не представляется возможной. В то же время в машиностроительном комплексе есть потенциал, который должен быть реализован.

Литература

1. The Global Competitiveness Report 2013–2014). URL: http://www3.weforum.org/docs/WEF_GlobalCompetitivenessReport_2013-14.pdf
2. Сметана В.В. Развитие станкостроения в США. URL: http://www.mashportal.ru/machinery_world-23905.aspx.
3. Сметана В.В. Развитие станкоинструментальной отрасли Японии в послевоенное время. URL: http://www.mashportal.ru/machinery_world-22915.aspx.
4. Сметана В.В. Опыт развития станкоинструментальной отрасли в Германии. URL: http://www.mashportal.ru/machinery_world-22915.aspx.
5. Государственная программа «Развитие промышленности и повышение ее конкурентоспособности». Официальный портал Минпромторга России. URL: <http://www.minpromtorg.gov.ru>.
6. Портер М. Конкурентная стратегия: Методика анализа отраслей и конкурентов / пер. с англ. М.: Альпина Паблишер, 2011. 454 с.
7. Ланг Й. Проект кодекса налоговых законов для государств Центральной и Восточной Европы / пер. с нем. Бонн: Федеральное министерство финансов, 1993. 464 с.
8. Прогноз научно-технического развития Российской Федерации на долгосрочную перспективу. URL: <http://refdb.ru/look/1384005-pall.html>.

УДК 338.43

Государственная поддержка рыбохозяйственного комплекса: системность мер и обеспечение их эффективности

Анализируется система мер государственной поддержки рыбохозяйственного комплекса России в сравнении с существующим уровнем развития отрасли. Дается оценка вклада рыболовства как отрасли в валовую добавленную стоимость страны и роли рыболовства и рыбоводства как вида экономической деятельности в экономике. Предлагаются меры, направленные на преодоление выявленных несоответствий.

Ключевые слова: рыбохозяйственный комплекс; государственная поддержка; бюджетное финансирование; валовая добавленная стоимость; финансовый результат.

The paper analyzes the state support of Russian fishing industry against the existing level of development of the industry. Also, it evaluates the contribution of fishery industry in the gross value added of the country and the role of fishing and fish farming in the country's economy. The paper suggests measures that can be taken to cope with identified problems.

Keywords: fishing industry; government support; government funding; gross value added; financial result.



Кабир Людмила Сергеевна

*д-р экон. наук, профессор,
главный научный сотрудник
Центра бюджетной политики
в отраслях экономики НИФИ
E-mail: lkabir@yandex.ru*

Современный этап развития рыбохозяйственного комплекса и основные направления государственной поддержки

Рыбохозяйственный комплекс России (далее — РХК) относится к ресурсному блоку экономики России, а рыбные ресурсы являются активом открытого доступа и общественной собственностью. Умение государства управлять этим активом играет важную роль как в улучшении деятельности РХК, что проявляется в росте доли его вклада

в ВВП страны, так и в развитии регионов [3]. Но успешному развитию РХК мешают следующие блоки проблем, требующие государственного решения [1]:

1) нечеткая регламентация хозяйственной деятельности в рыболовстве, приводящая к снижению ее прозрачности и определенности в рыбозависимых экономиках регионов страны, что становится препятствием для получения инвестиций;

2) кризис единой системы управления рыбными ресурсами, заимствованной из социалистической системы общественного производства. Построение новой системы управления РХК возможно на основе диверсификации институциональных механизмов управления рыбными ресурсами, отсутствие которых ограничивает возможности экономического развития РХК, создания новых рабочих мест и проявляется в уменьшении доступа к рыбным ресурсам (активам открытого доступа). В результате местное сообщество лишается возможности пользования природными ресурсами, ведения традиционного образа жизни, что становится причиной безразличного отношения

Таблица 1

Бюджетное финансирование мероприятий, предусмотренное государственной программой «Развитие рыбохозяйственного комплекса», млн руб.

Наименование подпрограммы	Объем финансирования, версия 1	Доля, %	Объем финансирования, версия 2	Доля, %
Подпрограмма № 1 «Организация рыболовства»	342,6743	0,38	343,4417	0,41
Подпрограмма № 2 «Развитие аквакультуры»	27 384,0281	30,80	25 688,8267	30,88
Подпрограмма № 3 «Наука и инновации»	29 143,1180	32,77	26 606,5529	31,98
Подпрограмма № 4 «Охрана и контроль»	10 037,6472	11,29	8897,9564	10,69
Подпрограмма № 5 «Модернизация и стимулирование»	239,8759	0,28	152,1629	0,18
Подпрограмма № 6 «Обеспечение создания условий для реализации государственной программы»	21 760,7143	24,48	21 510,5370	25,85
ИТОГО подпрограммы:	88 908,0578	100	83 199,4776	100
ФЦП / Подпрограмма № 7 «Повышение эффективности использования и развитие ресурсного потенциала рыбохозяйственного комплекса»	50614,2000		0,0000	
Перераспределение из госпрограммы «Развитие сельского хозяйства»	1806,2800		0,0000	
ВСЕГО	141328,5378		83199,4776	

к сохранению и рациональному использованию рыбных ресурсов (развитию ННН-промыслов¹). В итоге увеличиваются расходы бюджета на социальные программы в регионах и потери бюджета в связи с утратой части рентного дохода и ущерба, наносимого ННН-промыслами;

3) членство России в ВТО требует оценки государственной поддержки РХК на предмет обеспечения повышения конкурентоспособности, эффективности производства, достижения заданного уровня развития. Страны — члены ВТО продолжают формировать и внедрять в жизнь государственные программы развития, экономической поддержки и помощи отдельным секторам экономики посредством создания инфраструктуры, реструктуризации, предоставления налоговых льгот, поддержки НИОКР и осуществления программ стимулирования экспорта продукции национальных производителей. Но в последнее время особая активность стран — членов ВТО проявляется в сфере защиты внутреннего рынка посредством регулирования доступа на национальный рынок при помощи использования технических барьеров, позволяющих повышать

конкурентоспособность национальных хозяйствующих субъектов.

В настоящее время в России сформировалась и объективно существует система государственной поддержки РХК, включающая ряд инструментов, которые распределены в рамках трех блоков мер: финансовых, экономических, инфраструктурных

В настоящее время в России сформировалась и объективно существует система государственной поддержки РХК, включающая ряд инструментов, которые распределены в рамках трех блоков мер: финансовых, экономических, инфраструктурных. Наиболее эффективными являются меры финансовой поддержки по каналам бюджетного финансирования и предоставления бюджетных субсидий. Что касается экономических и инфраструктурных мер, то пока можно вести речь скорее о намерениях и планах, чем о конкретных действиях государства [2].

¹ ННН-промыслы — незаконные, нерегулируемые и неконтролируемые промыслы.

Таблица 2
Структура налоговых платежей по виду экономической деятельности «Рыболовство, рыбоводство» в 2008 – 2013 гг.
(на основе данных формы № 1-НОМ)

Год	В том числе % поступлений по виду экономической деятельности, всего											
	Поступило платежей в бюджетную систему в %, всего по России	Федеральные налоги и сборы										
		всего	налог на прибыль организаций					НДС	Из них			остальные федеральные налоги и сборы
			всего	в том числе в федеральный бюджет	акцизы по подакцизным товарам	налоги, сборы, платежи за пользование природными ресурсами	из них НДС					
2008	0,10	87,02	19,65	5,85	10,32	0,00	21,55	0,07	35,49	7,50	1,84	3,63
2009	0,14	89,35	15,39	2,74	15,36	0,00	19,69	0,07	38,91	5,87	1,23	3,55
2010	0,13	85,71	19,28	3,15	9,00	0,00	17,95	0,06	39,47	5,16	1,57	7,55
2011	0,10	79,83	15,27	2,24	3,10	0,00	18,18	0,05	0,00	5,05	3,89	11,23
2012	0,09	80,61	16,71	3,29	-0,96	0,00	18,30	0,03	0,96	5,23	2,73	11,42
2013	0,08	78,48	12,57	2,12	-3,90	0,00	19,37	0,04	0,01	5,78	3,10	12,63

Таблица 3

Характеристика РХК по доле поступлений налогов и сборов, доле в валовом доходе, отношению налогов и сборов в бюджетную систему России к валовому доходу и рентабельности проданных товаров, продукции (работ, услуг)

Доля в общей сумме поступлений налогов и сборов в бюджетную систему России, %	Отношение общей суммы налогов и сборов в российский бюджетную систему к валовому доходу, %					Доля в валовом доходе по экономике в целом, %					Рентабельность проданных товаров, продукции (работ, услуг), %			
	2009	2010	2011	2012	2013	2009	2010	2011	2012	2013	2009	2010	2011	2012
2008	0,14	0,10	0,09	13,3	10,92	9,44	0,2	0,3	0,2	0,2	7,4	20,7	19,6	16,2
0,10	0,14	0,13	0,10	0,09	10,41	9,96	0,3	0,3	0,2	0,2	7,4	20,7	19,6	16,2

Источник: URL: <http://www.gks.ru>; URL: <http://www.nalog.ru> (данные формы № 1-НОМ) (на основании данных, представленных на сайте на дату обращения: 30.07.2014)

Опыт программно-целевого метода решения накопленных проблем развития отрасли, полученный при реализации Федеральной целевой программы «Повышение эффективности использования и развитие ресурсного потенциала рыбохозяйственного комплекса в 2009–2012 годах» (далее — ФЦП), позволил выявить большое число неучитываемых рисков, оказывающих негативное воздействие на реализацию мероприятий ФЦП, что привело к неполному и несвоевременному освоению выделяемых бюджетных средств.

Финансируемые в рамках ФЦП мероприятия стали, по своей сути, инвестиционными расходами бюджета. Причем бюджетные инвестиции в форме капитальных вложений преобладали и занимали в структуре расходов ФЦП 96%. Оставшаяся доля бюджетного финансирования приходилась на НИОКР (3,58% по плану и 4,86% фактически).

С 2013 г. вступила в действие государственная программа «Развитие рыбохозяйственного комплекса», утвержденная распоряжением Правительства РФ от 07.03.2013 № 315-р (далее — Госпрограмма). В ее последнем варианте, утвержденном постановлением Правительства РФ от 15.04.2014 № 314, объем финансирования в программной части снижен на 6,4% (на 5,708 млрд руб.) — до 83,199 млрд руб. (см. табл. 1). При этом не произошло существенного изменения пропорций финансирования. В итоге, общее уменьшение бюджетного финансирования развития рыбохозяйственного комплекса в 2014–2020 гг. согласно последнему варианту Госпрограммы по сравнению с ее предыдущим вариантом, включающим финансирование ФЦП, составило 41,1% (58,129 млрд руб.).

ФЦП включала до принятия Госпрограммы:

1) направление «Строительство и модернизация объектов рыбоперерабатывающей инфраструктуры, объектов хранения рыбной продукции». Поскольку в рамках этого направления предусматривалось исключительно внебюджетное финансирование, в качестве меры государственной поддержки планировалось предоставление субсидий из федерального бюджета рыбохозяйственным организациям для возмещения части затрат на уплату процентов по кредитам, привлекаемым на строительство и модернизацию объектов рыбоперерабатывающей инфраструктуры и объектов хранения рыбной продукции;

2) направление «Строительство и модернизация рыбопромысловых судов в российских судостроительных организациях». В рамках этого

направления предусматривалось только внебюджетное финансирование, а в качестве меры государственной поддержки — предоставление субсидий из федерального бюджета рыбохозяйственным организациям для возмещения части затрат на уплату процентов по кредитам, привлекаемым на строительство и модернизацию рыбопромысловых судов и на уплату лизинговых платежей по договору лизинга.

Для РХК характерны высокая концентрация убыточных организаций (среднее значение за пять лет равняется 32,74% и превышает среднероссийский уровень) и низкая доля в сумме убытка (0,35% общей величины суммы убытка по экономике в целом)

Следует иметь в виду, что, несмотря на закрепление в постановлении Правительства РФ от 12.08.2008 № 606, которым утверждалась ФЦП, субсидий как меры государственной поддержки, возможность воспользоваться государственным субсидированием рыбохозяйственные организации получили только с 2010 г. после утверждения постановлением Правительства РФ от 31.12.2009 № 1218 Правил предоставления в 2010 г. субсидий из федерального бюджета организациям рыбохозяйственного комплекса и индивидуальным предпринимателям на возмещение части затрат на уплату лизинговых платежей по договорам лизинга, заключенным с российскими лизинговыми компаниями на приобретение рыбоперерабатывающего, холодильного и технологического судового оборудования.

Действующей в настоящее время Госпрограммой также предусмотрено субсидирование:

1) процентных ставок по привлеченным краткосрочным и долгосрочным кредитам для целей аквакультуры; расходов на уплату лизинговых платежей по договорам лизинга (подпрограмма № 2 «Развитие аквакультуры»);

2) части затрат рыбохозяйственных организаций независимо от организационно-правовой формы, осуществляющих добычу (вылов), первичную и последующую переработку рыбной

Таблица 4

**Инвестиции в основной капитал по виду экономической деятельности
«Рыболовство, рыбоводство»**

Показатель	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Всего инвестиций, млрд руб.	4,3	4,6	4,7	7,8	11,9	9,1
Доля в объеме инвестиций по экономике в целом	0,05	0,06	0,05	0,07	0,1	0,1
Темп роста инвестиций (к предыдущему году)	–	1,07	1,02	1,66	1,53	0,76

Источник: URL: <http://www.gks.ru>. Рассчитано по данным за период 2008–2013 гг.

продукции, на уплату процентов по кредитам, привлекаемым на строительство и модернизацию рыбопромысловых судов (подпрограмма № 5 «Модернизация и стимулирование»).

В настоящее время продолжается субсидирование процентных ставок по кредитам, привлекаемым на строительство и модернизацию рыбопромыслового флота. В то же время в последнем варианте Госпрограммы отсутствует упоминание о возможности субсидирования процентов по кредитам, привлеченным на строительство и модернизацию объектов рыбоперерабатывающей инфраструктуры и объектов хранения рыбной продукции, но разрешается новое направление субсидирования — кредитование на «цели аквакультуры» и лизинговые платежи.

Именно крупные бизнес-объединения определяют направления государственной поддержки (например, дотации для фермеров, рыбаков, рыбоводов) и организуют банковские пулы, которые обеспечивают предоставление льготных кредитов

Одним из результатов реализации мер государственной поддержки должно было стать увеличение поступления налогов от РХК в российскую бюджетную систему. Но на практике этого не произошло — скорее наблюдалась обратная тенденция, начиная с 2010 г. (см. табл. 2). То же касалось региональных налогов и сборов, начиная с 2009 г. вплоть до 2012 г. В 2012–2013 гг. произошел небольшой рост, но он был незначительным. Причем поступление местных налогов характеризуется

крайней неравномерностью. «Провалы» в сборе налогов в 2009–2010 и 2012 гг. чередуются с годами его относительного роста, который в 2011 г. был самым высоким. Исключение составляют налоги, предусмотренные в отношении налогоплательщиков, применяющих специальные налоговые режимы, которые демонстрируют тенденцию к росту. В результате по итогам 2013 г. доля налогов, взимаемых при применении налогоплательщиками специальных налоговых режимов, в платежах консолидированного бюджета Российской Федерации, поступающих от вида экономической деятельности «Рыболовство, рыбоводство», составила 12,63%, увеличившись в 3,5 раза в сравнении с 2008 г.

Здесь следует уточнить, что система налоговых льгот, стимулирующих предпринимателей к развитию и модернизации производственной базы, не предусматривает предоставление специфических льгот для вида экономической деятельности «Рыболовство, рыбоводство». В связи с этим заслуживает интерес результат оценки налоговой нагрузки на РХК (см. табл. 3)². Для этого вида деятельности доля в общей сумме поступлений налогов и сборов в два раза ниже его доли в валовом доходе по экономике, а показатель налогового бремени в 1,5 раза меньше значения рентабельности. Все это указывает на низкий уровень налогообложения отрасли.

Поскольку государственная поддержка рыбохозяйственного комплекса направлена преимущественно на субсидирование инвестиционных элементов затрат, возникает необходимость

² Сопоставимым признается налогообложение, когда имеется примерное равенство доли вида экономической деятельности в общей сумме поступлений налогов и сборов в бюджетную систему и доли в валовом доходе по экономике в целом, а показатель налогового бремени (отношение общей суммы налогов и сборов в российскую бюджетную систему к валовому доходу) ниже значения рентабельности продукции [4].

рассмотрения модели инвестирования отрасли «Рыболовство, рыбоводство» как вида экономической деятельности. Проведенный анализ [5] указывает на ее низкую активность в сфере инвестирования в основной капитал (см. табл. 4). Доля этого вида экономической деятельности в общем объеме инвестиций в основной капитал составляет 0,1% и является одной из самых низких для экономики России.

Для РХК характерны высокая концентрация убыточных организаций (среднее значение за пять лет равняется 32,74% и превышает среднероссийский уровень) и низкая доля в сумме убытка (0,35% общей величины суммы убытка по экономике в целом). Показатель, характеризующий концентрацию сальдированного финансового результата вида экономической деятельности «Рыболовство, рыбоводство», указывает на незначительность его инвестиционного потенциала (0,1% общей величины).

Все это означает, что низкая инвестиционная активность организаций РХК не обусловлена фактором налогообложения.

Пути решения проблем организаций РХК

Проведенное исследование позволило выявить недостатки, мешающие обеспечению устойчивого и эффективного функционирования отрасли. Парадоксом являются наблюдаемая в отрасли самая меньшая по экономике России инвестиционная активность и небольшой инвестиционный потенциал при наличии существенных потоков бюджетного финансирования и низком уровне налогообложения.

Подобное несоответствие можно объяснить, если прибегнуть к зарубежному опыту. Для стран, где обеспечивается рост рыбной отрасли и укрепляется ее конкурентная позиция на национальном и международном рынке, характерно, что за каждым эффективным и растущим рынком стоит мощный союз государственных регуляторов и крупных бизнес-объединений, которые координируют производственную, сбытовую, маркетинговую политику в отрасли и защищают интересы каждой организации (каждого предпринимателя) отрасли от действий регуляторов.

Именно крупные бизнес-объединения определяют направления государственной поддержки (например, дотации для фермеров, рыбаков, рыбоводов) и организуют банковские пулы, которые

обеспечивают предоставление льготных кредитов. И именно в их силах посредством четкой координации действий, объединения финансовых ресурсов и поддержки государственных органов защитить свой рынок от иностранных конкурентов.

Эффективность РХК может быть повышена посредством:

1) изменения системы налогообложения отрасли (возможно, переход к рентной модели будет способствовать повышению как бюджетной эффективности РХК, так и сокращению ННН-промыслов);

2) применения зарубежного опыта управления рыбными ресурсами как природными активами общей собственности в целях:

а) повышения эффективности управления рыбными ресурсами за счет преодоления отчуждения местного населения от ресурсов и сохранения исторических промыслов и видов деятельности;

б) улучшения использования форм поддержки рыбодобывающих регионов и повышения эффективности расходования средств федерального бюджета в рамках Госпрограммы за счет учета особенностей распределения ресурса, интересов коренного населения, ценностей среды обитания, специфики и традиций промысла и т.д.

Литература

1. Резолюция Восьмого международного конгресса рыбаков «Рыбный рынок Таможенного союза (ТС), тенденции и перспективы регулирования» / Итоговые материалы VIII Международного конгресса рыбаков. URL: <http://www.fish-forum.ru/content/?s=157>.
2. Сайт Федерального агентства по рыболовству. Рубрика «Экономическое развитие отрасли». URL: www.fish.gov.ru/activities/Pages/EcoDev.aspx (дата обращения: 31.07.2014).
3. Пилясов А.Н. От отчуждения к социальному укоренению: теоретические и прикладные вопросы северного природопользования // Журнал экономической теории. 2013. № 3. С. 47–60.
4. Лыкова Л.Н. Налоги и налогообложение в России: учебник. 2-е изд., перераб. и доп. М.: Дело, 2006. 384 с.
5. Кабир Л.С. Модель инвестирования национальной экономики: основные характеристики и влияние налогового режима // Этап: экономическая теория, анализ, практика. 2013. № 4. С. 4–24.

УДК 339.1

Организация информационных потоков в управлении логистикой на автомобильном транспорте

В статье рассматривается взаимодействие маркетинговой и логистической системы организации, чья совместная деятельность на пути перемещения товара от продавца к покупателю направлена на снижение маркетинговых и логистических издержек посредством внедрения и рационального использования новейших средств дистанционного контроля и сбора логистической информации с целью оперативного реагирования на внешние условия среды рынка.

Ключевые слова: маркетинговая информационная система; информационные потоки логистики.

The paper discusses the interaction between marketing and logistics systems whose joint activities ensuring the movement of goods from the seller to buyer are aimed to reduce marketing and logistics costs through the introduction and efficient use of remote monitoring and logistics data collecting to respond timely and adequately to external market conditions.

Keywords: marketing information system; logistics information flows.



Романенкова Ольга Николаевна

канд. экон. наук, доцент
кафедры «Маркетинг
и логистика» Финансового
университета
E-mail: 10olga05@gmail.com

Проблемы внедрения и использования современных информационных систем в отечественной транспортной отрасли

Глобализация экономики, участие Российской Федерации во Всемирной торговой организации, развитие Таможенного союза и других проектов международного сотрудничества диктуют необходимость обеспечения соответствия технической оснащённости отечественного транспорта международному уровню. Государственная политика по развитию логистических систем осно-

вана на рациональном подходе к размещению новых транспортных магистралей и осознании необходимости модернизации существующих логистических комплексов. В настоящее время реализуется Федеральная целевая программа развития транспортной системы России в течение 2010–2020 гг., целями которой являются ускорение товародвижения и снижение транспортных издержек в экономике; улучшение доступности транспортных услуг населению; повышение конкурентоспособности Российской Федерации на международном рынке транспортных услуг [1, с. 44–47].

На сегодняшний момент невозможно представить автотранспорт, предназначенный для региональной или международной перевозки без системы спутниковой навигации, рации или мобильной связи, однако за все «блага технического прогресса» нужно платить на этапе приобретения автотранспортного средства или при установке информационного оборудования в рамках модернизации автотранспортного средства. Затраты на информационное оборудование позволяют устранить следующие проблемы:

1) отсутствие достоверной информации о следовании транспорта по маршруту;

2) недостаток оперативности при принятии управленческого решения, несвоевременное реагирование на аварийные ситуации на маршруте;

3) нехватка информации об аварийных службах технической помощи и автозаправочных станциях на маршруте.

Задачи, решаемые с помощью информационных систем

Логистические информационные системы позволяют улучшить организацию управленческих процессов товародвижения в компании посредством рационального использования технического обеспечения маркетинго-логистической системы. С помощью информационных систем становится возможным решать следующие задачи, связанные с управлением информационными потоками:

- минимизировать ошибки при сборе и обработке информации;
- планировать ресурсное обеспечение логистических процессов и управлять взаимодействием субъектов в системе на основе своевременной, достоверной, полной и точной информации;
- снижать трудозатраты менеджеров за счет электронного обмена информацией, сводя к минимуму движение документов на бумажных носителях и др.

Состав информационных систем

В функционировании информационных систем большое значение имеют:

- международные телекоммуникационные сети (*Internet, Relcom*);
- международные стандарты электронного обмена данными (*EDI, EDIFACT*);
- спутниковые системы связи и навигации (ГЛОНАСС, *Inmarsat-C, Euteltracs, Prodat, GPS*) [2].

В свою очередь, интеграция информационных систем поставщиков, перевозчиков, экспедиционных компаний и потребителей обеспечивает:

- обмен информацией о движении товара между субъектами логистической системы, к которым относятся логистические службы производителя и покупателя товара;
- мониторинг логистических процессов, обеспечивающих товародвижение в режиме реального времени;
- оценку экономической эффективности организации логистических процессов, обеспечивающих товародвижение, и др.

Материально-технологическую базу логистической информационной системы составляют технологическое оборудование и программное обеспечение. Программное обеспечение интегрирует модули, отражающие функциональный цикл логистики: получение заказов; обработка заказов; транспортировка; распределение; управление запасами.

Логистическая транспортная информационная система является компонентом интегрированной информационной системы, состоящей из модулей, которые наращиваются и объединяются при постановке дополнительных задач перед информационной системой.

Управление информационными потоками

Основной целью управления информационными потоками в логистической системе является контроль плановой реализации процессов складирования и транспортирования, при которых товарно-материальная ценность (груз) сохраняет свои потребительские свойства в течение всего жизненного цикла.

Для управления логистическим процессом транспортирования грузов необходима рациональная организация всех информационных потоков: от момента подачи заявки на доставку до отчета о выполненной перевозке. Доступность недорогих и производительных персональных компьютеров и наличие развитого программного обеспечения позволяют создать разнообразные информационные системы планирования и контроля перевозок, учитывающие специфику деятельности предприятий практически в любых условиях.

Ряд специализированных компаний предоставляет средства для автоматизации решения задач организации и контроля транспортного процесса.

Например, активно действует на рынке транспортных услуг компания «Автокомпас», предлагая заказчикам из различных регионов России комплексное решение стоящих перед ними задач: распределение заказов по парку подвижного состава, планирование маршрутов и контроль работы автомобилей на линии. Рабочая программа выполнена в *Microsoft Access* и поэтому легко интегрируется в любой набор уже имеющихся у потенциальных клиентов программных продуктов и дорабатывается под конкретные разнообразные пожелания. Немаловажно и то, что эта

программа известна практически каждому пользователю *MS Office*, а значит, требуется минимальный инструктаж диспетчерского персонала.

Для контроля качества выполнения заданий и количественной оценки реальных пробегов автомобилей и расхода топлива в систему интегрируются недорогие *GPS* — регистраторы с бесплатным и недоступным извне съемом информации, позволяющие комплексно анализировать режим перемещений автомобилей при работе по маршруту.

Российско-британская компания «ИНТЕРСТАТУС», работающая на российском рынке транспортно-экспедиторских услуг, имеет свою компьютерную сеть, связанную с *Internet* и сетями своих партнеров и основных клиентов. Она предлагает клиентам специализированный программный продукт для транспортных, экспедиторских и складских предприятий *KOMALOG®*.

Логистические информационные системы позволяют улучшить организацию управленческих процессов товародвижения в компании посредством рационального использования технического обеспечения маркетинго-логистической системы

Компания «Инфотранс» (г. Самара) предлагает автоматизированную информационную систему АИС «Экспедитор», реализованную в среде СУБД *Oracle* и решающую в едином информационном пространстве следующие задачи для службы грузоперевозок, склада и бухгалтерии: обработка заказов на доставку, автоматизация планирования и документооборота, построение оптимального маршрута, оперативный контроль перевозок.

Данная разработка ориентирована как на экспедиторские и автотранспортные компании, так и на логистические службы предприятий. В рамках одной системы возможно создание автоматизированных рабочих мест менеджера по работе с клиентами; менеджера по таможенному оформлению; диспетчера по грузовым перевозкам; менеджера склада; экономиста; бухгалтера; руководителя. Базовая конфигурация АИС

«Экспедитор» рассчитана на обработку 40–50 заказов в день.

Комплекс задач по выписке и обработке путевых документов, учету и управлению обслуживанием и ремонтом автомобилей, учету зарплаты водителей решает система, предлагаемая фирмой «Транс Си» (г. Санкт-Петербург).

Использование информационных технологий в диспетчерском управлении автомобильными перевозками

Контроль хода транспортного процесса с использованием средств оперативной связи увеличивает надежность доставки, позволяет своевременно реагировать на возникающие проблемы и повышает привлекательность услуг для клиентов.

На автомобильном транспорте нашли применение следующие основные типы средств и систем оперативной связи: радиосвязь; сотовая связь; спутниковая связь.

Из них наиболее перспективны в настоящее время сотовая и спутниковая связь. При сопоставимых ценах в расчете на одну машину они обладают разными потребительскими свойствами.

Спутниковая связь позволяет осуществлять постоянное (или с задаваемым интервалом) наблюдение за движением транспортных средств по карте автомобильных дорог на мониторе компьютера диспетчера. Сотовая связь удобна тем, что можно осуществлять не только речевую связь, в том числе одновременно нескольких абонентов, но и передавать сообщения *SMS* (что заметно дешевле) одному или группе абонентов. Водитель может использовать сотовый телефон не только для служебных, но и личных целей (при условии регламентации режима и оплаты пользования).

Для контроля времени простоя автотранспортных средств в пунктах получения и сдачи товара компания *Optima* (г. Москва) предлагает систему бесконтактной регистрации на основе технологий *SmartPass* с использованием электронных меток (тегов) на автомобилях и стационарных считывателях, передающих информацию в автоматизированную систему.

Организация автомобильных перевозок

Информационный поток в логистической системе, рассматриваемый ниже, организован по принципу обратной связи органа управления

с субъектами логистической системы на всех этапах товарного движения. Логистический процесс — линейный, и он обусловлен последовательным выполнением логистических операций в процессе.

Рассмотрим на примере ООО «Фортуна Транс», которое осуществляет коммерческую деятельность на рынке транспортных услуг, специализируясь на перевозке продуктов питания: охлажденного и замороженного мяса курицы, рыбных и морепродуктов, масложировой продукции (майонеза, маргарина и т.д.), организацию грузоперевозок, которая проходит в девять этапов.

1-й этап. Заключение договора транспортных услуг. На начальном этапе, когда уже проведены переговоры, руководством фирмы принимается решение о заключении договора с заказчиком.

2-й этап. Прием заявки на транспорт, который осуществляется следующими способами:

1) в устной форме по телефону. Такие заявки подлежат обработке и переводу в письменную форму, а также утверждению у заказчика;

2) письменная заявка по факсу. Заявки этого типа подлежат утверждению у заказчика и последующему предоставлению перевозчику оригинального варианта с синей печатью организации;

3) письменная заявка по электронной почте. Обработка этих заявок происходит тем же путем, что заявки по факсу.

Как правило, каждый заказчик при подписании договора оговаривает форму заявки, утверждаемой, как правило, до 18.00 дня, предшествующего дню погрузки.

Диспетчеризация осуществляется в несколько этапов:

1) выделение необходимого количества единиц транспорта;

2) оперативная связь с водителями, проверка технического состояния автомашин;

3) занесение данных в форму заявки;

4) подтверждение заявки по телефону (факсу, электронной почте);

5) если необходимо, внесение корректировок данных, согласованных с заказчиком;

6) подтверждение измененной заявки.

Диспетчер фирмы обязан подать сведения о выделенных автомашинах в течение одного часа после приема заявки от заказчика.

3-й этап. Задание водителю. После подтверждения необходимого количества единиц

транспортных средств диспетчер раздает задание водителям на следующий день и сообщает им время загрузки, адреса загрузки и разгрузки, количество точек на маршруте. Перед рейсом водитель проходит обязательный медицинский осмотр, после которого главный механик фирмы выдает ему путевой лист.

4-й этап. Сопроводительная документация. Сопроводительную документацию водителю выписывает фирма-заказчик. На адресе загрузки водителю выдаются маршрутный лист; товарная накладная формы ТОРГ-12; товарно-транспортная накладная; счет-фактура.

Для управления логистическим процессом транспортирования грузов необходима рациональная организация всех информационных потоков: от момента подачи заявки на доставку до отчета о выполненной перевозке

Водитель получает от фирмы следующие документы, необходимые для перевозки груза заказчика: копию договора транспортных услуг с заказчиком; доверенность на перевозку груза; доверенность на управление автомобилем; путевой лист.

5-й этап. Выполнение задания водителем. При доставке груза водитель:

- контролирует погрузки товара в автомобиль;
- проверяет температуру воздуха в кузове и температуру товара;
- контролирует разгрузку товара;
- отмечает маршрутный лист, ТОРГ-12 и ТТН у грузополучателя;
- вручает грузополучателю причитающиеся ему экземпляры документов;
- передает необходимые экземпляры документов на склад заказчику;
- предоставляет необходимые экземпляры документов на фирму.

6-й этап. Контроль задания водителя диспетчером. Задача диспетчера — проконтролировать работу водителя на этапе прибытия к заказчику, загрузки и выгрузки товара. В нее входят такие

виды контроля, как контроль доставки груза, сдачи возврата продукции (при ее наличии), вручения сопроводительной документации и ее правильного оформления, работы по выявлению недостачи, порчи продукции заказчика.

7-й этап. Поступление первичной документации на фирму. Для того чтобы первичная документация своевременно обрабатывалась и счет заказчику выставлялся без задержек, водители сдают необходимые документы на фирму один раз в неделю. В список документов, обязательных для сдачи, входят маршрутный лист; товарная накладная (ТОРГ-12); товарно-транспортная накладная (ТТН), путевой лист.

8-й этап. Обработка поступившей первичной документации. После того как собраны документы за отчетную неделю, они передаются в отдел финансового контроля бухгалтеру, осуществляющему обработку первичной документации. Задача бухгалтера на этом этапе — проверить наличие всех экземпляров документов и правильность заполнения документации (наличие печатей грузополучателей на маршрутном листе, товарной и товарно-транспортной накладной, наличие подписи водителя о принятии и сдаче груза, наличие подписей грузополучателя о принятии груза). По завершению проверки документов составляется реестр грузоперевозок, который затем сверяется с заказчиком.

9-й этап. Выставление счета на оплату заказчику. После сверки реестра данных по машинам бухгалтер выставляет счет заказчику на оплату за предоставленные транспортные услуги.

Информационное обеспечение автомобильных грузоперевозок в ООО «Фортуна Транс» происходит посредством применения пакета прикладных программ в составе *Microsoft Office* и 1С «Бухгалтерия. Зарплата и кадры». Использование программы 1С для обработки данных, например по водителям или для учета заявок на транспорт, осуществляется на момент исследования не совсем корректно. Внедрение информационной системы позволит повысить работоспособность ООО, увеличить его управляемость и облегчить работу сотрудников.

Использование глобальной навигационной системы GPS

Важное значение в информационном обеспечении компании имеет применение глобальной навигационной системы *GPS*, которая позволяет:

- обладать наиболее точной информацией о местонахождении транспортного средства;
- контролировать в режиме реального времени состояние и маршрут транспортного средства;
- вести статистику и проводить анализ перемещения и состояния автомобиля и перевозимого груза за любой период;
- иметь возможность поддерживать связь с контролируемым объектом (водителем);
- обеспечивать автоматизированный контроль за рейсами и оперативное управление грузовыми перевозками;
- проводить координацию экипажей транспортных средств и организацию их взаимодействия;
- максимально оптимизировать и обезопасить процесс перевозки.

Особенность системы *GPS* — возможность поддержания связи с контролируемым объектом с помощью голосовой связи, соединения *GPRS*, сообщений *SMS*. Спутники вычисляют координаты транспортного средства, оснащенного средством передачи сигнала, например навигатором. Информация об объекте передается в режиме реального времени и сохраняется в базе данных компьютера. Российский аналог *GPS* — Глобальная навигационная спутниковая система (ГЛОНАСС).

Исследование маркетинговой информации

Маркетинговую деятельность необходимо рассматривать как часть информационного процесса. Несмотря на различия в специфике бизнеса, основные требования управленцев высшего звена к маркетинговой информации достаточно стандартны: анализ динамики бизнеса (продажи, рентабельность) в различных разрезах (продукты, клиенты, менеджеры); управление и оценка эффективности работы с клиентами (для корпоративного рынка); планирование, контроль и оценка эффективности коммуникаций; макрохарактеристики рынка (емкость, тенденция развития, доли конкурентов); микрохарактеристики (мотивации, потребительские ценности, алгоритм принятия решения о покупке).

Безусловно, хорошего управленца интересуют также механизмы прогноза, планирования и бюджетирования. Принципиальным преимуществом самостоятельного построения

маркетинговой информационной системы является возможность учета специфики предприятия, как отраслевой, так и организационной.

Система маркетинговой информации позволяет свести воедино внутреннюю учетную информацию компании (данные бухгалтерии о продажах), информацию, собираемую о клиентах менеджерами по продажам и о рынке маркетингологами (например, действия конкурентов, цены конкурентов, реклама фирмы и ее конкурентов, изменение законодательства, новые технологии и т.д.).

Цель использования маркетинговой информации состоит в уменьшении неопределенности в процессе принятия управленческих решений

Цель использования маркетинговой информации состоит в уменьшении неопределенности в процессе принятия управленческих решений, что требует сбора, передачи, хранения, обработки и выдачи разнообразной по характеру информации:

- научно-технической информации о грузоперевозках, технологиях, оборудовании и машинах, применяющихся в транспортировке, включая их стоимость и цены на услуги;
- экономической информации о субъектах логистического комплекса, включая потенциал, складские объемы, экономические показатели по доходам, прибыли;
- экономической информации о конкурентах и потенциальных потребителях, их платежеспособности;
- правовой информации, состоящей из законодательных актов, которые обеспечивают осуществление предпринимательской деятельности;
- информации о состоянии и перспективах подготовки и повышения квалификации руководящих кадров и рядовых сотрудников.

Источниками такой информации могут быть информационные услуги фирм, специализирующихся на распространении маркетинговой информации и предоставляющих возможность интерактивного доступа к банкам экономических

данных, а также такие источники, как выставки, семинары, рекламные проспекты, статистические сборники, коммерческие обзоры, тематические справочники [3, с. 271]

Система защиты (безопасности)

Особое место занимает система защиты (безопасности) маркетинговой информационной системы (МИС), которая должна обеспечивать конфиденциальность маркетинго-логистических процессов и финансовых потоков, их обслуживающих, и необходима для постоянного стратегического и оперативного планирования производственной, маркетинговой и коммерческой деятельности организации, основанной на достоверной, репрезентативной маркетинговой информации. Практика показала необходимость разделения функций отдельных отделов и служб в целях выделения специализированной службы по организации маркетинговой деятельности, на которую в первую очередь возлагаются задачи по проведению маркетинговых исследований и использованию МИС.

Выводы

Сохранение потребительских свойств товара на пути движения от продавца к покупателю — логистическая задача номер один, организация этого движения по принципу рационализации ресурсных затрат, основным условием при этом является минимизация стоимости перевозки; сокращение или исключение временных потерь — логистическая задача номер два.

Отечественные перевозчики, действуя в формате ВТО, могут и должны экспортировать логистические услуги, как минимум, для организации международных перевозок по территории Таможенного союза.

Литература

1. Арский А.А. Особенности формирования стоимости логистической услуги // Экономика. Налоги. Право. 2014. № 1. С. 44–47.
2. Информация. Логистика. Транспорт. URL: <http://www.ilt22.ru/index.php> [Дата обращения: 20.05.2014 г.]
3. Маркетинговые исследования. Теория и практика: учебник для бакалавров / под общ. ред. О.Н. Романенковой. М.: Юрайт, 2014. 315 с.

УДК 338.47

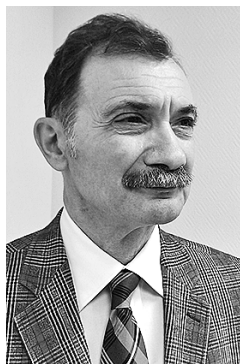
Пассажирские авиаперевозки: финансово-экономические проблемы и экономический рост

В статье рассматриваются причины замедления темпов экономического роста российской экономики в посткризисный период. Проводится анализ места и роли пассажирских авиаперевозок в экономике России и мира, а также проблем, сдерживающих ее развитие. Обосновывается необходимость усиления роли данной сферы как потенциального локомотива российской экономики.

Ключевые слова: экономический рост; динамика; структура и рынок пассажирских авиаперевозок.

The article reveals causes for slower economic growth of the Russian economy in the post-crisis period. It estimates the role of air passenger traffic in the Russian and global economies as well as factors hindering its development. It substantiates the need to strengthen this sector as it is one of the driving forces for the Russia's economy growth.

Keywords: economic growth; dynamics; market structure and passenger traffic.



Мордкович Аркадий Александрович

канд. экон. наук, доцент
кафедры «Финансовый менеджмент» Финансового университета
E-mail: uacayo@yandex.ru

Причины снижения темпов роста российской экономики

Мировой экономический кризис 2008–2009 гг. не обошел Россию стороной: темпы роста экономики снизились. В посткризисные годы темпы роста и объем производства на душу населения в России были ниже аналогичных общемировых показателей. По некоторым данным, в начале 2010-х гг. объем ВВП на душу населения в России составлял около 7000 долл. США [1].

По данным Росстата, индекс физического объема ВВП в I квартале 2014 г. относительно аналогичного периода прошлого составил всего 100,9%. В то же время дефлятор ВВП, характеризующий динамику уровня цен в экономике за тот же период, т.е. по

отношению к уровню цен I квартала 2013 г., равнялся 108,3%. В текущем периоде уменьшились темпы роста объемов производства в базовых видах деятельности, к которым относятся такие отрасли и сферы экономики, как сельское хозяйство; добыча полезных ископаемых; обрабатывающие производства; производство и распределение электроэнергии, газа и воды; строительство; транспорт; розничная и оптовая торговля. По данным Росстата, в IV квартале 2011 г. темпы роста производства в указанных сферах экономики составили по сравнению с аналогичным периодом предыдущего года 105,4%, а в том же периоде 2012 г. по сравнению с аналогичным периодом 2011 г. — только 102,8%. Приведенные данные показывают, что в 2012 г. шаг снижения темпов роста расширился, а тенденция уменьшения экономического роста продолжалась и в 2013 г. [2].

Снижение темпов экономического роста можно рассматривать как проявление последствий последнего экономического кризиса. Однако, по мнению многих экономистов, причины нынешнего состояния экономики нашей страны носят гораздо более глубокий, системный характер.

Экономика Российской Федерации длительное время находилась в состоянии перехода от старой экономической системы к новой, и сам период этого перехода сопряжен со значительными проблемами, заключающимися в том числе в неполноте,

нецелостности экономической системы в переходном состоянии, что при неверно выбранных ориентирах и соответствующей им экономической политике может привести к экономическому упадку. Снижались не только количественные показатели экономического роста. За годы реформ Россия утратила значительную часть своего потенциала, а имеющийся по своим качественным характеристикам потенциал давно не соответствует современным требованиям и не может обеспечивать рост производительности труда. По данным Росстата, степень износа основного капитала в России составляла в 2012 г. 47,7%, что характеризует его технический уровень. При этом, по данным того же источника, наиболее высокую степень износа основного капитала имеют добывающие отрасли и обрабатывающие производства (на конец 2012 г. соответственно 51,2 и 46,8%). Но главное заключается в том, что в течение переходного периода не удалось приостановить процессы примитивизации производства, деинтеллектуализации труда и деградации социальной сферы [2].

Экономическая политика предопределила возникновение новых экономических отношений, формировавшихся исходя из сложившейся структуры производства, которые не соответствовали, с одной стороны, современным мировым тенденциям, а с другой — сложившимся материальным, экономическим и социокультурным предпосылкам внутреннего характера. Вследствие замедления рыночных преобразований, их непоследовательности, существенной роли неэкономических факторов и связанной с этим неопределенности произошло снижение спроса и соответственно производства, что проявилось в отказе экономических субъектов от долгосрочных инвестиций и высокорисковых проектов и т.д.

Возможные локомотивы экономического роста

По нашему мнению, одной из сфер, которая могла бы уже сейчас выступить в качестве локомотива российского экономического роста, является сфера пассажирских авиаперевозок. Так, выручка компании «Аэрофлот» за 9 месяцев 2013 г. по сравнению с аналогичным периодом предыдущего возросла на 17% [3].

Темпы роста пассажирских авиаперевозок в последние годы значительно превышают темпы роста валового национального продукта. Данная сфера нашей экономики развивалась в последние годы более быстрыми темпами, чем в целом в мире. По данным Росавиации и Международной ассоциации туристических агентств, темпы роста пассажирских

авиаперевозок в России в начале 2010-х гг. составляли до 6% в год, тогда как аналогичный показатель по Азиатско-Тихоокеанскому региону и Северной Америке практически не увеличивался, а по Европейскому региону даже снижался. Имеющаяся информация отражает общий повышательный тренд развития сферы российских пассажирских авиаперевозок, и прежде всего на международных авиалиниях. По данным, полученным из указанных источников, за период 2010–2012 гг. объем пассажирооборота российских авиакомпаний на международных рейсах увеличился примерно с 90 до 120 млрд пассажирокилометров в год, т.е. более чем на 33%, а на внутренних рост составил около 17%. Результатом указанной тенденции стало повышение доли России в мировом объеме пассажирских авиаперевозок. Так, по данным Международной ассоциации туристических агентств (IATA), за указанный период доля России в мировом объеме пассажирских авиаперевозок возросла с 1,7 до 2,2% и к 2014 г. достигла 2,4% [4].

Основой указанных тенденций является существенное повышение мобильности населения в сфере авиаперевозок, свидетельствующее об увеличении спроса на авиаперевозки, что и обусловило весьма значительный рост пассажирооборота на рейсах, выполняемых российскими авиакомпаниями.

Вместе с тем более значительными объемами перевозки и более высокими темпами роста характеризуется пассажирооборот на международных рейсах, что подтверждается информацией крупнейших авиаперевозчиков. Так, более 70% доходов авиакомпании «Трансаэро» составляют доходы от рейсов за рубеж и только 18% доходов приносят авиаперевозки на внутренних маршрутах [5]. Аналогичная картина наблюдается и по компании «Аэрофлот». Так, в 2012 г. выручка «Аэрофлота» от международных пассажирских перевозок составила около 70 млрд руб., а аналогичный показатель от внутренних перевозок — около 16,4 млрд руб.

Дальнейший рост пассажирских авиаперевозок, увеличение объемов и темпов их роста могли обеспечиваться за счет расширения предложения на внутреннем рынке. Однако сегодня удовлетворение и расширение спроса на внутреннем сегменте пассажирских авиаперевозок сдерживается, по нашему мнению, низким уровнем конкуренции и высокими затратами авиакомпаний, которые обуславливают высокий уровень стоимости пассажирских авиаперевозок на внутренних линиях.

В структуре пассажиропотока около 80% составляют объемы перевозок, осуществляемые группой

«топ-4», включающей авиакомпаний «Аэрофлот», «Трансаэро», S7 и «ЮТэйр». При этом исходя из прогнозов объемов перевозок доля авиакомпаний «Аэрофлот» и «Трансаэро» в общем пассажиропотоке к 2018 г. еще более возрастет и может составить около 60% его объема.

Авиакомпания «Аэрофлот» занимает ведущее место в сфере пассажирских авиаперевозок, что в значительной степени обусловлено статусом компании как национального авиаперевозчика, подтверждаемым финансовыми категориями, в частности составом акционеров и структурой акционерного капитала. Статус национального авиаперевозчика подтвержден тем, что доля государственного капитала в структуре капитала компании «Аэрофлот» составляет по состоянию на начало 2013 г. свыше 54,72%, в том числе 51,17% акций принадлежит непосредственно Российской Федерации в лице Федерального агентства по управлению федеральным имуществом, а 3,55% — государственной корпорации «Ростехнологии». Государственные капиталы обеспечивают не только высокий уровень финансовой устойчивости компании, но и предоставляют большие финансовые возможности для реализации как реальных инвестиционных проектов, связанных с приобретением воздушных судов, так и для осуществления инвестиций, направленных на вложение средств в капитал других авиакомпаний.

Компания «Аэрофлот» осуществляет достаточно активную инвестиционную политику. Ей принадлежит 100% акций таких авиакомпаний, как «Донавиа», «Оренбургские авиалинии» и ОАО «Авиакомпания «Сахалинские авиатрассы» и более половины акций ОАО «Владивосток Авиа». Кроме того, «Аэрофлот» имеет значительную долю в активах технологических инфраструктурных компаний. Например, «Аэрофлоту» принадлежит 51% акций компании ЗАО «Аэромар», обеспечивающей бортовое питание, 100% капитала ООО «Шеротель» (гостиничные услуги) и т.д.

Однако такая активная инвестиционная политика, опирающаяся на значительные финансовые возможности, имеет и негативный, на наш взгляд, аспект, поскольку сужает сферу конкурентного рынка в области пассажирских авиаперевозок и позволяет компании влиять на их стоимость на внутреннем пассажирском авиационном пространстве, что сдерживает рост данного сегмента.

Другой важной проблемой, негативно влияющей на динамику внутренних авиаперевозок, является их высокая стоимость, обусловленная высокими

затратами авиакомпаний. По данным компаний «Аэрофлот» и «Трансаэро», основными статьями являются расходы на топливо; услуги аэропортов и аэронавигационное обслуживание; затраты на бортовое питание. Доля указанных статей составляет более 55% [3]. На период до 2018 г. прогнозируется, что затраты на топливо будут возрастать в связи с имеющейся тенденцией повышения его цены, а зависимость от этой статьи в совокупности с невозможностью постоянно повышать тарифы на авиаперевозки и неразвитостью соответствующей инфраструктуры будет оказывать существенное негативное давление на отрасль и сдерживать рост объема авиаперевозок прежде всего на внутреннем рынке.

Снижение издержек является одним из важнейших условий экономического роста. Поэтому расширение конкурентной среды, развитие соответствующей инфраструктуры должно привести к снижению затрат авиакомпаний и, следовательно, уменьшению стоимости пассажирских авиаперевозок, в том числе на внутренних авиалиниях. Это позволит отрасли пассажирских авиаперевозок обеспечить прогнозируемые темпы роста на уровне 7–15% и стать локомотивом экономики России в целом.

Выводы

Экономика Российской Федерации в 2014 г. переживает состояние стагнации. Сфера пассажирских авиаперевозок могла бы обеспечить рост экономики России в целом. Для этого необходимо повысить уровень конкуренции в отрасли и на этой основе реализовать ряд мер, результатом которых должно стать прежде всего снижение стоимости авиаперевозок на внутренних авиалиниях за счет сокращения издержек авиакомпаний, что в совокупности с развитием туристической инфраструктуры позволит данной сфере выступить в качестве локомотива экономики России в целом.

Литература

1. URL: <http://www.google.com/publicdata/directory> (дата обращения: 01.07.2014).
2. URL: www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat-main (дата обращения: 03.07.2014).
3. URL: www.aeroflot.ru/cms/files/u12/12m.2013 (дата обращения: 06.07.2014).
4. URL: www.iata.org/publications/economics/Pages/ (дата обращения: 10.07.2014).
5. URL: www.transaero.ru/ru/company/investors/revenue (дата обращения: 10.07.2014).

УДК 338.5

Проблемы ценообразования на рынке дополнительных услуг сотовой связи

В статье изложены подходы к определению справедливой цены на дополнительные услуги сотовой связи. Приведена классификация VAS-услуг, определены участники рынка, даны рекомендации по формированию цен услуг, проведены расчеты справедливой цены, основанные на реальных данных о спросе на дополнительные услуги сотовой связи в Сибирском федеральном округе.

Ключевые слова: модель ценообразования; рынок дополнительных услуг сотовой связи; VAS-услуги; прогнозирование.

The paper describes approaches to the definition of a fair price for Value Added Services (VAS) in mobile communications. Furthermore, it sets out a classification of VAS-services, identifies market players, and makes recommendations on pricing of services. The calculations of fair price are carried out using real data on demand for added value services in the Siberian Federal District.

Keywords: pricing model; mobile VAS market; VAS-services; forecasting.



**Трегуб Илона
Владимировна**

*д-р экон. наук, профессор,
зам. заведующего
кафедрой «Моделирование
экономических
и информационных систем»
Финансового университета
E-mail: itregub@fa.ru*

Российский рынок услуг сотовой связи

Документом, регулирующим развитие российского рынка телекоммуникаций, является Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года, утвержденная распоряжением Правительства РФ от 17.11.2008 № 1662-р (далее — Концепция), где указана стратегическая цель российского рынка телекоммуникаций: формирование ведущего сектора национальной экономики — экономики знаний и высоких технологий, под которой понимается в том числе отрасль связи с объемом услуг согласно Концепции в валовом внутреннем продукте к 2020 г., превышающем 10,0%.

На сегодняшний день потенциал роста отрасли почти исчерпан. Нарастает фаза конкурентной борьбы за потребителей и сокращение затрат. Кроме того, сказываются последствия мирового финансового кризиса. В связи с этим ощущается острая необходимость поиска новых драйверов роста, к числу которых можно отнести сегмент рынка телекоммуникаций — рынок дополнительных услуг сотовой связи (рынок VAS-услуг¹).

Услуги, предоставляемые операторами связи, постоянно расширяются. При этом все многообразие услуг принято разделять на два класса: базовые, или голосовые, услуги и дополнительные услуги, так называемые VAS-услуги (от *Value Added Services*), под которыми понимаются услуги, приносящие дополнительный доход.

Наряду со всем известными SMS и MMS-сообщениями, к VAS-услугам относят всевозможный мобильный контент, WAP²-, LBS³-, RBT⁴-услуги

¹ От *Value Added Services*, VAS — услуги с добавленной стоимостью.

² От *Wireless Application Protocol*, WAP — протокол, или технический стандарт, описывающий способ, с помощью которого информация из Интернет передается на небольшой дисплей.

³ От *Location-based service*, LBS — служба, основанная на определении местоположения.

⁴ От *Ring Back Tone*, RBT — звонок вместо гудка.



Рис. 1. Классификация дополнительных услуг сотовой связи

Источник: составлено автором.

и другие сервисы, предназначенные для персонализации мобильных телефонов абонентов. Весьма перспективными направлениями в развитии мобильных сервисов являются электронная коммерция, мобильный банкинг, медиа-интегрированные интерактивные услуги (голосования, опросы и т.п.), бизнес-приложения (ежедневники, переводчики, мобильный офис и пр.), транзакционные услуги (управление банковским счетом посредством мобильного телефона, оплата со счета телефона), передача данных по голосовым каналам по схеме абонент–оператор–сервис (IVR⁵), мобильное телевидение. Подробная классификация VAS-услуг приведена на рис. 1.

Рынок дополнительных услуг сотовой связи в России начал формироваться в 2002 г. [1, с. 55]. В период 2001–2004 гг. рынок демонстрировал среднегодовые темпы роста на уровне 176%. В 2004 г. наблюдался взрывообразный

рост рынка, в результате которого объем дополнительных услуг сотовой связи превысил 1 млрд долл. США, увеличившись к 2007 г. до 1,9 млрд долл. США. В 2010 г. рынок VAS-услуг вырос на 43%, достигнув уровня 3,9 млрд долл. США, что составило 22,4% объема оказанных услуг сотовой связи. Общая выручка от VAS-услуг в России за 2012 г. по сравнению с 2011 г. выросла на 24% и составила 230 млрд руб. Совокупный доход российских операторов от дополнительных услуг (VAS-сервисы) в I квартале 2013 г. вырос по сравнению с I кварталом 2012 г. на 12,8% и достиг 63,29 млрд руб. В настоящее время рост рынка продолжается.

Классификация участников рынка сотовой связи

Основные группы участников рынка сотовой связи — это операторы, провайдеры, агрегаторы и абоненты.

Операторы являются главным звеном в цепочке взаимодействия потребителей услуг со всеми остальными участниками рынка, поскольку

⁵ От *Interactive Voice Response*, IVR — служба, основанная на интерактивном голосовом ответе.

именно они осуществляют доставку услуг абоненту. От качества работы оператора (скорости передачи данных, зоны покрытия радиосигналом, уверенности приема) зависит, будет ли владелец мобильного телефона пользоваться VAS-услугами.

Провайдеры на основании лицензии, полученной от государства, разрабатывают мобильные сервисы, технологию транспорта услуги, принимают и обрабатывают запросы абонентов, осуществляют их техническую поддержку, производят отчисления государству. Оплату за предоставленные услуги в зависимости от схемы взаимодействия участников рынка провайдеры получают от операторов сетей подвижной связи и/или от агрегаторов сервисов.

Агрегаторы предоставляют провайдерам единую точку подключения к сетям сразу нескольких операторов; осуществляют мониторинг качества разрабатываемых провайдерами сервисов и взаимодействие с операторами связи и правообладателями, разрабатывают программно-аппаратные решения для мобильных сервисов и услуг, подключают сервисы к операторам мобильной и проводной связи, осуществляют техническую поддержку и поддержку абонентов, занимаются проведением взаиморасчетов.

Абоненты являются конечными потребителями, оплачивающими VAS-услуги. Полученные от абонентов средства разделяются между операторами, агрегаторами, провайдерами и правообладателями.

Выработка ценовой политики сотовых компаний

Роль государства на рынке дополнительных услуг сотовой связи сводится к законодательному обеспечению деятельности компаний, выдаче лицензий на право оказания услуг, контролю поступлений средств в бюджет и небюджетные фонды.

Несмотря на то что рынок дополнительных услуг сотовой связи находится в стадии роста, в последние два года происходит существенное снижение темпов роста объемов оказанных услуг связи. Мировой финансовый кризис привел к ухудшению уровня жизни населения. Для привлечения новых абонентов российские сотовые операторы были вынуждены снижать тарифы на голосовые услуги при разработке новых тарифных планов, что стало причиной снижения

прибыли компаний и соответствующих отчислений в бюджет.

При выработке ценовой политики сотовых компаний необходимо учитывать влияние на процесс установления цен факторов внешней среды, в которую входят конъюнктура рынка, конкуренция и потребительский спрос.

Рынок производителей сервисов дополнительных услуг сотовой связи представляет собой рынок монополистической конкуренции

С точки зрения ценообразования на рынке VAS-услуг интерес представляет влияние взаимоотношения участников на динамику цен. Известно, что чем большее количество посредников находится между производителем товара или услуги и его конечным потребителем — абонентом, тем в большей степени цена для потребителя будет выше первоначальной цены. На товарных рынках это приводит к ограничению спроса на товар, которое, в свою очередь, стимулирует снижение цен и тем самым способствует оптимизации каналов товародвижения. В конечном счете количество посредников между производителем и потребителем уменьшается. На рынке VAS-услуг ситуация другая. Наличие посредников (операторов) является необходимым и единственно возможным условием функционирования рынка, так же как наличие компании-агрегатора является единственной возможностью для мелких провайдеров для работы на рынке. В такой ситуации для абонента цена услуги всегда будет содержать наценку посредника.

На сегодняшний день на рынке VAS-услуг работают более трехсот организаций, занимающихся разработкой сервисов для предоставления услуг абонентам. Значение индекса Херфиндаля–Хиршмана, рассчитанного для первых пятидесяти крупнейших компаний, не превышает одной десятой ($HHI=0,049 < 0,100$), что свидетельствует о высокой интенсивности конкуренции и низкой концентрации рынка производителей дополнительных услуг сотовой связи.

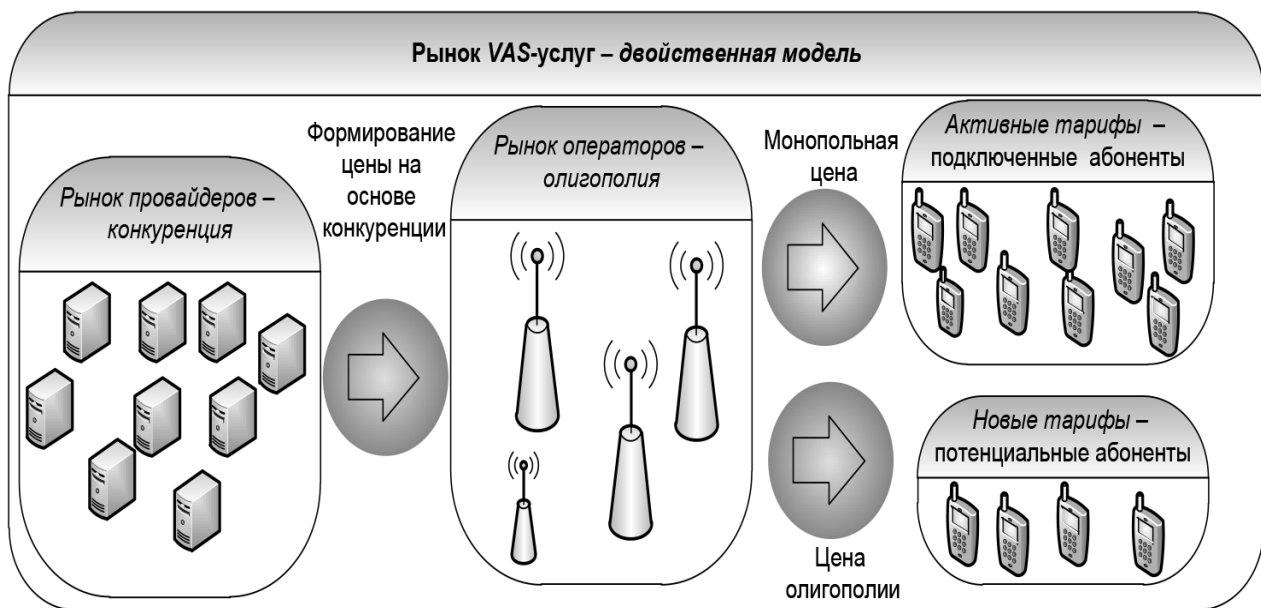


Рис. 2. Модель рынка дополнительных услуг сотовой связи

Источник: составлено автором.

В то же время рынок сотовых операторов, представленный тремя крупнейшими компаниями, суммарная доля которых в секторе дополнительных услуг сотовой связи превышает 90,0%, является олигополистическим ($HHI=0,317 > 0,200$).

Конкуренция на рынке провайдеров приводит к снижению цены VAS-услуги, которая устанавливается при равновесии отраслевого спроса и предложения. В снижении цены заинтересованы потребители и оператор, транспортирующий услугу абоненту. Для увеличения собственной прибыли оператор будет выбирать тех провайдеров, которые предлагают свои сервисы услуг по наименьшей цене.

Учитывая высокую лояльность абонентов к своему оператору, наблюдающуюся на российском рынке сотовой связи, перераспределения потребителей между операторами практически не происходит. В силу этого обстоятельства для уже подключенных абонентов оператор, по сути, является монополистом, который может диктовать свою цену как базовых, так и дополнительных услуг. В то же время привлечение новых абонентов требует от оператора установления минимальных из присутствующих на рынке олигополии цен для новых тарифов.

Таким образом, устанавливая надбавку к цене услуги, сформированной на конкурентном рынке провайдеров, оператор ориентируется на цены схожих услуг конкурентов-операторов,

работающих на олигополистическом рынке. При этом для уже подключенных абонентов цена услуги, устанавливаемая оператором, может быть выше, чем у других операторов (монопольная цена). В этом проявляется двойственность модели рынка дополнительных услуг сотовой связи. Модель рынка VAS-услуг представлена на рис. 2.

Рынок производителей сервисов дополнительных услуг сотовой связи представляет собой рынок монополистической конкуренции. Провайдеры стремятся предложить операторам сотовой связи более выгодную цену и заключить договор на предоставление услуг абонентам. При этом каждый провайдер предлагает свои услуги всем операторам одновременно. Заключение договоров означает равенство отраслевого спроса отраслевому предложению, что приводит к формированию первоначальной цены рынка провайдеров на уровне p_k .

Определение цены услуги

Стремясь увеличить прибыль, оператор увеличивает цену услуги, вводя надбавку Dp_{ic} с целью максимизации прибыли. При этом прибыль оператора вычисляется на основе его индивидуальной функции спроса и издержек. Индивидуальный спрос оператора зависит от собственной цены услуги, цен услуг других операторов, коли-

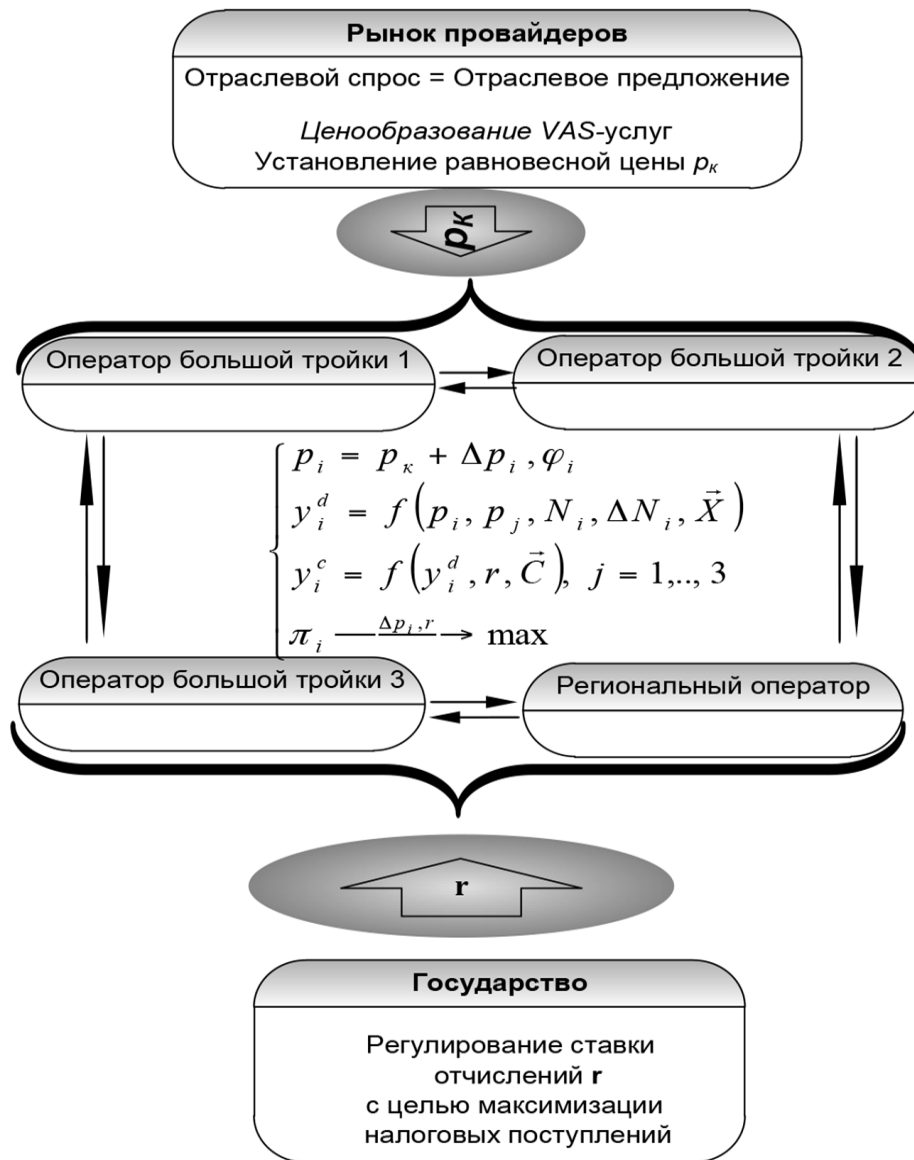


Рис. 3. Модель ценообразования VAS-услуг при схеме провайдер – оператор – абонент

Источник: составлено автором.

чества лояльных абонентов, количества новых абонентов, других факторов [2].

Таким образом, при схеме взаимодействия участников рынка провайдер – оператор – абонент цена услуги для абонента складывается из равновесной цены конкурентного рынка и надбавки оператора. Схема модели ценообразования представлена на рис. 3.

Процесс формирования цены на российском телекоммуникационном рынке регулируется государством. На сегодняшний день государственному регулированию подвержены только тарифы операторов фиксированной связи и межоператорские тарифы по присоединенному

трафику. Несмотря на это, включение в разрабатываемую модель ценообразования возможности государственного регулирования тарифов на дополнительные услуги позволяет изучать данное влияние на динамику рынка и выработать рекомендации регулирующим государственным структурам.

Доход, полученный от оказания дополнительных услуг сотовой связи, распределяется между оператором и провайдером. Доля средств j , перечисляемых провайдеру, фиксируется при заключении договора.

Надбавка к цене, которую устанавливает оператор сотовой связи, может быть определена

Таблица

Эмпирические и теоретические данные

Тариф в руб. без НДС	Объем трафика по биллингу, тыс. ед.	Доход от услуг, фактически полученный, тыс. руб.	Справедливая цена услуги, руб.	Объем трафика теоретический при экспоненциальной функции спроса, тыс. ед.	Доход от услуг теоретический при экспоненциальной функции спроса, тыс. руб.
15,60	291	4539,60	12,75	517,51	6598,27
18,00	235	4230,00	12,75	517,51	6598,27
29,66	52	1542,32	17,93	266,66	4781,29
30,00	68	2040,00	18,25	255,96	4671,32
33,90	17	576,30	18,25	255,96	4671,32
37,29	28	1044,12	18,25	255,96	4671,32
42,37	7	296,59	20,57	190,20	3912,39
Доход провайдера	–	23 222,43		42 502,44	–

как разность между выручкой и издержками. Для нахождения операторской надбавки к цене услуги Δp_i рассмотрим условия максимизации прибыли оператора:

$$\pi_i = y_i^d(p_i) \cdot p_i - c(y_i^d). \quad (1)$$

Первый член в формуле (1) представляет собой выручку, получаемую оператором с номером i от оказания VAS-услуг. Очевидно, что выручка равна произведению количества оказанных услуг за рассматриваемый период на их цену. Количество оказанных услуг зависит от цены на них (закон спроса) и определяется индивидуальной функцией спроса сотового оператора $y_i^d(p_i)$, представленной в количественном выражении.

Издержки i -го сотового оператора $c(y_i^d)$ зависят от количества оказанных услуг, определяемых спросом, который, в свою очередь, зависит от цены услуги $c(y_i^d(p_i))$.

При определении уровня цен на VAS-услуги, предоставляемые абонентам через свои сети (особенно при запуске на рынок нового сервиса услуг), i -й сотовый оператор стремится

увеличить свою прибыль в первую очередь за счет привлечения новых потребителей. Поэтому, устанавливая цену VAS-услуги, i -й сотовый оператор ориентируется не только на цену услуги, сформированную на конкурентном рынке провайдеров, и спрос своих абонентов, но и на цены схожих сервисов, реализуемых в сетях конкурентов. Так что цена, устанавливаемая i -м оператором, будет зависеть от цены других сотовых операторов. В этом случае функция спроса i -го сотового оператора может быть представлена в виде

$$y_i^d = f(p_i, p_j); j = 1, \dots, N; j \neq i, \quad (2)$$

где j — номер сотового оператора; N — количество сотовых операторов, работающих в зоне покрытия i -го оператора.

Учитывая зависимость ценовой надбавки Δp_i , устанавливаемой i -м оператором, от ценовых надбавок своих конкурентов, в случае аддитивной зависимости функции спроса i -го оператора от цен конкурентов, можно записать условия максимизации прибыли i -го сотового оператора в общем виде следующим образом:

$$\left\{ \begin{aligned} \frac{\partial \pi_i}{\partial \Delta p_i} &= y_i^d(p_i) \cdot \frac{\partial p_i}{\partial \Delta p_i} + p_i \cdot \sum_{j=1}^4 \frac{\partial y_i^d(p_i)}{\partial p_j} \cdot \frac{\partial p_j}{\partial \Delta p_i} - \\ & - \frac{\partial c(y_i^d)}{\partial y_i^d} \cdot \frac{\partial y_i^d(p_i)}{\partial \Delta p_i} = 0; \\ \text{где } \Delta p_i &= p_i - p_{\text{конкуренти}}. \\ \frac{\partial^2 \pi_i}{\partial (\Delta p_i)^2} &< 0; \quad i = \overline{1,4}. \end{aligned} \right. \quad (3)$$

Первое уравнение в системе (3) отражает необходимое условие существования экстремума, а неравенство в системе (3) — достаточное условие максимума. Решение системы (3) для каждого i -го оператора позволяет найти значения ценовых надбавок сотовых операторов, при которых их прибыль максимальна.

Отраслевая прибыль определяется суммой прибылей отдельных компаний:

$$\Pi = \sum_{i=1}^4 \pi_i. \quad (4)$$

Условия оптимизации отраслевой прибыли имеют следующий вид;

$$\left\{ \begin{aligned} d\Pi(\Delta p_1, \Delta p_2, \Delta p_3, \Delta p_4) &= 0; \\ A(d\Delta p_1, d\Delta p_2, d\Delta p_3, d\Delta p_4) &= . \\ &= \sum_{i,j=1}^4 \frac{\partial^2 \Pi \cdot d\Delta p_i \cdot d\Delta p_j}{\partial (\Delta p_i) \partial (\Delta p_j)} \end{aligned} \right. \quad (5)$$

Расчет справедливой цены

По результатам серии имитационных экспериментов с использованием эмпирических данных о работе сервиса справочных услуг, предоставляемых провайдером по технологии IVR на территории Сибирского федерального округа через сотовых операторов, работающих в регионе, были получены величины ценовых надбавок, максимизирующих прибыль сотовых операторов, и значения справедливой цены услуги,

а также значение отраслевой ценовой надбавки, максимизирующей совокупную прибыль региона (см. таблицу).

Анализ данных, представленных в таблице, показал, что для сервисов дополнительных услуг значение цены услуги, равное сумме равновесной цены конкурентного рынка и оптимальной ценовой надбавки, установленной оператором, существенно ниже фактической цены, по которой в настоящее время оказываются VAS-услуги абонентам. Это ведет к тому, что фактический спрос на услуги невысок (второй столбец таблицы). Сравнение третьего и шестого столбца таблицы показывает, что компании недополучают прибыль или терпят убытки из-за ошибочной ценовой политики. Кроме того, завышенная цена услуги препятствует абонентам эффективно пользоваться справкой, нарушая тем самым их права на доступ к информации.

Доход, полученный от оказания дополнительных услуг сотовой связи, распределяется между оператором и провайдером. Доля средств j , перечисляемых провайдеру, фиксируется при заключении договора

Выводы

Перспективы развития российского телекоммуникационного рынка в среднесрочной перспективе зависят от решения проблем ценообразования, проведения тарифной реформы, развития новых сервисов услуг операторов в регионах Российской Федерации.

Литература

1. Трегуб И. В. Прогнозирование экономических показателей на рынке дополнительных услуг сотовой связи: монография. М.: ПСТМ, 2009. 195 с.
2. Трегуб И. В. Прогнозирование спроса и предложения дополнительных услуг сотовой связи // Вестник Ижевского государственного технического университета. 2008. № 3. С. 91–93.

УДК 338.245

Государственное регулирование производства военной продукции

Анализируются место и роль государственного регулирования военного производства в России, которое должно сочетать административно-правовые, организационные и финансово-экономические методы и инструменты управления. Это означает, что реформирование механизма экономического обеспечения военного строительства может быть эффективным только при соблюдении комплексного, системного подхода к этой сложнейшей и многоплановой проблеме.

Ключевые слова: государственное регулирование; военное строительство; государственная политика; финансово-экономическое обеспечение безопасности.

State regulation of military production implies the combination of administrative, legal, organizational, financial and economic methods and tools. This means that the reform of the support mechanism for military construction will be efficient only if a comprehensive, systematic approach to this complex and multidimensional problem is adopted.

Keywords: state regulation; military construction; public policy; financial and economic security support.



**Головецкий Николай
Яковлевич**

канд. экон. наук, профессор,
профессор кафедры
финансового менеджмента
Финансового университета
E-mail: nik1957@mail.ru

Необходимость укрепления обороноспособности страны

Геополитическим вызовом XXI в. стала стратегия управляемых кризисов и конфликтов, осуществляемая США и НАТО. Опираясь на финансово-экономические и военно-технические возможности, Запад следует в своей политике модели однополярного мироустройства, более того — пытается упрочить геополитическое положение. Для этого США и НАТО постоянно обновляют арсенал средств поражения и наступательных технологий. Стремительно развиваются методы ведения психологических операций и информационного противоборства, имеющие

целью свержение неугодных США правительств. В этих условиях деятельность международных организаций, таких как ООН и ОБСЕ, становится все менее эффективной. Итог — масштабные вооруженные конфликты и кровопролитие в различных регионах: Афганистане и Ираке, Египте, Ливии и Сирии. В последние полгода подобный сценарий реализуется на Украине [1].

22 июля 2014 г., выступая на заседании Совета Безопасности, Президент РФ отметил: «... мы должны подумать над дополнительными шагами по снижению зависимости национальной экономики и ее финансовой системы от неблагоприятных внешних факторов. Имею в виду не только нестабильность на глобальных рынках, но и возможные политические риски. В этой связи необходимо полностью и в срок реализовывать все запланированные меры по укреплению обороноспособности страны» [2].

Кардинальные изменения в мировой военно-политической ситуации, новая военно-экономическая обстановка в России и обострение военно-политической ситуации в мире вызвали необходимость формирования принципиально иного подхода к экономическому обеспечению военного строительства и безопасности страны, включая механизм государственного

Таблица 1

Планы закупки ВВТ и их реализация в 2007–2020 гг. [3]

Вооружение и военная техника	По ГПВ 2017–2015 (проект)	Передано ВС РФ в 2007–2011	По ГПВ 2011–2020 (проект)
Комплексы «Искандер», бригад	5	1	10
Самолеты, шт.	116	22	600
Вертолеты, шт.	156	60	1000
ЗРС С-400, дивизионы	18	4	56
Корветы и фрегаты, шт.	12	2	50
РПКСН проекта 955 «Борей», шт.	7	1	8
Подводные лодки, шт.	6	0	20

регулирования военного производства. Решение сложных и многоплановых военно-экономических проблем в новых условиях требует использования современных методов организации и управления военным сектором экономики, в процессе разработки и принятия которых было бы неразумно полностью отказываться от существовавшего в Советском Союзе механизма управления военной экономикой. Некоторые методы и формы управления, в частности опыт организации и выполнения важнейших военно-технических и военно-экономических программ, могут быть использованы и в современных условиях. Для разработки нового организационно-экономического механизма целесообразно также применить накопленный в западных странах богатый опыт государственного регулирования военного производства в условиях рыночной экономики, сообразуя его с особенностями и спецификой развития народного хозяйства России.

Ключевым элементом реформирования системы государственного регулирования военного производства в России должен стать принципиально новый подход к оценке, планированию и финансированию оборонных потребностей государства. Сердцевиной такой системы является механизм, обеспечивающий эффективную реализацию целей военного строительства, определяемых в военной доктрине и в конкретных военных программах, на основе анализа

существующих и возможных в обозримой перспективе военных угроз национальным интересам.

Критическое осмысление опыта функционирования военно-хозяйственного механизма в экономически развитых странах, на наш взгляд, было бы полезным для России в формировании системы государственного регулирования военного производства в условиях рынка. Вместе с тем следует иметь в виду, что если в западных странах военный рынок является результатом длительного исторического развития, в ходе которого стала назревать необходимость включения в него государственного регулирования, в России, наоборот, безграничное непосредственное централизованное управление стало дополняться использованием рыночных отношений в военном секторе экономики.

Реализация программ вооружения российской армии

Развитие новых отношений собственности требует от государства поиска новых организационных форм взаимодействия акционерных предприятий, компаний с органами государственного управления. Хорошо работавшие ранее директивные методы управления военным производством в современных условиях стали неэффективными. Будущее за более органичными отношениями, основанными на балансе взаимных интересов, где приоритет отдается

интересам обеспечения обороноспособности государства при оптимальных затратах.

За время существования новой России разработаны и приняты уже четыре государственные программы вооружения (далее — ГПВ). Первая ГПВ была рассчитана на 1996–2005 гг., вторая, третья и четвертая — на 2001–2010, 2006–2015 и 2011–2020 гг. соответственно (табл. 1). Три первые не выполнены. Причины, обусловившие их провал, многообразны. В значительной мере они связаны с пороками конверсии ОПК и утратой главного его достоинства — системной целостности на базе государственной собственности [12].

Кардинальные изменения в мировой военно-политической ситуации, новая военно-экономическая обстановка в России и обострение военно-политической ситуации в мире вызвали необходимость формирования принципиально иного подхода к экономическому обеспечению военного строительства и безопасности страны, включая механизм государственного регулирования военного производства

Безусловно, одним из главных событий в области военного строительства России, имевших место во втором десятилетии XXI в., стало принятие ГПВ на период до 2020 г. Несмотря на то что первые три года выполнения программы отличались беспрецедентными по постсоветским меркам расходами на развитие армии, структура программы не может не вызывать вопросов.

1. В реализации ГПВ-2020 не удалось избавиться от приобретенных пороков первых трех программ, и ей суждена та же судьба, что и предыдущим. Необходимо, наконец, определить норму доли расходов на оборону в ВВП и госбюджете. Ситуация с расходами на обеспечение национальной обороны и безопасности настоятельно требует, как и «бюджетный маневр», предлагаемый в итоговом докладе о результатах экспертной работы по актуальным проблемам

социально-экономической стратегии России на период до 2020 г. Данный маневр не должен состоять в сокращении бюджетных расходов на оборону. Это неверный путь, и не только потому, что приведет к ее ослаблению, но и потому, что ограничивает возможности реструктуризации и ускорения развития экономики [3].

2. Механизмы государственного регулирования военного производства, основанные на принципах самоорганизации и саморазвития, наиболее типичны для развитых форм рыночной экономики, особенно для ее секторов, характеризующихся наличием достаточно совершенной конкуренции.

Для большинства отраслей военного производства даже в странах с рыночной экономикой, как правило, типично наличие форм весьма несовершенной конкуренции, многочисленных монополистов-производителей. Более того, по своей сути рынок военной продукции не только монополистический, но и монополистический, характеризующийся фактически одним заказчиком-потребителем, самостоятельно определяющим свои потребности. Поэтому двигателем прогресса и развития технологий в оборонных отраслях являлись и являются в основном запросы и действия заказчиков оборонной продукции, реализуемые в развитых странах через различные системы программного планирования и государственного регулирования развития систем вооружения [4, с. 82].

Приоритетность оборонно-промышленного комплекса (далее — ОПК) в экономике России определяется не столько масштабностью военного производства, сколько той ролью, которую он призван играть в современных условиях в обеспечении национальной безопасности, и особенно при проведении военной реформы, структурной перестройки, технической и технологической модернизации экономики.

Ведомственная принадлежность организаций ОПК

В настоящее время основу ОПК составляют организации различных организационно-правовых форм и видов деятельности, включенные в Сводный реестр организаций оборонно-промышленного комплекса [5], имеющие различную отраслевую и ведомственную принадлежность, расположенные в 69 субъектах Российской Федерации. Значительная их часть высту-

Таблица 2

Ведомственная принадлежность организаций ОПК [6]

Ведомство	Количество организаций									
	Всего	По организационно-правовой форме		По виду деятельности			Ликвидация			
		ФГУП, ФГУ, ФКП	ОАО, ЗАО, ООО	промышленность	наука	прочие	всего	по решению		
								гос-ва	соб-ков	арб. суда
Роскосмос	81	20	61	22	54	5	-	-	-	-
Росатом	46	24	22	17	23	6	-	-	-	-
Минобороны России	169	21	148	120	21	28	-	-	-	-
ФМБА России	1	1	-	-	1	-	-	-	-	-
Рособоронзаказ	2	2	-	-	2	-	-	-	-	-
ФСТЭК России	3	3	-	1	2	-	-	-	-	-
ФСБ России	6	6	-	1	3	2	-	-	-	-
Минэнерго России	1	-	1	-	-	1	-	-	-	-
РАН	38	38	-	-	38	-	-	-	-	-
Минкомсвязь	5	2	3	1	2	2	-	-	-	-
Минпромторг	687	63	624	404	258	25	3	-	3	-
Россвязь	1	1	-	-	1	-	-	-	-	-
Минобрнауки России	14	13	1	-	13	1	-	-	-	-
Ростехнологии	284	19	265	149	120	15	1	-	1	-
Росстандарт	2	2	-	-	2	-	-	-	-	-
Всего	1340	215	1125	715	540	85	4	-	4	-

пает в качестве градообразующих организаций или находится в регионах и городах с концентрированным (моноэкономическим) расположением организаций ОПК, а также в закрытых автономных территориальных образованиях (табл. 2, 3).

В последние годы проводилась структурная реформа ОПК, направленная на концентрацию технологических, производственных, финансовых и кадровых ресурсов комплекса (рис. 1).

К 2020 г. должен быть сформирован новый, конкурентоспособный облик ОПК, который будет включать крупные научно-производственные

компании, способные к саморазвитию, профессионализму, эффективному управлению активами, обеспечивающими выполнение государственной программы вооружения и активно позиционирующие себя на российском и международном рынке высокотехнологичной продукции и услуг. Принимаемые меры по повышению технической оснащенности Вооруженных сил Российской Федерации, рост государственного оборонного заказа привели к увеличению доли военной продукции в общих объемах производства оборонно-промышленного комплекса. Так, в последние годы доля

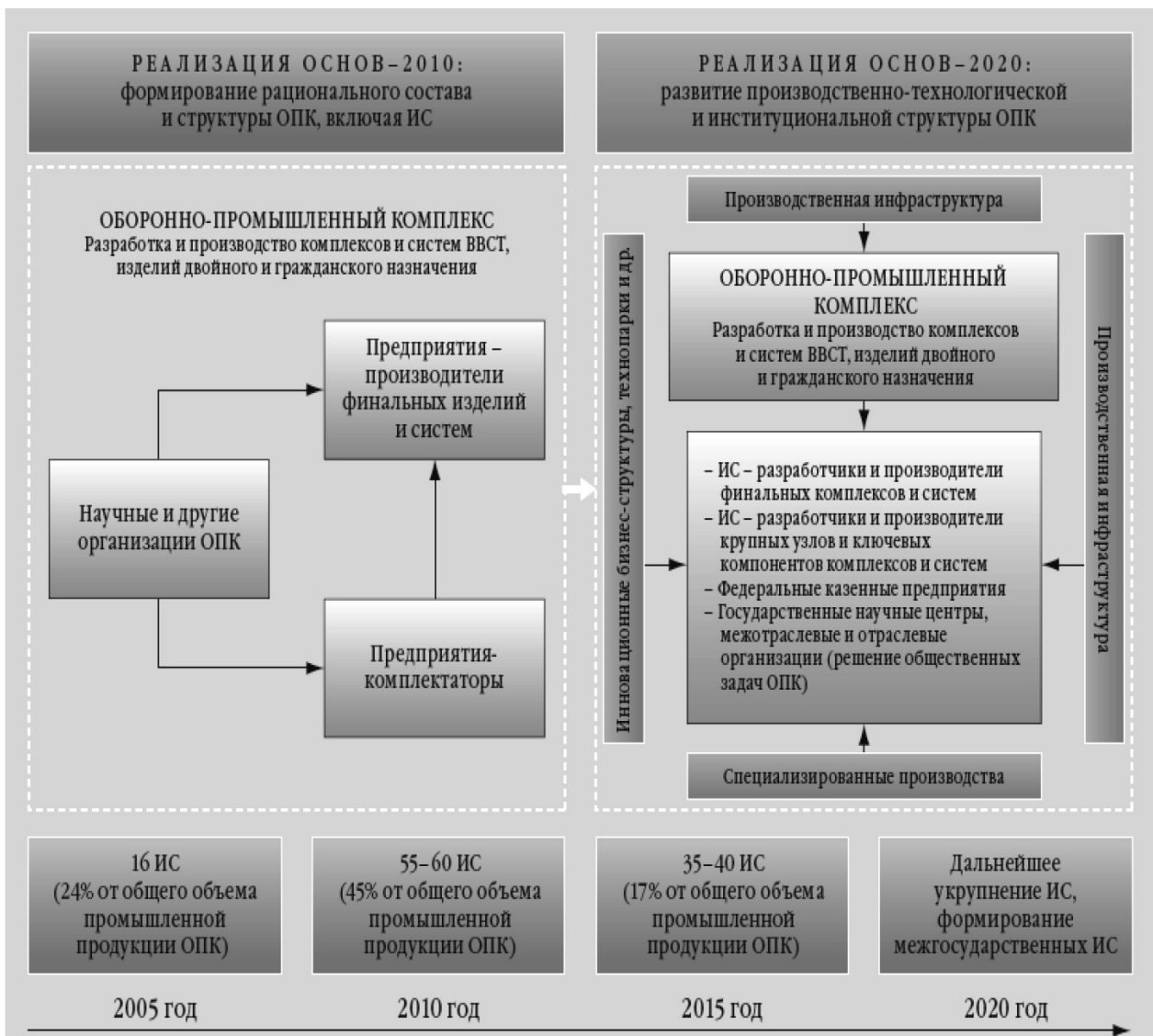


Рис.1. Совершенствование и развитие организационно-технологической и институциональной структур ОПК

Источник: О развитии ситуации в ОПК в 2011 году, основных направлениях деятельности и задачах на ближайшую перспективу.
(URL: <http://federalbook.ru/files/OPK/Soderjanie/OPK-8/III/Dovguchic.pdf> (дата обращения: 22.07.2014).

военной продукции составила около 67% ОПК, из них почти треть выпускается на экспорт по линии военно-технического сотрудничества. Остальные 33% производятся в интересах гражданской сферы экономики, в том числе с использованием технологий военного назначения.

По мнению ряда специалистов, в оборонных отраслях существует логический антимонополизм, в условиях которого многие виды военной продукции выпускаются на нескольких предприятиях, поэтому ошибочно включение их в реестр предприятий-монополистов и установление для них особого режима государственного регулирования

ценообразования по той причине, что Минобороны России является единственным заказчиком их продукции. Необходимо признать законным исторически сложившиеся естественные монополии в оборонном комплексе. В противном случае действующее антимонопольное законодательство приведет к развалу оборонных корпораций [7, с. 178].

В то же время руководство страны все более жестко требует от соответствующих исполнителей создать конкурентную среду на внутреннем рынке вооружений [8].

Это, как отмечают эксперты, станет возможным только в случае, если в «оборонку» будут

Таблица 3

Распределение организаций ОПК по отраслям [6]

Отрасль ОПК	Количество организаций									
	Всего	По организационно-правовой форме		По виду деятельности			Ликвидация			
		ФГУП, ФГУ, ФКП	ОАО, ЗАО, ООО	промышленность	наука	прочие	всего	по решению		
							гос-ва	соб-ков	арб. суда	
Авиационная промышленность	226	17	209	134	79	13	3	-	3	-
Ракетно-космическая промышленность	91	24	67	26	60	5	-	-	-	-
Промышленность обычных вооружений	179	14	165	117	52	10	-	-	-	-
Промышленность боеприпасов и спецхимии	110	36	74	68	36	6	-	-	-	-
Судостроительная промышленность	146	10	136	98	41	7	-	-	-	-
Радиопромышленность	180	18	162	84	90	6	1	-	1	-
Электронная промышленность	124	14	110	76	47	1	-	-	-	-
Промышленность средств связи	120	9	111	52	62	6	-	-	-	-
Атомная промышленность	50	28	22	17	27	6	-	-	-	-
Межотраслевые организации и структуры	1	-	1	-	-	1	-	-	-	-
Издательская и полиграфическая промышленность	9	1	8	5	2	2	-	-	-	-
Топливо-энергетический комплекс	1	-	1	-	-	1	-	-	-	-
Медицинская промышленность	7	6	1	3	4	-	-	-	-	-
Химическая промышленность	31	17	14	8	22	1	-	-	-	-
Строительная промышленность	19	5	14	1	3	15	-	-	-	-
Информационно-аналитическая деятельность	14	13	1	-	10	4	-	-	-	-
Металлургическая промышленность	3	3	-	-	3	-	-	-	-	-
Легкая промышленность	26	-	26	24	2	-	-	-	-	-
Автомобильная промышленность	2	-	2	2	-	-	-	-	-	-
Снабжение	1	-	1	-	-	1	-	-	-	-
Всего	1340	215	1125	715	540	85	4	-	4	-

допущены независимые производители. Предполагается, что они должны стать конкурентами государственному монополиям или структурам, где государство является аффилированным лицом. Сегодня же реальностью становится так называемый сговор поставщиков, который в крайнем своем проявлении ведет к банальному навязыванию монополистом собственных условий государству [8]. Следовательно, в условиях формирования в военно-экономической деятельности рыночных отношений хозяйственный механизм военного производства, трансформируясь и видоизменяясь, приобретает традиционные черты механизма с его подсистемами, находящимися во взаимодействии и противоречиях.

Хозяйственный механизм военного производства

Один из вариантов хозяйственного механизма военного производства в современных условиях развития рыночных отношений схематически представлен на рис. 2.

В условиях директивно-плановой, командной экономики государственное регулирование военной экономики играло определяющую роль. Оно было сведено к жестко регулируемой модели, основанной преимущественно на административном, принудительном характере.

Развитие новых отношений собственности требует от государства поиска новых организационных форм взаимодействия акционерных предприятий, компаний с органами государственного управления

При единой государственной собственности и жесткой плановой регламентации военного производства привести в действие конкурентные начала в хозяйственном механизме военного производства весьма сложно.

Несмотря на то что военное производство СССР представляло собой сверхмонополизированную структуру, монополистическое поведение предприятий отсутствовало или было минимальным, так как отсутствовала их правовая и экономическая самостоятельность и не было возможности распоряжаться закрепленной

за ними собственностью и произведенным товаром.

В условиях разгосударствления и приватизации в оборонном комплексе (что равнозначно формированию различных форм собственности и субъектов в военном производстве) и создания концернов, корпораций, финансово-промышленных групп (что в определенной мере связано с концентрацией военного капитала и усилением монополизма) приводятся в действие все три подсистемы хозяйственного механизма военного производства. Причем по мере развития рыночных отношений конкурентно-рыночный механизм и монополистическое регулирование будут расширяться и усиливаться, а государственное регулирование военного производства — относительно сокращаться. Но при этом будут возрастать эффективность государственного регулирования и снижаться его издержки; будут сужаться прямые формы регулирования и администрирования, но усилится экономическое стимулирование производства военной продукции.

В связи с этим очень важно сформировать такой организационно-экономический механизм государственного регулирования военной экономики, который максимально соответствовал бы курсу реформ, выбранному обществом, реализации положений военной доктрины, демократизации военно-экономической деятельности, не ущемляя при этом интересов субъектов военно-экономической деятельности.

Сложившаяся система государственного регулирования оборонного комплекса весьма негативным образом повлияла на процесс функционирования отечественных оборонных отраслей, что отнюдь не способствовало обеспечению должного уровня национальной безопасности государства, а также формированию эффективного инструментария государственной военно-экономической политики.

В настоящее время приходится констатировать, что один и тот же федеральный орган исполнительной власти одновременно может выступать в роли органа формирования и реализации программ и планов, государственного заказчика мероприятий, определенных к выполнению этими программами и планами, а также контролирующего органа (например, Минэкономразвития России, Минобороны России, Минфин России и др.). Это порождает

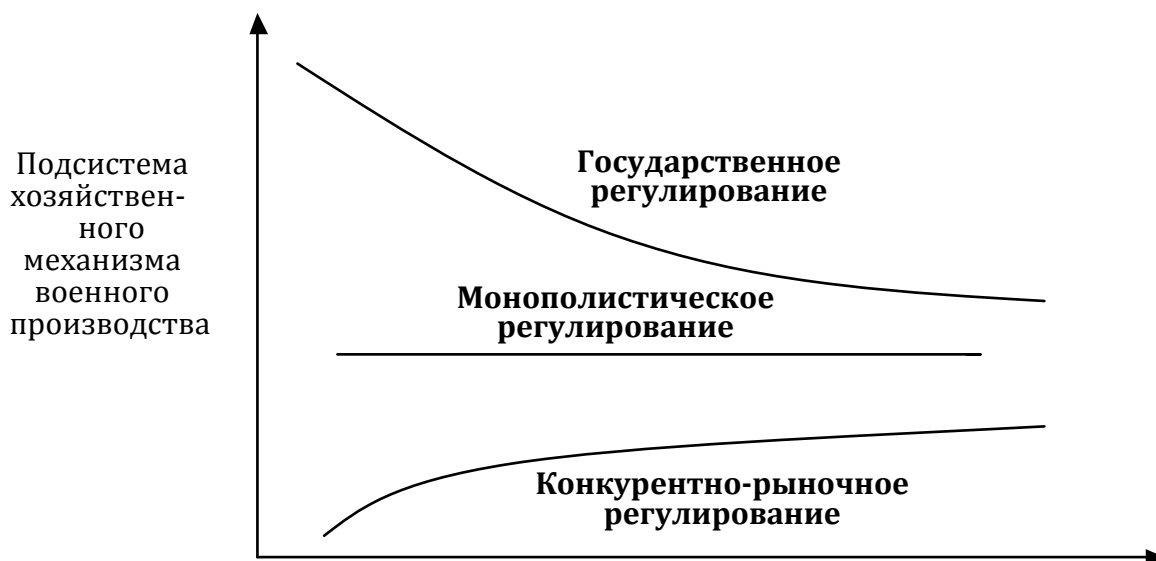


Рис. 2. Функционирование хозяйственного механизма военного производства в современных условиях

проблемы системного характера в организации взаимодействия федеральных органов исполнительной власти.

Решению такого рода проблем и повышению системности процессов формирования, размещения и реализации оборонного заказа способствовало создание в соответствии с Указом Президента Российской Федерации от 20.03.2006 № 231 Военно-промышленной комиссии при Правительстве РФ.

ВПК стала постоянно действующим органом, осуществляющим организацию и координацию деятельности федеральных органов исполнительной власти по вопросам:

- разработки концепций, программ и планов в области военно-технического обеспечения обороны страны, правоохранительной деятельности и безопасности государства, реализации этих концепций, программ, планов и контроля за их исполнением;
- разработки, производства и утилизации вооружения, военной и специальной техники;
- мобилизационной подготовки государства;
- развития оборонно-промышленного комплекса, науки и технологий в интересах обеспечения обороны страны, правоохранительной деятельности и безопасности государства;
- осуществления экспортно-импортных поставок продукции военного и двойного назначения.

Полномочия ВПК дают возможность регулировать как административно-управленческую деятельность государственных заказчиков

и оборонно-промышленного комплекса, так и финансовые потоки, направляемые на развитие системы вооружения ВС РФ и оборонных предприятий.

Формирование организационно-экономического механизма государственного регулирования военного производства и поставок вооружения и военной техники

Особенностью современного состояния организационно-экономического механизма государственного регулирования военного производства является изменение внешних и внутренних условий его функционирования. С точки зрения внешних условий наибольшее значение имеют внешнеполитическая ситуация; продолжающаяся конверсия оборонно-промышленного комплекса; ограничение бюджетного финансирования оборонных задач. Проблема достаточности объемов финансирования усугубляется стагнацией экономики, продолжающимися инфляционными процессами. При этом проблема осложняется недостаточно отлаженной системой военно-экономических отношений в области разработки, производства и поставок оборонной продукции, не всегда совершенным контролем за использованием выделяемых денежных средств.

С позиции внутренних условий доминантное значение приобретают существенные изменения содержания и характера взаимоотношений государственных заказчиков с исполнителями оборонных заказов, военных — с гражданским

сектором национальной экономики, государственных предприятий — с коммерческими организациями. Кроме того, увеличивается влияние государственных корпораций и интегрированных структур, а также акционерных обществ — предприятий-монополистов с долей участия государства менее 25%.

В результате формируется принципиально новый организационно-экономический механизм государственного регулирования военного производства и поставок вооружения и военной техники, характеризующийся:

- развитием рынка оборонной продукции, связанным со значительным расширением сферы рыночной продажи и конкурентных отношений в оборонном секторе, усилением внешнеторговой деятельности в области продажи оборонных и двойных технологий;
- изменением отношений собственности в оборонном секторе промышленности, формированием смешанной и частной собственности;
- переходом от административных методов управления в оборонном секторе, реализуемых через централизованное управление, к преимущественно экономическим, децентрализованным методам, основанным на контрактных отношениях;
- переходом от методов экстраполяционного планирования к планированию с учетом реально изменяющихся потребностей, от экстенсивного к интенсивному типу развития;
- переходом от затратных методов бюджетного финансирования к программно-целевым.

Таким образом, в настоящее время сложился специфический механизм обеспечения государственных оборонных нужд, представляющий собой сложное переплетение экономических и административных методов управления субъектами военно-экономических отношений.

Выводы

По своему содержанию государственное регулирование военного производства представляет собой совокупность мероприятий, направленных на организацию и стимулирование военно-экономической деятельности производителей военной продукции с целью наиболее полного удовлетворения военно-экономических потребностей страны в мирное время и в условиях войны.

В современных условиях роль государственного регулирования военного производства

остаётся ведущей, но должна быть более динамичной, гибкой и квалифицированной. России предстоит пройти свой путь поиска наиболее оптимальных форм государственного стимулирования производства военной продукции и импортозамещения в условиях санкций на отрасли оборонно-промышленного комплекса.

Обостряющаяся ситуация в мире диктует необходимость создания эффективной системы финансово-административного управления и контроля реализации государственного оборонного заказа и механизма обратной связи в рамках выполнения государственной программы вооружения. Для качественной реализации оборонно-промышленным комплексом своих функций необходимо, чтобы проблема обеспечения военно-экономической безопасности страны стала для органов государственной власти действительно приоритетной, а система государственного регулирования военного производства максимально соответствовала поставленным перед ней военно-политическим и социально-экономическим задачам.

Литература

1. Контроперация на семь баллов // ВПК. 2014. 9 июля.
2. Путин: Россия должна адекватно реагировать на вызовы // Российская газета. 2014. 22 июля.
3. Пожаров А.И. Планирование — программирование — бюджетирование // ВПК. 2013. № 15. 17 апреля.
4. Кравчук П.В. Методология и методы экономической оценки, организация распространения технологий и изделий двойного применения. М.: Воениздат, 2002.
5. Приказ Минпромторга России от 05.02.2013 № 137 «Об утверждении перечня организаций, включенных в сводный реестр организаций оборонно-промышленного комплекса».
6. Информационное агентство ТС ВПК. URL: <http://www.vpk.ru/cgi-bin/uis/w3.cgi/CMS/Item/index> (дата обращения: 22.07.2014).
7. Кузык Б.Н. Оборонно-промышленный комплекс России: прорыв в XXI век. М.: Русский биографический институт, 1999.
8. Лебедев М. Упущенные возможности нашего ОПК. Отсутствие прорывных технологий мешает ВТС // ВПК. 2012. 10 октября.

УДК 332.14

Направления повышения инвестиционной активности малых городов*

Исследуются направления повышения инвестиционной активности малого города; его проблемы и направления их решения; возможность использования опыта других регионов по привлечению инвестиций, повышению эффективности их использования, снижению инвестиционных рисков, созданию импортозамещающих производств. Обращается внимание на обеспечение реализуемых и планируемых к реализации инвестиционных проектов кадрами высокой квалификации, обладающими необходимыми знаниями и компетенциями.

Ключевые слова: инвестиционная привлекательность; малые города; индустриальный парк; кадровый потенциал.

The study explores several ways to enhance investment activities in small cities. It highlights problems and possible decisions as well as the necessity of using the best experience in such areas as attracting investments, increasing efficiency, reducing investment risks, and creating import-substituting industries. The author points out that the fulfillment of present and future investment projects needs core competencies and new knowledge.

Keywords: investment attractiveness; small towns; Industrial Park; human resources potential.



Ряховская Антонина Николаевна

*д-р экон. наук, профессор, Заслуженный экономист Российской Федерации, член-корреспондент академии ЖКХ им. К.Д. Памфилова, зав. кафедрой «Стратегический и антикризисный менеджмент» Финансового университета
E-mail: rectorat_ieay@mail.ru*

Особенности региональной политики России

Одним из следствий региональной политики России в условиях увеличения числа делегируемых с федерального уровня полномочий без соответствующего финансового сопровождения

является рост количества дотационных территорий. В то же время необходимо отметить, что в последнее время активизировалась работа региональных и местных органов власти по обеспечению эффективного функционирования и устойчивого развития социально-экономических систем регионов. При этом в России с различной степенью успешности реализуются национальные проекты, государственные и федеральные целевые программы, важной составляющей которых является бюджетное финансирование. Как показали исследования, в регионах с высоким коэффициентом сбалансированности социального развития использование такого инструмента стратегического планирования, как национальный проект, отличается высокой степенью эффективности [1], что повышает возможность получения средств федерального бюджета при условии представления на рассмотрение значимых, обоснованных, доступных для реализации инвестиционных проектов.

* Статья подготовлена по результатам исследований, выполненных в Финансовом университете, по государственному заданию 2014 г. в рамках бюджетного финансирования НИР.

Анализ осуществляемых в настоящее время крупных инвестиционных проектов и значительный объем инвестиций со стороны частного бизнеса свидетельствуют о том, что уровень предсказуемости условий сотрудничества государства и бизнеса увеличился, сформированы адекватная нормативно-правовая база, дееспособная инфраструктура.

Одним из следствий региональной политики России в условиях увеличения числа делегируемых с федерального уровня полномочий без соответствующего финансового сопровождения является рост количества дотационных территорий

Однако государство и бизнес еще недостаточно доверяют друг другу ввиду того, что властные структуры опасаются нецелевого использования или хищения средств, а предприниматели — возложения на них дополнительных обязательств и невозврата потраченных средств.

Критерии, позволяющие отнести Липецкую область к инвестиционно привлекательным регионам

Важнейшими задачами региональных и местных органов власти являются обеспечение высокой инвестиционной привлекательности региона, разработка и обоснование инструментов, ориентированных на активизацию процесса модернизации за счет повышения эффективности использования ресурсов региональных хозяйственных систем. При этом об инвестиционной привлекательности региона судят по инвестиционному потенциалу его социально-экономической системы, т.е. совокупности имеющихся в регионе факторов производства и сфер приложения капитала, уровня инвестиционного риска, совокупности и масштабу тех или иных проблем, возникающих при осуществлении капиталовложений на конкретной территории, вероятности получения неблагоприятного результата. И если анализировать уровень указанного показателя, например по Липецкой области, следует отметить, что он достаточно вы-

сок: на ее территории реализуется множество проектов, в том числе с привлечением иностранного капитала функционируют несколько свободных экономических зон, причем не только на территории областного центра, но и в районах области.

Именно эти параметры обусловили возможность отнесения Липецкой области к регионам с достаточно разработанной нормативно-правовой базой и инвестиционным потенциалом (по результатам рейтинга регионов, разработанного Центром государственно-частного партнерства при участии Минэкономразвития России и Торгово-промышленной палаты Российской Федерации).

Так, на территории области создана уникальная трехуровневая система привлечения инвестиций, предоставляющая инвестору выбор наилучших возможностей для размещения бизнеса в особой экономической зоне промышленно-производственного типа «Липецк» (далее — ОЭЗ ППТ «Липецк»), региональных особых экономических зонах и индустриальных парках. Кроме того, за пределами территории зон в области успешно развиваются другие промышленные предприятия, такие как ЗАО «Индезит Интернэшнл», ОАО «Грязинский культиваторный завод», ОАО «Доломит», ОАО ЛОЭЗ «Гидромаш», ОАО «Елецгидроагрегат», ОАО «Литмашприбор», ОАО «Энергия» и др.

ОЭЗ ППТ «Липецк» создана в 2005 г. Основными направлениями ее деятельности являются машиностроение, металлообработка, энергетика, автомобилестроение. За период деятельности ОЭЗ ППТ «Липецк» зарегистрировано 29 компаний из России, Японии, Италии, Бельгии, Германии, США, Украины с объемом заявленных инвестиций 94,4 млрд руб., произведено продукции на сумму 18,7 млрд руб., создано 2310 высокопроизводительных рабочих мест. Объемы налоговых отчислений в бюджеты всех уровней резидентами ОЭЗ ППТ «Липецк» составили более 1,2 млрд руб., сумма уплаченных таможенных платежей — 816 млрд руб.

С 2006 г. в Липецкой области реализуется проект «Особые экономические зоны регионального уровня», за время реализации которого создано 10 особых экономических зон с различной специализацией: четыре — промышленно-производственного типа, две — туристско-рекреационной направленности, три — агропромышленного типа и одна — технико-внедренческая.

Основными направлениями деятельности промышленно-производственных зон являются

машиностроение, станкостроение, автомобилестроение, металлообработка, строительная индустрия, легкая, пищевая и перерабатывающая промышленности.

На территориях особых зон промышленно-производственного типа зарегистрировано 22 участника с объемом заявленных инвестиций 50,8 млрд руб., создано 459 новых рабочих мест, произведено продукции в объеме 4,8 млрд руб.

С 2012 г. на территории области начали создаваться индустриальные парки, основными направлениями деятельности которых являются развитие высокотехнологичных производств и выпуск инновационной продукции.

Работа по повышению инвестиционной активности малого города

В г. Данков и Данковском районе Липецкой области находятся 156 сельских населенных пунктов, где проживают 33,6 тыс. чел., что позволяет назвать эту территорию типичным малым городом с незначительным числом проживающих в близлежащих деревнях и селах.

Как известно, различают четыре разновидности показателей оценки социально-экономического состояния муниципального образования:

- коэффициент автономии бюджета муниципального образования, характеризующий долю собственных доходов бюджета в общей величине источников доходов;
- доля расходов местного бюджета на образование, здравоохранение, ЖКХ в общей структуре расходов местного бюджета;
- доля работающих в структуре населения муниципального образования;
- показатель эффективности деятельности предприятий и организаций муниципального образования, рассчитываемый как отношение прибыли до налогообложения предприятий и организаций, функционирующих на ее территории, к общему объему произведенной промышленной продукции, работ и услуг.

В зависимости от величины вышеуказанных показателей социально-экономическое состояние муниципального образования может характеризоваться как:

- предельно благоприятное;
- благоприятное;
- неблагоприятное;
- предельно неблагоприятное.

Величины вышеуказанных показателей, а значит, характеристика социально-экономического состояния муниципального образования зависят от величины получаемых доходов, расходов, наличия либо отсутствия бюджетного дефицита и его величины, а также сумм муниципальных заимствований.

На величину этих показателей большое влияние оказывают состояние экологии муниципалитета, демографическая ситуация в части наличия трудовых ресурсов, степень их занятости, величина получаемых доходов, деловая активность, объемы сельскохозяйственного производства, выпуск промышленной продукции, оборот розничной торговли, а также величина инвестиций в основной и оборотный капитал.

Одним из наиболее эффективных направлений развития государственно- и муниципально-частного партнерства в Данковском районе Липецкой области является сельское хозяйство, что обусловлено благоприятными агроклиматическими условиями, наличием значительных площадей пахотных земель (более 120 тыс. га), их высоким плодородием.

Важнейшими задачами региональных и местных органов власти являются обеспечение высокой инвестиционной привлекательности региона, разработка и обоснование инструментов, ориентированных на активизацию процесса модернизации за счет повышения эффективности использования ресурсов региональных хозяйственных систем

Именно эти обстоятельства стали причиной принятия решения о строительстве самого современного в России тепличного комбината «Липецк-Агро», ставшего примером успешного сотрудничества государственного и частного бизнеса.

Но активизации сотрудничества государства и частного бизнеса препятствует низкий уровень оснащенности российского сельского хозяйства современной сельхозтехникой.

В целях исправления данной ситуации, а значит, обеспечения продовольственной безопасности страны Правительством РФ приняты меры по развитию сельскохозяйственного машиностроения, обеспечению доступности техники крестьянско-фермерским хозяйствам.

Аналогичная задача стоит перед руководством области и района по оснащению сельхозпредприятий и фермеров сельхозтехникой.

Анализ рассмотренных показателей социально-экономического состояния г. Данков и Данковского района свидетельствует о наличии значительного потенциала и серьезных проблем.

В целях активизации инвестиционных процессов целесообразно, по нашему мнению, использовать опыт других регионов России по привлечению инвестиций и повышению эффективности реализации инвестиционных проектов. Так, Тверская область проводит различные мастер-классы для инвесторов на следующие темы:

- как выбрать регион для открытия производства;
- как подобрать персонал для инвестиционных проектов;
- порядок заключения инвестиционного соглашения;
- пути развития муниципально-частного партнерства и т.д.

Аналогичные мероприятия целесообразно проводить и в г. Данкове. В их проведении может участвовать профессорско-преподавательский состав Финансового университета и Института экономики и антикризисного управления.

Проведение вышеуказанных мероприятий будет способствовать не только привлечению инвесторов, но и повышению эффективности реализации инвестиционных проектов.

Как известно, руководство области и района уделяет особое внимание развитию дорожной инфраструктуры, что, однако, не исключает необходимости использования опыта других регионов. По нашему мнению, представляется целесообразным применение на практике опыта г. Москвы, Челябинской обл., которые изменяют механизм взаимоотношений субъектов экономических отношений в дорожном строительстве на основе теории жизненного цикла. При этом строители отвечают не только за качество строительства, но и за дальнейшую гарантированную эксплуатацию построенных дорог.

Немаловажным при этом является наличие конкуренции, что позволяет уменьшать стоимость контрактов на стадии аукционов.

Значителен потенциал г. Данков и Данковского района по созданию импортозамещающих производств и повышению эффективности деятельности имеющихся предприятий.

Следующим направлением привлечения инвестиций в г. Данков и Данковский район является развитие туризма, в том числе паломничества, залогом успеха которого является богатейшая история Данковского края, красивейшая природа. Так, одно из древнейших сел Данковского района — село Перехваль — называют Липецкой Швейцарией.

Интересен в этом плане опыт Беларуси, а также многих регионов России по созданию агроусадоб, организации отдыха с сельским колоритом.

Особое значение в привлечении частных инвестиций имеет обеспечение организаций и индивидуальных предпринимателей производственными и офисными помещениями для ведения бизнеса, в том числе предоставление возможности аренды на льготных условиях, а главное, возможности выкупа арендуемых и иных помещений.

В целях повышения эффективности реализуемых и планируемых инвестиционных проектов целесообразно использование опыта Ханты-Мансийского автономного округа, которому влиятельные международные агентства присудили высший инвестиционный рейтинг в части оказания поддержки частному бизнесу посредством административного сопровождения, которое обеспечивается специалистами округа и муниципалитета.

Необходимо при этом максимально сокращать административные барьеры, что позволит инвесторам в короткие сроки проходить этап подготовки и согласования документов и приступить к их практической реализации.

В последние годы в ходе реализации проекта ОЭЗ ППТ «Данков», утвержденного постановлением администрации Липецкой области от 11.11.2008 № 300, и изменения модели развития региональной и муниципальной хозяйственной системы осуществляется переход от модели использования материальных условий к формированию модели, ориентированной на активизацию применения, наряду с материальными и нематериальными ресурсами региона, интеллектуальной собственности, знаний и навыков государственных муниципальных служащих, работников

различных уровней предприятий и организаций, программного обеспечения и др. В условиях развития инновационной экономики (экономики знаний) применение данной модели позволяет добиваться наилучших показателей. Это, в свою очередь, требует наличия высокопрофессионального кадрового потенциала, обладающего современными знаниями и компетенциями, который, как свидетельствуют результаты исследований международных компаний [2], имеется на рынке труда г. Данков.

Большую роль в достижении успеха в реализации инвестиционных проектов играет желание населения учиться и совершенствовать свои знания и навыки. Для этого по просьбе руководства района в г. Данков несколько лет назад был открыт филиал Института экономики и антикризисного управления, который осуществляет подготовку экономистов-менеджеров, выдавая диплом государственного образца. При этом важным представляется тот факт, что возможность получения образования по месту жительства способствует сохранению кадрового потенциала города и его увеличению.

Как показывает практика, залогом достижения поставленных целей в реализации инвестиционных проектов являются установление четких форм согласования и учет интересов всех заинтересованных субъектов внутренней и внешней среды экономической системы района, т. е. обеспечение баланса интересов участников конкретных инвестиционных проектов. Для этого необходимо добиваться детального обоснования каждого инвестиционного проекта. Кроме того, следует обеспечивать жесткий контроль за ходом его реализации. Именно

с этой целью целесообразна организация систематического мониторинга реализуемых проектов.

Выводы

Реализация на территории Липецкой области больших инвестиционных проектов, развитие свободных экономических зон позволяют, на наш взгляд, ставить перед руководством области амбициозную задачу — превратить ее в территорию опережающего развития (по примеру Дальневосточного федерального округа, Челябинской области), что требует реализации множества масштабных задач, раскрытия потенциала региона, вовлечения его населения в созидательный процесс, проведения большой разъяснительной и организационной работы, создания конкурентной среды, а главное, привлечения российских и иностранных инвесторов.

Литература

1. Ряховская А.Н., Ерхов М.В. Национальные проекты как инструмент предотвращения кризисных явлений в экономике // Вестник Финансовой академии. 2008. № 1 (45).
2. Сизов И. Бизнес не на деньгах, а на знаниях // Итоги недели. 2013. № 3 (281).
3. Ряховская А.Н. Исследование направлений привлечения средств для развития предприятий города // Экономические науки. 2012. № 4 (89).
4. Ряховская А.Н., Крюкова О.Г. Государственные программы как инструмент антикризисного управления в моногородах // Эффективное антикризисное управление. 2012. № 5.

Из выступления В.В. Путина на Петербургском международном экономическом форуме 24 мая 2014 г.

Безусловно, мы придерживаемся принципа суверенитета над национальными ресурсами. Вместе с тем Россия готова к привлечению в предприятия ТЭКа долгосрочных иностранных инвесторов. Мы делаем это, как вы знаете, причем многолетняя практика показывает, что это взаимовыгодно. Такая работа служит не только развитию нашего, отечественного, российского, ТЭКа. Она помогает расширить присутствие России на мировых энергорынках, что полностью отвечает как интересам добывающих стран и компаний, так и интересам потребителей.

Энергетика — это важнейшая основа устойчивого развития мировой экономики. Расчеты экспертов показывают, что доступных энергоресурсов на планете пока достаточно и еще долго будет достаточно. Вместе с тем мы хорошо знаем и законы убывающей эффективности, они применимы и к ситуации в ТЭКе.

УДК 368.1

Конъюнктура российского страхового рынка*

Рассмотрены количественные показатели и качественные характеристики страхового рынка России в сопоставлении с рынками ведущих стран мира и среднемировыми показателями. Показана необходимость перехода к интенсивному развитию страхования, обоснована необходимость повышения привлекательности страховых услуг.

Ключевые слова: страхование; страховой рынок; страхование жизни; мировой страховой рынок; стратегия развития.

The paper examines quantitative and qualitative indicators of the Russian insurance market in comparison with characteristics of world leading insurance markets and the global average indicators. The Russian insurance market needs intensive development and in this connection the attractiveness of insurance services and products is an important factor to promote its development.

Keywords: insurance; insurance market; life insurance; global insurance market; development strategy.



Цыганов Александр Андреевич

*д-р экон. наук, профессор,
заведующий кафедрой
«Страховое дело»
Финансового университета
E-mail: al_ts@rambler.ru*

Специфика российского страхового рынка

О степени распространения и популярности страховых услуг в экономике можно судить по таким показателям, как глубина рынка (процентная доля страховых услуг в валовом внутреннем продукте), плотность страхования (страховая премия, приходящаяся на душу населения), а также по состоянию рынка страхования жизни.

Российский страховой рынок имеет свою специфику, которая во многом обусловлена

особенностями его формирования. Начиная с момента появления в конце 1980-х–начале 1990-х гг. российское коммерческое страхование пережило несколько стадий развития. Так, вначале существовала государственная монополия на страхование и были только две страховые компании: «Госстрах» и «Ингосстрах». Первые страховые кооперативы появились после принятия Закона СССР от 26.05.1988 № 8998-ХІ «О кооперации», после чего рынок страховых услуг постепенно подвергался разгосударствлению при превалировании в различные периоды тех или иных видов и технологий страхования согласно Закону РФ от 27.11.1992 № 4015-1 «Об организации страхового дела в Российской Федерации», Федеральному закону от 29.11.2007 № 286-ФЗ «О взаимном страховании», гл. 48 «Страхование» Гражданского кодекса Российской Федерации, отраслевым законом, вводящим обязательное страхование — ОСАГО, страхование ответственности перевозчиков, владельцев источников повышенной опасности и т.д.

В начале 1990-х гг. получило широкое распространение страхование ответственности заемщиков кредитов, подменявшее известное

* Статья подготовлена по результатам исследований, выполненных за счет бюджетных средств по государственному заданию Финансового университета 2014 г.

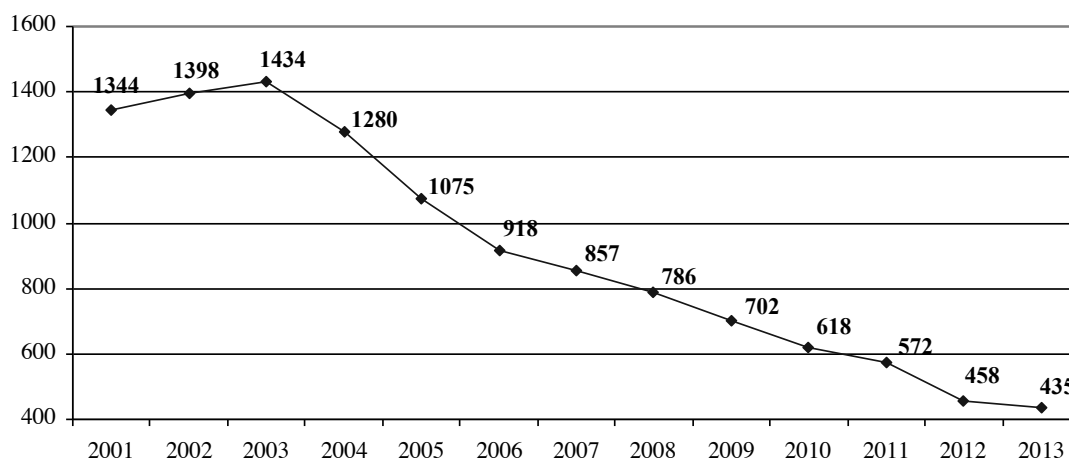


Рис. 1. Динамика количества российских страховых компаний

Источники: Росстрахнадзор, Минфин России, ФССН, ФСФР, Банк России.

Таблица 1

Общие сведения о страховых премиях и выплатах за 2013 г.

Виды страхования (кроме обязательного медицинского страхования)	Страховые премии			Выплаты		
	млрд руб.	% к общей сумме	% к соответствующему периоду предыдущего года	млрд руб.	% к общей сумме	% к соответствующему периоду предыдущего года
Страхование жизни	84,89	9,4	160,5	12,33	2,9	92,4
Личное страхование (кроме страхования жизни)	208,73	23,1	113,2	103,14	24,5	110,9
Страхование имущества	393,82	43,5	104,6	201,73	48,0	111,0
Страхование гражданской ответственности	29,74	3,3	99,4	7,14	1,7	133,0
Страхование предпринимательских и финансовых рисков	21,95	2,4	110,2	1,66	0,4	79,4
ИТОГО по добровольным видам страхования	739,13	81,7	111,4	326,0	77,5	110,3
Обязательное страхование гражданской ответственности владельцев транспортных средств (ОСАГО)	134,25	14,8	110,3	77,37	18,4	119,0
Обязательное страхование (кроме ОСАГО)	31,48	3,5	109,4	17,4	4,1	144,9
ИТОГО по обязательным видам страхования	165,73	18,3	110,2	94,77	22,5	123,1
ИТОГО по добровольным и обязательным видам страхования	904,86	100,0	111,1	420,77	100,0	112,9

Источники: ФСФР, Банк России.

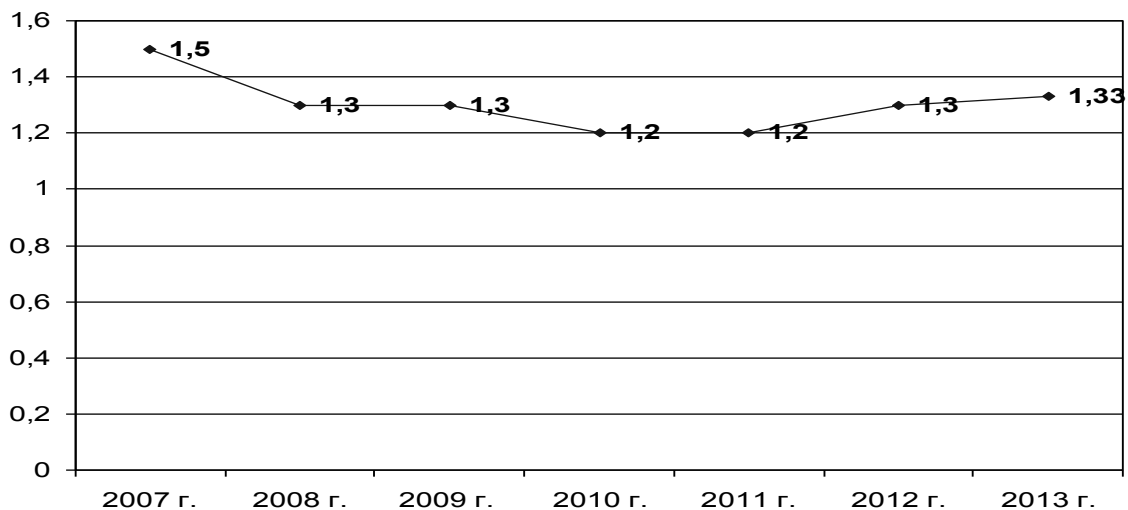


Рис. 2. Глубина страхового рынка (доля страхования в ВВП) в 2007–2013 гг.,%

Источники: Росстат, Банк России.

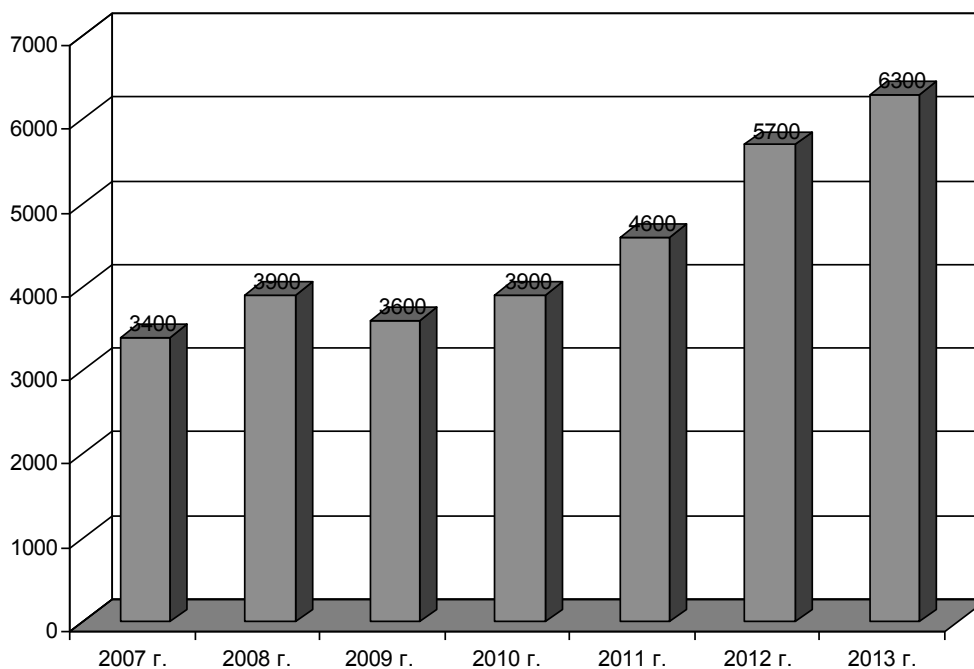


Рис. 3. Плотность страхования (страховая премия на душу населения) в 2007–2013 гг., руб.

Источники: Росстат, Банк России.

в мировой практике весьма сложное, требующее значительного андеррайтерского опыта и не обходящееся без участия государства кредитное страхование. После этого значительный объем страховых взносов приходился на так называемые возвратные виды страхования и «серые схемы» налоговой оптимизации [1, 6–8].

В настоящее время влияние «серых схем» налоговой оптимизации на страховой рынок значительно уменьшилось, но полностью не изжито.

Борьба с «серыми схемами» налоговой оптимизации сопровождалась ужесточением надзорных требований и увеличением минимальных уставных капиталов российских страховщиков, что привело к существенному сокращению страховых компаний из-за невыполнения требований законодательства или проведения псевдостраховых операций (рис. 1). В дальнейшем государство предпринимало меры по усилению судебной защиты прав потребителей страховых услуг, что

стало причиной повышения качества страховых услуг и очищения рынка от недобросовестных страховщиков.

Однако тенденция уменьшения количества страховщиков имеет и отрицательную сторону, заключающуюся в продолжающейся олигополизации страхового рынка. В частности, на первые 10 страховых компаний приходилось в разгар финансового кризиса 2008 г. около 40% совокупной страховой премии, а в 2012 г. — 57%. Результаты 2013 г., представленные в табл. 1, свидетельствуют о превалирующем развитии в России страхования имущества и высоких темпах роста рынка страхования жизни в прошедший год.

Доля страховых услуг в ВВП России на протяжении последних лет колеблется вокруг отметки 1,3–1,5%, если не учитывать сборы по обязательному медицинскому страхованию (ОМС) и при учете этих взносов — 2,3% (рис. 2). Уровень проникновения страховых услуг (доля страхования в ВВП) в 2013 г. составил 1,33%, что существенно меньше, чем в большинстве развитых стран мира (средний уровень 8–15%, приложение 1), и соответствует данным некоторых стран Восточной Европы, СНГ, Аравии и Магриба. Тем не менее в 2010–2013 гг. в России наблюдалась умеренная тенденция роста уровня проникновения страховых услуг [2, 4–7].

Плотность страхования (страховая премия на душу населения) на протяжении последних лет растет и составила в 2013 г. в России около 6300 руб. (рис. 3) или примерно 140 евро (по курсу на конец 2013 г.), что соответствует или незначительно превосходит уровень восточноевропейских стран (приложение 2) и в определенной степени ставит нашу страну в один ряд со странами Латинской Америки (Бразилия, Венесуэла, Панама) и арабскими странами Персидского залива и Магриба (Кувейт, Оман, Тунис, Саудовская Аравия, отчасти ОАЭ¹), в которых страхование не является исторически привычной формой экономической жизни как хозяйствующих субъектов, так и населения (приложение 2).

Следует отметить, что рынок страхования жизни может быть достаточно развитым как в промышленно развитых странах, так и в развивающихся. Именно взносы по страхованию

жизни делают страховые рынки стран Западной Европы и ЮАР, Тайваня, Кореи и Японии столь привлекательными для страховых компаний. В этих странах понятна роль страховщиков жизни как институциональных инвесторов и активных участников социальной сферы.

Анализ потребления страховых услуг в различных странах мира показывает, что Россия может в настоящее время либо принять вариант потребления страховых услуг, характерный для стран — экспортеров энергетических ресурсов или полезных ископаемых, либо пойти по пути стран Центральной и Восточной Европы

Причины низкой доли России на мировом страховом рынке

Доля России на мировом страховом рынке довольно мала и составила в 2012 г. 0,56% (без учета ОМС). При этом доля страхового рынка США в мировом страховании составляет более 27%, а каждого рынка Германии, Франции и Великобритании — более 5%. Сопоставимые с Россией доли в мировом страховом хозяйстве в 2012 г. имели страны Скандинавии и Мексика. Китай занимает более 5% страхового рынка, Бразилия — 1,78%, Индия — 1,44% [2].

Причин такого положения дел в России несколько: недостаточная платежеспособность населения, недостаточная эффективность страхового бизнеса и его сбытовых сетей, недоверие населения к финансовым институтам, страховому рынку, недостатки законодательства и налогового режима, не предусматривающие ощутимых преференций для страхователей жизни и пенсий. Среди прочих проблем следует отметить отсутствующее в ряде случаев предложение интересующих потенциальных потребителей страховых продуктов. Например, в современной практике страхования возникают значительные проблемы со страхованием ответственности застройщиков ввиду чрезмерности предлагаемых на

¹ Страховой рынок ОАЭ хорошо знаком российским исследователям, участвующим в регулярно проводящихся конференциях Международного института исследования риска в этой стране.

страхование рисков и недостаточной капитализации страховщиков для приема данных рисков на страхование.

Даже из простого сравнения данных отечественного страхового рынка с показателями, характеризующими развитие страны и мира в целом, видно, что страховой рынок России пока находится на начальном этапе развития и пока далеко не в полной мере выполняет функции, необходимые для устойчивого развития социально ориентированной экономики нашей страны.

Более того, анализ потребления страховых услуг в различных странах мира показывает, что Россия может в настоящее время либо принять вариант потребления страховых услуг, характерный для стран — экспортеров энергетических ресурсов или полезных ископаемых, либо пойти по пути стран Центральной и Восточной Европы. В первом случае преобладают виды страхования хозяйствующих субъектов, а массовые виды страхования, рассчитанные на массового потребителя, и в первую очередь страхование жизни, не находят широкого применения.

Выводы

Российский страховой рынок все еще в значительной степени обособлен от мирового рынка, что указывает на низкое влияние конъюнктуры мирового страхового рынка на российский рынок.

Расчет на увеличение страхового рынка вслед за ростом экономики России может привести лишь к экстенсивному развитию страхования, а также к ориентации на развитие обязательных видов страхования. Можно констатировать признаки, указывающие на стагнацию на российском страховом рынке. По сути ситуация со страховым рынком «законсервировалась» на уровне середины 2000-х гг.

В этой связи особенно важными являются задачи по повышению привлекательности страхо-

вых услуг для населения, созданию соответствующей институциональной среды на страховом рынке и соответственно формированию базы для интенсивного роста. Современная структура страхового рынка становится более отвечающей реальному положению дел. Но этот процесс еще не закончился, все еще требуется приведение институциональной структуры страхового рынка в соответствие с общественными интересами для более полного удовлетворения страховых интересов современного общества.

Литература

1. Журавин С.Г. Краткий курс истории страхования. М., 2005.
2. World insurance in 2012. Progressing on the long and winding road to recovery // Sigma. 2013. № 3.
3. World insurance in 2011: World insurance in 2012. Non-life ready for take-off // Sigma. 2012. № 3.
4. Орланюк-Малицкая Л.А. Методологические аспекты оценки развития страхового рынка России // Экономика. Налоги. Право. 2013. № 5.
5. Кириллова Н.В. Актуальные проблемы развития российского страхового рынка // Вестник Финансового университета. 2014. № 1.
6. Русецкая Э.А. Тенденции и перспективы развития страхового рынка в Российской Федерации // Финансы и кредит. 2011. № 11.
7. Цыганов А.А. Развитие страхового рынка России в контексте мирового страхового хозяйства // Страховое дело. 2006. № 11.
8. Цыганов А.А., Сахирова Н.П. Институциональное развитие страхового рынка: теоретические и методологические аспекты // Ученые записки Российской Академии предпринимательства. 2013. № 36.

Из выступления В.В. Путина на Петербургском международном экономическом форуме 24 мая 2014 г.

Крупнейшие и самые эффективные запасы, как правило, открываются и разрабатываются на ранней стадии изучения, освоения той или иной геологической провинции. Так что «легкие» ресурсы, так сказать, «сливки» или уже давно сняты, или вот-вот на исходе. Поэтому приходится выходить на новые, часто труднодоступные районы и регионы, повышать объемы добычи в давно открытых месторождениях, используя вторичные и даже третичные методы, и, конечно, вовлекать в разработку ресурсы, которые традиционно считались экономически малоэффективными и труднодоступными.

УДК 368 (045)

Российские страховые промышленные системы

Рассмотрены российские промышленные страховые системы, показаны основные этапы их развития и современного состояния. Особое внимание уделено необходимости формализации и стандартизации основных составляющих формирования и развития страховых программ с учетом отраслевой специфики.

Ключевые слова: российские страховые промышленные системы; страховые программы промышленных комплексов; страховое обеспечение непрерывности производственных процессов; комплексное страховое обеспечение персонала.

The paper describes Russian industrial insurance systems, evolutionary steps in their development and current status. Particular attention is paid to the need to formalize and standardize the basic components needed to create and extend insurance programs taking into account the industry profile.

Keywords: Russian insurance industrial system; insurance programs for industrial complexes; insurance coverage for production processes continuity; comprehensive insurance coverage for employees.



Кириллова Надежда Викторовна

д-р экон. наук, доцент,
профессор кафедры
«Страховое дело»
Финансового университета
E-mail: nvk_66@mail.ru

Необходимость развития страховых промышленных систем

В 2013 г. в мире произошло 158 крупных техногенных катастроф, которые повлекли ущерб в размере 8 млрд долл. США (общий экономический ущерб от природных и техногенных катастроф — 140 млрд долл. США, общие страховые убытки — 45 млрд долл. США, из них 19,3 млрд долл. США — последствия техногенных катастроф)¹. В России только за январь–март 2014 г. произошло 48 техногенных и 8 природных чрезвычайных ситуаций².

¹ URL: <http://media.swissre.com> (дата обращения: 10.08.2014).

² URL: http://www.mchs.gov.ru/stats/CHrezvichajnie_situacii/2014 (дата обращения: 10.08.2014).

Актуальным полем деятельности для страховщиков становится также нелояльность персонала компаний. Так, по данным ОАО СК «Альянс» [1], на протяжении 3 месяцев 2013 г. работники металлургической компании похищали продукцию предприятия (ущерб составил более 7,5 млн руб.); в течение 2005–2008 гг. сотрудниками энергетического предприятия была организована поставка изношенного и бывшего в употреблении оборудования под видом нового (ущерб составил более 2 млн долл. США), в 2013 г. в ходе проверки дилерской сети крупного российского автопредприятия была выявлена недостача в размере более 6500 автомобилей. В 2009 г. работники крупного металлургического концерна похитили платинового концентрата общей массой 340 кг и стоимостью порядка 172 млн руб.

Обычно страховыми случаями становятся аварии и инциденты, наносящие ущерб имуществу и влекущие несчастные случаи и человеческие жертвы. Так, 28 апреля 2004 г. на Нижнетагильском металлургическом комбинате произошла авария в конвертерном цехе, в результате которой погибли двое рабочих. 28 ноября 2006 г. на Магнитогорском металлургическом комбинате (ОАО ММК) произошли взрыв и пожар в травильном отделении листопрокатного цеха. Причиной возгорания стало нарушение технологического процесса производства. Сумма ущерба составила около 25 млн долл. США [2].

В настоящее время основными рисками ОАО ММК признаются [3]:

- низкий фактический уровень спроса и цен на металлопродукцию;
- повышение цен на железорудное сырье, уголь, металлический лом, цветные металлы;
- неисполнение обязательств контрагентами ММК;
- недостижение финансово-экономических показателей инвестиционных и интеграционных процессов;
- предъявление требований о досрочном погашении кредитов;
- корпоративное мошенничество;
- валютный риск;
- обращение взысканий по договорам поручительства ОАО ММК, заключенным с третьими лицами;
- несчастные случаи;
- аварии и инциденты;
- процентный риск;
- экологический риск.

На ОАО «Новолипецкий металлургический комбинат» (ОАО НЛМК) идентифицированы следующие риски³:

- коммерческие (ценовой, кредитный — критические; безопасности обеспечения сырьем и материалами — существенный);
- финансовые (валютный — критический; управления запасами, включая инвестиционный — существенный);
- технические (технологические — критические);
- инвестиционные (несвоевременного ввода объектов, превышения плановой стоимости проектов — критические);
- регулятивные (изменение законодательства в области трудовых отношений — критические);
- контроля и безопасности (гибели персонала в результате несчастного случая на производстве, мошенничества, блокирования работы информационных систем и сети передачи данных — существенные);
- экологические (несущественные)⁴.

Большинство этих рисков могут быть признаны страховыми.

³ Годовой отчет ОАО «НЛМК» за 2013 год URL: <http://nlmk.com/docs/treeru/годовой-отчет-нлмк-за-2013-год.pdf> (дата обращения: 13.08.2014).

⁴ Отмечены риски, в мерах по минимизации которых используется страхование; по кредитным рискам это страхование дебиторской задолженности.

Развитие страховых программ для промышленных предприятий обусловлено необходимостью:

- страхового обеспечения непрерывности производственных процессов, когда их прерывание влечет необратимые последствия;
- финансового обеспечения страхователей в случае крупномасштабных убытков;
- комплексного страхового обеспечения персонала предприятий и т.д.

Российские страховые промышленные системы получили развитие начиная с 1990-х гг., когда системные кризисы, недостаток денежной массы побуждали крупных и средних предпринимателей искать возможности для поддержки и развития производства, обеспечения предприятий оборотными средствами, сохранения кадров. Одним из механизмов, который предоставлял такие возможности, стало страхование посредством использования так называемых серых схем. Другим побуждающим к заключению договоров страхования фактором стали требования кредитных учреждений, а также зарубежных контрагентов.

В процессе реализации договоров к отечественным предпринимателям приходило понимание предназначения и возможностей страхования, особенно когда страховые компании корректно выполняли свои обязательства и должным образом урегулировали убытки.

Процесс переосмысления значения страхования развивался на фоне изменения страхового рынка: относительно стабилизировалось количество страховых компаний (на 31 декабря 2013 г. зарегистрированы 432 страховщика, из них 420 страховых организаций и 12 обществ взаимного страхования⁵), значительно изменились требования к их финансовому состоянию, получили развитие новые формы и виды страхования (табл. 1, 2).

Вместе со страховщиками развивались и страховые системы корпоративных страхователей — от отдельных договоров страхования имущества до комплексных систем страхования рисков. В настоящее время такие системы являются разнородными по масштабам страхового покрытия и видам, технике страхования, рисковому политике предприятий.

Рассмотрим примеры некоторых страховых систем в наиболее значимых по товарообороту видах экономической деятельности (табл. 3).

⁵ URL: cbr.ru (дата обращения: 09.08.2014)

Таблица 1

Страховые премии и выплаты по отдельным видам страхования*, млн руб.

Вид страхования, премии	2012 г.	В % к 2011 г.**	Справочно 2011 г.***
Всего по добровольному и обязательному страхованию	811025,8	123,2	658398,3
Добровольное страхование	654357,6	120,0	545112,2
Имущественное страхование	418215,1	113,7	367826,7
имущества юридических лиц	178106,2	103,7	171812,3
из него средств транспорта	52109,6	124,2	41941,5
имущества граждан	180970,8	115,9	156131,5
гражданской ответственности	29866,6	103,6	28832,9
Сельскохозяйственное страхование	10257,0
Обязательное страхование	156668,2	138,3	113286,0
Личное страхование	25337,8	...	7508,6
Страхование пассажиров (туристов, экскурсантов)	506,9	102,4	494,9
Государственное страхование	24790,1
Имущественное страхование	131330,4	124,2	105777,4
Страхование гражданской ответственности	131330,4	124,2	105774,9
из него владельцев транспортных средств	121948,0	115,6	105518,6

Таблица 2

Вид страхования, выплаты	2012 г.	В % к 2011 г.	Справочно 2011 г.
Всего по добровольному и обязательному страхованию	376538,1	122,7	306972,2
Добровольное страхование	293134,4	120,9	242452,5
Имущественное страхование	186760,6	122,8	152097,9
имущества юридических лиц	66428,1	125,9	52773,7
из него средств транспорта	30107,1	137,4	21913,9
имущества граждан	106289,9	113,2	93935,4
предпринимательских и финансовых рисков	1985,9	в 1,5 раза	1335,5
гражданской ответственности	5344,0	131,8	4053,2
Сельскохозяйственное страхование	6712,8
из него по договорам:			
с физическими лицами	169,4
с индивидуальными предпринимателями	876,8
Обязательное страхование	83403,7	129,3	64519,7
Личное страхование	17967,3	в 2,8 р.	6415,7
Страхование пассажиров (туристов, экскурсантов)	3,5	7,9	44,8
Государственное страхование	17953,6
Имущественное страхование	65436,4	112,6	58104,0
Страхование ответственности	65436,4	112,6	58104,0
из него владельцев транспортных средств	65121,2	112,3	57974,7

Источник: составлено по данным Обзора деятельности страховщиков в 2012 г. (по результатам федерального статистического наблюдения по форме № 1-СК «Сведения о деятельности страховщика»). URL: <http://gks.ru> (дата обращения: 10.08.2014).

* Составлено по данным URL: www.minregion.ru (дата обращения: 17.07.2014). ** Темпы роста страховых премий по обязательным видам страхования и общей суммы страховых премий по всем видам страхования за 2012 г. рассчитаны без учета ОМС за 2011 г.

*** Данные приведены без учета ОМС за 2011 г.

Таблица 3

Наличие страховых систем в организациях различных видов экономической деятельности

Вид экономической деятельности	Оборот, млрд руб. ¹ , 2012 г.	Организация (произвольный пример)	Наличие страховой системы
Всего	111582		
Добыча топливно-энергетических полезных ископаемых	7723,1	Иркутская нефтяная компания ^{2,3}	Развитая страховая система, политика и структуры управления рисками, формализованные бизнес-процессы выбора страховых контрагентов, урегулирования убытков
Обрабатывающие производства	26308,3	ОАО ММК ⁴ , НЛМК ⁵	
Производство кокса и нефтепродуктов	6260,6		
Металлургическое производство и производство готовых металлических изделий	4047,1		
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	6627,4	«Иркутскэнерго» ⁶	
Строительство	4660,2	Сложные комплексные индивидуальные договоры, нет формализации	
Оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования	47044,5	Нет широкой практики страхования, отдельные договоры, преимущественно страхование грузов	
Транспорт и связь	8771,2	«Россети»	Нет адекватного страхового покрытия; формирование системы управления рисками начато с личного страхования

¹ URL: <http://www.gks.ru> (дата обращения: 10.08.2014).

² URL: <http://www.irkutskoil.ru> (дата обращения: 10.08.2014).

³ Энциклопедия Иркутской области. URL: http://irkipedia.ru/content/irkutskaya_neftyanaya_kompaniya (дата обращения: 10.08.2014).

⁴ URL: <http://www.mmk.ru> (дата обращения: 10.08.2014)

⁵ URL: <http://nlmk.com/docs/treeru/социальная-ответственность.pdf> (дата обращения: 10.08.2014).

⁶ URL: <http://www.irkutskenergo.ru> (дата обращения: 10.08.2014).

Это могут быть отдельные договоры и комплексные страховые системы, ориентированные в разной степени на различные виды и объекты страхования.

Например, крупнейший производитель черной металлургии ОАО ММК (чистая прибыль по российским стандартам бухгалтерского учета в 1-м полугодии 2014 г. составила 8,588 млрд руб.⁶) в 2012–2014 гг. заключает договоры страхования гражданской ответственности как член некоммерческого партнерства «Саморегулируемая организация Союз строительных компаний Урала и Сибири», предусматривающие страхование ответственности директоров и должностных лиц D&O (лимит ответственности 1 500 000 тыс. руб.); обязательное страхование гражданской ответственности эксплуатирующих организаций объектов

использования атомной энергии (страховая сумма 2,5 млн руб., максимальная цена контракта 2500 руб.); ОСАГО, КАСКО, спецтехники, работников, выезжающих в служебные командировки, страхование работников ОАО ММК от несчастных случаев и профессиональных заболеваний [начальная (максимальная) цена контракта 5900 тыс. руб.], имущества [начальная (максимальная) цена договора — 200 млн руб.].

В годовом отчете ОАО ММК декларируется необходимость:

- выявления и оценки рисков;
- информирования о рисках акционеров, органов управления и работников;
- разработки и реализации мероприятий по управлению рисками;
- формирования методологической базы управления рисками;
- контроля за соблюдением установленных регламентов управления рисками;

⁶ URL: <http://quote.rbc.ru/news/emitents/2014/08/08/34198138.html> (дата обращения: 10.08.2014).

- включения процессов управления рисками в стратегическое и оперативное управление ОАО ММК⁷.

На ОАО НЛМК в социальный пакет работников, помимо заработной платы и различных дополнительных выплат, входят обязательное и добровольное медицинское страхование, активно реализуется программа негосударственного пенсионного обеспечения (ОАО НЛМК является одним из учредителей негосударственного пенсионного фонда «Социальное развитие», представительства которого работают в 11 регионах России⁸).

В ОАО НЛМК также формализовано управление рисками с целью минимизации возможного негативного воздействия на бизнес изменений внешнего окружения и внутренних процессов; выработана политика управления рисками, задачей которой является защита интересов акционеров, заинтересованных сторон и общества в целом через систему эффективного управления рисками. В финансовой отчетности ОАО НЛМК указано, что процесс управления рисками, реализуемый с 2010 г. самостоятельно (в 2008–2009 гг. — мероприятия по оценке эффективности управления рисками, рекомендации по его совершенствованию, подготовка внутренних документов, регламентирующих процесс управления рисками совместно с консультантом *Marsh*), является непрерывным, неотъемлемым и прозрачным и предусматривает следующие мероприятия:

- выявление и регулярный мониторинг рисков;
- оценку потенциального воздействия рисков на бизнес;
- распределение ответственности по владельцам рисков;
- разработку мероприятий по управлению рисками;
- контроль критических рисков.

Менее структурированная и комплексная система управления рисками в ОАО «Россети», где признают отсутствие полной страховой защиты в отношении производственных сооружений, убытков, вызванных остановками производства, обязательств перед третьими сторонами в связи с ущербом, нанесенным объектам недвижимости или окружающей среде в результате аварий или деятельности. До тех пор пока ОАО «Россети» не будет иметь адекватного

страхового покрытия, существует риск негативного влияния утраты или повреждения определенных активов на деятельность и финансовое положение⁹.

Тем не менее в ОАО «Россети» реализуется личное страхование, предусматривающее:

- участие в государственных системах пенсионного страхования, обязательного медицинского страхования, обязательного страхования от несчастных случаев на производстве;
- поддержку и развитие дополнительного корпоративного добровольного медицинского страхования;
- поддержку и развитие добровольного страхования от несчастных случаев и болезней;
- поддержку и развитие негосударственного пенсионного обеспечения:
- солидарное участие работника и работодателя в финансировании НПО работника;
- взаимосвязь условий солидарного (долевого) участия работника и работодателя в финансировании негосударственной пенсии работника;
- зависимость размера негосударственной пенсии от объемов пенсионных накоплений работника.

В Иркутской нефтяной компании¹⁰ система управления рисками, которая начала развиваться с 2008 г., базируется на страховании: регулярно проводятся конкурсы на участие в страховых программах, разрабатываются концепция, политика, методология, бизнес-процессы управления страховыми рисками, планируются мероприятия по управлению рисками; формируются карты рисков; системы внутреннего контроля.

Требования к страховым компаниям

На примере ОАО ММК рассмотрим требования, предъявляемые к страховым компаниям промышленными страхователями.

Для участников тендера по страхованию СМР, ответственности директоров и должностных лиц (D&O), источников атомной энергии, несчастных случаев ОАО ММК устанавливаются следующие требования¹¹:

- соответствие страховому законодательству;
- отсутствие решения о приостановке деятельности, конкурсном производстве, признании банкротом;

⁷ Годовой отчет ОАО ММК URL: <http://www.mmk.ru/annualreport/2012> (дата обращения: 10.08.2014).

⁸ URL: <http://nlmk.com/docs/treeru/социальная-ответственность.pdf> (дата обращения: 10.08.2014).

⁹ URL: <http://www.rosseti.ru> (дата обращения: 10.08.2014).

¹⁰ URL: <http://www.irkutskoil.ru> (дата обращения: 10.08.2014).

¹¹ URL: http://mmk.ru/for_suppliers/tenders (дата обращения: 10.08.2014).

- отсутствие задолженности по налогам и сборам более 25% балансовой стоимости активов за отчетный год;
- отсутствие в реестре недобросовестных поставщиков;
- высший рейтинг надежности согласно рейтинговому агентству «Эксперт Ра» («А++»);
- размер собственного капитала страховой компании не менее 1 000 000 тыс. руб. (формы бухгалтерской отчетности Ф1, Ф2, Ф4).

При этом сопоставляется в том числе качество услуги (размещение риска на международном перестраховочном рынке в компаниях, имеющих международный рейтинг не ниже «А» по классификации *Standard & Poor's* или соответствующий рейтинг по классификации *Moody's, Fitch*), величина франшизы, лимит ответственности по договору, опыт в страховании ответственности директоров и должностных лиц (*D&O*) в России.

По страхованию имущества выдвигаются дополнительные требования:

- опыт работы за последние 5 лет по страхованию имущества крупных компаний электроэнергетики, топливной промышленности, металлургии, химической и нефтехимической промышленности, машиностроения и металлообработки Российской Федерации (заключение не менее 3 договоров страхования имущества с компаниями, стоимость застрахованного имущества которых не менее 100 млрд руб., на срок не менее 1 года);
- опыт урегулирования убытков за последние 6 лет по договорам страхования имущества крупных компаний электроэнергетики, топливной промышленности, металлургии, химической и нефтехимической промышленности, машиностроения и металлообработки Российской Федерации (урегулирование не менее 3 убытков, размер страхового возмещения по каждому не менее 100 млн руб.);
- соответствие финансового состояния требованиям ОАО ММК (табл. 4), (предоставление форм бухгалтерской отчетности 1, 2, 4, 9).

Предъявляются также требования к предлагаемым страховым услугам:

- перестрахование 75% риска по каждому страховому случаю более 30 млн руб. на факультативной основе (на собственном удержании — 22,5 млн руб. по каждому страховому случаю сверх франшизы 7,5 млн руб.);
- организация факультативного перестрахования через страхового брокера *Willis* (ООО «Страховой Брокер Виллис СНГ» и/или *Willis Limited*);

Таблица 4

Требования к финансовому состоянию страховых компаний

Показатель финансового состояния	Расчет	Значение
Рейтинг надежности согласно рейтинговому агентству «Эксперт Ра»	Присваивается агентством	Высший «А++»
Собственный капитал	Форма 1	Более 5 000 000 тыс. руб.
Объем страховых премий за год	Форма 2	Более 15 млрд руб.
Свободный капитал	$KCB = CK + (1 - НПР) * CP + РПМ - АОЛ$	Более 2,5 млрд руб.

Примечание. СК — собственный капитал компании; НПР — ставка налога на прибыль; CP — иные страховые резервы (стабилизационные резервы по добровольным и обязательным видам страхования); РПМ — резервы предупредительных мероприятий; АОЛ — активы с ограниченной ликвидностью:

- нематериальные активы;
- акции дочерних и зависимых обществ;
- долговые ценные бумаги дочерних и зависимых обществ и предоставленные им займы;
- вклады в уставные капиталы дочерних и зависимых обществ;
- акции, долговые ценные бумаги других организаций и предоставленные им займы;
- вклады в уставные (складочные) капиталы других организаций;
- основные средства (за исключением недвижимого имущества);
- запасы;
- НДС;
- иные активы.

- организация перестрахования по схеме ОАО ММК;
- перестрахование 25% риска по договору облигаторного перестрахования по каждому страховому случаю, в том числе выполнение требований к облигаторному договору:
 - не менее 75% в каждом уровне договора должно быть размещено с рейтингом согласно рейтинговому агентству *Standard & Poor's* или *A.M. Best* не ниже «А-» (или соответствующим рейтингом *Moody's, Fitch Inc*);
 - емкость должна быть не менее 25% лимита, определенного проектом договора страхования (если емкость устанавливается на базе *PML/лимит*), или не ниже 25% страховой суммы (если емкость определяется на базе страховой суммы);

- договор облигаторного перестрахования должен быть действующим на дату вступления договора страхования в силу.

Предъявление дополнительных требований к участникам страховых программ характерно не только для промышленного страхования. Дополнительные требования (минимальный размер уставного капитала, маржа платежеспособности, формирование и размещение страховых резервов, покрытие активами собственных средств) предъявляются при аккредитации страховых компаний в кредитных учреждениях¹².

Это могут быть следующие характеристики страховой компании (на примере требований ОАО «Россельхозбанк»¹³):

- определенный срок осуществления деятельности;
- отсутствие фактов приостановки деятельности и предписаний, правонарушений, нарушений договоров и ненадлежащее выполнение страховых обязательств;
- отсутствие процедуры банкротства;
- наличие определенных видов в страховом портфеле;
- ограничение в страховом портфеле доли ОСАГО;
- ограничение в страховом портфеле доли сельскохозяйственного страхования;
- выполнение требований, предъявляемых к финансовому состоянию:
 - отношение собственных средств к величине страховых резервов $\geq 30\%$;
 - долговая нагрузка (привлечения заемных средств) $\leq 25\%$;
 - доля собственного капитала в пассиве $\geq 15\%$; положительный финансовый результат за три последних отчетных периода;
 - прирост страховых премий $\geq 0,9$;
 - рентабельность страховой деятельности $> 0,5$;
 - рентабельность активов $> 0,5$;
 - рентабельность инвестиционной деятельности $> 0,5$;
 - деловая активность (доля страхового бизнеса) $> 0,5$;

- уровень нетто-выплат от 20 до 60%;
- ликвидность активов $> 0,5$;
- текущая платежеспособность $\geq 85\%$;
- общая платежеспособность $> 20\%$.

В соответствии с Законом РФ от 27.11.1992 № 4015-1 «Об организации страхового дела в Российской Федерации» гарантиями финансовой устойчивости страховщиков являются:

- экономически обоснованные тарифы;
- страховые резервы, достаточные для исполнения обязательств по страхованию, сострахованию, перестрахованию и взаимному страхованию;
- собственные средства (капитал);
- перестрахование.

В соответствии с законодательством регулируются формирование и размещение страховых резервов, маржа платежеспособности, покрытие активами собственных средств, чистые активы для компаний в форме открытых акционерных обществ. Страховщики ежеквартально предоставляют отчетность в органы страхового надзора, подлежат ежегодному внешнему аудиту, и несоответствие финансового состояния указанным требованиям влечет приостановление действия и отзыв лицензии. Таким образом, наличие лицензии и аудиторские заключения, которые публикуются в открытом доступе наряду с финансовой отчетностью, свидетельствуют о соответствии страховщика требованиям законодательства и отсутствии нарушений, в том числе по урегулированию страховых случаев (статистика о жалобах страхователей также является публичной). Тем не менее крупные и значимые страхователи-контрагенты выдвигают дополнительные однотипные требования к страховщикам при определенной отраслевой и технологической специфике.

Формализация ключевых элементов страховых промышленных систем

Представляется необходимой определенная стандартизация формирования корпоративных страховых программ по признакам, приведенным на рисунке.

Основными составляющими страховых программ, требующих определенной формализации, являются:

- выявление необходимости страхования по обязательным и добровольным формам и определение необходимого страхового покрытия на основе анализа последствий инцидентов, заболеваемости и других случаев, которые могут быть страховыми;

¹² Постановление Правительства РФ от 30.04.2009 № 386 (ред. от 29.04.2014) «О случаях допустимости соглашений между кредитными и страховыми организациями».

¹³ Требования к страховым организациям «Россельхозбанка». URL: <http://www.rshb.ru/legal/insurance> (дата обращения: 10.08.2014).

<p>Формы страхования:</p> <ul style="list-style-type: none"> - обязательное (выявление объектов в соответствии с законодательством); - добровольное (на основе анализа убытков от инцидентов, заболеваемости, др. факторов) 	<p>Виды и объекты страхования:</p> <ul style="list-style-type: none"> - имущество - транспорт - строительно-монтажные риски - залоговое имущество - от перерывов производства - ответственность директоров за неправильно принятые решения - от несчастных случаев - добровольное медицинское - другие
<p>Страховая программа</p>	
<p>Условия технического задания:</p> <ul style="list-style-type: none"> - страховые суммы; - диапазон страховых премий (тарифов); - лимиты ответственности; - франшизы; - уровни страхового покрытия; - наличие перестрахования - участие брокеров 	<p>Страховщики-контрагенты:</p> <ul style="list-style-type: none"> - участники страховой программы (конкурс); - заключение договоров; - контроль финансового состояния контрагентов; - урегулирование страховых убытков; - продление договоров (изменение условий)

Стандартизация страховых программ

- бюджетирование страховых программ с учетом возможности самострахования (уровень франшиз или возможно полный отказ от страховых программ) и платежеспособности страхователя, оценки соотношения затрат на страхование, страховых выплат и прогнозируемых убытков от страховых случаев;
- контроль деловой активности и финансового состояния страховщиков-контрагентов.

Выводы

Положительным результатом формализации страховой программы может стать уже рассмотренный выше пример ОАО ММК, где сформирована политика управления рисками, действуют корпоративные стандарты и функционируют структуры управления рисками, осуществлены процедуры формирования страховых программ.

Очевидно, страховые системы должны развиваться не только в промышленности. До настоящего времени отсутствует массовое страхование малого

и среднего бизнеса, не решены концептуальные проблемы аграрного страхования, космических рисков.

Литература

1. Михневич В. Страхование рисков нелояльности персонала в сфере индустриального бизнеса. ОАО СК «Альянс». Доклад на V международной конференции «Энергетическое и промышленное страхование». М., 27 февраля 2014 г.
2. Суслов А. Страхование рисков металлургической отрасли. URL: www.ininfo.ru.
3. Цыганов А.А. Генезис практики защиты прав потребителей страховых услуг в России // Экономика и политика. 2013. № 1.
4. Годовой отчет ОАО ММК. URL: <http://www.mmk.ru/annualreport/2012>.
5. Годовой отчет ОАО НЛМК за 2013 год. URL: <http://nlmk.com/docs/treeru/годовой-отчет-нлмк-за-2013-год.pdf>.

УДК 336.7

Борьба российских банков за малый и средний бизнес

В статье проведен мониторинг существующих проблем, тормозящих развитие малого и среднего бизнеса в России, в том числе кредитования. Выявлено, что перспективными направлениями улучшения кредитования малого и среднего бизнеса являются разработка методики оценки рисков, учитывающей специфику малого и среднего секторов экономики, формирование законодательной базы в целях секьюритизации кредитов.

Ключевые слова: малый и средний бизнес; кредитование; конкуренция.

The paper reviews today's problems hampering the development of small and medium-sized businesses in Russia, in particular, bank loans. The author points out that the development of risk assessment methods tailored to small and medium sectors as well as the development of legislative framework for securitization of loans are the most important areas to improve.

Keywords: small and medium-sized businesses; lending; competition.



**Буров Павел
Дмитриевич**

аспирант кафедры «Денежно-кредитные отношения и монетарная политика»
Финансового университета
Email: burov_pavel@mail.ru



**Морозко Нина
Иосифовна**

д-р экон. наук, Почетный работник высшего профессионального образования РФ, профессор кафедры «Денежно-кредитные отношения и монетарная политика»
Финансового университета
Email: ninamorozko@list.ru

Меры, принимаемые государством, по улучшению кредитования малого и среднего бизнеса

Имея большое значение в развитии экономики многих стран, малый и средний бизнес (далее — МСБ) не только способствует решению проблем, связанных с занятостью населения, но и повышает эффективность производства, стимулируя развитие конкуренции, а также является источником постоянных отчислений в бюджет налогов.

Если сравнивать состояние МСБ в России и за рубежом, можно сделать вывод, что в нашей стране размер этого сектора экономики значительно меньше, что объясняется нехваткой финансирования, высокой стоимостью арендной платы за помещения, различными административными барьерами, пробелами в законодательстве,

а также дефицитом высококвалифицированных кадров.

Хотя в России уже существует система региональных гарантийных фондов, которые предоставляют поручительства банкам за кредиты, ее оказывается недостаточно, и возникает необходимость в принятии дополнительных мер, направленных на поддержку кредитования МСБ в России. С этой целью в феврале 2014 г. было принято решение о создании Федерального гарантийного фонда по поддержке МСБ, который мог бы предоставлять гарантии региональным фондам и способствовать расширению прямой финансовой поддержки этого сектора экономики. Летом 2013 г. был поднят вопрос о предоставлении предпринимателям, занимающимся малым бизнесом, двухгодичных налоговых каникул. Затем

было выдвинуто предложение об освобождении от уплаты налогов только тех предпринимателей, которые впервые регистрируют свой бизнес, что позволит, по мнению инициаторов этого законопроекта, увеличить число малых и средних предприятий, а также легализовать теневую занятость населения, увеличив число индивидуальных предпринимателей. Однако Минфин России выступил против этого предложения, отметив, что идея сама по себе полезная, но нуждается в доработке, чтобы избежать массовой регистрации уже существующего бизнеса в качестве нового с целью ухода от уплаты налогов. Даже если решение о предоставлении налоговых каникул и будет принято, оно будет касаться производственных и инновационных предприятий, т.е. организаций, которые являются наиболее важными для развития экономики страны.

Следует отметить, что на настоящий момент кредитование МСБ становится все более привлекательным для банков, и это становится причиной ужесточения борьбы за право кредитовать малые и средние предприятия и организации.

Повышение клиентоориентированности банков под влиянием усиления конкуренции на рынке кредитования

Конкуренция за возможность кредитования МСБ растет в том числе ввиду низкой кредитной активности в корпоративном секторе. При этом банкам приходится бороться не только друг с другом, но и противостоять замедлению экономического роста в стране.

На сегодняшний день кредитование МСБ остается одним из наиболее быстрорастущих сегментов банковского сектора. Исключения, которые сделаны для малого бизнеса в инструкции Банка России от 03.12.2012 № 139-И «Об обязательных нормативах банков» и Положении о порядке формирования кредитными организациями резервов на возможные потери по ссудам, по ссудной и приравненной к ней задолженности, утвержденном Банком России 26.03.2004 № 254-П, способны позитивно повлиять на динамику развития данного сегмента рынка.

Недавно агентство «Новые маркетинговые решения» (далее — агентство «НМР») исследовало условия оборотных кредитов, непокрытых банковских гарантий и овердрафта для МСБ в 2013 г. в 40 банках.

Согласно результатам исследования разброс ставок по оборотным кредитам для МСБ достаточно велик — от 9 до 18% (в среднем — 13%). Отмечено, что банки проявляют достаточную гибкость по срокам погашения кредитов. Большинство банков позволяет погашать кредит досрочно, однако некоторые из них ограничивают сроки и суммы досрочного погашения.

По данным агентства «НМР», средняя годовая процентная ставка по овердрафту с обеспечением составляет 12,52%, без обеспечения — 12,60%. Средняя стоимость полугодовой непокрытой банковской гарантии равна 3,17% годовых с обеспечением и 4,17% при отсутствии обеспечения. Непокрытая гарантия на год в среднем обойдется клиенту в 3,26 и 3,89% годовых соответственно с обеспечением и без обеспечения. Значения всех этих показателей по конкретным кредитным организациям в открытых материалах не раскрываются.

В январе 2014 г. была проведена оценка клиентоориентированности банковских менеджеров по следующим трем показателям: заинтересованность в клиенте, желание отвечать на все вопросы по кредиту, гарантии или овердрафту, игнорирование просьб или вопросов клиента.

Отличная клиентоориентированность (средний балл — 5) была отмечена в следующих кредитных организациях: Сбербанк, Банк Москвы, «Уралсиб», «Возрождение», «Глобэкс», «Связь-Банк», МДМ, ВТБ24, Ханты-Мансийский банк, Внешпромбанк, Татфондбанк, «Открытие», «МТС-Банк», «Нота-Банк», «Интеза», Инвестбанк.

Хорошая клиентоориентированность сотрудников (общий балл от 4 до 4,67) была отмечена в банках «ЮниКредит банк», «Номос-Банк», АК «Барс Банк», Бинбанк, Транскапиталбанк, Ситибанк, Инвестторгбанк, «Юниаструм банк», Россельхозбанк, «Райффайзенбанк», Транскредитбанк, Росбанк, «Зенит», Московский индустриальный банк.

Темпы роста кредитования МСБ

Проведенный анализ позволяет отметить, что темпы роста кредитования МСБ замедляются. За первые 6 месяцев 2013 г. портфель кредитов МСБ в целом по рынку вырос всего на 15% против 23% в аналогичном периоде 2012 г., что обусловливается следующим.

Во-первых, ослабло влияние массового внедрения «кредитных фабрик», которое было драйвером роста почти весь 2012 г. Большинство значимых

игроков уже запустили такое поточное кредитование МСБ и достигли его плановой загрузки.

Во-вторых, снизился спрос на кредиты: бизнес сейчас не готов вкладывать значительные средства в собственное развитие. Многие предприниматели предпочитают пока не брать даже одобренные кредиты под влиянием общих экономических прогнозов. Для организаций малого бизнеса, занятых в производственной сфере, стагнация экономики может быть фатальной. Предприниматели, работающие в сфере возобновляемого спроса (торговля, услуги), ориентированы на поведение потребителей, которые сейчас не склонны к чрезмерным тратам по причине боязни экономической нестабильности.

В-третьих, растет просрочка по кредитам.

В-четвертых, часть МСБ переориентировалась с кредитов на лизинг и факторинг.

В-пятых, на малый бизнес значительное влияние оказывают факторы, которые вообще не связаны с банковским рынком в целом и с кредитованием в частности. Речь идет о факторах макроэкономического, фискального характера. Во многом именно они сдерживают развитие данного сегмента, поскольку малый бизнес находится не в лучшем состоянии из-за среды, в которой он работает.

Появление новых продуктов для кредитования МСБ

Несмотря на некоторое снижение темпов роста в сегменте МСБ, банки стремятся использовать свои возможности по максимуму, вводя новые продукты. Кроме наиболее востребованных стандартных оборотных и инвестиционных кредитов, в последнее время становятся популярными специальные кредитные продукты, например тендерные кредиты.

В последнее время на рынке появляются новые продукты для предпринимателей, иногда беззалоговые. В «Райффайзенбанке» в 2013 г. был запущен продукт «Предприниматель», который позволяет получить до 750 тыс. руб. на развитие бизнеса наличными на счет физического лица по упрощенной процедуре. «СБ Банк» ввел кредит для собственника бизнеса под залог недвижимости. Банк «Кубань Кредит» разработал для предприятий розничной и оптовой торговли программу «Кредит «Купеческий», согласно которой предприниматель может получить «быстрые деньги» без залога. В «СБ Банк» за последний год также появились кредиты на

исполнение муниципального и государственного заказа, кредиты для МСБ в рамках программ «МСП-Банка» («Идея», «Маневр»), факторинг.

Борьба банков за новых клиентов

В такой непростой ситуации конкуренция банков за МСБ усиливается. Конечно, кредитование малого бизнеса не может сравниться по доходности с потребительским кредитованием, да и большая часть организаций МСБ редко имеет кредитное качество выше среднего, однако в условиях усиления государственного регулирования прочих сегментов рынка интерес банков заметно смещается в сторону малого бизнеса и заставляет их активно бороться за клиента.

На этапе начала развития бизнеса предприниматели чувствительно реагируют на ценовые параметры — стоимость открытия и обслуживания расчетного счета, кредитные ставки. Перспективы дальнейшего сотрудничества, в том числе кредитования, зависят также от готовности банка работать с «нестандартными» клиентами, учитывать специфику их бизнеса, предлагать не «коробочные», а индивидуальные решения.

Необходимо отметить, что успех в конкурентной борьбе зависит от уровня сервиса, скорости предоставления кредита, удобства его обслуживания и погашения, широты и комфортности дополнительных сервисов и услуг. Не последнюю роль играет рынок онлайн-услуг, причем не только как инструмент обслуживания, но и как инструмент привлечения новых клиентов. Уже достаточно значительная часть банков использует интернет-банк, онлайн-заявки и другие механизмы для работы с МСБ, в том числе по заключению договоров обслуживания, SMS-банкингу, открытию паспортов сделок по ВЭД и т.п.

Ориентация на кредитование МСБ должна оказаться более выгодной в первую очередь мелким локальным игрокам данного рынка, чем федеральным банкам, которые в основном увеличивают размер своих активов за счет розницы.

Региональные банки и дальше должны развиваться именно в этом сегменте, так как в нем они имеют наибольшие конкурентные преимущества по сравнению с крупнейшими кредитными организациями. Среди них можно отметить наиболее гибкие условия для регионального бизнеса, глубокое проникновение в специфику работы МСБ в конкретном регионе и, как следствие, неплохие показатели возвратности кредитов, что отражается на

рентабельности банка. Таким образом, региональные кредитные организации могут проповедовать так называемый сервисный подход — работа над услугами, а не ценами.

Какой бы ожесточенной ни была конкуренция за организации МСБ, банки стараются избежать рисков посредством получения ликвидного обеспечения, что связано со следующей проблемой: в России до сих пор не узаконена регистрация движимого имущества. А это означает, что кредитные организации по-прежнему работают с риском так называемого перекрестного залога, когда один и тот же залог передается в разные банки, и обнаружить такой перекрест практически невозможно. Банку остается только либо верить клиенту, либо не рисковать, отказывая ему в выдаче кредита [2, с. 122].

Агентство «НМР» выявило, что в качестве обеспечения банки наиболее охотно принимают от организаций МСБ коммерческую недвижимость, а наименее охотно — товары в обороте. Всего товары в обороте принимают в качестве обеспечения кредита 66% банков, грузовые автомобили — 95% банков, а коммерческую недвижимость — все банки.

Основной проблемой кредитования малого бизнеса многие считают теневую бухгалтерию. Примерно в половине случаев финансовая отчетность не отражает реального положения дел организации. Одни предприниматели намеренно скрывают настоящую сумму доходов, чтобы платить меньше налогов, другие же утаивают долги с целью получения более выгодного кредита.

В последнее время некоторые организации МСБ, которые ранее выходили из «тени», стали вновь заниматься теневым бизнесом. Возможно, этому способствует в том числе и ухудшение финансового состояния многих организаций МСБ вследствие замедления роста экономики. Отсюда и нежелание клиента раскрывать банку полную финансовую информацию о своем бизнесе.

Согласно результатам исследования агентства «НМР» лишь треть банков готовы рассмотреть сокращенный пакет документов на предоставление кредита в ускоренном режиме.

Ряд банков сталкивается и с другими проблемами при кредитовании МСБ. Например, часть кредитных организаций вынуждена финансировать МСБ средствами физических лиц, а депозиты, как известно, — самый дорогой источник фондирования. Иногда с банками конкурируют микрофинансовые организации, хотя большинство банкиров все

же утверждают, что у них разная клиентура, причем не только с хорошей кредитной историей.

Помимо этого, к числу традиционных проблем в сфере кредитования малого бизнеса можно отнести низкий уровень финансовой грамотности предпринимателей. Сотрудникам банков часто приходится выступать в роли финансово-юридических консультантов, структурировать сделки, разбираться в индивидуальных особенностях ведения бизнеса и подготовки отчетности. Но это стоит того: как правило, предприниматели не избалованы вниманием и готовы сотрудничать с банком, который действительно станет для них финансовым партнером [3, с. 9]

Прогноз на ближайшее будущее

На основании анализа объемов кредитования можно сделать вывод, что в 2014 г. не следует ожидать взрывного роста объемов кредитования МСБ, что будет напрямую влиять на ценовые и неценовые параметры продуктов для малого и среднего бизнеса. Тем не менее с большой вероятностью можно предположить, что этот сегмент рынка продолжит рост и сохранит свою привлекательность по сравнению с кредитованием физических лиц и крупных компаний.

На ситуацию с кредитованием МСБ по-прежнему будут оказывать влияние отсутствие отдельной методики оценки рисков, учитывающей специфику малого и среднего секторов экономики, неразвитое законодательство в области секьюритизации кредитов, в том числе предоставляемых субъектам МСБ.

Литература

1. Кашкин В.В. Проблемы кредитования малого и среднего бизнеса // Банковское дело. 2010. № 4. С. 36–42.
2. Морозко Н.И., Славянский А.В. Управление рисками при банковском кредитовании юридических лиц: монография. М.: ВГНА Минфина России. 2010. С. 228.
3. Морозко Н.И., Диденко В.Ю. Влияние мирового экономического кризиса на условия финансирования малого бизнеса в России // Финансы и кредит. 2010. № 7. С. 7–11.
4. Солдатова Е.О. Развитие системы кредитования малого бизнеса, 2013. С. 17–22.
5. Фадеева О.В. Малый и средний бизнес в системе внешнеэкономических связей России. 2011. С. 12–15.

УДК 336.64

Региональные факторы структуры капитала молочной отрасли

Представлены результаты анализа структуры капитала предприятий молочной отрасли России. Выдвинута и подтверждена гипотеза о влиянии на структуру капитала не только отраслевых, но и региональных особенностей, таких как климатические условия, инвестиционный климат региона, финансовая политика региона. Сделан вывод о том, что финансовая политика в регионах различается, что и определяет различие среднерегionalных показателей финансовой устойчивости предприятий.

Ключевые слова: структура капитала; молочная отрасль; региональная финансовая политика; отраслевые особенности; господдержка.

The paper presents the results of the analysis of the capital structure of the dairy industry in Russia. It suggests and confirms the hypothesis that the capital structure is influenced not only by sector factors, but also by regional characteristics, such as climate, investment conditions and fiscal policy in the region. The conclusion is made that different financial policies in regions are responsible for the difference in the regional average values of financial sustainability of enterprises.

Keywords: capital structure; dairy industry; regional financial policy; industry-specific features; state support.



Фролова Виктория Борисовна

канд. экон. наук, доцент,
профессор кафедры
«Финансовый менеджмент»
Финансового университета
E-mail: viktoriafrolova@mail.ru



Максимова Сюзанна Александровна

выпускник кафедры
«Финансовый менеджмент»
Финансового университета
E-mail: sue-zy@yandex.ru

Факторы, определяющие структуру капитала

Структура капитала определяет уровень финансовой устойчивости предприятия. На сегодняшний день не существует однозначного отношения к определению финансовой устойчивости предприятия, спорными являются и рекомендуемые значения аналитических показателей. Практическое применение показателей финансовой устойчивости продемонстрировало, что не всегда предприятия находятся в кризисной ситуации, несмотря на значения показателей, существенно отличные от рекомендуемых. Различные сферы экономической деятельности требуют наличия

разных источников финансирования. В частности, производство характеризуется большим объемом внеоборотных активов, чем торговля, соответственно и внеоборотные активы преимущественно формируются за счет собственных средств и долгосрочных заемных средств, а оборотные — краткосрочных. Но факторами, определяющими структуру капитала, по мнению авторов, являются не только отраслевые, но и региональные особенности. Региональные особенности определяются климатическими особенностями и уровнем государственной поддержки. Следует отметить, что в современных условиях хозяйствования государство предоставляет регионам широкий

спектр самостоятельности в принятии финансовых решений, в том числе в предоставлении льгот, дотаций, финансировании, субсидировании и т.д. При этом вступление в ВТО изменило тенденцию прямой поддержки сельского хозяйства в России. Как сказано в пресс-релизе Минсельхоза России, в связи с присоединением в 2012 г. Российской Федерации к Всемирной торговой организации ранее принятые меры прямой государственной поддержки противоречат правилам этой международной организации и не будут применяться в дальнейшем [1].

Обеспеченность молочной отрасли собственными источниками финансирования

Для исследования проблемы авторами было выбрано сельское хозяйство — отрасль народного хозяйства, представленная практически во всех странах мира, обеспечивающая жизнедеятельность человека, на долю которой приходится около 5% ВВП России. Что касается молочной отрасли, то она занимает 25,7% объема валовой продукции всей сельскохозяйственной отрасли, что и предопределило выбор авторов объекта исследования. Современное положение молочной отрасли характеризуется рядом трудностей, таких как слабая сырьевая база, низкое качество молока, применение устаревших технологий переработки молока, узкий ассортимент продукции, отсталая материально-техническая база, зависимость от климатических условий, недостаточность собственного капитала, дороговизна кредитных ресурсов.

Наличие достаточного объема собственного капитала для покрытия активов является одним из факторов финансовой независимости предприятий. Между тем авторами выдвинута гипотеза, что и внутри одной отрасли степень покрытия активов собственными средствами будет различной.

По данным Системы профессионального анализа рынков и компаний (далее — СПАРК), был проведен анализ значимости отраслевого и регионального влияния на структуру капитала. Объем выборки составил 247 предприятий в 66 регионах (обусловлен наличием данных за 2010–2012 гг.).

По результатам анализа показателей финансовой устойчивости 66 регионов были выделены регионы с наибольшими и наименьшими средневзвешенными значениями коэффициента концентрации собственного капитала. В табл. 1

Таблица 1

Среднерегиональный коэффициент концентрации собственного капитала молочной отрасли, %

Регион	2012 г.	2011 г.	2010 г.
Алтайский край	81,34	78,21	81,55
Амурская область	79,60	73,05	61,48
Архангельская область	76,83	73,59	73,11
Астраханская область	73,64	69,73	74,91
Белгородская область	67,67	76,72	67,67
Брянская область	65,87	19,67	17,00
Владимирская область	64,33	62,95	64,33
Ульяновская область	4,51	24,50	35,03
Иркутская область	3,93	4,84	9,46
Хабаровский край	0,71	100,00	52,36
Тюменская область	0,39	23,15	63,76
Челябинская область	-0,79	5,48	10,21
Чувашская Республика	-4,04	-0,97	7,02
Ярославская область	-19,81	-12,51	50,76

Источник: рассчитано и составлено авторами по данным СПАРК.

представлен среднеотраслевой коэффициент концентрации собственного капитала проанализированных предприятий. Отраслевой коэффициент был выше 70% в Алтайском крае, Амурской, Архангельской, Астраханской областях. Ниже 30% данный отраслевой коэффициент был характерен для Хабаровского края, Чувашии и ряда областей: Ульяновской, Иркутской, Тюменской, Челябинской, Ярославской.

Следует отметить, что в 2010 г. в 22 из 78 регионов у предприятий с объемом выручки меньше 10 млн руб. коэффициент концентрации собственного капитала был меньше 0, в 13 регионах он находился в диапазоне от 20 до 40% и 24 регионах — больше 60% (табл. 1). В результате анализа был сделан вывод о том, что в молочной отрасли для разных регионов характерен различный уровень обеспеченности собственным капиталом.

У предприятий с выручкой 1000–2000 млн руб. в 10 регионах коэффициент концентрации собственного капитала составлял более 60%.

Для детального определения доли собственного капитала были выбраны предприятия молочной

Таблица 2

Коэффициент автономии предприятий молочной отрасли Москвы и Московской области

Предприятия Москвы и Московской области	Коэффициент автономии			Изменение	
	2010 г., %	2011 г., %	2012 г., %	2011 г. к 2010 г.	2012 г. к 2011 г.
«БРПИ», ЗАО	62,8	62,46	57,84	-0,34	-4,62
«ВБД», ОАО	49,06	42,4	44,76	-6,66	2,36
«Данон индустрия», ООО	49,15	46,4	42,52	-2,75	-3,88
«Дон фудс рус», ООО	69,76	89,43	84,08	19,67	-5,35
«Кампина», ООО	49,29	51,67	50,47	2,38	-1,2
«Карат», ОАО	6,16	6,7	7,57	0,54	0,87
«Клиномолоко», ЗАО	35,66	35,52	29,64	-0,14	-5,88
«Юнимилк», ОАО	33,05	32,2	31,41	-0,85	-0,79
«Лагуна койл», ООО	33,28	31,5	27,51	-1,78	-3,99
Останкинский молочный комбинат, ОАО «ОМК»	44,77	46,85	47,74	2,08	0,89
«Рузское молоко», ОАО	12,73	7,8	6,06	-4,93	-1,74
«Тагрис молоко», ООО	2,57	4,45	6,33	1,88	1,88
«Хохланд Руссланд», ООО	60,38	61,25	64,5	0,87	3,25
«Эрманн», ООО	65,44	56,63	52,13	-8,81	-4,5

Источник: рассчитано и составлено авторами по материалам СПАРК.

отрасли Москвы и Московской области, Алтайского края и Республики Башкортостан.

В табл. 2 представлена доля собственного капитала (коэффициент автономии/независимости) предприятий молочной отрасли Москвы и Московской области за 2010–2012 гг.

Из представленных 14 предприятий у 5 коэффициент финансовой автономии выше рекомендуемых нормативных значений — 50%, у 4 предприятий он находится на уровне 49% и у 3 — сравнительно небольшой. Поддержка, оказываемая государством сельскому хозяйству данного субъекта Российской Федерации, составляет 931 292 тыс. руб., в том числе субсидирование процентной ставки по краткосрочным кредитам, возмещение части затрат по страхованию и т.д. Очевидно, что доля собственного капитала у данных предприятий значительна, при этом среднерегionalное значение коэффициента автономии составляет 41%.

Иная ситуация сложилась на предприятиях Алтайского края (табл. 3).

Сельскохозяйственные предприятия Алтайского края получают от государства поддержку в размере 126 138 тыс. руб., при этом среднерегionalный коэффициент автономии в данной отрасли составляет около 20%. В данном регионе только у предприятия ООО «Брюкке» коэффициент независимости выше нормативного значения и составил по состоянию на 2012 г. 69,36%. Особый интерес вызывает тот факт, что предприятия данной отрасли, которым оказывается значительная государственная поддержка, зависимы от внешних источников финансирования.

В Республике Башкортостан диапазон доли собственного капитала на предприятиях отрасли составил от 8,42 до 60,57%. Заметим, что среднерегionalное значение коэффициента независимости и в данном регионе ниже нормативного значения. Так, в 2012 г. среднерегionalное значение данного коэффициента составило 28%. Из ряда проанализированных предприятий только у Татышлинского маслозавода значение этого коэффициента выше 50%. Если посмотреть на общее изменение

Таблица 3

Коэффициент автономии предприятий Алтайского края

Наименование	Коэффициент автономии			Изменение	
	2010 г., %	2011 г., %	2012 г., %	2011 г. 2010 г.	2012 г. к 2011 г.
«Алейский маслосыркомбинат», ОАО	4,46	7,33	10,02	2,87	2,69
«Алтайская Буренка», ООО	26,85	26,42	24,63	-0,43	-1,79
«Алтайхолод», ООО	19,53	28,97	29,60	9,44	0,63
Благовещенский КМП, ОАО	23,89	30,90	32,97	7,01	2,07
«БМК», ЗАО	17,24	14,81	15,99	-2,43	1,18
«Брюкке», ООО	63,08	66,69	69,36	3,61	2,67
Кипринский МСЗ, ОАО	5,31	4,01	3,84	-1,30	-0,17
«Кулундаконсервмолоко», ОАО	25,66	35,61	19,85	9,95	-15,76
«ЛАКТ», ОАО	21,69	17,32	17,44	-4,37	0,12
«ПМК», ЗАО	7,59	7,78	8,08	0,19	0,30
Третьяковский МСЗ, ООО	3,94	6,77	11,11	2,83	4,34
«Холод», ООО	3,16	8,61	18,06	5,45	9,45

Источник: рассчитано и составлено авторами по материалам СПАРК.

Таблица 4

Коэффициент автономии предприятий Республики Башкортостан

Наименование	Коэффициент автономии			Изменение	
	2010 г., %	2011 г., %	2012 г., %	2011 г. к 2010 г.	2012 г. к 2011 г.
«Белебеевский молочный комбинат», ОАО	31,11	35,71	40,76	4,60	5,04
«Мелеузовский МКК», ЗАО	16,20	14,09	12,44	-2,11	-1,65
«Месягутовский молочноконсервный комбинат», ООО	23,65	20,85	19,31	-2,80	-1,54
«Миякимолзавод», ОАО	8,42	8,39	8,52	-0,03	0,13
«Татышлинский маслозавод», МУП	60,57	58,08	59,03	-2,49	0,94

Источник: рассчитано и составлено авторами по материалам СПАРК.

коэффициентов в 2012 г. по сравнению с 2010 г., можно отметить, что у большинства предприятий намечается тенденция к снижению доли собственного капитала, а следовательно, прослеживается тенденция к росту финансовой зависимости (табл. 4).

Наиболее финансово независимыми являются предприятия молочной отрасли Тюменской

области, доля собственного капитала у большинства предприятий составляет почти 100% (см. рис. 1).

Между тем преобладание собственного капитала над заемным имеет как положительные, так и отрицательные стороны. В табл. 5 представлены преимущества и недостатки применения собственного и заемного капитала.

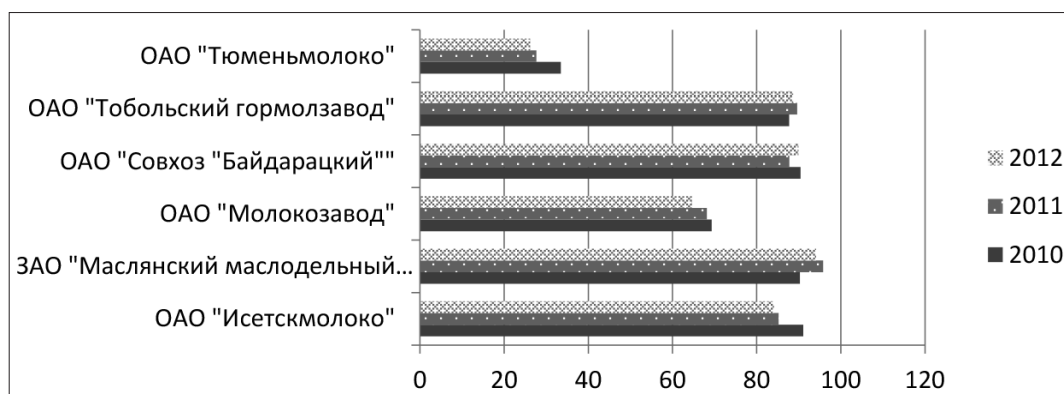


Рис. 1. Коэффициент автономии предприятий Тюменской области, %

Источник: составлено авторами по данным расчетов.

Таблица 5

Преимущества и недостатки применения собственного и заемного капитала [2, с. 295]

Виды капитала	Преимущества	Недостатки
Собственный капитал	Не предполагает обязательных выплат	Ограниченность объема привлечения
	Гибкость выхода из бизнеса	Высокая стоимость в сравнении с альтернативными заемными источниками
	Обеспечение финансовой устойчивости и платежеспособности	Неиспользуемая возможность прироста коэффициента рентабельности собственного капитала за счет привлечения заемного капитала
	Положительный имидж	Право участия в управлении
		Сложность предприятия
Заемный капитал	Широкие возможности привлечения	Рост финансового риска
	Обеспечение роста финансового потенциала	Обязательность выплат
	Возможность поднять рентабельность собственного капитала	Зависимость от колебаний конъюнктуры фондового рынка
	Фиксированная стоимость и срок	Сложность процедуры привлечения
	Размер платы, не зависящий от дохода предприятия	Ограничивающие условия
	Плата за использование, уменьшающая налогооблагаемую базу	Наличие требований к обеспечению
	Отсутствие права на управление	Ограничения по срокам и объемам
		Рост заемного капитала приводит к снижению финансовой устойчивости как одному из критериев кредитоспособности

Как следует из табл. 5, привлечение заемного капитала также сопряжено с рядом проблем, в первую очередь кредитного финансирования.

Особенности внешнего финансирования молочной отрасли

Самая сложная ситуация с кредитным финансированием складывается в настоящее время именно

в сельском хозяйстве, несмотря на наличие федеральных программ, предусматривающих субсидирование процентных ставок.

С учетом государственного субсидирования самый низкий уровень эффективных процентных ставок составляет сегодня 5–8% годовых, но они все равно велики. Между тем для развития необходимо не только краткосрочное финансирование, но и долгосрочное финансирование сроком

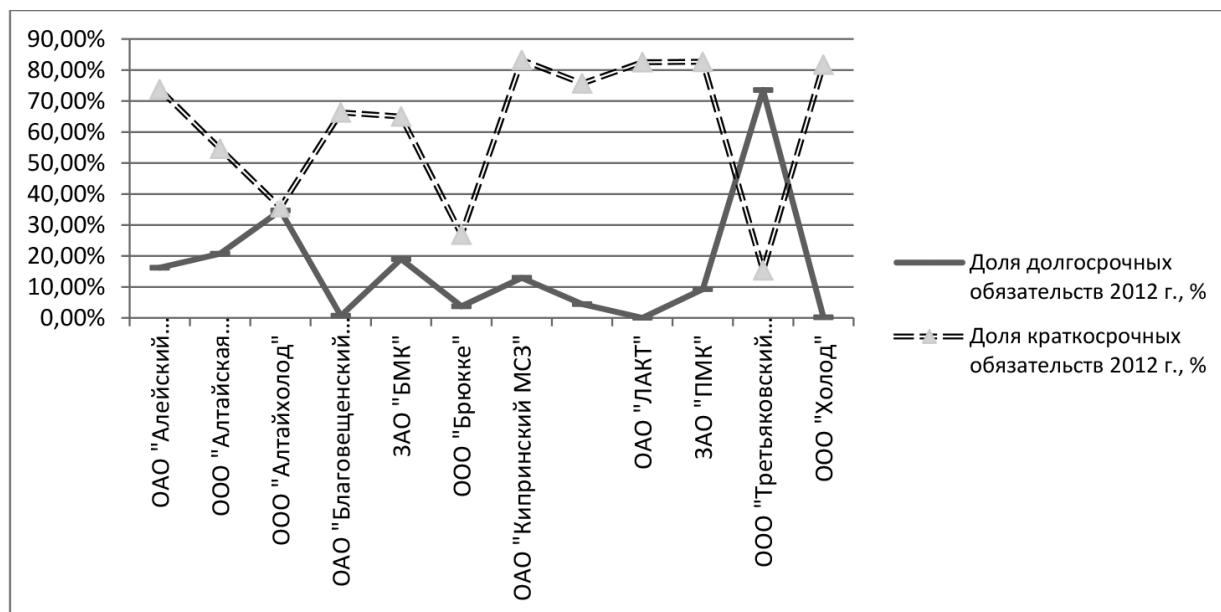


Рис. 2. Внешние источники финансирования предприятий Алтайского края

Источник: построено авторами по результатам расчетов.

Таблица 6

Доля внешних источников финансирования деятельности предприятий Республики Башкортостан

Наименование	Доля долгосрочных обязательств			Изменение		Доля краткосрочных обязательств			Изменение	
	2010 г., %	2011 г., %	2012 г., %	2011 г. к 2010 г.	2012 г. к 2011 г.	2010 г., %	2011 г., %	2012 г., %	2011 г. к 2010 г.	2012 г. к 2011 г.
«Белебеевский молочный комбинат», ОАО	28,08	20,44	11,29	-7,64	-9,16	40,81	43,85	47,96	3,03	4,11
«Мелеузовский МКК», ЗАО	28,23	24,44	20,41	-3,79	-4,03	55,56	61,47	67,15	5,91	5,68
«Месягутовский молочноконсервный комбинат», ООО	41,63	36,24	22,93	-5,39	-13,31	34,71	42,91	57,76	8,20	14,85
«Миякимолзавод», ОАО	15,39	11,45	7,79	-3,94	-3,66	76,19	80,16	83,69	3,98	3,53
«Татышлинский маслозавод», МУП	13,80	10,11	5,40	-3,69	-4,71	25,63	31,81	35,58	6,18	3,77

Источник: рассчитано и составлено авторами по материалам СПАРК.

на 8–10 лет, что позволило бы повысить уровень финансовой устойчивости предприятий.

Суть данной проблемы состоит в том, что сельское хозяйство зависит в первую очередь от погодно-климатических условий, и когда конъюнктура рынка ухудшается, аграрии нуждаются в пролонгации и реструктуризации своих долговых обязательств.

Исследование позволило сделать вывод, что государственная поддержка направлена на стимулирование роста объемов привлеченного и заемного капитала с целью модернизации существующих технологий. Но так как поддержка государства осуществляется в виде субсидирования процентной ставки по краткосрочным кредитам, большинство предприятий, например в Алтайском крае, кроме

ООО «Третьяковский МСЗ», для осуществления своей деятельности привлекают краткосрочные займы (рис. 2).

Аналогичная ситуация сложилась и в Республике Башкортостан, которая является одним из крупнейших аграрных регионов страны. В структуре капитала преобладают заемные обязательства, в большей мере — краткосрочные. Так, ОАО «Миякимолзавод» использует краткосрочные обязательства в максимальном объеме — более 80% (табл. 6).

В Башкортостане действует республиканская целевая программа «500 ферм», направленная на развитие молочного скотоводства и увеличение производства молока. Бюджетные средства могут направляться аграриями на закупку семян, кормов, сельхозтехники, оборудования, племенного молодняка, оплату строительно-монтажных работ [1].

Правительством Российской Федерации разработана Государственная программа развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013–2020 годы, утвержденная постановлением Правительства РФ от 14.07.2012 № 717.

Для ее реализации необходимо обеспечить субсидирование процентной ставки по текущим инвестиционным кредитам, возмещение части инвестиционных затрат по новым проектам после их ввода в эксплуатацию, а также повышение ввозной пошлины на импортную продукцию. В зависимости от выбранного сценария развития молочной отрасли ее господдержка может составлять от 30 до 95 млрд руб. в год (табл. 7).

Как следует из табл. 7, финансирование из федерального бюджета не предусмотрено. В связи с расширением полномочий регионов региональные власти должны осуществлять поддержку предприятий данной отрасли самостоятельно.

Государственная поддержка молочной отрасли в 2014 г. (рис. 3) в размере 916 150 тыс. руб. предоставляется Тюменской области, а в Амурской, Архангельской, Брянской, Иркутской, Ульяновской областях, Чувашской Республике и Хабаровском крае государственная поддержка практически отсутствует.

В настоящее время предполагается осуществление ряда мероприятий по финансовому оздоровлению предприятий молочной отрасли, в том числе планируется увеличение субсидирования на возмещение части затрат сельскохозяйственных товаропроизводителей на 1 кг реализованного товарного молока высшего и первого сорта или

Таблица 7

Размер государственной поддержки регионов на развитие молочного животноводства России

Регион	Предусмотрено в 2014 г., тыс. руб.		
	Всего	В том числе за счет средств	
		федерального бюджета	бюджета субъекта РФ
Амурская область	0	0	0
Архангельская область	325 220	0	325 220
Астраханская область	0	0	0
Белгородская область	157 259	0	157 259
Брянская область	2000	0	2000
Владимирская область	40 225	0	40 225
Иркутская область	0	0	0
Тюменская область	916 150	0	916 150
Ульяновская область	15 500	0	15 500
Хабаровский край	6496	0	6496
Челябинская область	145 000	0	145 000
Чувашская Республика	10 806	0	10 806
Ярославская область	60 000	0	60 000

Источник: составлено авторами по материалам [4].

государственных субсидий, предназначенных на финансирование производства 1 кг сырого молока и т.д.

Отраслевые и региональные факторы формирования структуры капитала

Проведенное исследование позволило авторам выделить специфические отраслевые и региональные факторы формирования структуры капитала (табл. 8).

Следовательно, необходимо отметить, что на современном этапе развития молочной отрасли при оценке финансовой устойчивости конкретного предприятия необходимо учитывать не нормативные (рекомендуемые) значения, а учитывающие отраслевые и региональные особенности.

Выводы

Проведенное исследование позволило сделать следующие выводы:

- финансовая устойчивость предприятий характеризуется структурой капитала;

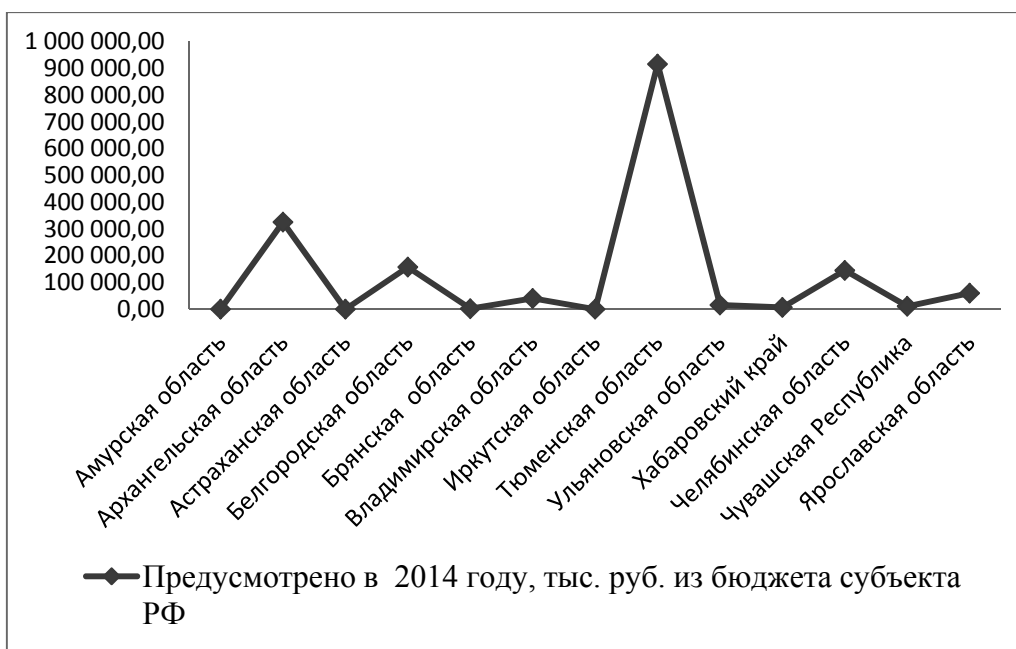


Рис. 3. Размер поддержки предприятий, занимающихся молочным производством

Источник: построено авторами по материалам [4].

Таблица 8

Специфические факторы, определяющие структуру капитала

Отраслевые	Региональные
Отраслевой риск Налоговый статус Структура активов	Климатические условия Региональная поддержка Финансовая политика региона

- нормальные (рекомендуемые) значения показателей, характеризующих финансовую устойчивость предприятия, не отражают отраслевые и региональные особенности;

- вступление России в ВТО изменило правила господдержки сельхозпредприятий:

- разные регионы проводят различную финансовую политику в отношении предприятий молочной отрасли;

- государственная и региональная поддержка предприятий молочной отрасли является основой их дальнейшего развития;

- молочная отрасль нуждается в государственной поддержке, включающей не только краткосрочное, но и долгосрочное внешнее финансирование;

- так как молочная отрасль, как и многие другие отрасли, нуждается в модернизации, ее зависимость от внешних источников финансирования увеличивается, при этом источники финансирования должны иметь долгосрочный характер;

- при определении политики формирования структуры капитала необходимо учитывать влияние специфических факторов.

Литература

1. Новости молочного рынка. URL: www.dairynews.ru/dairyfarm/rejting-regionov-subsidii-2014-v-kogo-verit-minsel.html.
2. Фролова В.Б. Проблемы формирования структуры заемного капитала // Современные научные исследования и инновации. 2014. № 4 (36). С. 294–303.
3. О финансовом оздоровлении агропромышленного комплекса Российской Федерации. Материалы совещания в Минсельхозе России, 21 июля 2014 г. URL: <http://dairyunion.ru>.
4. Справочник о мерах и направлениях государственной поддержки агропромышленного комплекса Российской Федерации. URL: <http://www.gp.specagro.ru>.

УДК 332.1

Агломерации и кластеры как сетевые структуры устойчивого роста региональной экономики

Рассматриваются основные принципы формирования интеграционных структур как фактора устойчивого роста региональной экономики в Российской Федерации. Определены направления и задачи совершенствования системы территориальной организации и управления в современной России с целью достижения стратегических приоритетов национальной безопасности страны в перспективе.

Ключевые слова: агломерация; региональная экономика; агроэкономическое пространство; сетевая структура; государственная поддержка.

The paper lays out the basic principles for creation of integrated structures which are a major factor for sustainable growth of the regional economy in the Russian Federation. It identifies main areas and sets objectives to improve the system of territorial organization and management in modern Russia with a view to achieve the strategic priorities of the national security of the country in the long term.

Keywords: agglomeration; regional economy; agroeconomic system; network structure; government support.



Иванова Наталья Владимировна
канд. экон. наук, доцент,
зам. заведующего кафедрой
«Региональная экономика
и экономическая география»
Финансового университета
E-mail: niva23@yandex.ru

Характеристика современного состояния территорий

Новым трендом «сжатия» пространства России стало создание городских агломераций. В некоторых документах, посвященных стратегиям развития страны, содержится призыв сосредоточиться на государственной поддержке экономики и социальной сферы именно крупных городских агломераций [1].

В данном случае допускаются два стратегических просчета, а именно при следовании такой стратегии развития произойдет:

- ослабление отечественного агроэкономического пространства, и российский продовольственный рынок откроется для иностранных продуктов в ущерб отечественному производителю;
- отток трудовых ресурсов в мегагорода, усилятся миграционные процессы.

По данным Росстата, по состоянию на 1 января 2012 г. площадь земель сельскохозяйственного назначения в России составила 220,3 млн га (12,9%) [2].

После распада СССР в 1991 г. площадь земель сельскохозяйственного назначения уменьшилась практически на треть — на 417,4 млн га (с 637,7 млн га в 1990 г. до 220,3 млн га в 2012 г.). Сократилась и доля этих земель в структуре земельного фонда (с 37,3% в 1990 г. до 23,6% в 2007 г. и 12,9% в 2012 г.). За последние пять лет (с 2007 по 2012 г.) площадь земель сократилась на 10 млн га.

Из 1 млрд 709,8 млн га земельного фонда Российской Федерации 1525,6 млн га (0,9%) — территории городских поселений и 4125,9 млн га (2,4%) заняты объектами промышленности и транспорта, тогда как площадь земель, на которых расположены сельские поселения (540,2

млн га) и сельскохозяйственные угодья (28 801,4 млн га), составляет 17,2% [3].

Поэтому недопустимо экономический рост и устойчивость России увязывать с охватом 3,3% территории.

По данным Росстата, в России на начало 2014 г. проживали 143 млн человек, из которых 75,5 млн — трудоспособное, экономически активное население.

С возвращением Республики Крым в состав Российской Федерации [по данным Крымстата, численность региона — 1,959 млн человек, в том числе 1, 219 млн горожан (62,21%), 740 тыс. человек — сельское население] численность населения в России на настоящее время составляет около 145 млн человек, из них 73% проживают в городах.

Сельское население России составляет в настоящее время 37,2 млн человек, из которых около 18% проживают на территориях городских агломераций

Согласно прогнозам Минэкономразвития России численность трудоспособного населения в России к 2020 г. может уменьшиться на 8–9% (около 8 млн человек) по сравнению с текущим уровнем по причине старения поколения [2].

Сельское население России составляет в настоящее время 37,2 млн человек, из которых около 18% проживают на территориях городских агломераций. В настоящий момент сельское население городских агломераций продолжает сокращаться [4].

Таким образом, количественный рост сети городских агломераций практически завершен, а качественное развитие не набрало полной силы по различным причинам. Социально-демографический и эколого-экономический кризисы 1990-х гг. усилили региональные различия территорий. Население устремилось в европейскую часть страны.

Современное состояние территорий характеризуется сокращением сельских поселений и численности населения, преимущественно русского, его миграцией в города.

Необходимость развития сельских территорий

На протяжении всей истории России именно сельские территории и продовольственный товарообмен страны служили основой наполнения бюджета и предоставляли возможности для освоения, укрепления новых территорий, формировали фундамент (демографический, продовольственный, пространственный и т.д.) побед в войнах.

Неоспоримым остается факт того, что если на селе не останется производителей отечественного продовольствия, а агроэкономическое пространство страны не будет осваиваться отечественными земледельцами, то в городах население начнет уменьшаться естественным образом вследствие:

- низкого качества питания;
- импортозависимости по продовольствию (любая продовольственная блокада вызовет массу негативных последствий как социально-экономического, так и военно-политического характера);
- проблем с чистой питьевой водой;
- низкого качества атмосферного воздуха, неутилизацией отходов на урбанизированных территориях и т.д.

Для устранения предпосылок к возможной масштабной «эвакуации» населения преимущественно в городские агломерации властные структуры должны реализовывать политику перспективного развития сельских территорий с помощью механизмов муниципальной кооперации, межрегионального сотрудничества, государственно-частного партнерства.

Меры, направленные на преодоление современных кризисных явлений

Реализация сбалансированного подхода к решению проблем оптимизации расселения населения страны может обеспечиваться посредством составления:

- схемы территориального планирования Российской Федерации при условии соблюдения паритета в развитии отечественного производства — военно-промышленного комплекса, сферы продовольственного обеспечения населения и т.д.;
- схем размещения производительных сил в федеральных округах с учетом соблюдения

Таблица 1

Сетевые структуры в агроэкономическом пространстве регионов России

№	Виды	Характеристика
1	Городские и сельские агломерации	Агломерация (от лат. <i>agglomerare</i> – присоединиться) – концентрация, группировка поселений, объединенных в сложную территориальную систему на основе многообразных интенсивных сетевых связей – социально-трудовых, производственных, инвестиционно-строительных, культурных, рекреационных, природоохранных, а также совместного использования разнообразных ресурсов данного ареала в целях совершенствования единого социоэкономического пространства и экосистемы региона
2	Сельские агломерации	Сельская агломерация может быть формой самоорганизации сельских территориальных сообществ в целях сохранения приоритета экологической, продовольственной, социально-демографической и экономической безопасности региона
3	Агрокластеры (сырье)	Ядром кластера выступают производство отраслей сельского хозяйства и кооперация на производственной основе отдельных предприятий и сельских поселений
4	Агроэкокластеры (туризм)	Основой кластера является агротуризм
5	Агроиннокластеры (инновации для агроэкономического пространства)	Ядро кластера – НИИ и научные лаборатории в сфере агроэкотехнологий
6	Агропродовольственные кластеры (пищевая промышленность в качестве ядра)	Ядро кластера – перерабатывающие предприятия и пищевые комбинаты
7	Агророзничные кластеры	Ядро кластера – сеть торговых (розничных и оптовых) площадок в регионе

стратегий обеспечения устойчивого роста на кратко-, средне- и долгосрочную перспективу;

- схемы территориального планирования сельских и городских поселений субъектов, входящих в состав федеральных округов;
- стратегических планов развития сельских и городских агломераций на территории субъектов Российской Федерации;
- стратегии развития муниципальных образований (городских и сельских поселений).

Создание сетевых структур в агроэкономическом пространстве регионов России

В условиях глобальной экономики одним из важнейших способов сохранения суверенитета российского государства является укрепление агроэкономического пространства регионов страны. При этом приоритетом государственной территориальной политики должно стать развитие малых и средних городов, что приведет к созданию конкурентоспособных территорий посредством передислокации промышленных объектов из крупных городов и создания сете-

вых структур в агроэкономическом пространстве – кластеров (табл. 1).

Сельская агломерация предполагает создание новой системы управления территориальным планированием и организации взаимосвязи сетевых структур в агроэкономическом пространстве с обоснованием возможности межмуниципального сотрудничества между преимущественно сельскими и определенными городскими поселениями, самостоятельными муниципалитетами в форме договорных отношений.

Основные этапы создания кластеров в агроэкономическом пространстве региона можно представить в виде алгоритма формирования кластерной инициативы: создание ядра кластера и сетевой структуры; образование сетевого окружения и юридическое оформление кластера; запуск кластера и вывод его на проектную мощность; разработка и внедрение инноваций в кластере.

Одной из приоритетных задач формирования кластера является обеспечение контроля над информационными, материальными и финансовыми потоками, для чего целесообразно

Таблица 2

Основные критерии формирования городской и сельской агломерации в России

Городская агломерация	Сельская агломерация
Направления создания	
Экономические преимущества агломераций	Высокий социально-демографический и экономический потенциал территорий
Создание нормативной базы и эффективной структуры управления	+
Транспорт и доходы от отрасли	-
Рациональная структура поселений	+
Четкое определение роли городских центров в рамках агломерации	Центрами агломерации могут быть как городские, так и сельские поселения
Установление компетенций институтов и ядра (лидеров) сети	+
Глобальная и региональная конкуренция	Конкуренция на внутреннем и мировом рынках
Условия формирования	
-	Формирование стратегии устойчивого роста
Четкая специализация различных территорий внутри агломерации	+
Наличие маятниковой миграции	На начальном этапе +, затем переход на принципы воспроизводства населения
Общий потребительский рынок и «рынок капиталов»	+
Сопоставимые стандарты качества и уровня жизни	+
Землепользование в общих интересах	+
Рекреационные связи	+
Укрепление инфраструктуры	+
Координация системы территориального планирования и использования земель	+
Совершенствование социокультурного пространства	Сохранение традиций и перспектив жизни в сельской местности, в малом и среднем городе
Ресурсное обеспечение	Реализация проектов, направленных на решение вопросов в ресурсном обеспечении (стройматериалы, электроэнергия, водоснабжение и т.д.)

Источник: составлено автором.

разрабатывать системы автоматизации управления ресурсами кластера. При этом интеграционное взаимодействие большого и малого бизнеса в ядре кластера возможно как через взаимодействие по горизонтали (партнерство), так и через вертикальное взаимодействие (управление).

В России имеются возможности для развития моноцентрических сельских (в зоне одного населенного пункта — ядра) и полицентрических агломераций, имеющих несколько взаимосвязанных населенных пунктов-центров.

Сегодня крайне необходимы разработка и законодательное закрепление прозрачного механизма контроля и регулирования производства

и реализации продукции органического сельского хозяйства [5].

Государство должно полностью или частично компенсировать экофермерам расходы на эко-сертификацию. Необходимо также внедрить систему государственной финансовой поддержки небольших фермерских хозяйств.

Сельская агломерация может формироваться на основе создания:

- 1) стратегии социально-экономического роста сельской агломерации на 15–20 лет;
- 2) схемы территориального планирования агломерации. Согласно ст. 14 Градостроительного кодекса Российской Федерации подготовка

схемы территориального планирования субъекта Российской Федерации может осуществляться применительно ко всей территории субъекта или к ее частям, что применимо к агломерации;

3) комплексной инвестиционной программы, в которую должны включаться положения о том, каким образом изложенные в стратегии и схеме территориального планирования цели увязываются с бюджетами муниципальных образований, входящих в состав агломерации, намерениями частных инвесторов, программами государственно-частного партнерства.

Комплексный инвестиционный план — эффективный инструмент содействия формированию агломераций в современных условиях.

Критерии формирования городской и сельской агломераций в России

При создании агломераций должны соблюдаться следующие принципы:

- добровольность и общественная воля, сохранение границ существующих муниципальных образований;
- комплексность подходов к постановке стратегических задач и решению проблем территорий, входящих в агломерацию;
- существенное финансирование из регионального бюджета;
- поддержка на федеральном уровне инициатив по созданию сельских агломераций как сетевых структур освоения агроэкономического пространства страны.

Формирование преимущественно городских агломераций и определение ответственного координатора основываются на «Стратегии 2020» [6], вытекают из задач по модернизации экономики страны, поставленных Президентом Российской Федерации, и должны осуществляться по направлениям, представленным в табл. 2.

Переход к планированию и организации агломераций должен подразумевать формирование территорий вокруг одного или нескольких центров. С сельскими поселениями в наибольшей степени связаны те городские поселения, в которых свыше половины жителей занимаются переработкой сельскохозяйственной продукции, осуществляют ремонт сельскохозяйственной техники, транспортное обслуживание и т. д., чаще всего это существовавшие ранее районные центры, иные малые города и небольшие поселки. Эти города и поселки являются местными

центрами, концентрирующими социальную инфраструктуру для ежедневного обслуживания собственного и окружающего сельского населения. Именно такие городские поселения в совокупности с сельскими системами расселения должны создавать взаимосвязанные системы муниципальных образований, которые должны стать основой активизации хозяйственной деятельности и возрождения села. Данные системы взаимосвязанных городских и сельских поселений могут быть объединены в агломерации с целью решения межмуниципальных задач.

Параллельно должна решаться проблема восстановления малых городов, которые могут стать агломерационными центрами и подцентрами.

Объединение сельских и малых городских поселений в агломерацию позволяет превращать территорию в пространство (ареал) устойчивого и динамичного роста со значительным социально-экономическим эффектом.

На протяжении всей истории России именно сельские территории и продовольственный товарооборот страны служили основой наполнения бюджета и предоставляли возможности для освоения, укрепления новых территорий, формировали фундамент (демографический, продовольственный, пространственный и т. д.) побед в войнах

На этой базе может формироваться новый каркас агроэкономического пространства российской экономики. Малые и средние города получают при включении в агломерацию новые источники для своего возрождения благодаря концентрации, диверсификации производства и формировании полифункциональной структуры экономики.

Создание национального «ребрендинга» в сфере производства экологически чистого продовольствия (продукта) и агротуризма (услуги) должно стать началом формирования сельских агломераций.

Именно на этой основе возникает синтетическое явление аглокластеризации, наиболее

очевидным выражением которого выступает качественно новый бренд российской сетевизации.

В условиях глобальной экономики одним из важнейших способов сохранения суверенитета российского государства является укрепление агроэкономического пространства регионов страны

Муниципальные образования, включенные в агломерацию, получают следующие преимущества по сравнению с аналогичными субъектами, действующими автономно:

- укрепление и подъем сельских поселений, малых и средних городов, преобразование агроэкономического пространства;
- увеличение числа поселений, обладающих наиболее привлекательной средой в социальном отношении; возможность всех жителей агломерации пользоваться услугами, доступными проживающим в городах;
- предоставление жителям разных зон агломерации в полном масштабе доступа к трудовым, медицинским, образовательным, культурным, торговым и другим возможностям;
- возможность реализации более крупных инфраструктурных проектов и связанного с ними сервиса, коммуникаций, образовательной и инновационной инфраструктуры;
- рост благосостояния населения, повышение возможностей образования и профессиональной самореализации при сохранении преимуществ проживания в сельской местности, малом и среднем городском пространстве, что позволит уменьшить миграционный отток населения;
- возможность более эффективной координации стратегий устойчивого роста и т.д.

Основными характеристиками интегрированной территории сельской агломерации должны стать наращивание человеческого потенциала, создание рабочих мест, инфраструктура, экологическое равновесие, защита культурных традиций и т.д.

Среди ограничений на пути формирования сельских агломераций в России можно назвать отсутствие специального правового регулирования и системного подхода государства и его

регионов в деле формирования и поддержки сетевых структур в агроэкономическом пространстве регионов.

Содействие адекватному формированию агломераций как формы и комплексного инструмента модернизации экономики должно стать важной государственной задачей на перспективу.

Следствием процесса сетевизации является возникновение агломерационного и сетевого эффектов, которые позволяют суммировать экономический и демографический потенциал нескольких поселений.

Источниками финансирования проектов сельских агломераций на основе государственно-частного партнерства могут стать средства частных инвесторов, регионального и федерального бюджетов — бюджеты Инвестфонда России, Фонда реформирования ЖКХ, федеральных целевых и ведомственных программ.

Выводы

Для решения стратегических задач по обеспечению удовлетворения национальных интересов страны необходимы стратегия и целевая программа развития сетевых структур в агроэкономическом пространстве регионов страны, укрепление сельских территорий и поселений посредством создания кластерных и агломерационных систем.

Целевая программа должна быть направлена на формирование интегрированной социально-экономической территории с высоким качеством жизни населения, диверсифицированной экономикой и инфраструктурой.

Литература

1. Стратегия-2020: новая модель роста — новая социальная политика. М.: РАНХиГС, 2012. С. 791–792. URL: <http://2020strategy.ru/data/2012/03/14/1214585998/1itog.pdf>.
2. URL: www.gks.ru.
3. URL: <http://www.fedstat.ru/indicator/data.do>.
4. Лаппо Г., Полян П., Селиванова Т. Городские агломерации России// Демоскоп Weekly. URL: <http://demoscope.ru/weekly/2010/0407/tema05.php> № 407–408.
5. Коновалов А. Бизнес в стиле эко: как производить и продавать натуральные продукты. М.: Альпина Паблицер, 2012.
6. Модернизация России: территориальное измерение. СПб.: Алетея, 2011. 328 с.

УДК 336.02

Актуальные вопросы формирования инвестиционной привлекательности региона на современном этапе развития российской экономики*

В статье анализируются применяемые налоговые методы повышения эффективности инвестиционных проектов на региональном уровне, обобщается опыт субъектов Российской Федерации по формированию благоприятного налогового климата для привлечения инвестиций на свои территории, делаются соответствующие выводы.

Ключевые слова: инвестиционные проекты; инвестиционная привлекательность; налоговый климат.

The paper reviews some taxation methods used to enhance the investment projects efficiency at the regional level. It summarizes the experience of subjects of the Russian Federation on creating favorable tax climate to attract investment to their territories. The paper gives strong conclusions which are helpful in creating a new understanding.

Keywords: investment projects; investment attractiveness; tax climate.



Гончаренко Любовь Ивановна
д-р экон. наук, профессор,
зав. кафедрой «Налоги
и налогообложение»
Финансового университета
E-mail: ekنالогpravo@mail.ru



Савина Ольга Николаевна
канд. экон. наук, доцент
кафедры «Налоги
и налогообложение»
Финансового университета
E-mail: osavina-v@rambler.ru

Причины уменьшения инвестиционной привлекательности России

На современном этапе развития российской экономики на первый план выдвигаются задачи преимущественного развития отечественных наукоемких и высокотехнологичных отраслей и защиты внутреннего производителя, что предполагает увеличение инвестиционной составляющей российской экономики. В настоящее время отмечается низкая динамика роста инвестиций. Так, Минэкономразвития России уже дважды ухудшало прогноз по динамике роста инвестиций в 2014 г., который в настоящее время составляет 3,9%¹. Россия к тому же занимает лидирующие позиции по уровню износа основных производственных фондов (табл. 1, 2).

Многие эксперты сходятся во мнении, что приведенные статистические данные свидетельствуют о завершении в России процесса полной изношенности советской производственно-технологической базы [1].

В таких условиях злободневными становятся вопросы актуализации инвестиционной

* Статья опубликована в рамках выполнения прикладных научных исследований, выполняемых Финуниверситетом в 2014 г. в рамках государственного задания. Тема научного исследования — «Налоговые методы повышения эффективности инвестиционных проектов».

¹ URL: <http://www.economy.gov.ru/minec>.

Таблица 1

Степень износа основных фондов в целом по России

Показатели / год	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2011	2012
Износ основных фондов, %	41,9	39,4	41,2	44,0	42,2	42,8	44,3	44,1	44,4	45,3	46,8	47,7	47,7

Источник: URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/enterprise/fund.

Таблица 2

Распределение организаций по оценке возраста основных средств в целом по России, 2013 г., в % к общему числу организаций

Возраст, лет	Здания	Сооружения	Машины и оборудование	Транспортные средства
До 3	2	3	5	7
Свыше 3 до 5	3	5	10	15
Свыше 5 до 10	6	8	24	32
Свыше 10 до 15	6	7	24	21
Свыше 15 до 20	8	11	16	11
Свыше 20 до 30	22	27	13	4
Свыше 30	39	25	4	–
Средний возраст	25	21	13	9

Источник: URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/enterprise/fund/.

политики и разработки современных мер регулирования инвестиционного процесса не только на федеральном уровне власти, но и в субъектах Российской Федерации.

Факторы, сдерживающие инвестиционную активность в регионах

Основным фактором, сдерживающим инвестиционную активность в регионах, является недостаток собственных финансовых средств (табл. 3).

По данным Федерального казначейства, за 10 месяцев 2013 г. снижение общей суммы доходов консолидированных бюджетов субъектов Российской Федерации составило 5,2% по отношению к аналогичному периоду 2012 г. При этом налоговые доходы сократились на 3,8%, что обусловлено снижением поступлений налога на прибыль организаций за рассматриваемый период на 19,8%. При этом сокращение общего объема налогов, зачисляемых в региональные бюджеты, могло быть существенно больше, если бы не рост поступлений по другим налогам,

прежде всего по налогу на доходы физических лиц — на 4,2% (табл. 4).

В условиях недостаточности собственных средств значительно затруднено использование имеющихся в настоящее время источников инвестирования, включая кредитные ресурсы, ресурсы фондового рынка и т.д. При этом резервы улучшения инвестиционного климата в регионах России очевидны.

Это следует из разброса показателя роста иностранных инвестиций в региональном разрезе: дифференциация регионов по уровню притока прямых иностранных инвестиций (далее — ПИИ) является весьма существенной. Всего на долю десяти наиболее активно привлекающих иностранных инвесторов регионов приходится около 74% общего притока ПИИ в Россию. Москва и Санкт-Петербург являются основным «центром притяжения» ПИИ.

Условно все регионы подразделяются на «сырьевые» (в которых основная часть ПИИ направляется в отрасли, связанные с добычей полезных ископаемых), «столичные» (Москва и Санкт-Петербург) и «несырьевые» с благоприятным

Таблица 3

**Оценка факторов, ограничивающих инвестиционную деятельность,
% к общему числу организаций, в целом по России**

Фактор	2000 г.	2012 г.	2013 г.
Недостаточный спрос на продукцию	10	19	21
Недостаток собственных финансовых средств	41	64	59
Высокий процент коммерческого кредита	47	25	27
Сложный механизм получения кредитов для реализации инвестиционных проектов	39	13	14
Инвестиционные риски	35	27	27
Неудовлетворительное состояние технической базы	18	7	8
Низкая прибыльность инвестиций в основной капитал	8	10	13
Неопределенность экономической ситуации в стране	49	26	26
Несовершенная нормативно-правовая база, регулирующая инвестиционные процессы	36	11	9

Источники: URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/science_and_innovations/science/; Баранов Э.Ф., Бугакова Н.С., Гельвановский М.И. и др. Россия в цифрах / Краткий статистический сборник, 2013.

Таблица 4

Динамика налоговых доходов консолидированных бюджетов субъектов Российской Федерации в 2012–2013 гг.

Доходы	Динамика основных видов налоговых доходов в реальном выражении (10 мес. 2013 г. к 10 мес. 2012 г., %)	Доля в налоговых доходах (2012 г.), %
Налоговые доходы	-3,8	100
Налог на доходы физических лиц	4,2	39,0
Налог на прибыль организаций	-19,8	34,1
Налоги на имущество	9,2	13,5
Акцизы по подакцизным товарам	4,1	7,6
Налоги на малый бизнес	1,3	4,7

Источник: URL: roskazna.ru.

инвестиционным климатом, в которых усилиями региональных властей активизирована деятельность по созданию привлекательных для инвесторов условий (Калужская область, Республика Татарстан, Владимирская область и др.).

Имеются также регионы с нулевым притоком прямых иностранных инвестиций (республики Северо-Кавказского федерального округа) в силу того, что они вызывают у иностранных инвесторов

крайнее недоверие из-за криминальной активности и социальной неустойчивости.

В связи с продолжающейся нестабильностью экономического положения Российской Федерации многие ведущие экономисты считают необходимым привлечение в российскую экономику в более широких масштабах иностранных инвестиций. По данным национального рейтингового агентства, российские регионы отдают приоритет

Таблица 5

«Десятка» лидирующих и отстающих российских регионов с точки зрения роста инвестиций в основной капитал в 2013 г., % г/г

Регион	Инвестиции в осн. капитал (без МСБ и неформальной деятельности)	Инвестиции в промышленное производство
	2013	2013
	январь – май	январь – июнь
Астраханская область	228,8	139,9
Республика Ингушетия	194,7	111,8
Республика Тыва	193,2	98,8
Карачаево-Черкесская Республика	173,9	95,9
Республика Марий Эл	172,6	98,7
Республика Калмыкия	167,7	129,1
Магаданская область	155,3	105,8
Ростовская область	154,4	105,7
Владимирская область	138,6	97,4
Воронежская область	136,9	104,1
...		
Ленинградская область	58	91,4
Чувашская Республика	57,5	86,4
Чеченская Республика	51	94,6
Камчатский край	47,8	102
Республика Коми	46,9	101,4
Приморский край	41,4	110,2
Республика Адыгея	40,5	100,5
Еврейская авт. область	37,8	98,1
Вологодская область	28,2	102,7
Кабардино-Балкарская Республика	21	68,9

Источники: URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/science_and_innovations/science; Баранов Э.Ф., Бугакова Н.С., Гельвановский М.И. и др. Россия в цифрах / Краткий статистический сборник, 2013.

единичным крупным инвестиционным проектам, которые зачастую появляются не ежегодно, а от случая к случаю.

Однако огромное значение для России имеют не только внешние (иностраные), но и внутренние (российские) инвестиции. Распределение российских регионов по рейтингу инвестиционного климата по состоянию на 2013 г. выглядит, как представлено в табл. 5.

Стандарт деятельности органов исполнительной власти субъекта Российской Федерации по обеспечению благоприятного инвестиционного климата в регионе

Опираясь на действующий в российских регионах практический опыт по реализации мер, стимулирующих инвестиционную деятельность, Агентство стратегических инициатив в партнер-

Таблица 6

Количество внедренных разделов стандарта

Ямало-Ненецкий автономный округ, Ханты-Мансийский автономный округ, Кемеровская область, Красноярский край, Республика Тыва, Хабаровский край, Приморский край, Магаданская область, Приморский край, Оренбургская область, Республика Хакасия, Псковская область, Орловская область, Тамбовская область, Пензенская область, Чувашская Республика, Удмуртская Республика, Владимирская область, Костромская область, Воронежская область, Вологодская область, Ленинградская область, Мурманская область, Республика Коми	15/15
Тюменская область, Кировская область, Республика Бурятия, Чеченская Республика, Ростовская область, Саратовская область	14/15
Томская область, Иркутская область	13/15
Забайкальский край, Камчатский край, Смоленская область	12/15
Самарская область, Курская область, Ивановская область	11/15
Калининградская область	10/15
Омская область, Брянская область, Сахалинская область	9/15
Краснодарский край, Волгоградская область	8/15
Тверская область, Архангельская область, Амурская область	7/15
Рязанская область	6/15
Московская область, Республика Саха	5/15
Новосибирская область	4/15
Республика Карелия, Ставропольский край	2/15
Чукотский автономный округ	0/15
Республика Крым	0/15
Ульяновская область, Пермский край, Свердловская область, Республика Башкортостан, Липецкая область, Белгородская область	Пилотный, мониторинг

Источник: составлено авторами по данным Агентства стратегических инициатив. URL: www.asi.ru.

стве с общероссийской общественной организацией «Деловая Россия» подготовило Стандарт деятельности органов исполнительной власти субъекта Российской Федерации по обеспечению благоприятного инвестиционного климата в регионе (далее — Стандарт), в котором сделана попытка описать механизмы и инструменты взаимодействия региональных властей и инвесторов.

Стандарт включает 15 лучших инвестиционных практик по трем ключевым направлениям, а именно:

- разработка стратегии субъекта Российской Федерации в области обеспечения благоприятного инвестиционного климата (3 позиции);
- создание условий для осуществления предпринимательской и инвестиционной деятельности в субъекте (7 позиций),
- предоставление гарантий инвесторам (5 позиций).

Согласно Перечню поручений Президента Российской Федерации по итогам Государственного совета Стандарт стал обязательным для внедрения всеми регионами страны. С начала 2013 г. Агентство стратегических инициатив приступило к масштабированию Стандарта, осуществляя методологическую поддержку процесса внедрения, а также организационную поддержку деятельности экспертных групп. На текущий момент 24 региона полностью завершили внедрение Стандарта (табл. 6).

Налоговые стимулы повышения инвестиционной привлекательности регионов

Одним из основных направлений реализации положений Стандарта является разработка налоговых стимулов повышения инвестиционной привлекательности регионов. В настоящее время в стране действуют два инструмента при-

Таблица 7

Примеры особенностей предоставления инвестиционных налоговых льгот на региональном уровне в отдельных субъектах Российской Федерации, 2014 г.

Регион	Налог на имущество организаций			Налог на прибыль организаций			Гарантии инвесторам (в части порядка налогообложения)
	Льгота	Условия предоставления	Срок предоставления	Льгота	Условия предоставления	Срок предоставления	
Нижегородская область	Снижение ставки: 0,55%, 1,1%, 1,65%	В зависимости от удельного веса стоимости модернизации, реконструкции объекта в его остаточной стоимости на начало квартала, следующего за отчетным периодом, в котором проведена модернизация, реконструкция	В течение срока действия инвестиционного соглашения и не более пяти лет со дня, определенного инвестиционным соглашением, но не ранее вступления в силу закона Нижегородской области об утверждении соглашения	Снижение ставки с 17 до 13,5%	В зависимости от удельного веса выручки, полученной от реализации приоритетного инвестиционного проекта области, в общей сумме выручки от реализации товаров (работ, услуг)	В течение срока действия инвестиционного соглашения и не более пяти лет со дня, определенного инвестиционным соглашением, но не ранее вступления в силу закона Нижегородской области об утверждении соглашения	Вступающие в силу законы Нижегородской области, которыми вводятся новые налоги и сборы, а также повышаются существующие ставки, не применяются к субъектам инвестиционной деятельности, реализующим приоритетные инвестиционные проекты Нижегородской области, в течение срока действия инвестиционного соглашения и не более пяти лет со дня, определенного инвестиционным соглашением
Республика Башкортостан	Инвестиционных льгот нет	—	—	Снижение ставки до 13,5%	В зависимости от объема осуществленных капитальных вложений	На срок от 1 до 5 лет	Законодательно не определены
Новосибирская область	Ставка 0%	В течение срока окупаемости инвестиционного проекта, но не более 7 лет	Заключение инвестиционного соглашения	Снижение ставки до 13,5%	В течение срока окупаемости инвестиционного проекта, но не более 7 лет	Заключение инвестиционного соглашения	Законодательно не определены

влечения инвестиций в регионы: налоговый и бюджетный (распределение межбюджетных трансфертов). Второй метод, хотя и относится к неналоговым методам, благодаря реализации механизма распределения средств из фондов финансовой поддержки способствует активизации деятельности региональных властей по привлечению инвестиций, наращиванию налогового потенциала своих территорий, что должно привести к увеличению налоговых поступлений в бюджеты всех уровней.

Объемы налоговых доходных источников зависят от деятельности региональных (муниципальных) властей и составляют 80–90% общей величины консолидированного бюджета субъектов Российской Федерации. Так, доля зачислений в бюджеты субъектов от налога на прибыль организаций составляет 18% (2% — в федеральный бюджет), налога на доходы физических лиц — 80% (20% — в местные бюджеты), транспортного

налога — 100%, единого налога, применяемого при упрощенной системе налогообложения — 100%, налога на имущество организаций — 100%. Такое распределение позволяет получать дополнительные доходы для субъектов Российской Федерации и является основным инструментом, позволяющим стимулировать создание инвестиционного климата на территории регионов и их муниципальных образований.

Проанализируем ситуацию, складывающуюся в региональном законодательстве в части установления налоговых преференций, оказывающих влияние на инвестиционный климат в отдельных взятых регионах в 2014 г. (табл. 7).

Во многих регионах инвесторам предоставлено право уплачивать налог на прибыль организаций по пониженным ставкам при условии соблюдения определенных условий. Например, в Пермском крае, Ленинградской области введена пониженная ставка, равная 13,5%, независимо

Таблица 8

Применение пониженной ставки по налогу на прибыль организаций в доле, зачисляемой в бюджет Нижегородской области, в зависимости от удельного веса выручки по инвестиционному проекту*

Удельный вес выручки от реализации приоритетного инвестиционного проекта Нижегородской области в общей сумме выручки от реализации товаров (работ, услуг), %	Снижение ставки по налогу на прибыль, подлежащему зачислению в бюджет Нижегородской области, %
От 2 до 10	1,0
От 11 до 15	1,5
От 16 до 20	2,0
От 21 до 30	2,25
От 31 до 40	2,5
От 41 до 50	3,0
От 51 до 60	3,25
От 61 до 70	3,5
От 71 до 80	4,0
свыше 81	4,5

* Интернет-ресурс ГАРАНТ. URL: <http://base.garant.ru/20107458>.

Таблица 9

Условия применения пониженной ставки по налогу на прибыль организаций в доле, зачисляемой в бюджет Ленинградской области

Ставка 13,5%	Объем инвестиций	Срок предоставления льгот, лет
	От 50 до 500 млн руб. включительно	4
От 300 до 500 млн руб. включительно	4	
От 500 млн руб. до 3 млрд руб. включительно	5	
Свыше 3 млрд руб.	6	
Свыше 3 млрд руб.	8	

от размера и динамики финансово-экономических показателей инвестора. В Нижегородской области предоставление пониженных ставок для налогоплательщиков, осуществляющих инвестиционную деятельность, зависит от удельного веса выручки, полученной от реализации приоритетного инвестиционного проекта области, в общей сумме выручки от реализации товаров (работ, услуг) (табл. 8).

В Ленинградской области применение пониженной ставки налога на прибыль организаций зависит от объема инвестиций, срока реализации проекта, места регистрации организации-налогоплательщика, наличия договора,

заключенного с Правительством региона, о режиме господдержки инвестиционной деятельности (табл. 9).

В Свердловской области принят пакет законов об инвестиционных налоговых льготах, в которых дается определение понятию «приоритетный инвестиционный проект» и оговариваются условия признания его приоритетным для Свердловской области, в частности создание новых рабочих мест, повышенная, по сравнению со средним уровнем, заработная плата на предприятии, привлечение инвестиций в территории с низким экономическим потенциалом. Пониженная ставка налога на прибыль организаций

Таблица 10

Условия применения пониженной ставки по налогу на имущество, зачисляемой в бюджет Нижегородской области, 2013 г.

Удельный вес стоимости модернизации, реконструкции объекта в его остаточной стоимости на начало квартала, следующего за отчетным периодом, в котором проведена модернизация, реконструкция, %	Налоговая ставка, %
От 75 до 100	0,55
От 50 до 74	1,1
От 25 до 49	1,65

для налогоплательщиков, имеющих статус участника приоритетного инвестиционного проекта по новому строительству, установлена в размере 13,5%, а для налогоплательщиков, имеющих статус участника приоритетного инвестиционного проекта по модернизации, реконструкции и техническому перевооружению объектов основных фондов, — в размере 16%. Срок действия налоговой льготы в обоих случаях составляет 5 лет.

Большими полномочиями обладают регионы в предоставлении инвесторам льгот по налогу на имущество организаций. Согласно ст. 372 Налогового кодекса Российской Федерации, устанавливая налог, законодательные (представительные) органы субъектов Российской Федерации определяют налоговую базу, порядок и сроки уплаты налога, формы отчетности по налогу. При установлении налога законами субъектов Российской Федерации могут также устанавливаться налоговые льготы и основания для их использования налогоплательщиками.

Особый порядок обложения налогом на имущество организаций компаниями-инвесторами может осуществляться как в форме полного освобождения от уплаты налога, так и в форме применения пониженной ставки.

Например, в Нижегородской области предоставляются налоговые льготы по каждому объекту имущества организации в зависимости от удельного веса стоимости модернизации, реконструкции объекта в его остаточной стоимости на начало квартала, следующего за отчетным периодом, в котором проведена модернизация, реконструкция (в процентах), в виде установления следующих налоговых ставок, представленных в табл. 10.

В Республике Татарстан для инвесторов предусмотрено снижение ставки налога на иму-

щество организаций с 2,1 до 0,1%. В Ленинградской области льгота по налогу на имущество организаций составляет 0% при условии, что организации зарегистрированы в Ленинградской области, приоритетный для области инвестиционный проект будет реализован в течение трех лет, а имущество, поставленное на баланс, должно быть приобретено (создано) в рамках реализации инвестиционного проекта.

На современном этапе развития российской экономики на первый план выдвигаются задачи преимущественного развития отечественных наукоемких и высокотехнологических отраслей и защиты внутреннего производителя, что предполагает увеличение инвестиционной составляющей российской экономики

В ряде регионов, например в Саратовской области, предоставление налоговых льгот связано с величиной произведенных капитальных вложений, минимальный размер которых, дающий право на получение льготы, составляет 50 млн руб.

В большинстве субъектов Российской Федерации, так же как и в случае с налогом на прибыль организаций, льготы по налогу на имущество организаций предоставляются при условии заключения инвестиционного соглашения с администрацией региона (Ленинградская область, Нижегородская область, Ростовская область и др.).

Ряд регионов пошел по пути отказа от инвестиционных льгот общего характера, предоставляя льготы определенным категориям инвесторов. В Приморском крае предусмотрена ставка 0,5% в отношении объектов жилищного фонда и инженерной инфраструктуры жилищно-коммунального комплекса. В Белгородской области для организаций — участников приоритетного национального проекта «Развитие агропромышленного комплекса», реализующих инвестиционные проекты по производству зерновых культур и комбикормов в рамках областных целевых программ, в первый год срока окупаемости ставка составляет 0,1%, во второй год — 0,2%, в третий год — 0,3%, в четвертый год — 0,4%, в пятый год — 0,5%.

Есть регионы, в которых льготы инвестиционного характера отсутствуют: Ставропольский край, Республики Башкортостан, Бурятия, Дагестан, Калмыкия и др.

Широкое распространение в законодательной практике регионов получило предоставление налоговых льгот организациям, осуществляющим инвестиции в объекты инфраструктуры (строительство дорог — Саратовская область, строительство магистральных водопроводов — Ленинградская область).

Выводы

Обобщение опыта субъектов Российской Федерации по формированию благоприятного налогового климата, способствующего привлечению инвестиций, позволило сформулировать следующие выводы:

- несмотря на рост инвестиций, Россия по-прежнему находится в числе стран-лидеров по уровню износа основных производственных фондов, от которых зависят объем и качество выпускаемой продукции, ее конкурентоспособность, уровень издержек производства и эффективности работы организаций;

- для достижения современного уровня конкурентоспособности необходимо наращивать выпуск отечественной продукции, сопоставимой по номенклатуре, объему и качеству с импортируемой, для снижения зависимости от зарубежных поставок, а также развивать наукоемкие и высокотехнологичные отрасли;

- к факторам, сдерживающим инвестиционную активность в регионах, относятся недостаток финансовых средств; эпизодический

характер деятельности, направленной на совершенствование и корректировку концепции инвестиционной политики региона; недостаточность механизмов (стимулов), активизирующих деятельность региональных органов власти по привлечению инвестиций; недостаточное количество зарубежных инвесторов, влияющих на стабильность и устойчивость притока инвестиций; ограниченность финансовых ресурсов в регионах, что мешает оптимизации структуры имеющихся в настоящее время источников инвестирования и приводит к неразвитости институтов долгового финансирования и нестабильности в экономике;

- во всех регионах России осуществляется постепенная реализация единого Стандарта требований, способствующих увеличению притока инвестиций в регионы, с учетом необходимости развития приоритетных отраслей для каждого региона;

- все регионы России постепенно разрабатывают и вводят в действие нормы и положения налогового законодательства, призванные стимулировать инвестиционную деятельность в соответствии с требованиями Стандарта и прямо указывающие на отраслевую специализацию региона.

Литература

1. Чичкин А. Уровень износа основных фондов в России намного выше, чем в других странах БРИКС // Российская газета № 5519 (143).
2. Налоговый кодекс Российской Федерации. Части первая от 31 июля 1998 г. № 146-ФЗ и вторая от 5 авг. 2000 г. (с изм. и доп.).
3. Бюджетный кодекс Российской Федерации от 31 июля 1998 г. № 145-ФЗ (с изм. и доп.).
4. Гончаренко Л.И. Совершенствование налогового администрирования деятельности инновационных организаций // Сборник научных трудов «Налоги и бизнес. 20 лет налоговой системе России» М.: ООО «ТПП-Информ», 2011.
5. Савина О.Н. Организационно-методическое обеспечение мониторинга действующих инструментов налоговой поддержки инновационной деятельности в Российской Федерации // Региональная экономика: теория и практика. Москва, 2012. № 26 (257). С. 44.

УДК 336.22

Проблемы налоговой оптимизации в сфере налогообложения прибыли

Выделены наиболее дискутируемые проблемы современной теории и практики налогообложения — легализация налоговой базы и налоговая оптимизация, включая налоговую оптимизацию в сфере налогообложения прибыли. Систематизированы основные условия признания расходов в целях налогообложения прибыли. Обращено внимание на необходимость более эффективного использования института налогового консультирования.

Ключевые слова: налоговая база; легализация; международное налоговое сотрудничество; агрессивное налоговое планирование; налоговое консультирование; признание расходов.

The paper reviews the most pressing problems of modern theory and practice of taxation: the legalization of the tax base and tax optimization including optimization in taxation of profits. It systematizes the basic conditions for the recognition of expenses for profit taxation purposes. Attention is drawn to the need for more effective use of the tax consultancy.

Keywords: tax base; legalization; international tax co-operation; aggressive tax planning; tax consultancy; recognition of expenses.



Новоселов Константин Викторович

канд. экон. наук, доцент кафедры «Налоги и налогообложение» Финансового университета, государственный советник Российской Федерации 3 класса
E-mail: const75@mail.ru

Определение понятия «легализация налоговой базы»

В настоящее время наибольший интерес у специалистов вызывают проблемы легализации налоговой базы и налоговой оптимизации. Причем в легализации налоговой базы в наибольшей степени заинтересованы фискальные органы, а налоговая оптимизация стала неотъемлемым атрибутом управленческой деятельности многих бизнес-структур.

Под легализацией налоговой базы принято считать подтверждение подлинности, узаконения, придания юридической силы какому-либо акту

[1, с. 315] или подтверждение предмета налогообложения либо показателя (показателей), принимаемых в соответствии с Налоговым кодексом Российской Федерации (далее — НК РФ) в качестве налоговой базы того или иного налога. В юридической литературе справедливо отмечается, что «большинство предметов налогообложения нельзя непосредственно выразить в каких-либо единицах налогообложения. Для измерения предмета налогообложения первоначально необходимо избрать какую-либо физическую характеристику, какой-либо параметр измерения из множества возможных, т.е. определить масштаб налога» [2, с. 103]. В таких случаях говорят, что понятие «налоговая база» неадекватно понятию «предмет налогообложения», и, по сути, налоговая база необходима для исчисления налога. Поэтому на практике понятие «налоговая база» в ряде случаев означает одновременно и масштаб налога, и количественную или стоимостную оценку объекта налогообложения.

Если речь заходит о легализации налоговой базы, это означает, что официальная информация о наличии предмета налогообложения отсутствует. Сложность получения такой информации на практике становится причиной некоторого сужения данного понятия. Специалисты чаще ведут

разговор не о легализации налоговой базы, а о легализации доходов, определить размер которых на практике проще, особенно если среди налоговых юрисдикций, в которых осуществлял свою различную деятельность субъект налогообложения, налажен обмен информацией и существует понимание проблемы.

Определение критериев получения необоснованной налоговой выгоды

Международное налоговое сотрудничество в налоговой сфере позволяет в настоящее время реализовывать ряд мер, связанных с применением Генеральных норм права о недопустимости злоупотреблений в налоговой сфере (*General Anti Avoidance Rules*), а также с противодействием агрессивному налоговому планированию. Россия пока еще не имеет достаточно обширного опыта в формулировании проблем в области недопущения злоупотреблений в налоговой сфере. Однако некоторые подходы к решению данной проблемы уже намечены. К ним можно отнести применение критериев добросовестности налогоплательщиков, определенные Конституционным судом Российской Федерации, а также критериев необоснованной налоговой выгоды, используемых ВАС РФ. Так, в постановлении Пленума ВАС РФ от 12.10.2006 № 53 сформулированы положения, касающиеся получения налогоплательщиками необоснованной налоговой выгоды, которые могут проявляться:

- в доктрине деловой цели;
- в доктрине фиктивных операций;
- в доктрине существа над формой;
- в доктрине осмотрительности при выборе контрагента.

На практике иногда происходит смешение доктрин проявления необоснованной налоговой выгоды, например при выборе контрагента и определении деловой цели. Проблемы, связанные с получением необоснованной налоговой выгоды, возникают в связи с осуществлением налогоплательщиками финансовых операций в офшорах. Так, при поиске ответа на вопрос, насколько концепция необоснованной налоговой выгоды может замечать специальные правила по предотвращению злоупотреблений в налоговой сфере, в частности в сфере борьбы с использованием офшоров, — могут возникнуть сомнения в возможности применения соответствующих международных правил и реализации их последствий на основании концепции необоснованной налоговой выгоды в России [3].

Российская судебная практика пока не выработала единых подходов к решению проблемы неопределенности концепции необоснованной налоговой выгоды, что позволяет сделать вывод об отсутствии процедурных гарантий управления налоговыми рисками при извлечении необоснованной налоговой выгоды (налоговый рескрипт). В этой связи использование бесспорного порядка взыскания налоговых доначислений по делам о необоснованной налоговой выгоде требует разработки процедурных гарантий до завершения судебного спора. До тех пор пока такие гарантии не установлены, говорить о взвешенных подходах, используемых в практике арбитражных судов по делам о необоснованной налоговой выгоде, достаточно сложно и тем более сложно считать судебные решения фактором, минимизирующим налоговые риски.

Следует отметить, что в настоящее время в Государственную Думу Федерального Собрания Российской Федерации внесен проект федерального закона № 529775-6 «О внесении изменения в часть первую Налогового кодекса Российской Федерации», предусматривающий по сути реализацию положений постановления Пленума ВАС РФ от 12.10.2006 № 53 в налоговом законодательстве.

Согласно указанному постановлению налоговая выгода возникает у налогоплательщика в случае уменьшения налоговой обязанности посредством различных действий, перечень которых не является исчерпывающим. При этом само по себе получение налоговой выгоды не является противоправным явлением, свидетельствующим о недобросовестности налогоплательщика. ВАС РФ прямо допускает получение налогоплательщиком налоговой выгоды при документальном обосновании права на ее получение, а также если налоговым органом не доказано, что сведения в представленных документах неполны, недостоверны или противоречивы.

Таким образом, концепция налоговой выгоды построена на презумпции добросовестности налогоплательщика. Однако на практике нередко в результате применения налоговыми органами оценочных категорий, в частности таких, как «экономическая обоснованность», «должная осмотрительность», «злоупотребление правом», даже для налогоплательщиков, надлежащим образом исполняющих свои налоговые обязанности, могут наступить негативные налоговые последствия.

В связи с этим предлагается в НК РФ установить пределы осуществления прав и исполнения

обязанностей налогоплательщиком в налоговых правоотношениях, в соответствии с чем предлагается ввести принцип добросовестности налогоплательщика, определить понятие «злоупотребление правом», а также установить условия ограничения налоговым органом налогоплательщика в правах, предусмотренных законодательством о налогах и сборах, в случае неправомерного уменьшения им своих налоговых обязательств посредством отказа в признании неправомерных расходов или применении вычетов.

Решение проблемы агрессивного налогового планирования

Проблема агрессивного налогового планирования также требует законодательного решения.

В зарубежной и отечественной практике агрессивное налоговое планирование связывают, например:

- со злоупотреблением гражданско-правовыми инструментами, манипулированием ими без «деловой цели»;
- с конструированием искусственных схем налогообложения и налоговых отношений с контрагентами;
- с искажением отчетности или уничтожением документации;
- с использованием фиктивных институтов (субъектов) налоговых отношений;
- с формальным документооборотом;
- с номинальностью субъектов и др.

Все перечисленные составляющие агрессивного налогового планирования создают базу для незаконного и наказуемого (в условиях российского законодательства) уклонения от уплаты налогов.

Вместе с тем уже упоминавшийся законопроект № 529775–6 направлен также на решение проблемы использования налогоплательщиками формально правомерных действий с основной целью неисполнения (неполного исполнения) обязанности по уплате налогов или получения права на возмещение (возврат, зачет), т. е. на борьбу с «агрессивными» механизмами налоговой оптимизации.

Для добросовестных налогоплательщиков принятие законопроекта будет способствовать созданию нормальных условий ведения бизнеса и созданию благоприятной экономической среды путем устранения недобросовестной конкуренции. Данная цель может быть достигнута устранением с рынка «фирм-однодневок» и прекращением

необоснованного использования налогоплательщиками налоговых преференций.

Кроме того, принятие предлагаемого законопроекта может стать реальным инструментом в борьбе с размыванием налоговой базы путем использования «фирм-однодневок» и офшорных компаний во исполнение Послания Президента Российской Федерации Федеральному Собранию Российской Федерации на 2014 г.

Налоговое консультирование

Решение многих проблем агрессивного налогового планирования видится в широком применении института налогового консультирования при оказании следующих услуг:

- предоставление информации и участие в подготовке отчетности;
- содействие в подготовке документации;
- обоснование налоговых показателей, например налоговой нагрузки, и толкование норм налогового законодательства;
- предупреждение о налоговых рисках;
- недопущение переплаты налогов и т. д.

Особым статусом за рубежом пользуется услуга налоговых консультантов, заключающаяся в недопущении переплаты налогов, целевая направленность применения которой лежит в плоскости оптимального распределения финансовых ресурсов, тесно связанного с движением денежных потоков. Говоря о недопущении переплаты налогов, экономисты российских организаций берут на себя ответственность в части:

- правильного документального и обоснованного применения налоговых льгот;
- обоснованного применения различных налоговых вычетов (формирование затрат, использование вычетов и т. д.);
- контроля сроков, связанных с использованием права на возврат или зачет налоговых платежей;
- оптимального распределения налоговой нагрузки между предприятиями — участниками группы (объединения, холдинги);
- содействия в выборе оптимальных налоговых режимов субъектами малого и среднего предпринимательства;
- оказания помощи в выборе оптимальных приемов учетной политики и т. д.

Те же виды ответственности специалисты организаций и налоговые консультанты несут, решая другие вопросы налоговой политики (налогового планирования, налогового учета, анализа

налоговой нагрузки и т.д.). Проблема недопущения переплаты налогов налогоплательщиками на практике взаимосвязана с рисками недополучения налоговых платежей в бюджет. Рисковая ситуация может возникнуть из-за человеческого фактора, в том числе недостаточной профессиональной подготовки людей, участвующих в налоговом консультировании. В условиях существующего разночтения некоторых положений законодательства о налогах и сборах возникает риск разного восприятия сложившейся ситуации, в условиях которой решается задача недопущения переплаты налогов налогоплательщиком. Интересы государства и интересы налогоплательщика объективно могут расходиться в оценках и толкованиях спорной ситуации.

Решение проблемы налоговой оптимизации уплаты налога на прибыль

Налоговая оптимизация осуществляется налогоплательщиками чаще всего в сфере налогообложения прибыли, а точнее в части оптимизации и, как правило, сокращения расходов. Учитывая, что перечень расходов, принимаемых в налоговом учете для целей налогообложения, является закрытым, оптимизации на практике подвергаются расходы, включаемые в определенную статью НК РФ.

Известно, что в числе основных условий признания расходов в целях налогообложения прибыли значатся условия, связанные:

- во-первых, с документальным подтверждением расходов;
- во-вторых, с признанием расходов по производству и реализации продукции (работ и услуг), а также с признанием иных расходов, принимаемых при исчислении налоговой базы налога на прибыль.

Документально подтвержденными расходами считаются затраты, подтвержденные не только документами, оформленными в соответствии с российским законодательством, но и документами, составленными согласно обычаям делового оборота, применяемым в иностранном государстве, на территории которого были произведены соответствующие расходы, и (или) документами, косвенно подтверждающими произведенные расходы (таможенной декларацией, приказом о командировке, проездными документами, отчетом о выполненной работе в соответствии с договором) [4, с. 54]. В этой связи при рассмотрении содержания самих расходов и правомерности признания их

документального подтверждения налогоплательщиками не должны упускать из вида ряд сопутствующих проблем, возникающих в том числе в следующих случаях:

- документы составлены на иностранном языке;
- расходы подтверждены копиями документов;
- документы оформлены в электронном виде и др.

Наиболее сложным вопросом для однозначного трактования содержания расходов сотрудниками налоговых органов и налогоплательщиками является определение экономической обоснованности расходов, которые в главе 25 «Налог на прибыль организаций» НК РФ рассматриваются как экономически оправданные расходы. Однозначной позиции в отношении определения экономически оправданных расходов также не существует. Поэтому в практике налогового администрирования это понятие связано:

- с обстоятельствами, свидетельствующими о намерениях налогоплательщика получить экономический эффект в результате своей деятельности;
- с обоснованием расходов, уменьшающих в целях налогообложения прибыли полученные доходы. Такое обоснование не может быть сделано только с позиции целесообразности, рациональности, эффективности деятельности налогоплательщика или полученного результата. Эту оценку (эффективность и целесообразность) налогоплательщик осуществляет самостоятельно. НК РФ не содержит положений, позволяющих налоговому органу оценивать произведенные налогоплательщиками расходы с позиции их экономической целесообразности, рациональности и эффективности [4, с. 66].

Не останавливаясь на конкретике второго условия — признания расходов по производству и реализации продукции (работ и услуг), а также иных расходов, принимаемых при исчислении налоговой базы налога на прибыль, можно отметить условия, без выполнения которых решить проблему оптимизации налоговых расходов на практике невозможно:

- распределение расходов будущих периодов исходя из условий конкретных сделок (договоров);
- распределение расходов при переводе отдельных видов деятельности на единый налог на вмененный доход;
- определение стоимости материально-производственных запасов, включая расходы на спецодежду, средства индивидуальной и коллективной

защиты, форменную одежду, технологические потери и расходы, связанные с использованием норм естественной убыли;

- определение стоимости расходов на оплату труда, включая расходы на премирование и материальную помощь, пособия по временной нетрудоспособности, оплату труда в выходные (праздничные) дни, во время нахождения в командировке, оплату труда совместителей, по дополнительным отпускам, доставке работников к месту работы, по бесплатному питанию, страховым взносам, расходам на оплату найма жилого помещения и др.;

- определение величины амортизационных отчислений и расходов на операции с амортизируемым имуществом. В силу большой стоимости амортизируемых объектов основных средств и нематериальных активов данные расходы в большинстве организаций реального сектора экономики оказывают существенное влияние на величину налоговой базы налога на прибыль организаций;

- определение стоимости отдельных видов прочих расходов, связанных с производством и реализацией продукции (работ, услуг), включая налоги и сборы, таможенные пошлины, лизинговые и другие арендные платежи, расходы на приобретение права на земельные участки, расходы на рекламу, продвижение товаров в торговых сетях и др.;

- признание иных расходов для целей налогообложения, которое чаще всего сопряжено с согласованностью налогового и других видов законодательства Российской Федерации, например расходов на обязательное и добровольное имущественное страхование, расходов на НИОКР, расходов на освоение природных ресурсов, внереализационных расходов и убытков, приравненных к внереализационным расходам.

Выводы

Отечественная практика решения проблем налоговой оптимизации в сфере налогообложения прибыли не допускает нарушения баланса государственных и частных интересов в обществе. Напротив, эта деятельность должна быть нацелена на экономический рост и обеспечение устойчивости показателей, формирующих налоговую базу по налогу на прибыль. Проблемы легализации налоговой базы касаются не только налога на прибыль, но и, как правило, доходов. Правильное соотношение и распределение доходов и расходов

по основным видам деятельности налогоплательщиков требует решения ряда проблем, связанных с агрессивным налоговым планированием и, как следствие, с уходом налогоплательщиков от налогообложения. Налоговый контроль формирования налоговой базы налога на прибыль (возможно, и легализации какой-то ее части) во многом зависит от организации обмена информацией между налоговыми органами России и зарубежных стран.

Кроме того, на международном уровне решение данных проблем может быть сопряжено с налоговой конкуренцией, поскольку каждое государство намерено бороться за своего налогоплательщика. К сожалению, борьба с агрессивным налоговым планированием в условиях налоговой конкуренции стран ведется только на политическом уровне, чаще всего без полного учета экономических потребностей развития конкретных стран.

В этой связи для решения проблем налоговой оптимизации в России необходима взвешенная налоговая политика, учитывающая требования международного сообщества и задачи экономического развития страны, ее регионов и отдельных налогоплательщиков.

Литература

1. Толкушкин А.В. Энциклопедия российского и международного налогообложения. М.: Юристъ, 2003. 910 с.
2. Налоговое право: учебник / под ред. С.Г. Пепеляева. М.: Юристъ, 2004. 591 с.
3. Щекин Д. Генеральные нормы права о недопустимости злоупотреблений в налоговой сфере: работают ли они в действительности или только отпугивают иностранных инвесторов. Материалы Международного налогового форума МАНК-2013: Санкт-Петербург, 19 сентября 2013 г.
4. Новоселов К.В. Налог на прибыль: руководство по формированию налоговой базы, исчислению и уплате налога: учебно-практическое пособие. 6-е изд. М.: АйСи Групп, 2014. 328 с.
5. Миронова О.А., Новоселов К.В. Проблемы и риски формирования налоговой базы от доходов и прибыли // Экономические науки. 2014. № 1. С. 117–121.
6. Гончаренко Л.И. Налоговые риски: теория и практика управления // Финансы и кредит. 2009. № 2. С. 2–11.

УДК 336.025

Роль корпоративного налогового менеджмента в финансовой политике организации

Недостаток юридической базы, неоднозначность трактовок понятий «налоговая оптимизация» и «налоговая минимизация» обусловили необходимость более глубокого исследования данных вопросов и уточнения понятийного аппарата. В статье предлагается авторское определение корпоративного налогового менеджмента, основанное на различных подходах ведущих ученых и практиков, а также исследована и выявлена последовательная взаимосвязь корпоративного налогового менеджмента и финансовой политики организации.

Ключевые слова: финансовая политика; налоговый менеджмент; корпоративный налоговый менеджмент; налоговое планирование; налоговая оптимизация.

Insufficient legal framework, the ambiguity of interpretations of concepts «tax optimization» and «tax minimization» made it necessary to conduct a more in-depth study of these issues and refinement of definitions. The author used different approaches developed by leading researchers and experts in the field to elaborate his definition of corporate tax management. Furthermore, the author revealed a consistent interrelation between corporate tax management and financial policies of the organization.

Keywords: fiscal policy; tax management; corporate tax management; tax planning; tax optimization.



Грищенко Юлия Игоревна

канд. экон. наук, доцент
кафедры «Финансовый менеджмент» Финансового университета, ведущий аудитор ООО «Террафинанс»
E-mail: pochta2807@gmail.com

Понятие и виды налогового менеджмента

Становление налогового менеджмента в России как науки началось в 1990-е гг. Теоретическими и методологическими разработками в области налогового менеджмента в России занимались такие ведущие ученые и практики в области налогов и финансов, как С. В. Барулин, Е. С. Вылкова, Л. И. Гончаренко, А. Ю. Казак, Л. С. Кири-

на, Г. И. Хотинская, А. Г. Седов, О. А. Борзунова, И. С. Ломакина и др.

В научной литературе налоговый менеджмент рассматривается с позиции государства и компаний. Налоговый менеджмент на макроуровне осуществляется государственными органами в рамках всего государства, что подразумевает разработку налоговой политики в целом, организацию и функционирование всей налоговой системы, выработку основных приоритетов на долгосрочные и краткосрочные периоды, налоговое администрирование и налоговый контроль [1]. Что касается микроуровня, то он направлен на внутрифирменное управление налоговыми платежами, самоконтроль и пр.

Федеральным законом от 05.05.2014 № 99-ФЗ внесены изменения в главу 4 части первой Гражданского кодекса Российской Федерации (далее — ГК РФ), вступившие в силу с 1 сентября 2014 г., свидетельствующие о законодательном закреплении понятия «корпорация».

Исследования различных подходов авторов к определению налогового менеджмента на

Таблица 1

Определения корпоративного налогового менеджмента

Автор	Определение
Барулин С.В.	Это система управления налоговыми потоками коммерческой организации путем использования научно обоснованных рыночных форм и методов и принятия управленческих решений в области налоговых доходов и налоговых расходов на микроуровне [6]
Антонов С.А.	Это совокупность правил, принципов и средств управления налоговыми потоками на уровне организации с целью приведения их к оптимальности и упорядоченности, с учетом действующего налогового законодательства и стратегии развития организации [3]
Осадчая О.П.	Это совокупность организационных, методических, технологических средств, правил и принципов управления формированием налогооблагаемыми базами на уровне бизнес-единицы и на уровне корпоративного объединения с целью приведения консолидированных налоговых потоков к оптимальности и упорядоченности, с учетом действующего налогового законодательства и стратегии развития корпорации [4]

Таблица 2

Трактовка термина «оптимизация» и «минимизация»

Источник	Термины	
	«минимизация»	«оптимизация»
Англо-русский экономический словарь [13]	Уменьшение, сведение к минимуму	Выбор наилучшего варианта из всех возможных

микроуровне, приведенные в табл. 1, показали, что налоговый менеджмент на микроуровне представляет собой корпоративный налоговый менеджмент, так как субъектом управления выступает корпорация. Однако в определениях корпоративного налогового менеджмента, как правило, по-разному характеризуется субъект управления (организация, компания, корпорация, предприятие и пр.).

Таким образом, различные подходы авторов к характеристике субъекта корпоративного налогового менеджмента, закрепление на законодательном уровне понятия «корпорация» делают необходимым уточнение понятийного аппарата. По мнению автора данной статьи, *корпоративный налоговый менеджмент — совокупность методов управления и контроля налоговых потоков корпорации с целью их оптимизации.*

Существенную долю в финансовых потоках организации составляют налоговые платежи. Как правило, от грамотного и эффективного

решения, принятого с учетом налоговых последствий, зависят финансовая устойчивость организации, дальнейшее развитие бизнеса, возможность его роста. Особенности развития налогообложения в стране, необходимость управления налоговыми издержками организации обусловили появление самостоятельной отрасли финансового менеджмента — корпоративного налогового менеджмента [2].

Корпоративный налоговый менеджмент — составная часть финансового менеджмента, поскольку его главной целью является максимизация благосостояния собственников организации посредством эффективного управления финансовыми ресурсами на микроуровне.

Следует отметить, что корпоративный налоговый менеджмент как более широкое понятие не ограничивается налоговым планированием или оптимизацией ввиду того, что включает в том числе налоговый самоконтроль, выявление и устранение ошибок. По мнению Л.С. Кириной, предметом корпоративного налогового

менеджмента являются организация процесса управления налоговыми потоками организации; налоговое планирование и регулирование; налоговый контроль (самоконтроль) [5].

Таким образом, в широком смысле организация налогового планирования — это совокупность организационных форм и методов налогового планирования, налоговой оптимизации и самоконтроля.

В связи с тем что в экономической литературе применяются понятия «минимизация налогов» и «оптимизация налогов», возникает необходимость разграничения этих близких, но не равнозначных терминов.

Налоговая оптимизация и налоговая минимизация

Прежде чем говорить о налоговой оптимизации и минимизации, следует рассмотреть трактовку термина «оптимизация» и «минимизация» с экономической точки зрения (см. табл. 2).

Налоговая минимизация и оптимизация направлены на достижение единой цели — снижение налоговой нагрузки организации. Однако если налоговая минимизация направлена на простое сокращение налоговых платежей, оптимизация налоговых платежей имеет системный характер, тесно увязанный с критериальной оценкой вариантов и с расходной политикой предприятия [6].

Понятие «налоговая оптимизация» шире понятия, подразумевающего обычное стремление налогоплательщика минимизировать налоговые платежи, и должно применяться при налоговом планировании, регулировании и контроле.

Применительно к налогообложению организаций термин «налоговая оптимизация» трактуется в отечественной литературе по-разному. В широком смысле, по мнению автора, налоговая оптимизация — процесс, связанный с выбором эффективного способа формирования и распределения финансовых ресурсов налогоплательщика с целью достижения наиболее выгодной величины налоговой базы.

Следует отметить, что законодательно термин «налоговая оптимизация» не закреплен, однако в соответствии со ст. 209 ГК РФ собственник имеет право совершать любые, не противоречащие закону действия с принадлежащим ему имуществом.

Налоговое планирование и финансовая политика организации (корпорации)

Под финансовой политикой организации (корпорации) в экономической теории принято понимать совокупность целенаправленных действий с использованием финансовых отношений, предполагающую определение целей и средств их достижения.

Корпоративный налоговый менеджмент — совокупность методов управления и контроля налоговыми потоками корпорации с целью их оптимизации

Финансовая политика организации (корпорации) направлена на достижение стратегических и тактических целей деятельности и во многом зависит от социально-экономической политики государства. Понятие «финансовая политика организации» закреплено в Методических рекомендациях по реформе предприятий (организаций), утвержденных приказом Минэкономки России от 01.10.1997 № 118. К основным направлениям формирования финансовой политики организации относят разработку налоговой, кредитной и инвестиционной политики, выбор дивидендной политики и т.д. [7].

В широком смысле организация налогового планирования — это совокупность организационных форм и методов налогового планирования, налоговой оптимизации и самоконтроля

В настоящее время практически каждый налогоплательщик ставит перед собой цель — формирование эффективной модели налогового планирования и прогнозирования, что определяется рядом причин. К объективным причинам можно отнести вариативность — у налогоплательщика существуют возмож-

ность выбора налогового режима, потребность контроля и планирования финансовых потоков. Субъективной причиной является желание налогоплательщика оптимизировать налоговые платежи. Таким образом, потоки налоговых платежей организации требуют определенного управляющего воздействия, основанного на четкой финансовой политике организации. Можно утверждать, что налоговое планирование является важнейшим элементом процесса управления налогообложением организации и осуществляется в рамках финансовой политики организации, от которого напрямую зависит финансовое положение организации не только в текущем периоде, но и в долгосрочной перспективе.

Рассмотрим различные подходы авторов к определению «налоговое планирование». Так, Д.Ю. Акулинин отмечает, что налоговое планирование — это процесс предопределения и формирования размера налоговых обязательств посредством выбора оптимального сочетания и построения различных правовых форм деятельности и размещения активов в целях снижения налогового бремени в рамках действующего налогового законодательства [8].

О.В. Борисова утверждает, что налоговое планирование — это «целенаправленная деятельность корпорации, ориентированная на максимальное использование всех нюансов существующего налогового законодательства в целях уменьшения налоговых платежей в бюджет, а также сумм пени за несвоевременную уплату налогов и сумм штрафных санкций за нарушение налогового законодательства» [5].

С.М. Рюмин считает, что налоговое планирование осуществляется с целью минимизации налогов [8]. При этом, на наш взгляд, следует уточнить, что налоговое планирование связано не с минимизацией налогов, а с их оптимизацией, так как данные понятия неравнозначны.

Выводы

Понятия «корпоративный налоговый менеджмент» и «финансовая политика организации (корпорации)» тесно связаны. Важнейшая роль в оптимизации налоговых издержек отводится методам налогового планирования, составляющим налоговую политику организации, реализация которой осуществляется в рамках общей

финансовой политики. А эффективное налоговое планирование высвобождает дополнительные финансовые ресурсы корпорации на их дальнейшее рефинансирование для достижения основной цели организации.

Литература

1. Борзунова О.А. Налоговый менеджмент: понятие и правовые основы // Право и управление. XXI век. 2008. № 2.
2. Кирина Л.С. Налоговый менеджмент в организациях: учебник для магистров. М.: Юрайт, 2014. 279 с.
3. Антонов С.А. Теоретические подходы к организации корпоративного налогового менеджмента // Управление экономическими системами. URL: <http://www.uecs.ru/logistika/item/1527-2012-09-12-06-20-48> (дата обращения: 31.05.2014).
4. Осадчая О.П. Корпоративный налоговый менеджмент и корпоративное налоговое управление: трансформация понятий // Управление экономическими системами. URL: <http://www.uecs.ru/ekonomika-prirodopolzovaniy/item/2515-2013-11-09-06-21-42> (дата обращения: 31.05.2014).
5. Борисова О.В., Малых Н.И., Грищенко Ю.И., Овешникова Л.В. Корпоративные финансы: Теория и практика: учебник для академического бакалавриата. — М.: Юрайт, 2014. 651 с.
6. Барулин С.В., Ермакова Е.А., Степаненко В.В. Налоговый менеджмент. М.: Омега-Л, 2007. 272 с.
7. Мизгулин Д.А. К проблеме идентификации содержания понятия «управление налогообложением» // Вестник УрФУ. Серия «Экономика и управление». 2012. № 1.
8. Шестакова Е.В. Налоговое планирование. Теория и практические рекомендации с материалами судебной практики. М.: Юстицинформ, 2010. 160 с.
9. Гончаренко Л.И. Методическое и организационное обеспечение налогового мониторинга как элемента налогового менеджмента коммерческого банка // Экономические и гуманитарные науки. 2010. № 1.
10. Англо-русский экономический словарь. URL: http://economy_en_ru.academic.ru/40792/minimization (дата обращения: 06.07.2014).

УДК 347.73:336.2

О состоянии налогового контроля в России

В статье оценивается состояние налогового контроля в России как значимого института современной экономики. По результатам исследования законодательной базы, практики налогообложения и статистики государственных органов отмечается недостаточная эффективность налогового контроля в решении актуальных экономических задач и выдвигаются предложения по его улучшению.

Ключевые слова: налог; налоговая проверка; налоговый спор; налоговое администрирование; защита прав налогоплательщика.

The paper points out that the tax control plays an important role in the modern Russian economy. But an extended research carried out in the field of legislative framework, practice of taxation and statistics of state bodies revealed insufficient efficiency of tax control in dealing with nowadays economic problems. Several suggestions are put forward in order to improve the tax control.

Keywords: tax; tax audit; tax dispute; tax administration; protection of taxpayer rights.



**Ильин Андрей
Владимирович**

канд. экон. наук, доцент
Сибирского института
управления – филиала
РАНХиГС
E-mail ilina2007@mail.ru

Состояние налогового контроля

В соответствии с Федеральным законом от 27.07.2006 № 137-ФЗ «О внесении изменений в часть первую и часть вторую Налогового кодекса Российской Федерации и в отдельные законодательные акты Российской Федерации в связи с осуществлением мер по совершенствованию налогового администрирования» право налоговых органов по истребованию у налогоплательщиков документов на камеральную налоговую проверку (далее — КНП) было существенно ограничено. По сути, камеральная налоговая проверка налоговых деклараций организаций и индивидуальных предпринимателей, в которых фигурируют подлежащие уплате суммы налогов, в том числе самые

минимальные, становится в настоящее время формальностью. Кроме того, может возникнуть парадоксальная ситуация: несколько камеральных налоговых проверок, осуществленных за множество налоговых периодов, могут не выявить у налогоплательщика налоговых правонарушений, а по результатам последующей выездной налоговой проверки уплаты налогов за те же налоговые периоды налогоплательщику могут быть начислены налоги на суммы в несколько миллионов рублей.

Показательно, что в экономической литературе почти не обсуждается вопрос об эффективности камеральных налоговых проверок согласно нормам ст. 88 Налогового кодекса Российской Федерации (далее — НК РФ). И это понятно: камеральные налоговые проверки, с одной стороны, недостаточно способствуют правильному исчислению налогоплательщиками налогов, а с другой стороны, не оказывают должного влияния на снижение объемов теневой экономики, незаконное обналичивание денежных средств, уменьшение недобросовестной конкуренции, ликвидацию практики выплаты «серой» зарплаты. Неслучайно в 2013 г. Правительство РФ внесло в Государственную Думу законопроект, касающийся противодействия незаконным финансовым операциям и предусматривающий существенное изменение ст. 88 НК РФ в части документов, которые налогоплательщик обязан представить

Таблица 1

Основные показатели работы налоговых органов*

Показатели	2011 г.	2012 г.	2013 г.
Количество ВВП коммерческих организаций	51 653	45 083	33 205
Охват ВВП коммерческих организаций, %	1,04	0,88	0,63
Средняя сумма начисленных налогов на одну ВВП организации, тыс. руб.	3926	5075	6129
Количество ВВП физических лиц	15 700	10 858	8126
Средняя сумма начисленных налогов на одну ВВП физического лица, тыс. руб.	770	738	1032
Средняя сумма начисленных налогов на одну КНП, тыс. руб.	1,4	1,6	1,6
Сумма уменьшенных платежей по решениям судебных и вышестоящих налоговых органов, млн руб.	125 897	85 842	78 061
% доначисленных сумм	31,6	20	19,5
Взыскано, млн руб.	177 382	160 865	189 590
% доначисленных сумм	44,5	37,4	47,6

* Составлено на основании отчета 2-НК, опубликованного на сайте ФНС России.

налоговому органу перед началом камеральной налоговой проверки.

Современное состояние налогового контроля характеризуется тенденцией к целенаправленному снижению числа выездных налоговых проверок (табл. 1) в целях создания либеральной и конкурентной налоговой системы, избавляющей налогоплательщика от излишнего административного воздействия. Саму эту идею, конечно, можно только приветствовать, но возникает вопрос: как при таком подходе в российской экономике, во многом построенной на наличном денежном обращении и скрытой форме оплаты труда, сократить теневой сектор экономики?

Охват бизнеса выездными и камеральными налоговыми проверками

Анализ данных отчета, составленного по форме № 2-НК (см. табл. 1) показывает, что охват бизнеса выездными налоговыми проверками (далее — также ВВП) несоразмерен размерам уклонения налогоплательщиков от уплаты налогов.

В монографии [1, с. 42] приводятся данные опроса фонда «Общественное мнение». К неуплате налогов с пониманием относятся 69% россиян, 28% — с одобрением, а с осуждением — только 5%. Иными словами, 95% граждан России воспринимают уклонение от уплаты налогов как естественное, нормальное поведение, не являющееся общественно опасным и заслуживающим наказания. Консолидированный бюджет Российской Федерации ежегодно недополучает порядка 40% налогов [2, с. 41]. Исследователи

проблем налогообложения пишут, что 60% общего числа юридических и физических лиц не осуществляют в полной мере налоговые выплаты в бюджет [3, с. 8]. Действительный уровень уплаты налогов по организациям — 50–60%, у индивидуальных предпринимателей — 20–30% [4, с. 21–22].

На этом фоне выездные налоговые проверки на регулярной основе проводятся только у очень небольшого количества налогоплательщиков: крупнейшего (600 налогоплательщиков) и крупного бизнеса (2000 налогоплательщиков), учитываемых в специально созданных налоговых органах и формирующих основной объем налоговых поступлений в бюджет. Можно утверждать, что вероятность проведения налоговых проверок у иного бизнеса, как раз и имеющего значительные объемы теневых оборотов, крайне незначительна.

Иная ситуация сложилась с взысканием с налогоплательщиков — физических лиц налогов, исчисление и уплату которых абсолютно в полном объеме контролируют налоговые органы. Осуществляя процедуру их принудительного взыскания, налоговые органы ежегодно подают в суды около 3,5 млн заявлений, касающихся крайне незначительных сумм недоимок, при рассмотрении которых споров обычно не возникает, причем число этих заявлений имеет тенденцию к росту.

Нетрудно заметить, что весь процесс полного ежегодного исчисления и взыскания незначительных сумм налогов с физических лиц связан с огромными материальными и временными затратами. И только в 2010 г. государство установило и в 2013 г. повысило пороговые суммы взыскания недоимки.

Раньше налоговый орган был обязан инициировать процедуру судебного взыскания по любым суммам налогов, независимо от их величины.

Таким образом, можно сделать вывод, что полноценный контроль за уплатой организациями и индивидуальными предпринимателями налогов недостаточен, и это становится причиной неуплаты значительных сумм налогов и происходит в то время, когда налоговые органы несут большие издержки по взысканию в судебном порядке небольших сумм недоимки с физических лиц.

Возникает резонный вопрос: зачем взыскивать трудоемкие налоги, требующие от работников налоговых и судебных органов больших трудозатрат, если организации и индивидуальные предприниматели все равно их исчисляют, «как хотят», а государство требуемый налоговый контроль не осуществляет? Ведь истинные размеры теневой экономики и собираемость налогов за годы налоговой реформы в лучшую сторону изменились незначительно.

Неэффективность мер, направленных на снижение налоговой нагрузки

Предпринятые в начале XXI в. меры по снижению налоговой нагрузки, являющиеся следствием проведения экономической политики в духе неоклассических положений, которых придерживаются сторонники «экономики предложения», сами по себе без эффективного налогового контроля недостаточны. Это становится причиной лишения налогов статуса «встроенного стабилизатора экономики» и требует иных методов воздействия на налогоплательщиков, о чем косвенно свидетельствует практика работы налоговых органов. Соответственно продолжающаяся минимизация масштабов налогового контроля далеко не бесспорна, так как она ослабляет возможности государственного регулирования экономики и проведения экспансионистской фискальной политики. Более того, она способствует, по сути, формированию предпосылок для налоговых правонарушений со стороны отдельных налогоплательщиков, которые руководствуются правилом: чем ниже вероятность выявления налоговых правонарушений и пресечения неконкурентных преимуществ, т.е. появления каких-либо издержек, тем меньше стимулов исполнять законодательство о налогах и сборах и уменьшать собственный доход.

Поэтому либеральные идеи, касающиеся теории экономики, предложения по сокращению налоговой нагрузки на распределяемую прибыль и доходы от

занятости, снижения налоговых ставок и их регрессии, расширения перечня расходов для целей налогообложения, отмены отдельных налогов, не окажут, по нашему мнению, должного эффекта на уменьшение уклонения от уплаты налогов. Общество не получит желаемого расширения налоговой базы, ибо проблема не столько в постепенном и трудном выходе из пресловутой «налоговой ловушки», сколько в безнаказанности уклонения от уплаты налогов. Отсюда результатом снижения масштабов налогового контроля является еще большее вовлечение бизнеса в теневую экономику и углубление неравенства налогоплательщиков.

Наш вывод о недостаточной эффективности существующего налогового контроля в противодействии налоговым правонарушениям убедительно подтверждает и внесенный в 2013 г. в Государственную Думу законопроект, предлагающий исключить особый порядок возбуждения уголовных дел по налоговым преступлениям. Сейчас он реализуется только при направлении налоговыми органами материалов налоговых проверок. Авторы законопроекта предлагают отойти от либерализации в налоговой системе России и не ставить налоговые статьи Уголовного кодекса Российской Федерации в зависимость от норм законодательства о налогах и сборах. Фактически это означает признание невозможности налоговых органов самостоятельно изменять ситуацию в налогообложении к лучшему и постановку этой задачи перед Следственным комитетом, имеющим существенно иные результаты деятельности по борьбе с налоговыми преступлениями (рис. 1).

Отсюда складывается нелогичная для налоговой системы России ситуация: налоговые органы, которые в силу своей компетенции обязаны осуществлять налоговый контроль, снижают его масштабы в результате либерального подхода к регулированию экономики, а правоохранительные органы, не руководствующиеся законодательством о налогах и сборах, силовое давление на бизнес наращивают. Соответственно институциональные проблемы экономики, связанные с защитой права частной собственности, беспрепятственным осуществлением предпринимательской деятельности, оттоком капитала и инвестиционной активностью, о которых много говорят политики и экономисты, остаются без должного внимания и еще более обостряются.

Требуют неотложного решения проблемы осуществления налогового контроля в отношении «брошенных» организаций, которые активно обсуждаются в экономической литературе [6, с. 42–47; 7, с. 42].

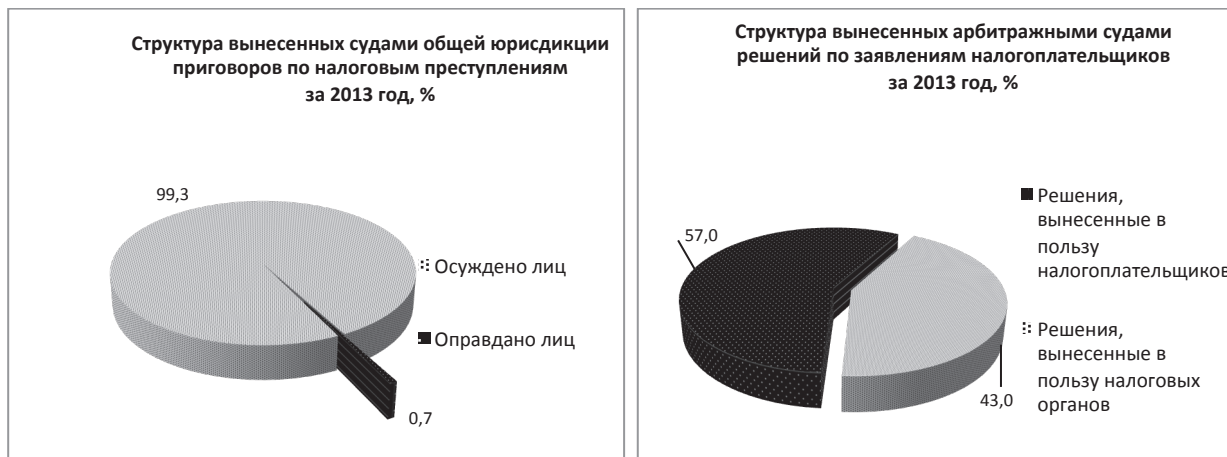


Рис. 1. Структура приговоров судов общей юрисдикции по налоговым преступлениям и актов арбитражных судов по налоговым спорам

Источник: составлено на основании справки ВАС РФ «О рассмотрении арбитражными судами Российской Федерации дел с участием налоговых органов за 2013 год» и отчета «О числе привлеченных к уголовной ответственности и мерах уголовного наказания» Судебного департамента Верховного Суда РФ за 2013 г., опубликованных на сайтах ВАС РФ и Верховного Суда РФ.

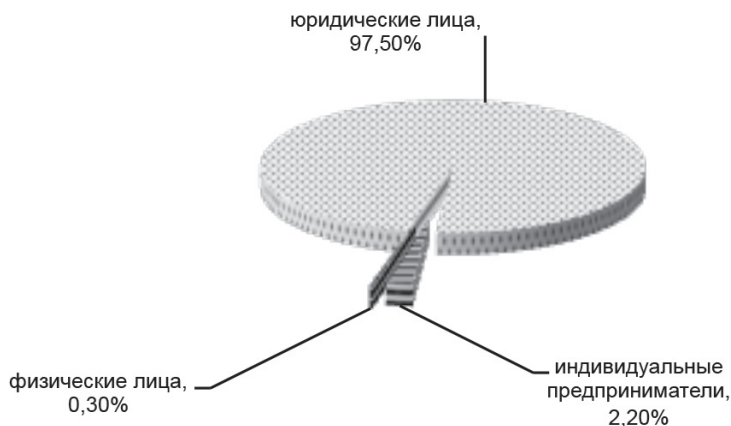


Рис. 2. Структура безнадежной и списанной задолженности по налогам и пеням за 2006–2013 гг.

Источник: составлено на основании данных формы 4-НМ «Задолженность по налогам и сборам, пеням и налоговым санкциям в бюджетную систему Российской Федерации», опубликованной на сайте ФНС России.

Анализ опубликованной на сайте ФНС России формы 1-ЮР за период 2005–2013 гг. показывает, что сокращение числа выездных налоговых проверок проходило на фоне роста количества коммерческих организаций, находящихся в стадии ликвидации, в 43,4 раза, в связи с реорганизацией — в 13,8 раза, с ликвидацией — в 5 раз, внесших изменения в учредительные документы — в 2,8 раза, в сведения, содержащиеся в ЕГРЮЛ, — в 3,1 раза. Из формы 1-ЮР ФНС России следует: за 2011 г. в стране прекратили предпринимательскую деятельность 519,1 тыс. коммерческих организаций, за 2012 г. — 530,4 тыс., за 2013 г. — 420,9 тыс.

В судебной практике имеются случаи констатации действий физических лиц по «избавлению» от организаций со значительными суммами начисленных в ходе налогового контроля налогов. Так, в решении Арбитражного суда Новосибирской области [8] отмечается изменение налогоплательщиком региона местонахождения из-за начисления по результатам выездной налоговой проверки налогов на общую сумму 29,5 млн руб. Это очевидная попытка снять с себя ответственность за налоговую задолженность организации и избежать взыскания начисленных сумм налогов.

Таблица 2

Недоимка отсутствующих организаций-должников в бюджетную систему Российской Федерации по основным видам экономической деятельности, %

Основные виды экономической деятельности	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.
Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	2	3	2,2	2	1,9
Добыча полезных ископаемых	0,3	0,5	0,4	0,3	0,3
Обрабатывающие производства	33	6	10,9	8,4	9
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	0,5	0,7	0,7	0,4	0,5
Строительство	6,4	9,5	9,8	13,1	15,4
Оптовая и розничная торговля	26,6	36,8	41,1	47	45,5
Гостиницы и рестораны	0,3	0,6	0,7	0,5	0,5
Транспорт и связь	1,7	3,4	3,8	3,9	4,6
Финансовая деятельность	1,1	1,8	3,7	1,5	2,4
Операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг	3,6	7,1	5,9	6,8	8,5
Предоставление коммунальных, социальных и персональных услуг	1,5	2,8	1,7	1,5	1
Иные виды экономической деятельности	23	27,8	19,1	14,6	10,4

Источник: составлено на основании данных формы 4-НМ «Задолженность по налогам и сборам, пеням и налоговым санкциям в бюджетную систему Российской Федерации», опубликованной на сайте ФНС России.

На неблагоприятную для налогообложения ситуацию у организаций указывает и иная статистика ФНС России, касающаяся кредиторской задолженности налогоплательщиков, где уже давно отдельно выделяется задолженность отсутствующих должников и ликвидированных организаций-должников. Имеются колоссальные суммы безнадежных и списанных долгов налогоплательщиков по налогам и пеням. Так, только за период 2006–2013 гг. списано 1264,4 млрд руб. безнадежных долгов, в структуре которых доля юридических лиц составила 97,5%, физических лиц — 2,5% (рис. 2).

«Брошенные» организации свойственны всем без исключения видам экономической деятельности (табл. 2), однако они, как показывает повседневная жизнь, ускользают из сферы налогового контроля. В практике налогообложения практически нет примеров проведения выездных налоговых проверок у «брошенных» организаций.

Выводы

Рост бюджетного дефицита и государственного долга, необходимость сокращения уклонения от налогообложения, формирования должной институциональной среды, равных условий хозяйствования и более справедливого распределения налоговой нагрузки в обществе вынудят государственные органы

выступить с инициативой увеличить число выездных налоговых проверок и применять новые формы и методы налогового контроля, не связанные с силовым давлением на экономику.

Литература

1. Уклонение от уплаты налогов. Проблемы и решения / под ред. И.А. Майбурова, А.П. Кириенко, Ю.Б. Иванова. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2013.
2. Гурвич Е.Т. Экономический анализ налоговой реформы // Вопросы экономики. 2003. № 4.
3. Соловьев И.Н. Налоговые преступления и преступность. М.: Экзамен, 2006.
4. Кириенко А.П. Трансформация налоговой системы в условиях усиления взаимодействия с предпринимательской средой: теория и практика: автореф. дис. ... д-ра экон. наук. Иркутск, 2005.
5. Папонова Н.А. О факторах и тенденциях в развитии налогового контроля // Финансы. 2011. № 6.
6. Красницкий В.А. Налоговая политика в условиях рыночной экономики в Российской Федерации: автореф. дис. ... д-ра экон. наук. М., 2009.
7. Решение Арбитражного суда Новосибирской области от 01.11.2012 по делу № А45–22303/2012.

УДК 34.343.344.3/.7

Актуальные тенденции минимизации уголовно-правовых последствий налоговых споров

Проанализирована судебная практика за 2013 г. и первую половину 2014 г., касающаяся применения ст. 199 «Уклонение от уплаты налогов и (или) сборов с организации» УК РФ. Результатом анализа является обобщение судебной практики, выявление тенденций и способов минимизации негативных уголовно-правовых последствий, сопутствующих ведению налогового спора.

Ключевые слова: уголовное право; уклонение от уплаты налогов; судебная практика; минимизация уголовно-правовых рисков; налоговые споры.

The paper analyses the practice of application by courts of the article 199 «Corporate tax evasion» of the RF Criminal Code in the period from 2013 to the first half of 2014. The results are summarized in the form of courts brief. Moreover, the author identifies trends and reviews ways to mitigate the negative penal consequences of the tax dispute.

Keywords: criminal law; tax evasion; court practice; penal risks reduction; tax disputes.



Борисичев Антон Александрович

аспирант кафедры уголовного права факультета права НИУ ВШЭ, ст. консультант по правовым вопросам группы разрешения налоговых споров КПМГ
E-mail: aborisichev@kpmg.ru; borisichev@mail.ru

Уголовная ответственность за нарушение налогового законодательства

За нарушение российского налогового законодательства установлены три вида юридической ответственности: налоговая, административная и уголовная, привлечение к каждой из которых имеет свои особенности и законодательно установленный порядок. Однако привлечение к уголовной ответственности по ст. 199 Уголовного кодекса Российской Федерации (далее — УК РФ) за уклонение от уплаты налогов (сборов) вызывает наибольшую обеспокоенность руководяще-

го состава организаций и иных лиц, непосредственно ответственных за исчисление и уплату налогов (сборов). Такое беспокойство обуславливается не только неоднозначностью положений налогового законодательства и практики его применения, но и потенциальной возможностью реального лишения свободы сроком до шести лет (максимальный срок). Поэтому на определенном этапе разрешения налогового спора перспектива привлечения к уголовной ответственности может повлиять на рациональность принимаемых решений руководством организации.

В таких условиях понимание современных тенденций привлечения к уголовной ответственности по ст. 199 УК РФ позволит налогоплательщику повысить вероятность принятия эффективных и рациональных управленческих решений по разрешению налогового спора, в том числе в его уголовной составляющей.

Основные тенденции в развитии практики применения ст. 199 УК РФ в 2013 и начале 2014 г.

Тенденция № 1. Своевременное приостановление действия решения налогового органа, позволяющее приостановить возбуждение уголовного дела.

Пунктом 3 ст. 32 Налогового кодекса Российской Федерации (далее — НК РФ) установлена обязанность налогового органа в течение 10 дней направлять материалы дела в следственные органы в случае, если по истечении двух месяцев налогоплательщик не исполнил требование об уплате налога (сбора), основанное на решении о его привлечении к ответственности за совершение налогового правонарушения, повлекшего возникновение недоимки по налогам в размере, установленном в примечании 1 к ст. 199 УК РФ.

При этом ч. 1.1 ст. 140 Уголовно-процессуального кодекса Российской Федерации (далее — УПК РФ) установлено, что основанием для возбуждения уголовного дела о преступлении по ст. 199 УК РФ служат материалы, которые направлены налоговыми органами в соответствии с законодательством о налогах и сборах для решения вопроса о возбуждении уголовного дела¹.

В этой связи налоговые органы после вступления в силу решения о привлечении налогоплательщика к ответственности за совершение налогового правонарушения² выставляют требование об уплате налога, с даты которого начинается отсчет двухмесячного срока до того момента, когда можно будет передавать материалы проверки в следственные органы, если налогоплательщик не исполнил данное требование.

В свою очередь, после получения соответствующих материалов из налогового органа следователи выносят постановление о возбуждении уголовного дела по признакам преступления, предусмотренного ст. 199 УК РФ. Отдельные авторы отмечают низкое качество подготовки таких материалов и их различные недостатки, что позволяет защите налогоплательщика развалить в суде уголовное дело либо вовсе не довести ситуацию до его возбуждения [1]. Но абсурдность ситуации заключается в том, что уголовное дело возбуждается еще до разрешения налогового

спора арбитражным судом, которому, по сути, еще предстоит определить объективную сторону преступления (ущерб, причиненный бюджету Российской Федерации).

В данной ситуации помешать дать ход решению налоговых и следственных органов может только решение арбитражного суда о принятии на основании ч. 3 ст. 199 АПК РФ обеспечительных мер в виде приостановления действия требования или решения государственного органа о привлечении налогоплательщика к ответственности. В соответствии с п. 4 информационного письма Президиума ВАС РФ от 13.08.2004 № 83 «О некоторых вопросах, связанных с применением ч. 3 ст. 199 АПК РФ» принятие таких обеспечительных мер исключает возможность совершения налоговым органом любых действий, направленных на взыскание налогов, пени и штрафов, а также означает запрет совершения любых иных действий, основанных на оспариваемом решении или требовании.

Судебная арбитражная практика часто исходит из того, что принятие таких обеспечительных мер ограничивает налоговый орган в передаче материалов в следственные органы, поскольку такое действие основано на приостановленном ненормативном акте³. При этом налогоплательщику следует иметь в виду, что обеспечительные меры должны быть приняты арбитражным судом в течение двухмесячного срока с момента выставления требования налоговым органом, поскольку истечение данного срока рассматривается судами как обстоятельство, которое дает налоговому органу основание (при соблюдении иных условий п. 3 ст. 32 НК РФ) передать материалы в следственные органы безотносительно к принятию обеспечительных мер в последующем⁴.

В последнее время появляются отдельные судебные акты, содержащие другую позицию. Так, отменяя решение Арбитражного суда г. Москвы, которым действия налогового органа по передаче материалов проверки в следственные органы (в период действия обеспечительных мер) были признаны незаконными, Девятый арбитражный апелляционный суд указал на то, что такие

¹ Именно данная редакция ч. 1.1 ст. 140 УПК РФ на сегодняшний день препятствует правоохранительным органам определять размер недоимки на основании актов исследования и экспертиз в большем размере. См., например, кассационное определение Московского городского суда от 06.08.2012 по делу № 22-10664.

² Исходя из п. 9 ст. 101 и ст. 101.2 НК РФ решение о привлечении к ответственности за совершение налогового правонарушения вступает в силу по истечении одного месяца со дня вручения налогоплательщику либо с момента его утверждения вышестоящим налоговым органом в случае его апелляционного обжалования.

³ См. постановление ФАС Уральского округа 01.10.2012 № Ф09-2073/12, постановление ФАС Московского округа от 29.04.2011 № Ф05-3617/11.

⁴ См. постановление Девятого арбитражного апелляционного суда от 22.10.2013 № 09АП-32576/2013.

действия налогового органа являются его обязанностью, а не правом, в связи с чем арбитражный суд не вправе решать вопрос об обоснованности таких действий налогового органа⁵.

По нашему мнению, вышеуказанная логика арбитражного суда приводит к коллизии ситуации, при которой налогоплательщик имеет право не уплачивать недоимку по требованию налогового органа, в то время как налоговый орган, руководствуясь исключительно положениями п. 3 ст. 32 НК РФ, констатирует факт неисполнения налогоплательщиком обязанности по погашению требования и направляет материалы в следственные органы, что также отмечалось Арбитражным судом г. Москвы по другому делу⁶.

Если налоговые органы все же направили материалы в следственные органы, на основании которых последние возбудили уголовное дело, крайне важно, чтобы налогоплательщик оспаривал такие действия налогового органа в арбитражном суде. В частности, это обуславливается тем, что позиция арбитражного суда по данному вопросу принимается во внимание судами общей юрисдикции при оспаривании постановления следователя о возбуждении уголовного дела⁷ и может повлиять на возникновение и дальнейшее движение уголовного процесса, для участия в котором налогоплательщику придется затратить много сил, средств и времени.

Тенденция № 2. Эффективно выстроенные корпоративные отношения, позволяющие избежать уголовной ответственности.

В целях формирования единообразной судебной практики по вопросам, возникающим у судов при применении норм главы 11 УК РФ, которые регламентируют освобождение от уголовной ответственности по делам в сфере экономической деятельности (ст. 76.1 УК РФ), Пленум Верховного Суда РФ принял постановление от 27.06.2013 № 19 «О применении судами законодательства, регламентирующего основания и порядок освобождения от уголовной ответственности» (далее — Постановление № 19), в котором сформулирована правовая позиция относительно освобождения налогоплательщика

от уголовной ответственности за уклонение от уплаты налогов.

Условия освобождения от уголовной ответственности по делам о преступлениях в сфере экономической деятельности сформулированы в ст. 76.1 УК РФ таким образом, что лицо, впервые совершившее уклонение от уплаты налогов с организации, освобождается от уголовной ответственности в случае, если государству в полном объеме возмещен ущерб.

В соответствии с правовой позицией Верховного Суда РФ, выраженной в п. 14 Постановления № 19, исходя из взаимосвязи ч. 1 ст. 7 УК РФ, примечания 2 к ст. 199 УК РФ и ч. 2 ст. 28.1 УПК РФ под возмещением ущерба, причиненного бюджетной системе Российской Федерации в результате преступления, в частности предусмотренного ст. 199 УК РФ, следует понимать уплату в полном объеме (до назначения судом первой инстанции судебного заседания) сумм налоговых доначислений, отраженных во вступившем в силу решении о привлечении налогоплательщика к ответственности за совершение налогового правонарушения, а именно недоимки, пеней и штрафа. При этом частичное возмещение ущерба, равно как и полное возмещение ущерба, произведенное после назначения судом первой инстанции судебного заседания, может быть учтено уже только в качестве обстоятельства, смягчающего наказание, но не освобождающего налогоплательщика от уголовной ответственности.

Позиция налоговых органов о нераспространении обеспечительных мер на действия по передаче материалов в следственные органы для возбуждения уголовного дела (см. тенденцию № 1) в совокупности с вышеназванной правовой позицией Верховного Суда РФ на практике приводит к ситуации, при которой интерес организации и сотрудника организации, привлекающегося к уголовной ответственности, противопоставляются друг другу:

1) интерес организации.

Интерес налогоплательщика-организации заключается в отсутствии каких-либо платежей по доначислениям налогового органа, до разрешения арбитражным судом налогового спора. В частности, сумма доначислений может быть настолько существенна для организации, что ее единовременная уплата может повлечь неисполнение денежных обязательств перед контрагентами, приостановление ее деятельности и другие

⁵ См. постановление Девятого арбитражного апелляционного суда от 04.03.2014 № 09АП-1204/2014-АК.

⁶ См. решение Арбитражного суда г. Москвы от 24.12.2013 по делу № А40-147134/13.

⁷ См. апелляционное постановление Московского городского суда от 27.12.2013 № 10-13686/13.

неблагоприятные экономические последствия, вплоть до банкротства организации;

2) *интерес сотрудника организации.*

Интерес сотрудника организации, в отношении которого параллельно возбуждено уголовное дело, заключается в уплате доначислений как можно раньше, а именно до назначения судом первой инстанции судебного заседания по уголовному делу, поскольку данное обстоятельство рассматривается судом общей юрисдикции в качестве основания для его освобождения от уголовной ответственности, а исход арбитражного процесса еще не известен.

Противопоставление вышеуказанных интересов усиливается тем обстоятельством, что за сотрудника организации, привлекающегося к ответственности по ст. 199 УК РФ, уплачивать доначисления может только организация — плательщик данных налогов (п. 3 Постановления № 19), а не какая-либо сторонняя организация. В итоге организация ставится перед выбором, какой риск минимизировать — «экономический»⁸ или «уголовный»?

Ответ на данный вопрос находится в плоскости корпоративных взаимоотношений и экономической целесообразности. В связи с этим заранее предугадать, какой риск будет минимизировать организация, сложно, так как руководство организации в каждом случае будет принимать решение исходя из совокупности фактического финансового состояния организации и значимости сотрудника для нее, с учетом масштаба негативного финансового эффекта в виде «оттока денежных средств». В такой ситуации при принятии решения руководством организации важно соблюсти баланс интересов, чему может способствовать юридическая оценка перспектив налогового и уголовного спора.

Освободить руководство организации от такого трудного выбора помогут принятые арбитражным судом обеспечительные меры, которые ограничивают налоговый орган в передаче материалов проверки в следственные органы до вступления в силу решения арбитражного суда, разрешившего налоговый спор по существу.

⁸ В более узком смысле «экономический» риск можно считать «налоговым». Например, Л.И. Гончаренко определяет налоговый риск как возможное наступление неблагоприятных материальных (прежде всего финансовых) и иных последствий для налогоплательщика или государства в результате действий (бездействия) участников налоговых правоотношений [3].

Именно с этого момента временной разрыв между «уголовным» и «налоговым» рисками нивелируется, а интересы организации и ее сотрудника не противопоставляются.

Тенденция № 3. Экономическая амнистия, являющаяся приоритетом рационального подхода над гуманистическим.

Постановлением Государственной Думы от 02.07.2013 № 2559–6 ГД (далее — Постановление № 2559–6) был запущен процесс «экономической амнистии». В отличие от анализируемых в тенденции № 2 условий освобождения от уголовной ответственности, акт об амнистии распространяет свое действие на уже осужденных по ст. 199 УК РФ сотрудников организации (п. 1 Постановления № 2559–6) и фактически является «вторым шансом» для них. При этом основным условием для такого освобождения является возмещение ущерба потерпевшему.

Применительно к лицам, осужденным по ст. 199 УК РФ, это означает, что для освобождения на основании амнистии лицо должно исполнить обязанность по уплате задолженности по налогам за организацию. Очевидно, в некоторых случаях такое условие невыполнимо в силу того, что физическое лицо не аккумулирует у себя экономические ресурсы, сопоставимые с экономическими ресурсами организации, в связи с чем не может исполнить данное условие амнистии. Это обстоятельство вызывало опасения юридического сообщества в целесообразности проведения подобной амнистии [2] и в ее гуманистической направленности.

В то же время не совсем понятно, каким образом положения Постановления № 2559–6 соотносятся с положениями ст. 309 УПК РФ и ее толкованием Верховным Судом РФ. Так, в соответствии с п. 24 постановления Пленума от 28.12.2006 № 64 «О практике применения судами уголовного законодательства об ответственности за налоговые преступления» судам надлежит учитывать, что в приговорах по делам о преступлениях, предусмотренных ст. 199 УК РФ, должно содержаться решение по предъявленному гражданскому иску за вред, причиненный преступлением, ответчиком по которому может быть как юридическое лицо (организация-налогоплательщик), так и физическое лицо (сотрудник организации), несмотря на то что к уголовной ответственности может быть привлечено только физическое лицо.

Фактически условия амнистии смешали понятия гражданского ответчика и осужденного в одном лице, прямо и безальтернативно возложив обязанность по возмещению ущерба на физическое лицо. В связи с этим суды в вопросах освобождения от наказания на основании Постановления № 2559–6 идут по пути буквального толкования условий амнистии — уплата налоговой недоимки в полном размере и представление суду подтверждающих документов⁹. При этом буквальное толкование превалирует настолько, что во внимание не принимается даже аргументация адвокатов о том, что обязанность по уплате налоговой недоимки приговором суда на обвиняемого возложена не была¹⁰.

Представляется, что при таких условиях проведенная амнистия в меньшей степени основана на каких-либо гуманистических соображениях, носит фискально-компенсационный оттенок, в связи с чем явно прослеживается рациональный подход к ее проведению.

Рациональный подход, не отражая отношение осужденного лица к содеянному им преступлению, порождает ситуацию, при которой лицо, раскаявшееся в содеянном, но не имеющее необходимых денежных средств, продолжит отбывать наказание, а лицо, имеющее такие средства, но не считающее неуплату налогов преступным, будет освобождено от наказания. В то же время если государству безразлично отношение лица к уплате налога, почему его должно волновать отношение осужденного при возмещении ущерба, по сути являющегося не уплаченным ранее налогом?

Тенденция № 4. Возмещение ущерба, причиненного преступлением, не являющееся обязанностью осужденного сотрудника организации.

В п. 24 Постановления Пленума № 64 Верховный Суд РФ разъяснил: в соответствии со ст. 309 УПК РФ судам надлежит учитывать, что в приговорах по делам о преступлениях, в частности предусмотренных ст. 199 УК РФ, должно содержаться решение по предъявленному гражданскому иску. При этом истцами по данному гражданскому иску могут выступать налоговые органы (пп. 16 п. 1 ст. 31 НК РФ) или органы

прокуратуры (ч. 3 ст. 44 УПК РФ), а в качестве гражданского ответчика может быть привлечено физическое или юридическое лицо, которое в соответствии с гражданским законодательством (ст. 1063, 1068 ГК РФ) несет ответственность за вред, причиненный преступлением, т.е. сумму налоговой недоимки.

Подход налоговых органов. Судебная практика складывается таким образом, что налоговые органы пытаются взыскать в порядке гражданского судопроизводства сумму неуплаченных налогов с осужденного сотрудника организации. Как правило, на такие действия их подталкивает приближающаяся ликвидация либо банкротство организации-налогоплательщика¹¹.

Вместе с тем суды не удовлетворяют такие требования налогового органа, основываясь на том, что сотрудник состоял с организацией-налогоплательщиком в трудовых отношениях, а следовательно, в соответствии со ст. 1068 ГК РФ вред в виде неуплаченных налогов должен быть возмещен организацией, а не ее сотрудником¹².

При этом некоторые суды общей юрисдикции идут в своем анализе немного дальше, указывая на то, что исходя из положений ст. 45 НК РФ взыскание неуплаченных юридическим лицом налогов за счет личных средств руководителя организации (физического лица) не основано на законе, поскольку лицом, юридически обязанным уплатить налоги (возместить ущерб), является не физическое лицо, а организация¹³. Занимательно, что такие благоразумные выводы судов не мешают им делать противоположные выводы при освобождении от уголовной ответственности (см. Тенденция № 2) или от наказания (см. Тенденция № 3), когда ущерб фактически возмещает физическое лицо.

Подход органов прокуратуры. Прокуратура имеет более «креативный» подход, стараясь, в частности, убедить лицо признать иск

⁹ См. апелляционное определение Московского городского суда от 29.07.2013 по делу № 10–5769.

¹⁰ См. апелляционное постановление Московского городского суда от 11.12.2013 по делу № 10–13135/13.

¹¹ В случае если налогоплательщик-организация находится в процессе банкротства, налоговому органу следует включить свои требования в реестр требований кредиторов, а не обращаться с имущественным требованием к сотруднику организации; см. апелляционное определение Вологодского областного суда от 25.10.2013 по делу № 33–4507/2013.

¹² См. апелляционные определения Красноярского краевого суда от 15.01.2014, Кировского областного суда от 25.12.2013 по делу № 33–4353.

¹³ См. апелляционное определение Иркутского областного суда от 03.12.2013 по делу № 33–9792/13.

прокурора в полном объеме¹⁴. Сотруднику организации необходимо быть внимательным при подписании постановления об отказе в возбуждении уголовного дела по нереабилитирующим основаниям, например в связи с истечением срока исковой давности. Лицо, в отсутствие квалифицированной юридической поддержки признавая вину и доначисления, отраженные в решении налогового органа, не всегда в состоянии самостоятельно оценить все возможные правовые последствия таких действий. Вместе с тем такое действие лица в отсутствие каких-либо оговорок может быть рассмотрено судом как согласие физического лица на возмещение вреда, причиненного уклонением от уплаты налогов с организации¹⁵.

Таким образом, после окончания уголовного процесса сотрудникам организации не следует отказываться от квалифицированной юридической помощи, несмотря на положительную для них судебную практику по вопросу о возмещении причиненного преступлением ущерба. В частности, необходимо учитывать специфику истцов по данной категории дел (налоговых органов и органов прокуратуры), правовые последствия своих процессуальных действий, экономическое состояние организации (ликвидирована, признана банкротом и т.д.).

Тенденция № 5. Включение правоохранительными органами в уголовное дело новых эпизодов в отсутствие претензий налогового органа.

Суды общей юрисдикции при рассмотрении уголовных дел, связанных с привлечением налогоплательщиков к уголовной ответственности по ст. 199 УК РФ, неаргументированно отклоняют доводы адвокатов относительно того, что часть инкриминируемых эпизодов (в некоторых случаях это даже половина) не являлась предметом налоговой проверки и не отражена в акте налоговой проверки и итоговом решении налогового органа¹⁶. Такая ситуация приводит к тому, что один и тот же эпизод по-разному рассматривается налоговыми и правоохранительными

органами с точки зрения соответствия законодательства о налогах и сборах.

При этом, как правило, правоохранительными органами используется набор доказательств, успешность которых в арбитражном процессе является сомнительной. В частности, обвинения по «новым эпизодам (контрагентам)», составляющим объективную сторону преступления, строятся на следующих доказательствах:

- показания свидетелей, которыми обычно являются сотрудники организации-налогоплательщика либо руководитель контрагента, отрицающего свою причастность;
- заключение эксперта, в соответствии с которым констатируется факт уменьшения суммы налога в связи с операциями с данными контрагентами.

В итоге в отношении части инкриминируемых эпизодов отсутствует какой-либо анализ хозяйственных операций со стороны налоговых органов, а анализ эксперта является весьма поверхностным.

Если налогоплательщик одержит победу в арбитражном процессе и доначисления налоговых органов будут признаны незаконными, на основании ст. 90 УПК РФ уголовное преследование, скорее всего, будет прекращено.

Выводы

Исходя из тенденций судебной практики применения ст. 199 УК РФ можно утверждать о фискально-обвинительной направленности уголовных дел, не всегда подкрепленных глубоким налоговым анализом объективной стороны преступления, что обуславливает необходимость максимально детально и структурированно излагать правовую позицию при рассмотрении налогового спора.

Литература

1. Никифоров А. В. Полномочия налоговых органов при применении ответственности за налоговые преступления // Административное и муниципальное право. 2013. № 11. С. 1051.
2. Колоколов Н. Вот тебе, предприниматель, и Юрьев день... // ЭЖ-Юрист. 2013. № 33. С. 3.
3. Гончаренко Л. И. Налоговые риски: теория и практика управления // Финансы и кредит. 2009. № 2. С. 5.

¹⁴ См. постановление Московского городского суда от 24.01.2014 № 4у/6-129.

¹⁵ См. апелляционное определение Ставропольского краевого суда от 03.12.2013 по делу № 33-6192/13.

¹⁶ См. постановление Московского городского суда от 05.12.2013 по делу № 4у/9-5764/13, апелляционное определение Московского городского суда от 09.07.2013 по делу № 10-4787/2013.

Налоговая политика России в условиях современных политических и экономических вызовов

Традиционный осенний круглый стол по наиболее актуальным налоговым проблемам года, посвященный на этот раз 20-летию кафедры «Налоги и налогообложение», прошел в Финансовом университете 16 октября 2014 г. в пятнадцатый раз и отличался многогранностью рассматриваемых вопросов на тему: «Налоговая политика России в условиях современных политических и экономических вызовов».

В заседании круглого стола приняли участие представители Минфина России (Департамент налоговой и таможенной политики, Департамент финансовой политики), Управлений ФНС России, налоговых инспекций, Палаты налоговых консультантов, аудиторских компаний *PWC*, *KPMG*, «Интеркомаудит», «Финансово-правовая экспертиза бизнеса», «Пепеляев Групп», российского отделения *IFA*, Института народного прогнозирования РАН, банка «Уралсиб», а также преподаватели Финансового университета, МГУ им. М.В. Ломоносова, РЭУ им. Г.В. Плеханова, Пермского государственного национального исследовательского университета, аспиранты, магистранты и студенты Финансового университета и других московских вузов.

Открывая заседание круглого стола, зав. кафедрой «Налоги и налогообложение» Финансового университета, д-р экон. наук, проф. **Л.И. Гончаренко** отметила, что за прошедший год произошли значительные изменения как в направлениях налоговой политике российского государства, так и в практических мерах по контролю применения налогового законодательства налогоплательщиками и налоговыми органами (в части трансфертного ценообразования, контролируемых иностранных компаний и др.). Корректировке подверглись налоговая нагрузка в части отдельных налогов, прежде всего акцизов, а также регламент проведения камеральных и выездных налоговых проверок.

Вступил в активную фазу процесс реализации положений налогового законодательства в части налогового контроля применения налогоплательщиками трансфертного ценообразования (как организационно, так и содержательно). Внесен в Государственную Думу законопроект по мерам, направленным на деофшоризацию российской экономики. Однако изменились и внешние условия, в которых вынуждена жить Россия (ситуация в Украине, экономические санкции западных стран, новые решения, принимаемые в рамках ОЭСР и других международных организаций). В совокупности обострился вопрос о соотношении фискальной и регулирующей роли налогов. Все это определило вопросы дискуссии:

- корректировка целей и задач налоговой политики в условиях современных экономических и политических вызовов;
- повышение налоговой нагрузки в российской экономике — возможности и необходимость повышения, допустимые пределы, изменения в структуре;
- возможность роста налоговых доходов бюджета без увеличения налоговой нагрузки на экономику;
- инструменты реализации стимулирующей налоговой политики в условиях современных вызовов;
- косвенное налогообложение — целесообразность повышения налоговой нагрузки, пределы повышения, влияние на инвестиционную активность и инфляционные процессы;
- обеспечение необходимых условий для налоговой поддержки региональных инвестиционных проектов.

Дискуссионный характер обсуждения поставленных вопросов сразу проявился в выступлении **Д.Г. Черника** — президента Палаты налоговых консультантов России. Отмечая особенности современной экономической

политической ситуации, выступающий подчеркнул, что оправданно повышается регулирующая роль государства, в том числе в выборе инструментов борьбы с кризисными явлениями. Для запуска внутренних резервов важно повысить эффективность имеющихся в законодательстве возможностей стимулирования инвестиций, например в части амортизационной премии, и возродить утраченную в рамках реформы налога на прибыль организаций инвестиционную льготу. Для решения фискальных задач, особенно в региональном аспекте, вряд ли целесообразно введение налога с продаж — это скорее должно осуществляться, как и ранее, в формате чрезвычайных налогов, имеющих временный характер в связи со сложившейся ситуацией. Совершенно неприемлемо расширение прав законодательных органов регионов относительно введения сборов по торговым операциям, услугам. Установление налогов и сборов должно быть сосредоточено на федеральном уровне с тем, чтобы в целом обеспечивать мониторинг налоговой нагрузки на бизнес. Об этом свидетельствуют исследования А.А. Хотского — российского экономиста, который еще в 1913 г. доказал взаимосвязь этих явлений. Более целесообразно, по мнению Д.Г. Черника, было бы обратиться к поддерживающим малый бизнес мерам. Именно это может стать одним из важнейших звеньев той цепи, которая способна вернуть экономику на путь развития. Особое беспокойство вызывает и тот факт, что современная налоговая система, а также система исчисления страховых взносов фактически стимулируют использование низкоквалифицированного труда или при низкой оплате труда неэффективность трудоустройства.

В.Г. Пансков обратился к аудитории с вопросом: «Выдержит ли российская экономика рост налогов, если предложения о повышении НДС до 20%, НДФЛ — с 13 до 15%, наконец, о введении налога с продаж будут реализованы»? Скорее нет, чем да. К тому же следует учитывать, что сопоставление доли налогов в ВВП не совсем корректно вследствие следующих факторов. Прежде всего это проблемы налоговой дисциплины. Около 40% хозяйствующих субъектов, особенно малого и среднего бизнеса, не стоят на налоговом учете, или не сдают налоговую отчетность, или сдают нулевые балансы. Кроме этого, имеются проблемы со сбором налогов: ни один налог не собирается в размере 100%. Далее,

разная структура налогообложения в части соотношения юридических и физических лиц. Для более правомерной оценки нагрузки на бизнес надо бы учитывать, что в нашей стране налоги, уплаченные физическими лицами, составляют 4%, а в других странах — 8–10% ВВП. Имеются и другие факторы, среди которых следует отметить уровень мировых цен на энергоносители, составляющих преобладающую долю в экспорте страны.

Важным фактором экономического роста выступает повышение потребительского спроса. Инструментом налогового воздействия на этот процесс, по мнению В.Г. Панскова, является механизм исчисления НДФЛ, а именно пересмотр размеров и условий предоставления налоговых вычетов. В 2013 г. всего 13,3% жителей имели среднедушевой доход более 45 тыс. руб. в месяц, а более двух третей (67,5%) — от 0 до 27 тыс. руб. При этом каждый третий житель имел доход ниже 14 тыс. руб. Отсюда ни вычетами по приобретению жилья, ни на обучение и лечение они воспользоваться не имели реальной возможности. Наложив мораторий на такие вычеты, можно ввести стандартный, сопоставимый с применяемым в западных странах и прожиточным минимумом в России вычет — не менее 15–20 тыс. руб. Это позитивно скажется не только на потребительском спросе, но и на мотивации к «белым» заработкам в совокупности с мерами, предпринимаемыми Пенсионным фондом России.

Относительно НДФЛ предложена схема введения пропорциональности, состоящая в том, чтобы доходы сверх 10 млн руб. в год облагать по повышенной ставке 35–40% к сумме превышения. В совокупный доход при этом должны включаться также дивиденды, проценты по банковским вкладам, доходы от реализации ценных бумаг.

Особый акцент В.Г. Пансков сделал на проблеме дефицита инвестиций, что также требует применения налоговых инструментов. Прежде всего это касается льгот, которые, по мнению выступающего, должны иметь целевой характер, побуждая внедрение новой техники и технологий. Предлагается посредством повышения ставки налога на прибыль организаций уменьшить налоговую базу на расходы по обновлению производства, а также снизить ставку НДС. Целевой характер должен быть присущ и использованию

средств в результате применения амортизационной премии.

В отношении косвенных налогов В.Г. Пансков предложил вернуться к идее введения НДС-счетов с целью повышения уровня собираемости этого косвенного налога, а также установления монополии на производство спирта и налога на вмененную мощность по производству алкоголя.

Отдельной темой для обсуждения стали поступления в бюджет от использования природных ресурсов. **М.М. Юмаев** — начальник отдела налоговых доходов от использования природных ресурсов Департамента налоговой и таможенной политики Минфина России — отметил четыре основных тренда в развитии системы налогообложения природных ресурсов. Первый состоит в том, что изменения налоговых ставок НДС и механизма их расчета направлены на то, что в целом налоговая нагрузка на отрасль не увеличивалась. Второе направление связано с поддержкой добычи на труднодоступных месторождениях, особенно на шельфе, посредством регулирования размеров налоговых ставок. Третий тренд — в налоговом маневре, заключающемся в повышении НДС в целом при снижении акцизов. Налог на дополнительную ренту вряд ли будет введен, так как сейчас весьма существенно дифференцируется НДС. Наконец, осуществляется поддержка регионального развития, что в основном касается добычи твердых полезных ископаемых.

На налоговом маневре подробно остановился **В.В. Понкратов** — Директор Центра финансовой политики Института финансово-экономических исследований Финансового университета. Он привел, в частности, следующие данные. В 2013 г. вывозные таможенные пошлины на нефть сырую, газ природный и товары, выработанные из нефти принесли в федеральный бюджет 4019,5 млрд руб. За тот же период прочие вывозные таможенные пошлины составили 38,5 млрд руб. Налоговый маневр в нефтяной отрасли планируется провести за три года — с 2015 по 2017 гг.

НДС в 2015 г. может составить 775 руб./т против 530 руб./т, предусмотренных в настоящее время, в 2016 г. — 873 руб./т против 559 руб./т, в 2017 г. — 950 руб./т. Экспортная пошлина на нефть по новому сценарию также будет сокращаться быстрее: в 2015 г. — до 42%, в 2016 г. — до 36% и в 2017 г. — до 30%.

Пошлина на дизельное топливо составит в 2015 г. 48%, в 2016 г. — 40%, в 2017 г. — 30%, на бензин — 78%, 61% и 30% соответственно. Пошлина на мазут достигнет в 2017 г. 100%.

Планируется, что бюджет получит в 2015 г. на 198,3 млрд руб. меньше, чем предусмотрено Законом о бюджете на 2014 г. и плановый период 2015–2016 гг. (в 2016 г. больше на 120 млрд руб., в 2017 г. — на 77,8 млрд руб.). При этом маржа нефтепереработки снизится в среднем с \$55 до \$30 с тонны.

И.А. Ненашева — генеральный директор ООО «Финансово-правовая экспертиза бизнеса» критично отнеслась к предложению Минфина России форсировать снижение экспортной пошлины на нефть, светлые нефтепродукты и масла, сократив соответствующие ставки более чем в два раза уже в 2016 г. При этом финансовое ведомство не соглашалось повышать пошлину на темные нефтепродукты до 100% уже в 2015 г., как это заложено в бюджете, ограничившись 75%. Для компенсации выпадающих доходов бюджета Минфин России предлагал в два раза повысить ставку НДС на нефть: до 1005 руб./т в 2016 г. против текущих 493 руб.

Интерес участников круглого стола вызвало выступление **В.В. Ефремовой** — старшего менеджера компании *PwC* — по теме: «Мегатренды в налоговой сфере». Опрос директоров российских компаний показал, что основными факторами, оказывающими влияние на ближайшую перспективу, будут технологические прорывы, перераспределение сил в мировой экономике, демографические изменения, ускоренная урбанизация, изменение климата и дефицит ресурсов. Если взять первый фактор, то были введены супер-вычет по НИОКР при налогообложении прибыли; пониженные тарифы страховых взносов для ИТ-компаний (2012–2017 гг.) — 14% вместо стандартных 30%; льгота по налогу на прибыль организаций при продаже акций высокотехнологичных компаний; налоговые льготы в Сколково. Вместе с тем имеются и нерешенные проблемы: отсутствие определения «инновации» в законодательстве или указания на то, кто и как определит, является ли разработка инновацией; закрытый список направлений НИОКР (постановление Правительства РФ от 24.12.2008 № 988); отнесение акций, обращающихся на организованном рынке ценных бумаг, к акциям высокотехнологичного (инновационного)

сектора экономики, что будет осуществляться биржами; отсутствие льгот в общем режиме налогообложения (пониженных ставок или вычета) в отношении прибыли от передачи/продажи объектов интеллектуальной собственности.

С точки зрения дефицита ресурсов сделано немало, в т. ч. установлены льготы по энергоэффективному оборудованию (ускоренная амортизация + освобождение от налога на имущество); планируется увеличение ставок водного налога в течение 10 лет на 15%. Однако налоговые льготы для инвестиций в разработку альтернативных источников энергии фактически отсутствуют.

Интересная дискуссия развернулась по выступлению **Л.В. Полежаровой** — доцента кафедры «Налоги и налогообложение» Финансового университета, ранее начальника отдела Минфина России — о современной налоговой политике в международном налоговом налогообложении, в которой участвовали **И.Г. Русакова** (*PwC*) и **Е. Тимофеев** (партнер компании *Goltsblat BLP*). Прежде всего было обращено внимание на тот факт, что в Основных направлениях налоговой политики на 2015 г. и на период 2016–2017 гг. употребляются слова «борьба с уклонением». Есть опасность того, что в условиях недостаточной проработанности многих вопросов международного налогообложения такая позиция будет распространена на добросовестных налогоплательщиков, оптимизирующих налоговый платеж на законных основаниях. Более правомерным было бы решение фискальных задач с учетом международной практики, что осложняется тем фактом, что Россия не является членом ОЭСР и все принимаемые решения по деофшоризации не не приносят тех результатов, на которые они рассчитаны. Так, офшорные зоны обязаны иметь договоры по предоставлению информации именно и прежде всего государствам-членам ОЭСР, ибо это сказывается на оценке уровня их открытости.

Нерешенными на сегодня также остаются вопросы о критериях резидентства физических и юридических лиц с позиции применения международного опыта вследствие активного действия интернациональных мегахолдингов; концепции бенефициарного собственника; необходимости закрепления в НК РФ механизма взаимного участия российских и иностранных налоговых органов в совместных проверках.

В решении перечисленных проблем важное значение будут иметь ратификация Конвенции о взаимной административной помощи по налоговым делам, а также утверждение содержания Типового межправительственного соглашения об обмене налоговой информацией с офшорными и низконалоговыми юрисдикциями (постановление Правительства РФ от 14.08.2014 № 805).

Проблемы понимания критериев, характеристик, имеющих отношение к налогообложению, возникают не только при операциях, проводимых с представителями европейского бизнеса, но и в рамках Таможенного союза и Евразийского экономического союза. Об этом в свое выступлении говорил **А.А. Артемьев** — советник Департамента налоговой и таможенной политики Минфина России.

Постоянный участник круглых столов **В.М. Зарипов** (компания «Пепеляев Групп») выдвинул концепцию трех «П» в отношении к развитию налоговой системы: предсказуемость, последовательность, постепенность, что будет способствовать взаимодействию налогоплательщиков и налоговых органов. К высказанному мнению присоединились **Н.Н. Башкирова** — доцент Высшей школы государственного аудита МГУ им. М.В. Ломоносова, а также **А. Зыков**.

Вопросам поиска дополнительных источников доходов бюджета было посвящено выступление **А.Н. Воронцова** — зам. директора Департамента финансовой политики Минфина России. Выступающий обратил внимание на то, что регионы, хотя и не столько активно, как предполагалось, покрывают дефицит бюджета путем займов в форме получения банковских кредитов, а в отдельных случаях — выпуска долговых ценных бумаг. Богатейшая статистика показывает, что такой подход стимулирует инвестиции в реальный сектор экономики, поскольку в последующем расширяет налоговый потенциал региона.

О проблемах использования налога на прибыль организаций для стимулирования инвестиционной деятельности в регионе (на примере Пермского края) и путях их решения высказала свое мнение **Г.В. Кутергина** — доцент Пермского государственного национального исследовательского университета. Она отметила, что для Пермского края характерны низкая доля инвестиций в ВРП (18,1% в 2013 г.), небольшой объем

инвестиций (162,2 млрд руб. в 2013 г.), что в 2,9 раза меньше, чем у Татарстана (470,7 млрд руб.), а также низкие среднегодовые темпы прироста инвестиций (18,8% в 2004–2012 гг.), тогда как в Татарстане и Свердловской области — 24 и 24,7% соответственно.

С целью повышения налогового воздействия на инвестиционные проекты было предложено:

- ввести мораторий на снижение ставок по налогу на прибыль организаций региональным законодательством при расширении прав льготирования инвестиционной деятельности на территории соответствующего региона в рамках региональной доли налога на прибыль (ее снижение до нуля по инвестируемой прибыли) для исключения недобросовестной налоговой конкуренции регионов;

- ввести обязательную процедуру уведомления и предоставить право органу власти субъекта Российской Федерации отзывать лицензии на разработку месторождений природных ресурсов при переносе центров прибыли из региона (перерегистрации) юридических лиц, использующих природные ресурсы на территорию другого субъекта Российской Федерации в случае, если это повлекло существенное (более 5%) снижение доходов бюджета;

- ввести процедуры финансового контроля за целевым использованием амортизационных отчислений;

- повысить уровень налогообложения финансовых операций.

Однако предложение об отмене положений о консолидированных группах налогоплательщиков не было поддержано участниками круглого стола, в частности, в выступлении

Н. И. Малис (зав. кафедрой «Налоговое консультирование» Финансового университета), **Л. П. Грундел** (доцента Финансового университета). Другое дело, что нередко пониженными ставками пользовались фактически лишь крупные компании («Роснефть», «Сургутнефть»).

В дискуссии по вынесенным на повестку дня круглого стола вопросам приняли также участие **А. В. Князева** (доцент РЭУ им. Г. В. Плеханова), **И. Л. Туревский** (банк «Уралсиб»), **Н. П. Мельникова** (профессор Финансового университета), **В. В. Зозуля** (профессор РЭУ им. В. Г. Плеханова), **Г. И. Минеева** (АКГ «Интерком-Аудит»), **Е. В. Ордынская** (Институт народного прогнозирования РАН), и др.

Завершая дискуссию, Л. И. Гончаренко отметила, что выступления участников круглого стола были интересными и чрезвычайно полезными. Общим выводом стало утверждение, что российская налоговая система способна генерировать рост производства и увеличения на этой основе доходов бюджета. Она обладает возможностями для роста налоговых поступлений без увеличения налоговой нагрузки на экономику. Важно, чтобы деятельность налоговых органов выходила за пределы национальных границ на основе соглашений, заключенных с налоговыми администрациями других стран. Для развития доверия между налогоплательщиками и налоговыми органами целесообразно продолжить наметившийся тренд углубления аналитических разработок и применения новейших технологий налогового администрирования, применяемых в западных странах.

Обзор подготовила Л. И. Гончаренко

Из выступления В. В. Путина на совместном заседании Госсовета и Совета по нацпроектам и демографической политике 21 апреля 2014 г.

Сельские территории обладают мощным экономическим, демографическим, природным и историко-культурным потенциалом. Наша задача — эффективно его использовать в интересах всей страны, для достижения нового качества жизни миллионов наших граждан.

У нас уже немало примеров, когда в сельской местности, вдали от райцентра появляются поселения нового типа с развитой производственной, инженерной и социальной инфраструктурой. Повторяю, таких примеров становится все больше и больше. Такой опыт, конечно, надо обобщать и распространять. Но одно понятно и без изучения передового опыта и методик: территория возрождается там, где живут неравнодушные люди и есть активная поддержка местной администрации.

X Юбилейный налоговый форум ТПП России

КРУГЛЫЙ СТОЛ

Региональная налоговая политика: проблемы и перспективы

27 ноября 2014 г. ТПП России, г. Москва, ул. Ильинка, д.6, 9:30–12:30

На круглом столе, организуемом Торгово-промышленной палатой Российской Федерации совместно с Департаментом налогов и налогового права Финансового университета при Правительстве Российской Федерации, будут рассмотрены актуальные вопросы реализации региональной налоговой политики Российской Федерации:

- налоговые полномочия региональных органов власти и развитие федеративных отношений;
- налоговая самостоятельность территорий: миф или реальность;
- доступность финансовых ресурсов как способ финансовой поддержки в регионах России;
- сбалансированность региональных бюджетов: проблема формирования собственных налоговых доходов;
- консолидированная группа налогоплательщиков как инструмент справедливого распределения налоговых доходов;

- налоговые инструменты формирования «точек роста» в регионах России;
 - налог на недвижимость: перспективы введения и последствия для регионов;
 - роль налогов в реализации региональных инвестиционных проектов;
 - налоговое инкрементальное финансирование инвестиционных проектов: проблемы и перспективы;
 - налоговые расходы региональных бюджетов;
 - налог на доходы физических лиц: повлияет ли введение прогрессивной шкалы на рост доходов региональных бюджетов;
- На круглом столе планируется участие представителей органов государственной и муниципальной власти, руководителей и специалистов администраций регионов и муниципалитетов, ведущих научных и практических работников, преподавателей высшей школы.

УЧАСТИЕ В МЕРОПРИЯТИИ БЕСПЛАТНОЕ

Контакты:

8 (495) 6200371, selivanov@tpprf.ru (Александр Селиванов)

8 (495) 6200291, fadeev@tpprf.ru (Дмитрий Фадеев)

Владимиру Георгиевичу Панскову – 70 лет



Уважаемый Владимир Георгиевич!

Редакция журнала «Экономика. Налоги. Право» от всей души поздравляет Вас, одного из ведущих отечественных специалистов в области финансов и налогообложения, со славным юбилеем!

Радостно, что Вы не растеряли юношеского задора, полны творческих замыслов и продолжаете активно трудиться на благо нашей Родины.

Окончив в 1965 г. Московский финансовый институт, Вы долгое время работали в Минфине СССР, Госналогслужбе России, Минэкономки и Счетной палате Российской Федерации на руководящих должностях, в том числе в 1994–1996 гг. в должности министра финансов, и принимали активное участие в создании финансовых и налоговых органов новой России.

В настоящее время вы ведете большую научно-педагогическую деятельность, являясь профессором кафедры «Налоги и налогообложение» Финуниверситета, и передаете Ваш богатый опыт и знания будущим финансистам и налоговикам. Вы — автор более 200 научных статей и 12 монографий. Ваш фундаментальный учебник «Налоги и налоговая система Российской Федерации» изучается студентами многочисленных вузов России и служит настольной книгой по теории и практике налоговых реформ.

Мы высоко ценим Вашу работу в качестве члена редсовета нашего журнала. Ваши статьи всегда отличаются высоким профессионализмом, глубоким подходом к рассмотрению актуальных проблем налогообложения.

Мы желаем Вам, Владимир Георгиевич, крепкого здоровья, новых творческих успехов и продолжения плодотворного сотрудничества с нашим журналом.

Редакция журнала «Экономика. Налоги. Право»

Лидии Петровне Павловой – 85 лет



Уважаемая Лидия Петровна!

Примите наши искренние поздравления со славным юбилеем — 85-летием и 60-летием научно-педагогической деятельности!

Лидия Петровна, Вы — один из самых уважаемых и самых любимых профессоров нашего Университета! Будучи выпускницей нашего вуза, Вы активно работали не только как преподаватель, заведующая кафедрой, но и в законодательных и исполнительных органах власти нашей страны (эксперт (консультант) Сводного бюджетного комитета Верховного Совета СССР, Государственной Думы, Совета Федерации). Под Вашим руководством решались проблемы совершенствования бюджетного планирования, контрольно-ревизионной работы, налогообложения. Вы долгое время возглавляли Факультет повышения квалификации руководящего состава работников финансово-кредитной системы ВЗФЭИ.

Вы стояли у истоков зарождения российской налоговой системы и принимали активное участие в подготовке основного налогового закона — Налогового кодекса Российской Федерации. Вы были первой заведующей кафедрой «Налоги и налогообложение» нашего вуза, сформировав ее успешный творческий профессорско-преподавательский коллектив!

Вы обучили азам профессии многих налоговиков, которые занимают в настоящее время руководящие посты в Минфине России, ФНС России, Федеральном казначействе. Под Вашим научным руководством успешно защищено множество докторских и кандидатских диссертаций. Вы — автор монографий, учебников, статей, по которым постигают науку нынешние студенты Финансового университета. Вы всегда бодры, собраны, интеллигентны, готовы дать совет и оказать содействие в решении, казалось бы, неразрешаемых проблем.

Лидия Петровна, еще раз поздравляем Вас с юбилеем и желаем Вам новых научных достижений, новых успехов в сложном деле совершенствования российского налогового законодательства, новых хороших учеников! Отличного Вам здоровья, счастья и жизненных успехов Вашим детям, внукам и правнукам!

*Коллектив кафедры «Налоги и налогообложение»
Редакция журнала «Экономика. Налоги. Право»*

Правила оформления статей для опубликования в журнале «Экономика. Налоги. Право»

Редакция журнала принимает рукописи на электронных носителях. Максимальный объем рукописи вместе с аннотацией – не более 25 000 печатных знаков, включая пробелы и сноски.

1. Рукописи представляются в редакцию в форматах *doc* или *docx*. Кроме основного текста, в начале статьи должны указываться:

- УДК (универсальный десятичный код);
- название статьи;
- фамилия, имя и отчество автора (авторов) полностью;
- ученая степень, ученое звание, почетное звание (если имеются);
- должность, место работы автора (авторов);
- *E-mail* (в конце статьи следует отразить контактный телефон для оперативной связи с редакцией журнала);
- расширенная аннотация (до 250 слов или 10–12 строк), которая должна раскрывать в сжатой форме цель статьи, актуальность темы, методы, результаты и перспективы исследования;
- ключевые слова, словосочетания (5–10);
- список использованной литературы на русском языке вместе со списком литературы, переведенным на английский язык, включающим название источника на английском языке и его транслитерацию в квадратных скобках на русском языке.

2. К изданию принимаются только оригинальные рукописи, соответствующие профилю журнала и тематике данного номера, которая доводится до сведения потенциальных авторов на сайте журнала.

3. Авторам, не имеющим ученой степени, а также аспирантам и соискателям необходимо представлять рецензию, содержащую рекомендацию рукописи к публикации.

4. Рукописи можно направлять в редакцию по электронной почте.

5. Полученные редакцией рукописи и рецензии на статьи авторам не возвращаются.

6. Редакция журнала оставляет за собой право сокращать и изменять полученные рукописи в случае несоблюдения одного из указанных требований. Все представленные рукописи проходят проверку в системе «Антиплагиат».