

2/2014

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
А. М. Соколовская, зам. директора Научно-исследовательского финансового института Минфина Украины

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

РЕДАКЦИОННАЯ КОЛЛЕГИЯ

- Л. И. Гончаренко**, проректор Финуниверситета, д-р экон. наук — председатель редколлегии
Н. Н. Думная, зав. кафедрой Финуниверситета, д-р экон. наук — зам. председателя редколлегии
Г. Ф. Ручкина, зам. проректора Финуниверситета, д-р юрид. наук — зам. председателя редколлегии
А. П. Альбов, зав. кафедрой Финуниверситета, д-р юрид. наук
Е. С. Вылкова, профессор кафедры финансов Санкт-Петербургского государственного университета экономики и финансов, д-р экон. наук
И. В. Горский, профессор кафедры Финуниверситета, д-р экон. наук
В. Н. Засько, декан факультета Финуниверситета, д-р экон. наук
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. Майбуров, 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, 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
WEB: www.fa.ru
E-mail:
eknalogpravo@mail.ru

Подписано в печать:
18.04.2014

Формат 60 × 84 1/8
Заказ № 50 от 18.04.2014
Отпечатано в ООП
(Настасьинский пер., д. 3, стр. 1)
Издательства
Финуниверситета

Главная тема

Л.М. Григорьев
Размытая граница оживления и подъема мировой экономики 4

Экономика и управление

С.Ф. Сутырин, О.Ю. Трофименко
Некоторые тенденции развития современной системы международных экономических отношений 11

А.А. Пороховский
Динамика экономических отношений и их исследований: XX и XXI вв. 16

А.И. Субетто
Законы социально-экономического развития России как самостоятельной цивилизации 21

В.Т. Рязанов
Политическая экономия кризиса и его последствий 26

В.В. Кашицын
Развитие мировой экономики и позиционирование России в современном мировом хозяйстве 32

А.А. Ткаченко
Ремиттансы как новое явление глобальной экономики 36

Н.И. Морозко, В.Ю. Диденко
Проблемы системы управления международным внешним финансированием 43

Т.А. Краева
Финансовые резервы в инновационных проектах России и за рубежом: взгляд в будущее 49

С.В. Криворучко
Деятельности центральных банков по обеспечению финансовой стабильности 55

Е.М. Свирина
Особенности денежно-кредитного регулирования в посткризисный период 60

П.В. Алексеев
Евразийская валютно-экономическая интеграция: теория и методология 66

Т.А. Малова
Индикаторы инновационного развития российского нефтегазового сектора в условиях глобальной конкуренции 72

Е.И. Мешкова
Регулирование заимствований на международном рынке капиталов ... 79

В.А. Сердюков
Россия в ВТО: первые результаты 85

Налоги и налогообложение

В.К. Поспелов
Налоговая составляющая в экономике стран Организации экономического сотрудничества и развития 90

Д.Г. Черник
К вопросу об офшорных зонах 96

Л.В. Полежарова
Деофшоризация российской экономики 100

В.Н. Засько, Д.Ю. Шакирова
Налоговое регулирование деятельности транснациональных корпораций 106

Д.А. Смирнов, Д.А. Бабенко
Сравнительный анализ режимов налоговой консолидации России и зарубежных стран 113

О.И. Изотова
Налог на доходы физических лиц как инструмент реализации социальной политики государства 119

Право

В.В. Перская, И.А. Васин
Членство России в ВТО и трансформирование правовой среды 123

В.Е. Понаморенко
О подходах к правовому определению денег в России и за рубежом 129

За рубежом

М.А. Портной
Финансовые власти в борьбе за рост экономики США 134

А.В. Грищенко
Опыт налогообложения благотворительных некоммерческих организаций за рубежом и его применение в России 142

Публикации молодых ученых

Р.Р. Субханкулова
Конкурентные преимущества России и ОПЕК в экспорте углеводородного сырья 148

Семинар

Научный семинар по проблемам финансирования и развития понятийного аппарата публичных финансов 156

Main Topic*L.M. Grigoriev***Blurred Boundaries between the Recovery and Growth of the Global Economy** 4**Economics and Management***S.F. Sutyurin, O. Yu. Trofimenko***Some Trends in the Development of the Modern System of International Economic Relations** 11*A.A. Porokhovskiy***Dynamics in Economic Relations: Research in XX and XXI Centuries** 16*A.I. Subetto***Laws of Social and Economic Development of Russia as a Self-Sustained Civilization** 21*V.T. Ryazanov***The Political Economy of the Crisis and its Aftermath** 26*V.V. Kashitsyn***Development of the World Economy and Russia's Place in the Modern Global Economy** 32*A.A. Tkachenko***Remittances as a New Phenomenon of the Global Economy** ... 36*N.I. Morozko, V. Yu. Didenko***Problems in the Management System for International External Financing** 43*T.A. Kraeva***Technology Transfer as a Form of Promotion of Innovation in Russia and abroad** 49*S.V. Krivoruchko***The Role of Central Banks in Ensuring Financial Sustainability** 55*Ye.M. Svirina***Specifics of Monetary Accommodation in the Post-Crisis Period** 60*P.V. Alekseev***Eurasian Economic and Monetary Integration: Theory and Methodology** 66*T.A. Malova***Indicators of Innovative Development of the Russian Oil-and-Gas Sector in the Global Competition Environment** 72*Ye.I. Meshkova***Regulation of Borrowings on the International Capital Market** 79*V.A. Serdyukov***Russia in the WTO: the First Results** 85**Taxes and Taxation***V.K. Pospelov***Tax Component in the OECD Member Countries** 90*D.G. Chernik***To the Issue of Offshore Areas** 96*L.V. Polezharova***«Deoffshorization» of the Russian Economy** 100*V.N. Zasko, D. Yu. Shakirova***Tax Regulation of Transnational Corporation Activities** 106*D.A. Smirnov, D.A. Babenko***Comparative Analysis of Tax Consolidation Regimes in Russia and Abroad** 113*O.I. Izotova***The Personal Income Tax as a Tool of the Government Social Policy Implementation** 119**Law***V.V. Perskaya, I.A. Vasin***Russia's WTO Membership and Transformation of the Legal Environment** 123*V. Ye. Ponomorenko***On Approaches to the Legal Definition of Money in Russia and Abroad** 129**Abroad***M.A. Portnoi***Financial Authorities in a Struggle for the Economic Growth in the USA** 134*A.V. Grishchenko***An Experience of Charity Non-Profit Organization Taxation Abroad and its Application in Russia** 142**Publications of Young Scientists***R.R. Subkhankulova***Competitive Advantages of Russia and OPEC Exports of Hydrocarbon Crude** 148**Seminar****Scientific Workshop on Problems of Formation and Development of a Public Finance Conceptual Framework** 156

УДК 330.101

Размытая граница оживления и подъема мировой экономики

Рассматривается современное состояние мировой экономики, анализируются причины кризиса. Прогнозируются развитие экономики в ближайшие несколько лет. Делается вывод, что длительность и тяжесть посткризисного восстановления экономики развитых рыночных стран, финансовые трудности, некоторое замедление темпов роста Китая, нервная обстановка на Ближнем и Среднем Востоке, вокруг Украины – все это тормозит переход к новому мировому подъему экономики и оставляет сомнения в устойчивости долгосрочного роста.

Ключевые слова: экономика; кризис; темпы роста; замедление; ВВП.

The paper describes the current state of the global economy, extensively analyzes the causes of the crisis and makes projections for development of the world economy in the next few years. It concludes that, in fact, presently a new economic upsurge and long-term sustainable economic growth can hardly be expected. Doubts are fuelled by the duration and severity of the post-crisis recovery in developed countries, financial problems, some slowdown in China's economic growth and the nervous situation in the Middle East and Ukraine.

Keywords: economy; crisis; growth rates; slowdown; GDP.



Григорьев Леонид Маркович

канд. экон. наук, профессор,
заведующий кафедрой мировой
экономики НИУ ВШЭ, главный
советник руководителя
Аналитического центра при
Правительстве РФ
E-mail: lgrigor1@yandex.ru

Современное состояние мировой экономики

Мировая экономика формально вошла в стадию подъема по ВВП, особенно за счет развивающихся стран. Но через шесть лет после начала кризиса (сентябрь 2008 г.) она далека от устойчивого роста. Как отмечается в Брисбенском коммюнике «Большой двадцатки»: «Несмотря на недавние улучшения ситуации, глобальная экономика остается далеко от достижения сильного, устойчивого, сбалансированного роста» [1]. До «бума» в мировой экономике далеко — трудности с долгами, застой в финансовом секторе, низкие инвестиции, бюджетная неустойчивость, трудные условия работы

бизнеса и «невеселое» настроение всех акторов: домохозяйств, фирм, банков, государственных бюджетов, и электоратов. Фаза оживления в мире носит, по общему мнению экономистов, «десинхронизированный» характер, причем не одномерный. Это касается и более быстрого экономического роста в развивающихся странах, и разницы скоростей увеличения капиталовложений в странах ОЭСР, и расслоения стран Европы по их финансово-бюджетному состоянию.

Колебаниям экономического роста, «деловому циклу» посвящены многочисленные исследования ведущих ученых, начиная от Я. Тинбергена, Дж. М. Кейнса. Российские авторы внесли свой вклад в исследования как теории циклов, так и прикладных проблем развития мировой экономики в начале XXI в. [2, 3, 4]. Начало XXI в. ознаменовалось подъемом экономики и тяжелой рецессией, мучительным восстановлением, которое не во всех странах и не во всех отраслях завершено. С 2009 г. происходит перелом длительной тенденции к снижению вариации душевого ВВП между странами мира (график 1).

В современном цикле важно учитывать различия ОЭСР и развивающихся стран по темпам роста и характеру колебаний. Отметим, что в 2014 г. мы можем говорить о сравнительно «новом» факторе

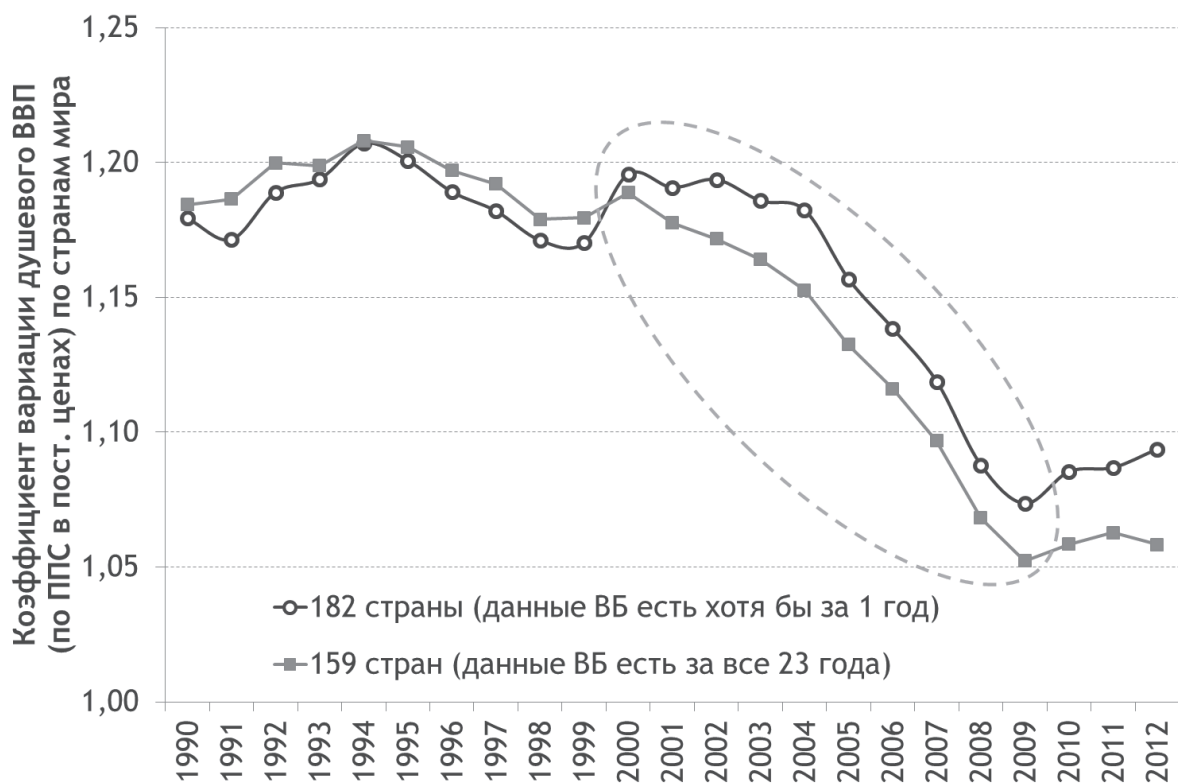


График 1. Тенденции в вариации душевого ВВП стран мира 1990–2012 гг.

экономического роста (или торможения) — факторе времени. Наконец, последствия рецессии, финансовые потрясения и усиление регулирования (принуждение к уходу от рисков) оставляют финансовый сектор в состоянии «*credit crunch*»¹ уже пять лет. Специальные исследования показывают огромное различие в характере кризиса в развитых и развивающихся странах [5]. Поэтому мировое развитие остается заложником необычного сочетания факторов, которое ни разу не наблюдалось в истории и не имеет простых решений.

Оживление экономики — как долго?

Экономика испытывала в последние десятилетия воздействие большой совокупности факторов, которые ставят развитие мира в определенные «рамки». Мы называем их «режимами» и в общем плане полагаем (во время написания статьи), что скоро станем свидетелями нового «режима» роста экономики на длительный период. Но оживление экономики протянется лишний год, но никак не три года и более [6]. Фактически весь мир живет

в посткризисном режиме уже пять лет, и к такому положению никто не был готов.

Обычно падение промышленного производства и его восстановление до прежнего уровня занимали в среднем один год. Годичный горизонт на уровне семьи означает перенос покупки новой машины или дома на более поздний срок. Что касается фирмы, то она откладывает расширение мощностей. Если же речь идет о государстве, то оно вынуждено прибегать к бюджетному дефициту под воздействием антикризисных расходов при падении сбора налогов. Что же произошло? Никто не ждал такого глубокого падения ВВП в США и в мире (это первый зарегистрированный случай) в 2009 г., и первоначальная реакция у всех была одна — продержаться год-два. Но теперь — после совершения ошибок с преждевременной фискальной консолидацией — уже ясно, что депрессия в умах сказывается на торможении оживления экономики.

Согласно динамике промышленного производства оживление экономики большинства развитых стран идет крайне вяло. Но нельзя сказать, что это время прошло бесследно в развитом мире. Так, очевиден прогресс в информационных технологиях.

¹ Дословно в переводе с англ. ограничение кредита; также этот термин обозначает нехватку кредитов, кредитный кризис.

Если проанализировать динамику нескольких важных показателей, то можно сделать вывод, что США постепенно выходят из кризиса. Прежде всего это заметно в росте занятости в промышленности и отраслях, занимающихся оказанием услуг населению. В то же время, если судить по агрегированным показателям, в США сохраняются проблемы в строительстве. Цены на жилье растут, но еще очень далеки от предкризисных, что сдерживает как возможности продажи старых домов при покупке новых, так и готовность банковских структур к кредитованию. Не до конца решена проблема занятости населения. Хотя норма безработицы снижается, длительность пребывания американцев без работы остается большой. Несмотря на то что на конец 2013 г. доля тех, кто был без работы 27 и больше недель, уменьшилась с пиковых 45 до 37%, безработица не перестала для американского общества быть тяжелой социальной проблемой [7]. В целом можно говорить о том, что фаза оживления экономики в США по многим показателям еще продолжается, но ее нельзя назвать подъемом.

Однако в ряде важных сфер обстановка после прошедших шести-семи лет трудностей не столь мрачная. В США происходят положительные сдвиги в повышении занятости населения. Благодаря дешевой энергии сланцевого газа оживился ряд энергоемких отраслей промышленности. Бизнес стал больше вкладываться в информационное оборудование, а население больше покупать компьютерной техники и средств связи. В 2012 г. на фоне медленного роста экономики именно эти компоненты расходов, обеспечивающие технологический прогресс страны, превысили по своему размеру предкризисный уровень 2007 г.

ЕС и особенно еврозона испытывают большие сложности в послекризисный период, что произошло впервые в истории объединенной экономики континента. Страны ЕС заметно потеряли в темпах роста и стали проигрывать США с начала 2000-х гг. — задолго до кризиса и даже до крупнейшего расширения своего состава, последовавшего в 2004 г. [8]. Так что тяжелая рецессия, перешедшая в тяжелый бюджетный и долговой кризисы, произошла уже на относительно сложной стадии развития. И расширение ЕС как раз и было попыткой ускорить экономический рост. Выход из кризиса еврозоны был задержан преждевременной попыткой фискальной консолидации в 2010–2011 гг., которая создала неопределенность не только в сроках и характере оживления, но и в самой системе

экономической политики по выходу из кризиса. В МВФ, органах ЕС (особенно в еврозоне) ведутся жаркие дискуссии о том, какова должна быть политика выхода из застоя в условиях, когда у государств имеются огромные долги. А попытки фискальной консолидации фактически сдерживают спрос, обостряют социальные проблемы и способствуют смене правительств. Можно констатировать, что оживление экономики, наверное, «формально» закончено, но ее подъем так и не начался, что нервирует политиков, бизнес и население.

В развивающихся странах, которые пережили кризис относительно легко и даже поддержали спрос (экспорт) на товары и услуги, поступающие из развитых стран, рост продолжается. Правда, темпы его снизились, особенно в Бразилии. В Китае темпы роста уменьшились с 10 до 7,5% на фоне увеличения импорта готовой продукции из ЕС (Германия) и стран Азиатско-Тихоокеанского региона. Во время кризиса 2009–2010 гг. спрос Китая на товары был важен для стабилизации сырьевых рынков, теперь он важен для производства готовой продукции.

Особенности «фазового перехода»

Можно выделить несколько особенностей нового подъема. Мы полагали еще в 2011 г., что он будет напоминать «режим», который сложился в мире после кризиса середины 1970-х гг. [6]. Действительно, темпы относительно низкие, нервозность и волатильность многих важных показателей — высокая. Тогда были проблемы с дорогой энергией, теперь — финансовые потрясения после кризиса, хотя нет той инфляции.

Можно выделить несколько (не пытаюсь исчерпать список) важных особенностей экономического роста в данный период. Это относительно медленный рост мировой торговли по историческим меркам (*график 2*), что означает, в частности, обострение конкуренции на мировых рынках, растущую роль внутреннего спроса для многих стран, что, в свою очередь, зависит от динамики потребительского и инвестиционного спроса, т.е. от характера развития.

Процесс накопления меняется — при пяти- (или) шестилетнем зastoе характер целей инвестирования он трансформируется от расширения мощностей под растущий спрос к снижению издержек, внедрению элементов технологий, сберегающих наиболее дорогостоящий ресурс (т.е. труд и в наше время — энергию). Скромность

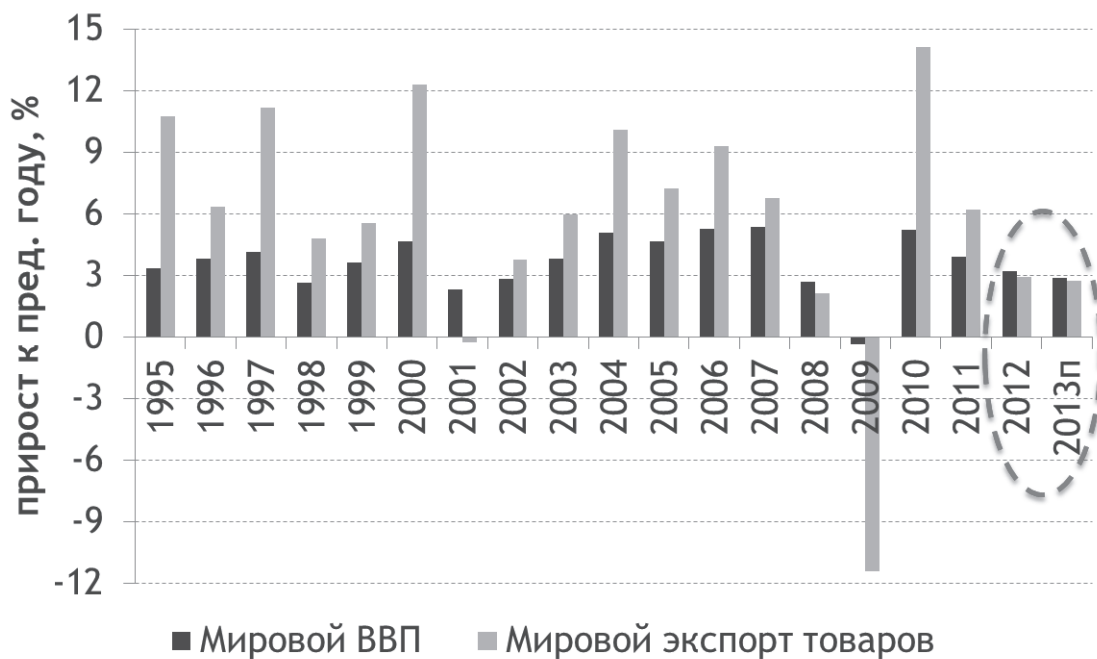


График 2. Динамика мирового ВВП и экспорта

текущего оживления (или вялого подъема — на выбор) в странах ОЭСР во многом определяется медленным расширением жилищного строительства и увеличением спроса на товары длительного пользования (что взаимосвязано). Это необычная ситуация — прежде обычно потребление начинало расти несколько раньше инвестиций. В 2012–2013 гг. мировая торговля стала расти более медленными темпами, чем мировой ВВП.

Начинающийся подъем идет на фоне высоких цен на энергию — коридор нефтяных цен составляет выше 100 долл. США за баррель. По законам рынка научно-технический прогресс концентрируется на дорогом ресурсе, и мы наблюдаем огромные усилия по модернизации мировой энергетики. В то же время отметим, что 1,5% мирового ВВП, которые идут на энергетику (у России — 6%), достаточно для поддержания развития, но не хватает для решения проблем сохранения климата планеты, повышения эффективности экономики, устранения энергетической бедности. С учетом вопросов обеспечения мира водой и продовольствием, другими ресурсами остается открытым вопрос об устойчивом экономическом росте на планете, чье население по численности будет в недалеком будущем насчитывать 9,5 млрд человек.

Риск-анализ для мировой экономики базируется во многом на ожидании появления новой модели развития Китая. Эксперты предполагают

повышение внутренних доходов и личного потребления (чья доля в ВВП ниже 40%!), реформирование пенсионного обеспечения и финансового сектора, сокращение нормы накопления (более 40%), решение проблем экологии и выбросов парниковых газов и пр. Решения XVIII съезда КПК, который прошел в 2012 г., направлены на решение проблем социального неравенства, что весьма актуально с точки зрения долгосрочной социально-экономической устойчивости страны [9]. Но при обсуждаемом замедлении роста Китая до 5,5% роста ВВП в ближайшем будущем вопрос о больших колебаниях в мире может стать еще более актуальным. Индустриализация развивающихся стран привносит в мировую динамику традиционные проблемы стран, находящихся на промышленной стадии развития: растущие социальные требования трудящихся (но уже во времена телевидения и Интернета), колебания спроса и т.п. Сочетание сильного повышательного тренда в развивающихся странах и циклической модели в развитых странах может смениться двумя циклами или единым, но с мировым размахом.

На фоне длительных затруднений растет роль радикальных партий, что создает своеобразную атмосферу «коротких» горизонтов при принятии решений. В заключение отметим, что сама длительность фазы восстановления является негативным фактором развития. Население устало от

низких приростов доходов, мер бюджетной экономии, фирмы не имеют ясных горизонтов развития, а государственные бюджеты не могут выйти из неприятного состояния «фискальной консолидации».

Длительное вялое оживление имеет также определенную специфику, требующую отдельного рассмотрения — это «кредитный паралич», который характеризуется отсутствием доверия кредиторов к фирмам и их инвестиционным проектам. В этом состоянии «деньги дешевы», но их не берут. Соответственно фирмы занимают деньги крайне осторожно, опасаясь длительных, сложных, дорогих, рискованных проектов. Это состояние на финансовых рынках хорошо известно и какое-то время длится после кризисов. Но пять лет «паралича» — явление необычное.

Особенностью «торможения» выхода экономики мира в фазу подъема является усиление регулирования на финансовых рынках. После финансового шока 2008 г. ограничения по финансовым операциям были серьезно ужесточены. Именно вначале подъем «духа капитализма» выводил в какой-то момент экономику из кризиса на принятие риска новых вложений. Сейчас он придавлен контролем рисков больше, чем когда-либо.

Одним из парадоксов данного подъема является тот факт, что биржевые индексы развитых стран, едва оправившихся от кризиса, стоят выше, чем индексы стран развивающихся стран, хотя кризис затронул их меньше. В данном случае мы видим еще раз, как неустойчив мировой подъем и его отражение — биржевые показатели.

Перспективы близкие и далекие

Экономический рост в мире находится как под воздействием последствий кризиса, так и крупных текущих проблем, причем нерешенных. Все сознают, что во время кризиса начался заметный отход от приоритета политики, направленной на спасение климата планеты, к решению прагматических проблем. В ЕС увеличивается потребление угля, в Азии на его долю приходится 70% энергобаланса. Вместе с решением проблемы энергетической бедности, которую испытывают порядка 2,5 млрд людей, это требует огромных инвестиций. Причем в современных условиях это уже выглядит нереальным — даже субсидии на возобновляемые источники энергии снизились в целом ряде стран.

Таблица 1

Рост реального ВВП, %

Страны	2013	2014	2015
Еврозона	-0.4	1.0	1.4
Германия	0.5	1.6	1.4
Великобритания	1.7	2.4	2.2
Франция	0.2	0.9	1.5

Источник: World Economic Outlook update (January 21, 2014)
International Monetary Fund

Мировая экономика в начале 2014 г. пытается выйти на устойчивый рост, опираясь на все более заметное оживление в США, рост в Азии и других частях мира. На экономическое развитие в 2013–2014 гг. влияет сокращение бюджетного дефицита: части от роста ВВП и доходов, части от жестких сокращений. Сокращение бюджетного дефицита США примерно до 4% ВВП снижает налоговую нагрузку на бизнес. Федеральная резервная система продолжает поддерживать ситуацию, сложившуюся с «дешевыми деньгами», так что США продолжают выходить из кризиса. В 2013 г. рост ВВП США составил лишь 1,6%, но ожидается 2,5% в 2014 и даже 3,2% в 2015 г., что уже ближе к потенциалу роста экономики страны.

Для текущего года отметим одну важную проблему, которая станет одной из центральных для демократов на промежуточных выборах в Конгресс 2014 г. [10]: практически уровень неравенства в стране возвратился назад в 1920-е гг. по доле самых богатых в доходе. Так что в долгосрочном плане вопрос роста экономики остается важным для обеспечения социальной стабильности.

Даже при низких ожидаемых темпах рост экономики в Европе — это уже большой шаг вперед. Во всяком случае можно ожидать некоторой стабилизации бюджетных дефицитов, облегчения (хотя не во всех странах) программ бюджетной экономии. Пока инфляция и рост процентных ставок еще не стали угрозой, «дешевые деньги» позволяют наращивать рост, оставляя обслуживание огромных долгов относительно выполнимым. Страны с большими долгами — Греция, Испания, Ирландия, Португалия — будут продолжать испытывать огромные трудности. В целом можно отметить, что постоянная смена правительств в Европе (кроме Германии) легко объясняется

Таблица 2

Рост реального ВВП, % (ВВП в пост. долл. 2010)

Страны	2012	2013	2014	2015	2016
Бразилия	0.9	2.2	2.4	2.7	3,7
Япония	1.9	1.7	1.4	1.2	1.3
Индия	5.0	4.8	6.2	6.6	7.1
Китай	7.7	7.7	7.7	7.5	7.5
ЮАР	2.5	1.9	2.7	3.4	3.5

Источник: World Bank (January, 2014) Global Economic Prospects

Таблица 3

Прирост ВВП мира в целом, ключевых стран и групп стран, среднегодовой по пятилетиям, %, 1986–2035 гг.*

Страны	86–90	91–95	96–00	01–05	06–10	11–15п	16–20п	21–25п	26–30п	31–35п
Мир	3,7	2,7	3,7	3,6	3,4	3,4	4,0	3,5	3,3	3,1
США	3,4	2,6	4,3	2,6	0,8	2,4	3,1	2,2	2,0	1,8
ЕС-28	3,2	1,6	3,0	2,1	1,0	0,9	1,9	1,9	1,6	1,4
Япония	5,0	1,4	0,8	1,2	0,3	1,1	1,1	0,9	0,7	0,6
БРИКС	4,8	4,2	5,2	7,0	8,1	5,8	5,9	5,0	4,6	4,1
Бразилия	2,0	3,0	2,0	2,8	4,5	2,4	3,4	3,3	3,1	2,6
Россия*			1,6	6,1	3,5	3,1	3,4	3,3	3,1	2,6
Индия	6,0	5,1	5,8	6,9	8,4	4,9	6,5	6,0	5,4	5,1
Китай	7,5	12,0	8,6	9,5	10,7	7,6	6,6	5,1	4,7	4,2
ОПЕК	1,2	2,7	3,2	5,7	5,0	3,9	4,4	4,5	4,3	4,2

Источник: Всемирный банк, МВФ, оценки. Для России взяты оценки Минэкономразвития России, ноябрь 2013 г.

* Данный умеренно оптимистический прогноз относится к концу 2013 г. и показывает ход мышления экономистов относительно возможных темпов роста мировой экономики при отсутствии крупных потрясений (войн или новых крахов), хотя включает предположения о новых экономических кризисах в будущем в различных странах и регионах мира.

недовольством избирателей своим положением. Но это же ведет к «шараханьям» в политике, поскольку едва ли не у всех премьер-министров маячит впереди очень короткий срок пребывания на своей должности. Еврозона пережила спад в 2013 г. и выходит на медленное восстановление в 2014–2015 гг. (табл. 1).

Аналогичная вялая динамика сохраняется в Японии, которая так и не может выйти на сколько-нибудь значительные темпы роста, пытаясь подтолкнуть рост экономики путем реинновации энергетики. Нетривиальная ситуация

складывается в ведущих развивающихся странах БРИКС. Темпы роста Китая, по-видимому, окончательно уменьшаются с 9–10 до 7,5%.

Ускорение этого роста остается задачей правительств ведущих стран мира, которые признают хрупкость данного подъема. В частности, Брисбенская декларация обещает, что страны-участники создадут «амбициозные, но реалистичные подходы», направленные на то, чтобы поднять темпы экономического роста от нынешней траектории на 2 п.п. за пять последующих лет. На это предполагается израсходовать порядка 2 трлн долл.

США в реальном выражении, что должно привести к увеличению количества дополнительных рабочих мест. Отметим, что источники этих средств не вполне ясны, а отчет более высокой траектории начинается от некоей фактически неопределенной заранее, но связанной с текущей экономической политикой траектории. Нам представляется это намерение достаточно симптоматичным. Позднее теоретики определят, окажется данная политика кейнсианством или нет. Но мы не видим пока реалистичных источников ресурсов и механизмов для такого смещения кривой роста вверх.

В долгосрочном плане ориентировки на рост и развитие определяются тем уровнем, на которые страны вышли сейчас, характером социальной структуры и типом их экономики. Разработка долгосрочных прогнозов — дело неблагодарное, поскольку мировая экономика испытывает и будет испытывать слишком много технологических, финансовых, социальных и политических шоков в следующие десятилетия, которые вероятны сами по себе и тем более их сочетания. Тем не менее некоторую ожидаемую картину экономики будущего необходимо вырабатывать с тем, чтобы все участники процесса принятия экономических решений могли «сверять часы» и пытаться адаптироваться к возможному будущему (табл. 3) [11]. В ближайшие четверть века в странах ОЭСР постиндустриальная фаза развития будет эволюционировать несмотря на проблемы в финансовом секторе, причем нельзя исключить элементы реиндустриализации по примеру США в отношении химического производства под влиянием дешевого газа.

Страны БРИКС, так же как и другие ведущие развивающиеся страны, не смогут уклоняться от реализации задач индустриального этапа развития: борьба с бедностью; создание физической инфраструктуры (энергетика, дороги, массовое жилье в растущих городах); развитие среднего класса и приобретение социально-политической устойчивости; развитие финансового сектора; формирование демократических институтов. Именно в этой части мира, в географическом плане в Азии, хотя и не только в ней, определяются масштабы общего мирового роста.

Намного сложнее проблема оценки будущего для стран со средним уровнем развития, включая Россию. Им предстоит трансформация в более устойчивую социальную структуру на базе постиндустриальной экономики, они должны вырваться из так называемой «ловушки среднего уровня

развития». Великая рецессия 2008–2009 гг. резко затормозила мировое развитие, вызвала новую волну технологических инноваций, финансового регулирования и борьбы с рисками, сместила цели развития для многих стран, их элит, бизнеса, креативных классов.

Длительность и тяжесть посткризисного восстановления экономики развитых рыночных стран, финансовые трудности, некоторое замедление темпов роста в Китае, нервная обстановка на Ближнем и Среднем Востоке, вокруг Украины — все это, разумеется, тормозит переход к новому мировому подъему и оставляет сомнения в устойчивости долгосрочного роста.

Литература

1. URL: <http://www.bloomberg.com/news/2014-02-23/g-20-communicue-following-feb-22-23-meetings-in-sydney-text-.html>.
2. Григорьев Л.М., Энтов Р.М. Механизм современного цикла: вступительная характеристика США М.: Наука, 1978.
3. Григорьев Л.М., Салихов М.Р. Финансовый кризис — 2008: вхождение в мировую рецессию // Вопросы экономики. 2008. № 12.
4. Григорьев Л.М., Иващенко А.Л. Теория цикла под ударом кризиса // Вопросы экономики. 2010. № 10.
5. Carmen M. Reinhart and Kenneth S. Rogoff, «Recovery from financial crises: evidence from 100 episodes», NBER Working Paper #19823, Jan. 2014.
6. Григорьев Л.М., Иващенко А.Л. Мировые дисбалансы сбережений и инвестиций // Вопросы экономики. 2011. № 6.
7. Long-term jobless make up nearly 40 percent of all unemployed // The Washington Post, Jan. 7, 2014.
8. Григорьев Л., Паршина Е. Экономическая динамика стран мира в 1992–2010 гг.: неравномерность роста // Вестник СПбУ, 2013. № 4.
9. Григорьев Л., Кульпина В. Китай: проблемы нового этапа развития // Мировая экономика в начале XXI века. М.: Директ-Медиа, 2013. С. 743–786.
10. P. Rucker, S. Wilson Obama to focus on income inequality in the new year // The Washington Post. Jan. 5. 2014. PA7.
11. Макаров А.А., Григорьев Л.М. и др. Прогноз энергетики мира и России до 2040 года. М: ИНЭИ РАН. АЦ. 2013.

УДК 339.1

Некоторые тенденции развития современной системы международных экономических отношений*

Рассматривается происходящая в настоящее время трансформация международных экономических отношений, а именно причина, наиболее значимые проявления, возможное направление и механизмы, посредством которых может быть обеспечено максимальное приближение фактической траектории развития процесса трансформации к желательной для общества. Делается вывод, что для того чтобы добиться реального продвижения по направлению к многополярному и одновременно более справедливому мировому хозяйству, нужно постепенно реформировать саму систему управления процессами глобализации.

Ключевые слова: глобализация; международные экономические отношения; мировой товарооборот; экономическое развитие.

The authors examine the ongoing transformation of international economic relations, namely its reasons, the most important manifestations, possible development path and mechanisms by which may be achieved maximum approaching of actual trajectory of the transformation process to that required by the society. They deduce that in order to make real progress towards a multipolar and at the same time more equitable world economy, you need to gradually implement deep reform of the globalization management system.

Keywords: globalization; international economic relations; world trade; economic development.



**Сутырин Сергей
Феликсович**

*д-р экон. наук, профессор,
Заслуженный работник высшей
школы РФ, зав. кафедрой миро-
вой экономики Санкт-Петер-
бургского государственного
университета
E-mail: sutyurin@hotmail.com*



**Трофименко Ольга
Юрьевна**

*канд. экон. наук, доцент
кафедры мировой экономики
Санкт-Петербургского
государственного
университета
E-mail: olgatrofimenko@yandex.ru*

Мы живем в весьма динамично развивающемся мире, чья трансформация представляет собой результирующую изменений, претерпеваемых отдельными элементами системы мироздания. Одним из них является сово-

купность международных экономических отношений или, как их еще принято называть, мирохозяйственных связей. Для должного понимания закономерностей процесса их трансформации принципиальное значение имеют причина трансформации,

* Статья подготовлена в рамках реализации проекта «Применение мер защиты внутреннего рынка в современной международной торговой системе: мировой опыт, рекомендации для Таможенного союза России, Беларуси и Казахстана».

наиболее значимые ее проявления, возможное направление и, наконец, механизмы, посредством которых может быть обеспечено максимальное приближение фактической траектории развития процесса трансформации к желательной для общества.

Причина трансформации

Важнейшей, хотя и не единственной, движущей силой, вызывающей трансформацию современной системы международных экономических отношений, выступает порождаемая внутренней логикой конкурентной борьбы потребность выхода стандартного воспроизводственного цикла за рамки национальных границ. Борьба за лучшее «место под солнцем» заставляет хозяйствующих субъектов добиваться сокращения издержек производства. Одним из основных средств достижения этой цели является увеличение объема выпускаемой продукции, когда за счет так называемой экономии масштаба обеспечивается снижение себестоимости производимых изделий. При этом размеры внутреннего рынка (особенно в случае относительно небольших стран) зачастую оказываются недостаточны для того, чтобы «переварить» возрастающую массу товаров и услуг. В этих условиях остается только внешнеторговая экспансия — экспорт. То же самое касается зарубежных инвестиций, осуществление которых для компаний-производителей также носит по существу императивный характер: либо создавай зарубежные подразделения, перенося производство ближе к рынкам сбыта и источникам сырья, в страны с более дешевой рабочей силой, либо сдавайся на милость более расторопных и энергичных конкурентов.

Из этого следует, что большинство хозяйствующих субъектов, и в первую очередь транснациональные компании, одновременно и инициаторы, и активные участники, и, в известном смысле этого слова, «жертвы» рассматриваемого процесса. Соответственно рассчитывать на то, что американские, британские или немецкие ТНК, которых многие (и нередко вполне заслуженно) обвиняют в пренебрежении к национальным интересам своих собственных и еще в большей степени зарубежных государств, добровольно, *по собственной инициативе принципиально изменят свое поведение, не приходится. Более того, выходя на передовые позиции в ряде отраслей, российские, бразильские, индийские и китайские ТНК (об экспансии последних в прессе пишут весьма категорично) будут в основе своей вынуждены «играть» по тем же правилам.*

Проявления трансформации

С количественной точки зрения о происходящих изменениях позволяет судить рост масштабов трансграничного движения результатов хозяйственной деятельности (товаров и услуг) и факторов производства (капитала и рабочей силы). Так, общий объем мирового товарного экспорта в течение 1992–2012 гг. увеличился почти в 5 раз — с 3,77 до 18,4 трлн долл. США [1]. Если в 1992 г. мировой приток прямых зарубежных инвестиций составлял 202,73 млрд долл. США, то в 2012 г. он возрос до 1 390,96 млрд долл. США [2].

Важно обратить внимание, как минимум, на два «измерения» происходящего.

Во-первых, отмеченное увеличение масштабов внешнеэкономической экспансии происходит как в глобальном, так и региональном форматах. При этом нарастание процессов регионализации создает определенные барьеры на пути глобального сотрудничества. В условиях, когда почти 63% товарного экспорта 28 стран — членов ЕС осуществляются внутри группировки [3], а у Канады и Мексики на партнеров по НАФТА приходится более 75 и 78% их товарного экспорта соответственно [4], возникает известная угроза целостности всемирного хозяйства как такового. Оно может в итоге превратиться в некий набор относительно самодостаточных и замкнутых торговых блоков.

Во-вторых, следует учитывать тот факт, что расширение и углубление внешнеэкономических связей происходит как в рамках «наблюдаемой», так и «ненаблюдаемой» экономики. Под последней принято понимать всю совокупность достаточно разнообразных хозяйственных операций, не находящихся в силу целого ряда причин отражения в строящейся на основе системы национальных счетов официальной статистике. В качестве примера, позволяющего судить о масштабах этого явления, можно привести устойчиво наблюдавшееся на протяжении последних двух десятилетий расхождение российских и финских данных об объеме товарного экспорта из Финляндии в Россию. Экспорт страны Суоми после пересечения границы, становясь российским импортом, дешевел примерно на 30–50%. До недавнего времени сохранялось довольно существенное расхождение в данных российской и соответствующей (зеркальной) статистики многих внешнеторговых партнеров нашей страны. Происходило это как в результате ряда структурных факторов, различий в классификации, так и вследствие использования различных

«серых» схем, по существу фальсифицирующих либо стоимость, либо товарную номенклатуру ввозимой на территорию Российской Федерации продукции [5].

В рамках «ненаблюдаемой» экономики особую опасность представляет «нелегальная» составляющая. Между тем рост многих ее проявлений (от международной торговли краденными автомобилями до так называемого наркотрафика) идет рука об руку с ростом «легальных» внешнеэкономических операций. Действительно, чем большее количество подержанных легковых машин пересекает границу для реализации за рубежом, тем легче спрятать в этом потоке угнанное у законного владельца авто. Аналогичным образом увеличение мирового товарооборота в сочетании с поступательным развитием международного туризма и миграции рабочей силы при прочих равных условиях облегчают преступным группировкам осуществление транспортировки наркотических веществ.

С качественной точки зрения трансформация современной системы международных экономических отношений также находит свое проявление. Прежде всего следует отметить усиление комплексности между различными видами и формами осуществления *внешнеэкономической деятельности*. В первом случае речь идет о том, что, например, международная торговля и зарубежное инвестирование, изначально характеризующиеся высокой степенью альтернативности (если компания экспортирует свою продукцию в некую страну, то она не строит там предприятие по производству тех же самых изделий), постепенно начинают во все в большей степени взаимно дополнять друг друга. В результате система мирохозяйственных связей становится намного сложнее и многообразнее. Во втором случае необходимо обратить внимание на такую чрезвычайно опасную тенденцию, как установление устойчивых взаимосвязей легального и нелегального бизнеса, ведущих к размыванию и без того не всегда четкой грани между ними и соответственно криминализации всей экономической системы.

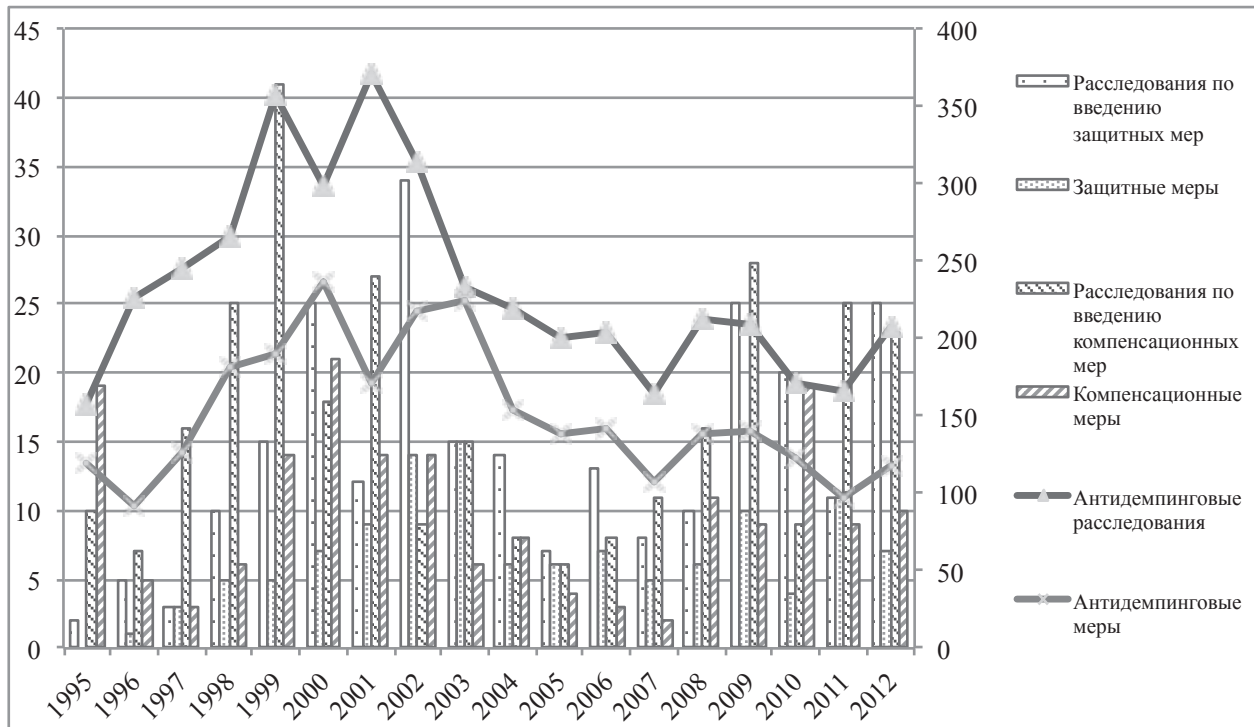
Наконец, остановимся еще на одном чрезвычайно важном проявлении трансформации современной системы международных экономических отношений. Не в последнюю очередь под влиянием развития процессов интернационализации и глобализации происходит изменение роли и места национального государства как субъекта регулирования экономики в целом и внешнеэкономической деятельности в частности. Если кратко

обозначить суть проблемы, то она заключается в том, что в глобализирующемся (но еще далеко не полностью глобализированном) мире государство одновременно не может на основе стандартных инструментов выполнять традиционно возлагаемые на него функции и не имеет права снимать с себя ответственность за развитие экономики.

Важнейшей, хотя и не единственной, движущей силой, вызывающей трансформацию современной системы международных экономических отношений, выступает порождаемая внутренней логикой конкурентной борьбы потребность выхода стандартного воспроизводственного цикла за рамки национальных границ

Именно с этим связано как формирование различных государственных программ, направленных на развитие отдельных секторов и отраслей, механизмов стимулирования экспорта, так и активное применение различных мер защиты внутреннего рынка. В последнее время резко возросла активность стран по применению различных мер защиты внутреннего рынка (антидемпинговых, защитных, компенсационных). Так, по данным, представленным в докладе Генерального директора Всемирной торговой организации Роберто Азеведо, только в период с октября 2012 г. по ноябрь 2013 г. в странах — членах ВТО было зарегистрировано 407 новых торговых ограничений и других мер защиты внутреннего рынка по сравнению с 308 за тот же период годом ранее. Эти новые действия затрагивают около 1,3% мирового товарного импорта (на сумму 240 млрд долл. США) [6, р. 3], создавая дополнительные барьеры к уже существующим для международных торговых потоков. В общей сложности в 2013 г. было зарегистрировано применение 355 мер защиты внутреннего рынка, из которых подавляющее большинство приходилось на антидемпинговые. Это абсолютный максимум за последнее десятилетие.

К этому следует добавить, что количество вновь инициированных расследований по применению мер защиты внутреннего рынка (217,



Активность стран-членов ВТО по введению мер защиты внутреннего рынка*

Источник: Statistics on safeguard measures.URL: http://www.wto.org/english/tratop_e/safeg_e/safeg_e.htm; Statistics on subsidies and countervailing measures.URL: http://www.wto.org/english/tratop_e/scm_e/scm_e.htm; Statistics on anti-dumping.URL: http://www.wto.org/english/tratop_e/adp_e/adp_e.htm (дата обращения: 20.02.2014).

* Данные по проведению антидемпинговых расследований и введению антидемпинговых мер представлены по вспомогательной оси.

охватывающих 0,2% мирового импорта) превышало количество закрытых (138). Для сравнения: с момента образования ВТО до конца 2012 г. странами — членами организации было инициировано 254 расследования с целью дальнейшего применения защитных мер, по итогам которых была введена 121 мера [7]; 302 расследования, которые впоследствии увенчались введением 177 компенсационных мер [8], и 4230 расследований, по итогам которых было введено 2719 антидемпинговых пошлин [9].

Представленный рисунок позволяет оценить активность стран-членов в применении мер защиты внутреннего рынка ВТО по годам. Из него, в частности, следует, что усиливаются протекционистские тенденции вследствие мирового экономического кризиса 2008/09 гг. Следует отметить, что активное использование стандартов и технических барьеров, санитарных и фитосанитарных мер позволяет дополнительно повышать конкурентоспособность одних хозяйствующих субъектов за счет других.

Так, в период с октября 2012 г. по сентябрь 2013 г. странами — членами ВТО было нотифицировано

применение 1260 санитарных и фитосанитарных мер [6, р. 23], а также 1704 меры, связанные с техническими барьерами в торговле (в период с 15 октября 2012 по 15 ноября 2013). Более 70% последних обосновывалось соображениями безопасности и необходимостью охраны людей или защиты окружающей среды, 13% — требованиями качества и 7% — предотвращением недобросовестной практики и защитой потребителей [6, р. 29].

Важно отметить, что количество мер, направленных на упрощение процедур торговли, в 2013 г. сократилось до 107 (по сравнению с 162, нотифицированными годом ранее) [6, р. 18]. И это несмотря на то что данный вопрос в настоящее время является одним из ключевых в повестке Дохийского раунда. Это также показывает нежелание правительств создавать дополнительные возможности для иностранных компаний на своих рынках. В основном в 77 случаев из 100 меры, предпринятые в 2013 г. для упрощения торговли, затронули снижение тарифной защиты (82 из 107).

При анализе усилий, направленных на улучшение доступа на рынок, следует также принять

во внимание тот факт, что параллельно с отменой одних страны вводили другие меры. Так, в период с октября 2012 г. по ноябрь 2013 г. страны — члены ВТО ввели дополнительно 190 мер, направленных на сокращение торговых потоков. Основная масса (153) была связана с усложнением импорта, в том числе 106 — с ростом импортных пошлин, 25 — таможенными процедурами, 6 — налогами, 15 — новыми количественными ограничениями и др. Другие действия вводили ограничения в отношении экспорта (27) и также были связаны с ростом таможенных пошлин и количественными мерами. Параллельно с этим государства продолжают создавать и внедрять программы экономической помощи и поддержки определенным секторам экономики, направленные на создание/совершенствование инфраструктуры, реструктуризацию промышленности, предоставляя налоговые льготы, оказывая поддержку исследованиям, осуществляя экспортное финансирование различным группам предприятий — крупным, малым и средним.

Направление трансформации

Если предположить, что не произойдет сколь угодно существенных изменений, имевших место в течение последних полутора десятков лет, в траектории развития системы международных экономических отношений, то наиболее вероятным результатом трансформации станет формирование однополярного, унифицированного мирового хозяйства. Небольшим, но наглядным символом подобного сценария стала для авторов... кружевная салфетка. Она лежала на одной из центральных витрин в специализированном магазинчике в английском Ноттингеме, где продаются кружева, которыми этот город традиционно славится. На салфетке — статуя Свободы, Капитолий и слова «*God bless America*».

Перспектива, мягко говоря, не слишком привлекательная. Для того чтобы добиться реального продвижения по направлению к многополярному и одновременно более справедливому мировому хозяйству, надо постепенно реформировать систему управления процессами глобализации. Именно постепенно, поскольку изменения, осуществляемые в режиме «шоковой терапии», фактически неизбежно спровоцируют резкое обострение противоречий между многочисленными субъектами мировой экономики и в итоге заблокируют весь процесс реформирования. Его неотъемлемыми элементами должно стать одновременно более

активное и конструктивное, нежели сейчас, участие институтов гражданского общества, и не в последнюю очередь неправительственных организаций. Наряду с этим необходимой представляется концентрация усилий национальных государств на разработке национальной стратегии развития и ее ключевых элементов.

Литература

1. World Trade Organization. Statistics database. URL: http://www.wto.org/english/res_e/statis_e/data_pub_e.htm (дата обращения: 20.02.2014).
2. Inward and outward foreign direct investment flows, annual, 1970–2012. URL: <http://unctad-stat.unctad.org> (дата обращения: 20.02.2014).
3. International Trade Statistics 2013. Merchandise trade of the European Union (27) by origin and destination, 2012. URL: http://www.wto.org/english/res_e/statis_e/its2013_e/its13_world_trade_dev_e.htm (дата обращения: 20.02.2014).
4. International Trade Statistics 2013. Merchandise trade of NAFTA countries by major product group and by origin/destination, 2012, 2012. URL: http://www.wto.org/english/res_e/statis_e/its2013_e/its13_world_trade_dev_e.htm (дата обращения: 20.02.2014).
5. Simon-Erik Ollus & Heli Simola Russia in the Finnish Economy. Sitra Reports 66. Helsinki. 2006. P.41; Simola, H. (2012) «Russian import statistics in the mirror of world exports Bank of Finland», BOFIT Institute for Economies in Transition, BOFIT Online, no. 2, p.9. URL: <http://www.suomenpankki.fi/bofit/tutkimus/tutkimusjulkaisut/online/Documents/2012/bon0212.pdf>, (дата обращения: 18.03.2013).
6. Overview of developments in the international trading environment. annual report by the director-general. Trade Policy Review Body. WT/TPR/OV/16. 31 January 2014. P. 3.
7. Statistics on safeguard measures. URL: http://www.wto.org/english/tratop_e/safeg_e/safeg_e.htm (дата обращения: 20.02.2014).
8. Statistics on subsidies and countervailing measures. URL: http://www.wto.org/english/tratop_e/scm_e/scm_e.htm (дата обращения: 20.02.2014).
9. Statistics on anti-dumping. URL: http://www.wto.org/english/tratop_e/adp_e/adp_e.htm (дата обращения 20.02.14).

УДК 330.101

Динамика экономических отношений и их исследований: XX и XXI вв.

Представляя собой сложный объект изучения, экономическая теория разрабатывается научными школами, которые различаются как по предмету анализа, так и по методам исследований.

Статья посвящена анализу взаимосвязи рыночного развития, экономической теории и экономической науки. Показаны причины ренессанса системного подхода в наше время во всем мире. Уделяется внимание национальной экономической модели.

Ключевые слова: рыночное развитие; экономическая теория; национальная экономика.

The economic theory is a complex object of study and it is being developed by scientific schools which differ greatly in subject of analysis and research methods. The article discusses the interrelation between market development, economic theory and economics. It shows the reasons for resurgence of systemic approach in our time. Also, attention is paid to the national economic model.

Keywords: market development; economic theory; national economy.



Пороховский Анатолий Александрович

д-р экон. наук, Заслуженный деятель науки РФ, профессор, заведующий кафедрой политической экономии экономического факультета МГУ имени М.В. Ломоносова
E-mail: anapor@econ.msu.ru

Значение системного научного обоснования

История мировой цивилизации неоднократно свидетельствовала о том, что возникавшие противоречия успешно преодолевались, если они получали системное научное обоснование. Особенно оно важно для экономики, развитие которой предопределяет прогресс человечества в целом. Представляя собой сложный объект изучения, экономическая теория разрабатывается научными школами, которые различаются как по предмету анализа, так и по методам исследований. Еще шире и объемнее экономическая наука, которая включает отраслевые и функциональные науки, также имеющие свою теоретическую базу. Причем число отраслевых экономических наук рас-

тет по мере усложнения структуры национальных и мировых экономик, появления новых технологий и сфер деятельности, что неизбежно влияет на динамику экономических отношений, структуру и развитие экономической теории.

Неравномерное развитие национальных экономик

Наступление XXI в. было встречено во всем мире с надеждой на лучшее будущее для человечества. Оптимистические прогнозы особенно часто делались учеными развитых стран, в которых распространение современных информационно-коммуникационных технологий (ИКТ) позволяло не только укреплять экономическое лидерство этих стран, но и усиливать рыночную глобализацию в мировом хозяйстве. Сложившиеся принципы социально-экономического развития казались до недавнего времени незыблемыми. И хотя терроризм объявлен главной угрозой для человечества, логика решения этой проблемы находится в привычной системе координат, где плодами цивилизации и прогресса по-прежнему пользуется «золотой миллиард» населения мира.

Как следует из *таблицы*, согласно классификации МВФ только 35 стран и территорий отнесены к развитым экономикам. Хотя в этих странах проживают менее 15% населения Земли, на них приходится более 50% мирового ВВП и 61,3% мирового экспорта

Таблица

Доля отдельных стран и их групп в ВВП, экспорте товаров и услуг и населении мира в 2012 г.,* %

Страны	Число стран	ВВП	Экспорт	Население
Развитые экономики	35	50,4	61,0	14,8
Основные индустриальные страны:	7	38,3	33,8	10,7
США		19,5	9,8	4,5
Япония		5,5	4,1	1,8
ФРГ		3,8	7,9	1,2
Франция		2,7	3,5	0,9
Италия		2,2	2,7	0,9
Великобритания		2,8	3,5	0,9
Канада		1,8	2,4	0,5
Страны зоны евро	17	13,5	24,8	4,8
Развивающиеся и со становящимся рынком страны:	154	49,6	39,0	85,2
Китай		14,7	10,0	19,5
Индия		5,7	2,0	17,7
Бразилия		2,8	1,3	2,9
Мексика		2,2	1,7	1,7
СНГ + Грузия	12	4,2	4,1	4,1
Россия		3,0	2,6	2,0

Примечание. ВВП и доля отдельных стран подсчитаны по паритету покупательной способности (ППС) национальных валют.

Источник: World Economic Outlook (October 2013) – Washington, IMF, 2013, p. 139.

* ВВП мира: по рыночному обменному курсу валют – 71,2 трлн долл. США, по паритету покупательной способности валют – 83,1 трлн долл. США (ibid., p. 153).

товаров и услуг. Есть немало и других общеизвестных параметров, которые показывают отличие уровня экономики и качества жизни указанных стран от остального мира.

Нельзя не заметить, что тенденция неравномерности развития национальных экономик в рамках мирового рыночного хозяйства сохранилась, а по ряду признаков и усилилась в XXI в. Если судить по количественным показателям, данные таблицы свидетельствуют о том, что КНР стала одним из экономических лидеров мира, заняв по размеру ВВП по паритету покупательной способности юаня второе место после США. Оказалось, что китайская модель национальной экономики, взяв на вооружение рыночную мотивацию, по темпам развития и формированию структуры экономики стала более эффективной, чем экономики стран, которые положили в основу своей экономической политики так называемый «Вашингтонский консенсус» [1, p. 10–13]. Поэтому неслучайно американскими исследователями в научный оборот введено выражение «Пекинский консенсус», отражающее подчиненность рыночных принципов государственной политике и целям китайского общества. Этот феномен напоминает всем,

что рыночные отношения — лишь инструмент повышения экономической эффективности при определенных условиях и ограничениях, а не всеобщая идеальная модель развития на все времена.

Концепция «третьей волны развивающегося мышления»

В мировой экономической литературе увеличивается число публикаций китайских экономистов, многие из которых получили докторские степени в университетах США. Не выходя за рамки рыночной парадигмы, китайские ученые пытаются обосновать адекватные XXI в. пути развития развивающихся экономик и прежде всего экономики КНР. После провала в России и других странах так называемого «Вашингтонского консенсуса» и успеха в КНР «Пекинского консенсуса» выдвинута концепция «третьей волны развивающегося мышления», обосновывающая практическую экономическую политику как в Китае, так и в других развивающихся странах.

Автором этой концепции является китайский экономист Д. У. Лин, который в своей книге «Поиски процветания. Как развивающиеся страны могут подняться» [2] обосновал «новый структурный

экономикс» [2, р. 102–178], суть которого сводится к первостепенной роли структурных преобразований национальных экономик с учетом современных вызовов в мировом хозяйстве. Инициатором и проводником таких структурных новшеств должно стать, по мнению профессора Д.У. Лина, национальное государство, которое обязано восполнить «провалы» рынка, так как в наступивших условиях результативность рыночного механизма в этой сфере оказалось исчерпанной. Д.У. Лин защитил докторскую диссертацию по экономике в Чикагском университете, с 2008 по 2012 г. был главным экономистом Мирового банка, когда весь мир переживал небывалый экономический кризис и ждал новых идей. Поэтому его практическая и теоретическая работа оказалась настолько заметной, что журнал МВФ «Финансы и развитие» назвал Лина «человеком в нужном месте в нужное время» [3, р. 5]. По его мнению, поскольку структурные изменения нацелены на новые высокотехнологические отрасли, опирающиеся на базовые, постоянно модернизирующиеся сегменты экономики, постольку без использования государственных ресурсов не обойтись. Однако в любом государстве огромную роль играют политики, поэтому в заключении своей книги автор обращает внимание на то, что «опираясь на правильные идеи, политические лидеры будут иметь побудительные мотивы и возможности изменить судьбы своих народов» [2, р. 250]. Журнал «Вопросы экономики» озаглавил размышления над этой книгой «Каково будущее рыночной экономики?» [4].

Вызовы финансовой сферы

Первый общенациональный экономический кризис, произошедший в Англии в 1825 г., считается началом циклического индустриального рыночного развития. Машинное производство обусловило бурный рост производительности труда. С тех пор не прошло и 200 лет, а индустриальная база развитых стран неузнаваемо преобразилась и продолжает изменяться. Данный процесс неизбежно воздействует как на структуру экономики и занятости населения, так и на характеристики наемного труда, уровень подготовки и квалификации трудовых ресурсов. Особенно возросла роль человека в производстве товаров и оказании услуг при расширяющемся использовании ИКТ, новых достижениях науки и техники.

В результате в развитых странах Запада, где господствует неоклассическая теория, получившая название экономикс, сформировалась методологическая ловушка. С одной стороны, в основе

неоклассического анализа и подхода лежат признание равенства всех основных факторов — труда, капитала, земли и одновременно методологический индивидуализм, когда индивидуальный интерес превышает всего, а с другой стороны, главенство человека в экономической системе и удовлетворение индивидуального интереса при условии, что он не противоречит национальному интересу. При этом сохраняются основные черты рыночной экономики, среди которых выделяется цикличность общественного воспроизводства, когда экономический кризис насильственным образом устраняет накапливающиеся диспропорции и устанавливает временную пропорциональность как старт для нового роста экономики после обновления ее структуры.

Нельзя сказать, что до кризиса 2007–2009 гг. адепты неоклассики не обращали внимания на экономический цикл. После великого краха 1929–1933 гг. они стали поборниками теории неоклассического синтеза, объединившего микро- и макроанализ. Появились отдельные теории делового цикла и экономического роста. Возникла концепция «смешанной экономики». Однако теоретические нововведения не выходили за рамки неоклассики. Это привело к тому, что расширение и углубление математического аппарата в экономическом анализе все больше отделяли его от реальных процессов, происходивших в том числе в финансовой сфере, где на рубеже двух тысячелетий сформировалось несколько устойчивых тенденций. Во-первых, концентрация капитала происходила в финансовой сфере быстрее, чем в других отраслях. Возникали финансовые институты, имеющие колоссальное влияние на развитие экономик стран мира. Во-вторых, переход финансовой сферы на собственную траекторию движения позволил внедрять в экономический оборот новые финансовые инструменты, которые все больше удалялись от их первичных аналогов. Именно производные финансовые инструменты становились объектом математического моделирования, упрощая сложные взаимосвязи со множеством переменных величин на финансовых рынках.

Трудоемкость математических расчетов создавала видимость сложности реальных экономических процессов, хотя на самом деле среди экономистов и менеджеров преобладала вера в математический фетишизм. Им стало казаться, что решение экономических или управленческих проблем напрямую связано с изобретением новой формулы либо модели. Более того, именно математический фетишизм позволял руководству банков, аудиторских фирм

и менеджерам других компаний предоставлять обществу благодаря ИКТ «нужные» финансовые результаты их деятельности, что само по себе не только нивелировало очищающую роль рынка, но и вступало в конфликт с действующим законодательством.

В-третьих, финансовая сфера стала ведущим звеном глобальной экономики, а сама глобализация в условиях ИКТ подорвала независимость и обособленность национальных экономик, что вынудило государства отстаивать национальные интересы как внутри страны, так и на мировой арене. Известно, что все школы экономической теории, в том числе политическая экономия и неоклассика, возникли на базе национальных экономических систем, но теперь, в XXI в., ни одна страна не существует как своеобразное «натуральное хозяйство», действуя по принципу: все для себя делаю сама, а включена в международное разделение труда. Значит, любые теоретические решения внутриэкономических проблем не могут быть выработаны и реализованы без учета внешнего фактора. Не случайно сегодня среди руководителей любой страны, в том числе США и России, стало привычным в числе причин существующих проблем в первую очередь называть мировой экономический кризис.

В годы кризиса руководители финансовых ведомств «вдруг» обнаружили, что на рынках уже не соблюдаются установленные «правила игры» и стали осуществляться операции, приносящие предпринимателям солидный доход, но в то же время содержащие большие риски для общества. Иными словами, финансовая сфера удалась не только от реальной экономики, но и от адекватного контроля за обеспечением общественных интересов. Былое доминирование финансистов на финансовых рынках фактически превратило их в монополистов. Поэтому антикризисные меры как в национальном (особенно в США и ЕС), так и в мировом масштабе начались с выработки новых «правил игры» для финансовых институтов с целью обеспечения прозрачности их деятельности в конкурентной среде. Популярными среди политиков и теоретиков предложения о «новой архитектуре» финансовой сферы, которые не укладываются в прежние представления сторонников экономикс, все активнее внедряются в законодательство США, ЕС и других стран.

Динамика экономики и теории

Новая архитектура финансовой сферы отражает новую архитектуру экономики в целом. Экономика

развитых стран все больше становится сервисной. В структуре произведенного ВВП этих стран сфера услуг уже давно превысила 60%, а доля обрабатывающей промышленности не достигает 20%. Из-за изменения структуры национальной экономики и растущей взаимосвязи национальных экономик в мировом хозяйстве модифицируются тип воспроизводства общественного капитала, его закономерности и тенденции. На экономические отношения людей одной страны сильно влияют экономические отношения людей других стран. Все это не может не оказывать влияния на экономическую теорию, на все ее школы и направления. Такие базовые категории, как товар, стоимость, цена, наемный труд, спрос, предложение, капитал, подвергаются происходящим в экономике изменениям и приобретают новые черты, хотя и сохраняют рыночные свойства.

В специализированной литературе и СМИ в последнее время появилось немало работ ученых, публицистов, политиков и бизнесменов, которые пытаются анализировать кризисную ситуацию и определять степень влияния экономической теории на развитие экономики вообще и современный кризис в частности [5].

Как известно, экономические кризисы XX в. и кризис 2007–2009 гг. начинались с лихорадки на фондовых биржах, также возникали различные «пузыри», но не в реальном, а в финансовом секторе экономики. Все это позволяет сделать вывод, что формирование спроса и предложения на фондовом рынке отличается от подобных процессов на рынках товаров и услуг. Но по своему объему и обороту фондовый рынок намного превосходит другие рынки, а его динамика предопределяет капитализацию крупнейших компаний любой страны. Получается, что если теоретически и практически подходить к фондовому рынку как к обычному рынку, то вся экономика (как национальная, так и мировая) становится своеобразной заложницей фондового рынка, где собственно рыночный механизм искажен. Значит, фондовый рынок — это иррациональный рынок. И хотя ему свойственна иррациональность особого рода и он имеет формальные рыночные атрибуты, этот рынок требует к себе повышенного общественного внимания, поскольку самым непосредственным образом влияет не столько на отдельных игроков, сколько на судьбы миллионов предпринимателей и рядовых граждан. Именно поэтому экономическая теория не может более игнорировать своеобразие фондового рынка и финансовой системы в целом.

Особого внимания требует динамика цен и ценообразования в целом, а также поведения домохозяйств и корпораций при формировании спроса.

Если среди ученых еще немало приверженцев либерального подхода, т.е. тех, кто по-прежнему верит в могущество и справедливость рынка, среди государственных деятелей получает все большее распространение элементарный прагматизм, непосредственно определяющий содержание экономической политики правительств. Именно «Группа 20», куда входят главы ведущих стран всех континентов, включая Россию, выступила за «новый экономический порядок», «новую архитектуру мировых финансов», где принципы свободного предпринимательства не должны противоречить национальным и глобальным интересам, где обществу не безразлично, каким образом реализуется предприимчивость его людей, где незыблемость коммерческой тайны означает одновременно незыблемость установленных обществом «правил игры».

Ни один банк, ни один игрок фондового рынка, ни один частный элемент финансовой системы не должны иметь решающего влияния на всю национальную экономику. Налогоплательщики не должны спасать зарвавшихся банкиров или других финансовых деятелей. Обществу не нужны «гении финансовых проделок».

Конечно, по определению и по факту архитектура экономики XX и XXI в. связана узами рыночной окраски, но это уже разные экономики разных этапов цивилизационного процесса. Рыночный механизм реализации частной инициативы необходим и сегодня. Но главная надежда человечества теперь на науку, которая стала самой мощной производительной силой.

Не последнюю роль играют как исследования экономики, так и развитие самой экономической теории. Прогресс человечества показал, что для теории и практики крайне вредно опираться на догматичные установки, возникшие на заре рыночной цивилизации. Это относится ко всем школам и направлениям экономической теории — политической экономии, экономикс, институционализму, эволюционной теории, исторической школе. Складывается новая архитектура как каждой ветви экономической теории, так и всего древа в целом [2]. При этом продолжается развитие всей совокупности экономических наук, где наряду с традиционными отраслевыми и функциональными науками возникают рожденные жизнью новые отраслевые исследования, например экономика ИКТ, экономика глобальных

процессов, экономика природопользования или экономическая реализация интеллектуальной собственности.

Выводы

Современное развитие поставило перед человечеством немало проблем. Среди них важное место занимают проблемы гуманитарных и общественных наук, среди которых своей значимостью выделяется экономическая теория. В связи с выдвиганием на опорные позиции глобальных и национальных интересов изменяются условия экономической реализации частной собственности во всех ее формах и видах. Происходит объективное повышение роли государства в экономическом и социальном развитии, во-первых, как субъекта национальных интересов и, во-вторых, как гаранта изменяющихся «правил игры», с одной стороны, который защищает права собственности, а с другой — прозрачность для общественности всех новых экономических форм и институтов. Американская версия глобализации постепенно сменяется теорией полицентричного развития мирового хозяйства, где неравномерность роста отдельных стран и регионов перманентно модифицирует расстановку сил в мире.

Каждая школа экономической теории не может не реагировать на вызовы времени. Это происходит по-разному. Но преимущества получает то направление, которое делает упор на системное видение экономики, воспринимающее человека как главного творца и создателя. В то же время именно человек нуждается в защите от издержек цивилизации.

Литература

1. Williamson J. From Reform Agenda to Damaged Brand Name / Finance & Development, September, 2003.
2. Lin Justin Yifu. The Quest for Prosperity. How Developing Economies Can Take Off. Princeton University Press, 2012.
3. Finance & Development, September, 2012.
4. Антипина О.Н. Каково будущее рыночной экономики? // Вопросы экономики. 2013. № 9. С. 150–160.
5. Кругман П. Возвращение Великой депрессии? Мировой кризис глазами нобелевского лауреата / пер. с англ. В.Н. Егорова, под общ. ред. М.Г. Делягина, Л.А. Амелехина. М.: Экспо, 2009.
6. Клейнер Г. Системная экономика как платформа развития современной экономической теории // Вопросы экономики. 2013. № 6. С. 4–28.

УДК 330.1

Законы социально-экономического развития России как самостоятельной цивилизации

Приводится характеристика России как евразийской страны. Подчеркивается, что Россия — самостоятельная, уникальная цивилизация, отличающаяся от Европы. Формулируется закон энергетической стоимости. Рассматриваются законы социально-экономического развития России. Делается вывод, что России нужна стратегия долгосрочного развития на собственной основе.

Ключевые слова: географо-климатические условия; энергозатраты; закон социально-экономического развития; ноосфера; энергостоймость.

A description of Russia as an Eurasian country is given. It is emphasized that Russia is a self-sustained unique civilization differing from Europe. An energy cost law is formulated. Laws of social and economic development of Russia are considered. It is concluded that Russia needs a strategy of long-term development on an individual basis.

Keywords: geographical and climatic environment; energy consumption; law of social and economic development; noosphere; energy cost.



Субетто Александр Ильич

д-р экон. наук, д-р филос. наук, профессор, Заслуженный деятель науки РФ, президент Ноосферной общественной академии наук (Санкт-Петербург)
E-mail: subal1937@yandex.ru

Россия как самостоятельная, уникальная цивилизация

Одной из причин разнообразия экономических систем является разнообразие географо-климатических условий воспроизводства в той или иной стране, которое определяет действие на ее территории законов социально-экономического (хозяйственного) развития.

По своим характеристикам Россия — евразийская страна.

В то же время Россия не есть Европа, но она и не есть Азия. Россия является самостоятельным

культурным и цивилизационным «континентом», который занимает одну восьмую долю суши Земли и представляет собой исторический и культурный синтез Востока и Запада.

О том, что Россия — самостоятельная, уникальная цивилизация, отличающаяся от германо-романской цивилизации (т.е. от Европы), впервые сказал Н.Я. Данилевский в своем труде «Россия и Европа», написанном еще в 1870-х гг. Затем эту точку зрения подтвердили О. Шпенглер, А. Дж. Тойнби, П.А. Сорокин, Л.Н. Гумилев, Н.С. Трубецкой и др.

Если мы признаем Россию самостоятельной, уникальной цивилизацией, то это значит, что она развивается по специфическим законам функционирования и развития, отражающим ее системно-цивилизационную природу. Именно нарушение этих законов вызвало на рубеже веков системный кризис, затронувший все стороны жизнеобеспечения российского общества [1, 2].

Закон энергетической стоимости

Прежде чем перейти к ответу на вопрос, какие специфические законы регулируют разви-

тие России как самостоятельной цивилизации, обратим внимание на открытый автором закон энергетической стоимости, действующий через энергозатраты в зависимости от климата, среднегодовой температурой территории, продуктивности биоты¹ [1, 2].

Механизм данного закона оказывает влияние на социально-экономическую систему в целом. Например, в 1995 г. затраты электроэнергии и топлива на производство продукции на 100 долл. США были в России в три-пять раз больше, чем мировые, и это при том, что цены на энергию в 1995 г. были в несколько раз ниже мировых. Если масштаб цен на энергию поднять на уровень мировых, то вся экономика России (ее воспроизводство) перестает быть рентабельной. Это связано с тем, что в соответствии с действием этого закона в России как самой «холодной цивилизации» в мире (со среднегодовой температурой, усредненной по всей территории, $-5,5^{\circ}\text{C}$), энергостоимость единицы валового продукта в 5 раз больше, чем в Европе.

Россия является самостоятельным культурным и цивилизационным «континентом», который занимает одну восьмую долю суши Земли и представляет собой исторический и культурный синтез Востока и Запада

Исследователь А. П. Паршев сформулировал «горькую теорему», иллюстрирующую описанную ситуацию: в конкурентной борьбе за инвестиции, если игра ведется по правилам свободного мирового рынка, почти любое российское предприятие заведомо обречено на проигрыш [3].

В. Т. Рязанов подчеркивает [4], что энергозатраты на обеспечение нормальной жизнедеятельности человека при прочих равных условиях зависят от климата и обширности пространства, а потому, чтобы достичь равного с западными европейцами уровня социально-экономического

развития, на каждого россиянина нужно затрачивать энергии в среднем в 3 раза больше. В 1990 г. СССР потреблял около 8 т условного топлива в год на душу населения, что в три раза превышало среднемировой показатель. При этом расход энергии на отопление жилых, коммунальных и производственных зданий достигал 30–40% общей величины энергопотребления. Такова плата за холодную зиму и суровый климат. По оценкам специалистов, оптимальный уровень энергопотребления в России, позволяющий ей войти в круг высокоразвитых экономических систем, должен составлять не менее 14,2 т условного топлива в год на одного человека. Для сравнения: этот показатель в Японии равен 4,5, во Франции — 5,1, в Германии — 6,1, в США — 11 т условного топлива в год на одного человека (данные на конец XX в.), при том что энергетическая стоимость единицы валового продукта у них в 5–7 раз ниже, чем в России.

Какой может быть адекватная реакция на действие закона энергетической стоимости в России? Ответ прост: при равных производительности и других условиях по факторам производства экономические системы с более высокой энергостоимостью требуют более мощного развитого энергетического базиса хозяйствования.

Реструктуризация РАО ЕЭС, ее расчленение на автономные локальные энергетические системы исходя из постулата, что это даст простор экономической конкуренции и разовьет в целом систему, была, по нашему мнению, ошибкой и привела к резкому удорожанию энергии, к потере надежности, повышению аварийности в отрасли и, в конечном счете, к торможению экономического развития, деградации экономики России вместо ожидаемого развития.

Законы социально-экономического развития России

Особенность действия закона энергетической стоимости заключается в единстве ландшафтно-географических и климато-почвенных условий хозяйствования, которые определяют специфику законов социально-экономического развития России.

Первый закон — инфраструктурный. Успехи российской экономики и в целом социально-экономического развития определяются ин-

¹ Биота (от гр. *bjote*) — исторически сложившаяся совокупность растений и животных, объединенная общей областью распространения.

фраструктурой, в первую очередь транспортной и энергетической. В соответствии с этим законом если мы хотим сохранить единство пространства единого хозяйства страны и уберечь Россию от экономического распада, за которым последует и политический распад, то цены на энергоресурсы и тарифы на транспорт на внутреннем рынке должны быть в 5–7 раз ниже мировых, с тем чтобы рентабельность транспортировки нефти, газа, угля, других важных стратегических ресурсов обеспечивалась в пределах 3000–5000 км внутри территории России.

Второй закон — централизации управления этим развитием, который требует централизации и постоянного государственного регулирования экономикой ввиду ландшафтно-географических и климато-почвенных условий хозяйствования в России. За нарушение этого закона Россия всегда «расплачивалась» в своей истории системными кризисами и «смутными временами».

Интересен такой факт, что если доля государственной собственности в 2007 г. составляла, по данным СМИ, во Франции — 59,9%, Германии — 55,1, Италии — 56,6, Японии — 46,2, Великобритании — 47,7, США — 39,1%, то в России — всего лишь 18%. Хотя еще в 1998 г. в России эта доля равнялась 45%, в США — 32,8, Франции — 54,3, Германии — 46,9, Италии — 49,1, Японии — 36,9%.

Иными словами, в развитых странах за период 1998–2007 гг. происходила макроэкономическая централизация, а в России, наоборот, — макроэкономическая децентрализация.

Согласно расчетам при резком снижении показателя централизации с 95 до 5% происходит падение производительности в 360 раз, что означает распад социально-экономической системы.

Третий закон — существования достаточного сектора мобилизационной экономики. В.Т. Рязанов подчеркивал [4], что поддержание мобилизационного потенциала — одна из важнейших закономерностей истории российского государства, находящая выражение в «готовности страны к быстрой мобилизации ресурсов и срочных дел». Мобилизационный характер российской экономики — следствие «холодности» российской цивилизации и высокой энергоемкости хозяйства, рискованного характера сельского хозяйства.

Четвертый закон — плановости (или плановой регуляции) социально-экономического развития

российской цивилизации. Отмечу, что это именно цивилизационный закон развития России, обусловленный ее масштабностью — большим пространством — временем и суровыми условиями функционирования витального базиса (от лат. *vita* — жизнь). В том или ином виде действие этого закона всегда проявлялось в развитии России.

Устойчивое развитие России требует постоянного поддержания стратегических продовольственных, топливно-энергетических, транспортных запасов

По оценкам американского экономиста Дж. Гэлбрейта, экономика США почти на 60% — плановая и только на 40% рыночная. Уровень развития планового сектора в экономике Японии и Китая еще выше. В развитии Японии используются 7- и 15-летние планы научно-технического развития страны на базе сложившейся системы технополисов на основе ведущих университетов страны.

Пятый закон развития России — это закон общинно-государственного землепользования. Известно, что еще Г. Джордж, социолог-экономист, живший в США во второй половине XIX в., предложил теорию социализации земли через земельную ренту. Английский последователь взглядов Г. Джорджа Ф. Харрисон в начале 1990-х гг. советовал нашим реформаторам не отказываться от государственной собственности на землю. Уже та небольшая история развития земельных отношений по законам рынка показывает, что произошло резкое понижение эффективности использования продуктивных земель, увеличилась доля спекулятивного замораживания продуктивного использования земель на фоне бездействия правовых регуляторов в этой сфере. Спекулятивная «возгонка» цен на землю привела к подорожанию жилья в больших городах России.

В.Т. Рязанов отмечает в своей работе, что общинная организация хозяйства «не была чисто рыночной, а тем более капиталистической в западном варианте, поскольку исключала частную собственность на землю», но одновременно она

допускала частную собственность на средства производства и «принцип разумной свободы хозяйствования» [4].

Шестой закон социально-экономического развития России — это доминирование закона кооперации над действием закона конкуренции. Именно этот закон определяет особое место монополизации в развитии российской экономики, который обеспечивал «более высокий уровень концентрации производства в целях реализации экономии затрат от масштаба» [4].

Негативный фактор высокой энергостойкости сельского хозяйства компенсируется кооперативной формой ведения хозяйства и концентрацией производства. В соответствии с взглядами В.Т. Рязанова «с учетом экономического пространства России эффект масштаба в принципе выступил важным фактором конкурентной способности отечественного производства в мировой экономике» [4].

России нужна стратегия долгосрочного развития на собственной основе, т.е. на такой основе, которая учитывает специфику функционирования и развития «организма» России, нашедшую отражение в законах ее развития

Российская цивилизация есть кооперационная цивилизация. Доминирующая роль закона кооперации — в социально-экономическом развитии России. В сельском хозяйстве роль этого закона усиливается в связи с рискованым характером земледелия, большими затратами труда и энергии из-за суровых климатических условий выращивания культур, низкой продуктивности земель.

Седьмой закон социально-экономического развития России — стратегического резервирования для сглаживания кризисов развития, в том числе кризисов, обусловленных климатическими, температурными и энергетическими условиями. Устойчивое развитие России требует постоянного поддержания стратегических производственных, топливно-энергетических, транспортных запасов. Сам этот закон вытекает

из мобилизационного характера российской экономики, обусловленного холодным климатом, действием закона энергетической стоимости.

Восьмой закон — идеократии². Россия не может жить и развиваться без следования большой идее, которая скрепляет большое цивилизационное «пространство-время» России в единой организм.

Таким образом, России нужна стратегия долгосрочного развития на собственной основе, т.е. на такой основе, которая учитывает специфику функционирования и развития «организма» России, нашедшую отражение в законах ее развития.

Формирование стратегии развития России

Для реализации стратегии развития России на собственной основе в начале XXI в. нужна идеология, да не просто национальная идеология, о которой говорят представители почти всех политических партий, а идеология, в которой бы отражался призыв к духовному возрождению всего человечества, причем призыв, который по своим ценностям, основаниям нашел бы отклик в сердцах всех людей и народов мира.

Может ли Россия сформировать такую идеологию? Да, может. Это есть ноосферная или ноосферно-социалистическая идеология, опирающаяся на современное развитие учения о ноосфере В.И. Вернадского. Выступая на саммите АТЭС «Бизнес и глобализация» 15 ноября 2000 г. в Брунее Президент РФ В.В. Путин сказал: «Наш соотечественник Владимир Вернадский еще в начале XX века создал учение об объединяющем человечество пространстве — ноосфере. В нем сочетаются интересы стран и народов, природа и общество, научное знание и государственная политика. Именно на фундаменте этого учения фактически строится сегодня концепция устойчивого развития».

Ноосферизм — это междисциплинарный синтез научных знаний, направленный на вооружение человека интеграционными знаниями и методологией управления такой сложной системой, какой является система «Земля — Биосфера — Общество — Человек». Ноосфера — это такое

² Идеократия, идеократизм («власть идей, идеалов») — термин для обозначения общественного строя, основанного не на материальных интересах, а на сознательных идеях.

состояние биосферы, в которой коллективный человеческий разум научится поддерживать геоэостатические механизмы³ Земли и биосферы и управлять социально-экономическим развитием, соблюдая ограничения (законы), диктуемые этими механизмами.

Таков тип развития России, а Россия должна первой показать пример такого развития человечеству и востребовать новый тип социализма — социализм духовный, экологический, ноосферный. Социализм, в котором действует принцип примата духовных (созидательно-творческих) потребностей над материальными (потребительскими), в котором запрещаются сверхпотребление, роскошь, гедонизм как явления антиэкологические. Этот тип развития востребует сложившиеся традиционные ценности российской цивилизации.

Какие первоначальные меры нужны России для перехода на логику долгосрочной стратегии развития на собственной основе?

1. Поворот социально-экономической политики к соблюдению требований закона энергетической стоимости и специфических законов развития России как самостоятельной евразийской, самой «холодной» в мире цивилизации.

2. Возрождение механизма плановой регуляции социально-экономического развития (возрождение Госплана на новой методологической базе).

3. Усиление макроэкономической централизации, доведение доли государственной собственности до 50–60% в ближайшее десятилетие.

4. Национализация земли, запрет на капиталистический свободный рынок земли, т.е. спекулятивную форму ее использования. Рынок земли может быть оформлен как рынок арендных прав на землю, или хотя бы на первых порах предусматривать национализацию тех земель, которые продуктивно не эксплуатируются по назначению.

5. Введение механизма ресурсной ренты.

6. Обеспечение развития образования и науки в России. Разработка в ближайшие годы Национальной доктрины развития образования

и науки на долгосрочную перспективу. Декларирование во внутренней политике системы приоритетов научно-технического и технологического развития. Создание системы ноосферного транспорта для Севера и Сибири России на основе принципиально новых эффективных и природосберегающих видов транспорта, разработанных отечественными учеными и конструкторами (экранопланов, струнного транспорта, водного транспорта на воздушной подушке и/или подводных крыльях, комбинированных систем транспорта и т.д.).

7. Переход на ноосферное развитие в ближайшие годы с созданием «ноосферных областей» или «губерний».

8. Проведение «всероссийского идеологического форума», на котором бы были обсуждены основные аспекты ноосферной идеологии как идеологии XXI в.

9. Возрождение отечественного военно-промышленного комплекса как основы военной безопасности и мультипликатора социально-экономического развития.

10. Создание специальной федеральной целевой программы, направленной на возрождение здоровья российской нации и прекращение вымирания российского населения.

Литература

1. Субетто А.И. Основания и императивы стратегии развития России в XXI веке. СПб. — Кострома: Смольный университет РАО, КГУ им. Н.А. Некрасова, 2005. 324с.
2. Субетто А.И. О законе энергетической стоимости // Проблемы современной экономики. Евразийский международный научно-аналитический журнал. 2005. № 3/4 (15/16). С. 92–95.
3. Паршев А.П. Почему Россия не Америка. М.: Крымский мост — Форум, 2000. 411 с.
4. Рязанов В.Т. Экономическое развитие России: XIX — XX вв. Реформы и российское хозяйство в XIX — XX вв. СПб.: Наука, 1998. 796 с.
5. Гундаров И.А. Пробуждение: пути преодоления демографической катастрофы в России. М.: Центр творчества «Беловодье», 2001. 352 с.
6. Федотов А.П. Глобалистика. Начала науки о современном мире. М.: Аспект Пресс, 2002. 224 с.

³ Согласно Экологическому энциклопедическому словарю геоэостатический механизм — это механизм саморегуляции, стремящийся восстановить состояние, существовавшее до возмущения или сдвига системы; механизм, осуществляющий обратную связь (по аналогии с инженерным термином «серво-механизм»).

УДК 330.33.01

Политическая экономия кризиса и его последствий

Анализируются возможности политэкономического подхода к определению природы мирового кризиса 2008–2009 гг., произошедшего вследствие истощения возможностей спекулятивно-финансовой модели глобально организованного хозяйства. Делается вывод, что выход из кризиса предполагает не просто устранение неэффективных (убыточных) предприятий, некомпетентного бизнеса, менеджмента, используя очищающийся механизм банкротства, но и восстановление хозяйственного порядка на новой структурно-системной основе — технологической, хозяйственной, финансовой, поведенческой и т.д.

Ключевые слова: экономический кризис; циклические и нециклические характеристики кризиса; кризис глобализации и противоречия воспроизводства; перенакопление фиктивного капитала; выход из кризиса; смена экономической модели.

The paper is exploring the possibilities of politico-economic approach to identify the nature of the global crisis of 2008-2009 caused by the exhaustion of speculative financial model of globally organized economy. It finds that the solution to the crisis involves not just elimination of inefficient (unprofitable) enterprises, incompetent business and management through the cleaning mechanism of bankruptcy but also the restoration of the economic order on a new structural and systemic basis encompassing technological, economic, financial, behavioral and other platforms.

Keywords: economic crisis; cyclic and non-cyclic characteristics of crisis; crisis of globalization and contradictions of reproduction; overinvestment of fictitious capital; recovery from the crisis; change of economic model.



Рязанов Виктор Тимофеевич

*д-р экон. наук, заведующий кафедрой экономической теории СПбГУ
E-mail: v.rjanzanov@mail.ru*

Перспективность политэкономического подхода к анализу кризисных явлений в экономике

Необходимость раскрытия причин мирового экономического кризиса 2008–2009 гг. побуждает нас обратиться к методологии политэкономической научной школы. То, что традиционным объектом политэкономического исследования выступает весь воспроизводственный процесс, характеризуемый

сущностными зависимостями, противоречиями и внутренними связями, определяет его исторически проверенные преимущества перед другими методами, способствуя получению достоверной оценки нынешних явлений в экономике и выработке эффективной антикризисной политики.

Политэкономический подход перспективен также потому, что он предусматривает раскрытие соотношения циклических и нециклических параметров в произошедшем мировом кризисе. На вопросы о том, насколько недавний кризис являлся циклическим (регулярным) и можно ли ограничиться только такой его трактовкой, даются самые различные ответы вследствие заметных расхождений во взглядах отечественных и зарубежных экономистов на природу кризиса.

Виды кризисов в рыночной экономике

То, что любой кризис в рыночном хозяйстве является циклическим, обусловлено действием объективной закономерности его волнообразной динамики. Об этом нагляднее всего можно судить на примере

американской экономики, в которой было 33 таких периода (рецессий):

- в XIX в. — 11 рецессий;
- в XX в. — 20 рецессий, включая самый масштабный кризис 1929–1933 гг., в том числе после Второй мировой войны — 9;
- в XXI в. — две рецессии (2001 и 2007–2009 гг.).

Приведенный пример дает повод утверждать, что «текущий кризис представляет собой обычный циклический кризис перепроизводства — один из тех, что поражают капиталистическую экономику без малого уже 200 лет». Его же основной причиной, как доказывает В. Иноземцев, стало «искусственное затягивание» предшествующего ему подъема, усиливающее рассогласование спроса и предложения [1, с. 96].

Однако такое объяснение далеко не во всех случаях является исчерпывающим в раскрытии природы кризисных явлений, свойственных капитализму. Для политэкономической научной школы характерна более широкая их классификация, не сводящаяся только к цикличности. Ограничимся в данном случае структурными и системными составляющими кризисных процессов.

Структурный кризис происходит в экономике на регулярной основе, но в более долгосрочном по сравнению с циклическим кризисом периоде и требует смены в первую очередь технико-технологических оснований хозяйственного устройства, которая ведет к изменению его структуры за счет замещения старых базовых технологических укладов новыми и более эффективными. Разрешение такого кризиса приводит к изменению облика экономики — появлению масштабных нововведений в разных сферах экономики, новых производств, товаров и услуг и т.д.

Системный кризис неотделим от кризиса всего воспроизводственного механизма как целого, свидетельствующего об исчерпанности ранее используемой модели хозяйствования и о зарождении острой потребности в переходе к ее новой версии. Понятно, что такая смена в реальной практике не сет много неопределенностей. Далеко не самым трудным является констатация недостатков и издержек старой системы, но гораздо сложным — переход к новой модели общественно-хозяйственного устройства. В этом случае приходится учитывать как неоднозначность и противоречивость самого процесса становления «нового» в экономической сфере, так и действие инерционных и противостоящих факторов, а главное — преодолеть

сопротивление заинтересованных акторов¹ (стран и бизнес-структур) в удержании старой системы, ограничившись ее косметическим улучшением.

Еще одним аспектом системного кризиса может быть исчерпанность старого лидерства и применяемых способов экспансии, которые отражают остроту противоречий в воспроизводственном процессе всего мирового хозяйства и проявляются в предельной глубине возникших в нем диспропорций. В условиях современного кризиса глобализма можно ожидать, что по мере его преодоления будет происходить перегруппировка стран в мировом хозяйстве, ослабление одних государств и укрепление других, возможное возникновение новых лидирующих национальных экономик (регионов) и очередных аутсайдеров.

Такая структурно-системная ломка в мировом хозяйстве — это до конца не осмысленный, но уже понятно, что болезненный процесс, поскольку он затрагивает не просто экономику отдельных стран, поднимая или опуская их, но и ведет к серьезным сдвигам в самом глобально организованном хозяйстве.

Характеристика современного экономического кризиса

На основании вышеприведенного можно сделать вывод, что современный кризис имеет двоякую природу: он выступает как одна из фаз экономического цикла и в то же время характеризуется нециклическими чертами (структурными и системными). Хотя в исторической практике экономические кризисы возникают чаще всего как обычные (регулярные), но в отдельные периоды когда происходит смена моделей капиталистического хозяйствования, они дополняются структурными и системными параметрами.

Системная природа произошедшего в 2008–2009 гг. мирового кризиса подтверждается характером его возникновения, значительным масштабом и сохраняющимися трудностями выхода из него. Далеко не случайно, что его начальный импульс и наиболее опасные зоны кризисного поражения впервые за относительно длительный период связаны с развитыми капиталистическими экономиками, а также с большинством постсоциалистических стран. Если в предшествующие периоды

¹ Актор (от лат. *actor, auctor* от *agere* – делать, вести) – термин, означающий лицо, осуществившее какое-либо действие или создавшее определенное состояние.

волны кризиса характеризовались понижающей амплитудой и чаще всего шли с периферии мирового хозяйства, а потому достаточно успешно гасились в его центральной части, обеспечивая тем самым их локализацию, то последний кризис начался в самом центре мирового хозяйства, сразу же приобретя такую масштабность, от которой мир уже отвык. Он стремительно распространился по всему глобальному экономическому пространству, приведя к реальному падению общемировых экономических показателей и наступлению рецессии во многих, хотя не во всех странах мира.

Так, по итогам 2009 г. абсолютное сокращение мирового ВВП составило 0,7% при одновременном уменьшении мировой торговли почти на 12%. Причем в развитых капиталистических странах падение ВВП достигло 3,7% (в 2008 г. рост был всего 0,1%), тогда как в развивающихся странах произошло лишь снижение темпов роста с 5,4 до 2,7%. В целом спад производства наблюдался в 90 странах из 182, по которым имеется экономическая информация в базе МВФ. Он затронул 30 из 33 развитых экономик, 18 из 26 постсоциалистических стран, 42 из 101 развивающейся страны.

Системная природа нынешнего мирового кризиса как первого кризиса экономической глобализации получила дополнительное подтверждение в неоднозначном характере посткризисного развития ведущих экономик мира (таблица). Их выход из кризиса в 2010 г. продолжился не нарастанием экономического роста, а его угасанием. Более того, европейская экономическая группировка в 2012–2013 гг. вновь оказалась в фазе рецессии, если брать во внимание ее стандартные характеристики. При этом следует отметить, что многие эксперты с началом блокирования кризиса прогнозировали прогрессирующее улучшение посткризисной ситуации в развитых странах. Но этот прогноз не подтвердился. Ведь с конца 2011 г. в течение последующих 6 кварталов промышленное производство и инвестиции в Европейском союзе (ЕС) непрерывно падали несмотря на попытки их стимулирования путем рекордного понижения ставки рефинансирования в Европейском центральном банке (ЕЦБ) (последнее понижение до 0,5% с мая 2013 г.). Иными словами, ранее ведущаяся дискуссия о вероятности второй волны кризиса нашла свое фактическое подтверждение применительно к странам ЕС.

Еще одним важным признаком системной природы произошедшего мирового кризиса является значительно большее падение сектора реальной

экономики по сравнению с сокращением ВВП, а также сохраняющийся высокий уровень безработицы. Спад промышленного производства в развитых странах в два-три раза превышал темпы уменьшения ВВП. Это означает, что динамика ВВП скрывает истинные масштабы его кризисного падения и трудности выхода из него. Характерным фактом является то, что во многих развитых капиталистических странах объем промышленного производства в 2013 г. все еще не достиг докризисного уровня. Данное обстоятельство подкрепляет утверждение ряда экономистов о том, что состояние современной экономики таково, как будто наступила вторая Великая депрессия, имея в виду высокую вероятность продолжения рецессии с возможностью новых кризисных потрясений [3, с. 8]. Не случайным также представляется выдвигание гипотезы неустойчивого экономического роста как «новой нормальности» [4, с. 3–34].

Позиции научных школ относительно кризиса

Важность признания системной природы кризиса заключается в том, что выход из него не происходит автоматически благодаря действию механизма рыночного саморегулирования, устраняющего перекосы в экономике. Причем следует признать, что более сложный характер выхода из системного кризиса не привлек внимание доминирующей научной школы — неоклассической экономической теории, которая, делая ставку на общее равновесие, практически не исследует природу и причины кризисов, раскрывающие действие неравновесных процессов в экономике. При таком подходе в качестве главной проблемы выдвигается ограниченность ресурсов. Поэтому базовые макроэкономические модели роста, интерпретирующие описание производственной функции, строятся на анализе влияния двух основных факторов роста — труда и капитала. Такого рода модели раскрывают стационарное состояние экономики, опирающееся на равновесие спроса и предложения. Однако капиталистическая рыночная экономика является не столько ресурс-, сколько спросоограниченной. Ее кризисообразующие факторы как раз находятся в плоскости рассогласования спроса и предложения. В результате макромоделей, предполагающих рыночный автоматизм в их балансировке, исключают объективную неизбежность кризисов перепроизводства при капитализме.

Примечательно, что именно в соответствии с логикой неоклассицизма ее представители не раз

Таблица

**Прирост (падение) реального ВВП в мире и отдельных странах в 2005–2013 гг.
и прогноз на 2014–2015 гг., %**

Страны	Годы	2005–2012	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014*	2015*
Развитые страны		1,2	2,5	0,1	-3,7	2,6	1,5	1,3	1,0	1,9	2,4
США		1,5	1,8	-0,3	-2,8	2,5	1,8	2,8	1,6	2,5	3,2
Япония		0,5	2,2	-1,0	-5,5	4,7	-0,6	1,9	1,9	1,5	1,2
ЕС-27		1,0	3,2	0,4	-4,5	2,0	1,7	-0,4	-0,1	1,4	1,9
Великобритания		0,8	3,4	-0,8	-5,2	1,7	1,1	0,1	1,4	2,2	2,4
Еврозона (17)		0,8	3,0	0,4	-4,4	2,0	1,6	-0,7	-0,5	1,1	1,6
Германия		1,4	3,3	1,1	-5,1	4,0	3,3	0,7	0,4	1,9	1,9
Франция		0,9	2,3	-0,1	-3,1	1,7	2,0	0,0	0,1	0,8	1,1
Италия		-0,3	1,7	-1,2	-5,5	1,7	0,5	-2,5	-1,8	0,8	1,4
Переходные экономики		4,3	8,7	5,3	-6,5	4,7	4,6	3,2	2,0	3,3	4,0
Россия		4,0	8,5	5,2	-7,8	4,5	4,3	3,4	1,5	2,9	3,6
Развивающиеся страны		6,1	7,9	5,4	2,7	7,7	5,9	4,7	4,6	5,1	5,3
КНР		10,5	14,2	9,6	9,2	10,4	9,3	7,7	7,7	7,5	7,3
Индия		7,7	9,7	5,3	7,4	10,1	7,3	5,1	4,8	5,3	5,7
Бразилия		3,6	6,1	5,2	-0,3	7,5	2,7	0,9	2,5	3,0	4,2

* Прогноз Департамента экономических и социальных дел ООН. Источник: [2, с. 153–155].

предрекали возможность блокирования наступления крупных кризисных обвалов. Произошедший масштабный мировой кризис в очередной раз опроверг такого рода утверждения. В результате продвинутое экономико-математические модели с нереалистичными предпосылками и абстракциями, оторванные от реальной хозяйственной жизни, оказываются неработающими в кризисных условиях.

В противоположность неоклассической школе в экономической науке имеется ряд направлений, которые отрицают автоматическое согласование спроса и предложения. К ним относятся представители политэкономической классики и прежде всего ее марксистская ветвь в различных модификациях (постмарксизм, радикальная политэкономия), а также разные направления кейнсианства, включая нео- и посткейнсианство. В их аппаратной части содержатся необходимые основания для выявления причин наступления кризисов с возможностью их прогнозирования, а также рецептура для проведения успешной антикризисной политики.

Особо подчеркнем, что практическая сторона вывода развитых капиталистических стран в фазу устойчивого роста ныне стала основной темой научных дискуссий, что неудивительно, учитывая недостаточную эффективность применяемых антикризисных мер. В этой связи показательным стало замечание авторитетного макроэкономиста Н. Мэнкью: «... Как ни печально это признавать, но

макроэкономические исследования последних трех десятилетий оказали лишь минимальное влияние на практический анализ монетарной и фискальной политики». Это означает, что «современные макроэкономические исследования недостаточно широко используются в реальном политическом планировании», а потому «в них мало практической пользы» [5, с. 101].

Системная подоплека происходящих кризисов обусловлена внутренними противоречиями капиталистического воспроизводства и в первую очередь противоречиями, связанными с перенакоплением капитала в условиях падающей прибыльности бизнеса. Причем проблема перенакопления капитала является ключевой при возникновении при капитализме кризисных обвалов. Пока существует капиталистический способ производства, имманентно присущие ему противоречия и системные ограничения в развитии будут периодически становиться причинами возникновения предпосылок масштабных кризисов.

Основоположники классической политэкономии А. Смит и Д. Рикардо в свое время выявили, что рыночный конкурентный механизм и закономерности экономического развития объективно приводят к процессу усреднения нормы прибыли с запуском тенденции к ее понижению. Этим фиксировались внутренние ограничения в последовательном расширении капиталистического производства. Если же падение нормы прибыли

связать с обоснованием наступления кризиса перепроизводства, то несложно выявить «капиталистические качели» в системе воспроизводства. При росте заработной платы опережающими темпами обеспечивается расширение совокупного спроса и устраняется одно из препятствий в поддержании экономического роста. Но при этом рост заработной платы, сокращая прибыль предпринимателей, лишает капиталистическое производство стимулов к дальнейшему увеличению с соответствующими негативными последствиями (например, стагнацией производства или инфляционным подъемом). Если же опережающими темпами растет прибыль, создавая соответствующие стимулы наращивания темпов производства, то замораживание заработной платы или ее замедленный рост оборачивается ограниченностью спроса и наступлением кризиса перепроизводства.

Классические исследования кризисов при капитализме должны дополняться разработками современных ученых. Речь идет в данном случае о кейнсианской школе, которая по многим параметрам может рассматриваться в контексте развития политэкономической классики [6, с. 47–55].

Во-первых, для Дж.М. Кейнса и его последователей характерно возвращение к главному объекту изучения в классической политэкономии, каковым выступает национальная экономика в целом. Эту позицию разделяли как его предшественники — меркантилисты и физиократы, так и их непосредственные критики — сторонники исторической школы политэкономии. Что касается разработанной макроэкономической теории, то она представляет собой именно такой выбор. Данное утверждение подтверждается хотя бы тем, что для неоклассической школы объектом изучения изначально выступал микроэкономический уровень, реализующий принцип методологического индивидуализма как базовый.

Во-вторых, в исследовании национальной экономики Дж.М. Кейнс обращается к анализу всего общественного воспроизводственного процесса, выделяя в нем по значимости ключевую проблему — обеспечение полной занятости. Не случайно в названии его книги, обозначенной как «общая теория», на первом месте стоит проблема занятости. Ведь уровень занятости определяется, по мнению Дж.М. Кейнса, не изолированным рынком труда через колебания на нем ставок заработной платы, как это обычно трактуется неоклассиками, а воспроизводственным соотношением между потреблением

и производством, растущим за счет накопления (роста инвестиций). Причем существование безработицы, а вместе с ней социальной дифференциации характеризуют то, что им было определено как «пороки капитализма» [7, с. 447].

Наконец, в отличие от представителей неоклассической школы Дж.М. Кейнс опирается не на особенности поведения абстрактного индивида («экономического человека»), а на поведенческую психологию, формирующуюся в обществе и в его больших группах людей. С таким подходом связано введение таких новых понятий в кейнсианской теории, как «склонность к потреблению», «основной психологический закон», «побуждение к инвестированию», «предпочтение ликвидности» и т.д. Можно считать, что, несмотря на психологическую нагрузку, эти категории позволяют проложить определенный мостик от массовой психологии к изучению экономических отношений, возникающих между хозяйствующими субъектами в процессе их воспроизводственной деятельности.

Совпадение в теоретических подходах не исключает и наличие расхождений в оценках природы капитализма и его перспектив, особенно заметных при сопоставлении с марксистской школой [8, с. 119–132]. Если К. Маркс причину кризиса видел в падении средней прибыли всего действующего капитала, то Кейнс снижение предельной эффективности капитала фактически увязывал с падением прибыльности (или предельной эффективности) «будущих инвестиций», которые не могут найти сферы выгодного вложения. Тем самым К. Маркс предлагал пессимистичную трактовку перспектив капитализма как системы хозяйства. Дж.М. Кейнс в отличие от него рассчитывал на потенциал самообновления капитализма, подкрепленный активной политикой государства. При этом Дж.М. Кейнс, выделив свободный и вышедший из сферы производства избыточный капитал, обнаружил новую болевую точку в развитии капитализма, связанную с особой ролью спекулятивного капитала в зарождении кризисов. В дальнейшем роль кредитно-долговой модели экономики в возникновении кризисов получила развитие в трудах посткейнсианцев (особенно Х. Мински). Современный кризис подтвердил перспективность такой трактовки его природы.

Решение проблемы перенакопления капитала

Если обратиться к оценке современного мирового экономического кризиса, опираясь на политэконо-

мический подход, то основное внимание следует уделить проблеме перенакопления капитала в механизме воспроизводства глобального хозяйства и особенностям его циклического развития. Для капиталистического хозяйства самым результативным способом смягчения кризиса перенакопления капитала было до недавнего времени завоевание новых рынков посредством экспансии капитала в развивающиеся страны, а затем включение в свою орбиту постсоциалистического мира. Но в связи с развитием международных отношений и произошедшими в мире переменами возникли серьезные ограничения в разрешении проблемы перенакопления капитала проверенными в прошлом методами.

В настоящее время обострение проблемы перенакопления капитала в глобально организованной экономике совпало по времени с завершением длинного цикла расширения кредита и финансовых рынков. Благодаря «дешевым» деньгам и беспрецедентной доступности кредита повсеместно сложилась ситуация всеобщего бума, что должно было рано или поздно закончиться, поскольку носило «рукотворный» характер, не соответствующий фундаментальным условиям экономического развития, опираясь главным образом на безудержный оптимизм экономических агентов и домашних хозяйств, ведущий к недооценке возникающих рисков и порождающий безответственность.

Можно считать, что в условиях современного глобального капитализма проблема перенакопления капитала, обостряя процесс перепроизводства, дополнилась остротой ее проявления в финансовой сфере. Оказалось, что явление перепроизводства может распространиться на сферу кредита, ценных бумаг и созданных на их основе производных бумаг (деривативов). В докризисный период возникла иллюзия, что за счет такой финансовой избыточности удастся неограниченно расширять спрос и тем самым избежать падения рентабельности капитала, постоянно воспроизводя стимулирующий потенциал в экономике. В результате глобальные финансовые активы в 2007 г. более чем в 3,5 раза превысили объем мирового ВВП, в то время как финансовая глубина ВВП в 1980 г. составляла 119%. К тому же предполагалось, что возросшие масштабы глобального рынка и транснационализация хозяйственной деятельности помогут разрешить присущие капитализму противоречия. Однако такого рода надежды оказались несбывшимися. В конечном счете произошедшее в огромных масштабах

перенакопление фиктивного капитала, оторванного от реальных активов, превратило кризис в структурно-системный. Такова политэкономическая картина последнего мирового экономического кризиса.

Выводы

Нынешняя фаза развития мировой экономики, характеризующаяся завершенностью различных по природе и продолжительности циклов, представляет собой вступление в сложный период «очищения» от накопленных разнообразных диспропорций и масштабной разбалансированности. Вся эта совокупность различающихся циклов объединяет то, что их можно рассматривать в терминах завершенности современного глобального (общемирового) воспроизводственного цикла наступлением нового системного кризиса капитализма. Поэтому выход из кризиса предполагает не просто устранение неэффективных (убыточных) предприятий, некомпетентного бизнеса, менеджмента и правительств (а может быть, и стран), используя очищающийся механизм банкротства, но и восстановление хозяйственного порядка на новой структурно-системной основе — технологической, хозяйственной, финансовой, поведенческой и т.д., формирующейся на глобальном пространстве.

Литература

1. Иноземцев В. Кризис: природа и перспективы // Свободная мысль. 2009. № 7. С. 95–108.
2. World Economic Situation and Prospects. NY.: United Nations, 2014. 182 p.
3. Кругман П. Выход из кризиса есть! М.: Азбука Бизнеса, 2013. 320 с.
4. Рязанов В.Т. Неустойчивый экономический рост как «новая нормальность»? // Вестник СПбГУ. Серия «Экономика». 2013. Вып. 4. С. 3–34.
5. Мэнкью Н.Г. Макроэкономист как ученый и инженер // Вопросы экономики. 2009. № 5. С. 86–103.
6. Рязанов В.Т. Политическая экономия: из прошлого в будущее (часть 1) // Проблемы современной экономики. 2012. № 2. С. 47–55.
7. Кейнс Дж.М. Общая теория занятости, процента и денег. М.: Прогресс, 1978. 494 с.
8. Бузгалин А.В., Колганов А.И. Мировой экономический кризис и сценарии посткризисного развития: марксистский анализ // Вопросы экономики. 2009. № 1. С. 119–132.

УДК 330.1

Развитие мировой экономики и позиционирование России в современном мировом хозяйстве

В статье рассматривается роль капитала, конструирующего и поглощающего соответствующие рынки. Анализируется своеобразие экономического развития России и обосновывается необходимость проектирования ее дальнейшего развития как способа разрешения сложившихся противоречий. Предлагается план дальнейшего развития российской экономики

Ключевые слова: мировая экономика; мировое хозяйство; капитал; внутренний и внешний рынки; экономические закономерности.

The article discusses the role of capital in building and absorbing the respective markets. It describes the distinguished features of economic development in Russia and justifies the need for further project planning to resolve the current contradictions. The plan for the sustainable development of the Russian economy is suggested.

Keywords: world economy; international economy; capital; domestic and foreign markets; economic laws.



Кашицын Виктор Валентинович

канд. экон. наук, доцент,
профессор Государственного
морского университета им.
адмирала Ф.Ф. Ушакова
E-mail: kash_vic@mail.ru

Историко-логический аспект развития мировой экономики

Так сложилось в экономической науке, что подавляющее количество явлений и соответственно категорий в большой степени производны от категории «капитал». Мировая экономика в этом смысле не исключение. Своим возникновением, становлением, развитием и возможным крахом она обязана прежде всего капиталу. Но он сам по себе, как и все в этом мире, не менее уязвим и не менее зависим, чем любое другое явление. И таким уязвимым местом является процесс его движения. А в процессе движения — рынки.

Есть рынки — есть движение. Нет рынков — нет движения — нет капитала. С самого момента первоначального накопления капитала в течение нескольких веков происходит системное, масштабное и емкое «конструирование рынков». Причем рынков, тесно взаимосвязанных и одновременно «непересекающихся», а именно внешнего и внутреннего. До тех пор пока имеет место это разграничение, движение капитала (его жизненный цикл) имеет перспективу. Если граница стирается, исчезает внешний рынок как основной донор («инвестор») реконструкции внутреннего рынка при переходе к новому технологическому укладу и тем самым к новому пласту внутреннего рынка. И тогда капитал обездвижен, т.е. мертв. Пространство соизмеримой неравномерности стран исчезает. Механизм реализации капитала блокируется.

В свое время К. Маркс подчеркивал важность синхронизации в развитии условий перехода стран к новому способу производства, т.е. если капитал исчерпывает условия своего воспроизводства, он естественным образом умирает.

Видимо, хорошо понимал эту проблему и В.И. Ленин, когда вел дискуссию о роли рынков в конце XIX и начале XX в., стремясь доказать,

с одной стороны, возможность «прорыва» капиталистической цепи взаимосвязи рынков и стран (возможность реализации капитала без внешнего рынка), а с другой стороны, поднимая посредством статистических манипуляций рейтинг капитализации России и делая вывод о том, что уровень развития капитализма в России достаточен для перехода к новому способу производства. Кстати, критики «варварства» коллективизации забывают о том, что «финансировать» индустриализацию без внешних зависимых и независимых рынков должны были бы при капитализме в России все те же крестьяне, но гораздо в более жестких условиях, с большими жертвами и с далеко не очень прогнозируемыми последствиями.

XX в. положил на алтарь войны за рынки без малого 100 млн жертв явных и в разы более неявных и передал эстафету XXI в. Крупный капитал, интенсивно используя внутренний и внешний рынок, конечно, способствовал росту научно-технического прогресса (не путать с общественным и человеческим прогрессом). В то же время закон неравномерного развития вместе с законами воспроизводства общественного капитала стал причиной замедления движения капитала вследствие исчерпания горизонтов «освоения» доступных соизмеримых рынков. В 1980-х гг. появились признаки грядущего мирового кризиса. Начались эпоха виртуализации кредитной системы, рынков фиктивных капиталов, мнимых условных ценностей как механизмов ухода от кризиса, и саморазрушение основных источников капитала — промышленности и неэквивалентного обмена ее продукции. В результате данных процессов мировая экономика капитала продолжает действовать под влиянием следующих основных экономических закономерностей:

- неформальной монополизации¹ регулирования механизма воспроизводства общественного капитала и, соответственно, всего механизма реализации власти в развитых странах;

¹ Под неформальной монополизацией понимается здесь неинституциональный механизм принятия решений и генерации проводимой экономической политики, не крупные монополии (ТНК) и даже не их объединения, не государство и его органы, а также международные организации, а неформальные конструкции реализации по сути монополистической власти типа Бильдербергского клуба, Трехсторонней комиссии, Совета тресот и т.д.

- глобализации вышеуказанных механизмов;
- гибкого комбинирования внутреннего и внешнего рынка;
- виртуализации и системной комплексности совокупности методов и инструментов генерации и реализации проводимой политики в пространстве и времени;
- антиобщественности;
- иерархичности, линейности и бескомпромиссности;
- ориентации на захват и утилизацию всей совокупности значимых природных ресурсов;
- четкого определения основных конкурентов в решении поставленных задач.

Представляется, что именно в таких условиях происходит становление экономики новой России.

Своеобразие российского вектора экономического развития

В течение более чем тысячелетнего осмысления эволюции российского общества проведено большое количество отечественных и зарубежных исследований. Написано много книг, сделано бесчисленное множество прогнозов, но точнее знаменитого четверостишья Ф.И. Тютчева выразить суть проблемы, видимо, не удалось никому:

*Умом Россию не понять,
Аршином общим не измерить:
У ней особенная стать –
В Россию можно только верить.*

Разумеется, и всеобщие, и особые экономические законы действуют в России, так же как и в других странах. Конечно, и россияне мало чем отличаются от жителей других стран. И, естественно, Россия имеет, так же как и другие государства, историко-культурное и экономическое своеобразие, которое, в частности, выражается в следующем:

- 1) огромная территория и природно-ландшафтное, климатическое, этническое многообразие продуцируют определенную исторически сложившуюся иррациональность в размещении производительных сил, сложность и дороговизну обеспечения транспортной составляющей производства, диспропорции в его отраслевой структуре и энергетическом обеспечении и достаточно высокую производительность общественного труда;

2) расположение и природные условия России предопределили доминанты в построении ее хозяйственного строя — предпочтительность коллективных форм ведения хозяйства на микроуровне и масштабную роль государства как хозяйствующего субъекта — на макроуровне;

3) своеобразие условий формирования россиянина как личности наложило отпечаток на его характер и мотивацию поведения, выражающиеся в солидарно-коллективистской психологии, нестяжательстве, склонности к самоограничению, нестандартном подходе к решению проблем, творческом и изобретательном стиле работы и, как результат, в неравномерности исторической динамики производительности труда (имеются в виду историко-логические стагнации в росте общественной производительности труда с периодами резкого ее роста: Петровские реформы, экономический рост второй половины XIX в., период сталинской индустриализации и промышленного роста 50-х, 60-х годов XX в.);

4) следствием обилия в России природных ресурсов стало своеобразие в комбинировании экстенсивных и интенсивных факторов экономического роста и т.д.

В 1980-х гг. появились признаки грядущего мирового кризиса. Началась эпоха виртуализации кредитной системы, рынков фиктивных капиталов, мнимых условных ценностей как механизмов ухода от кризиса, и саморазрушение основных источников капитала — промышленно-сти и неэквивалентного обмена ее продукции

В результате влияния условий проживания у россиянина сформировался приоритет духовного начала по отношению к материальному, стоицизм, миролюбие, доверчивость, любопытство, дружелюбие, склонность к сохранению традиций и т.д.

Однако в российской историко-экономической в широком смысле культурной эволюции просматривается еще, как минимум, одна

заметная особенность. Любые попытки масштабного внешнего концептуального воздействия Россия трансформирует до неузнаваемости и незаметно для воздействующей силы оказывается в выигрыше. Так было во время татаро-монгольского нашествия. Так было с реформами Петра I, так было и с марксизмом-ленинизмом — господствующей идеологией СССР. И, похоже, мы уже являемся современниками и участниками отражения очередного удара исторической судьбы.

Основа российского плана выхода из кризиса

Учитывая то обстоятельство, что с существенной содержательной, причинно-следственной точки зрения механизм рыночной самоорганизации утратил свое критическое влияние уже почти 100 лет назад и что как в экономическом развитии стран, так и в целом в мировой экономике экономический рост и экономический кризис, как концептуально, так и ситуационно, являются «управляемыми», независимо от субординации и характера взаимосвязи внутренних и внешних факторов, необходимо принять срочные меры по выводу России из кризиса, пока не пройдена «точка невозврата». Для этого следует разработать план (проект) выхода из кризиса, который должен быть:

- понятным и востребованным;
- хорошо продуманным, эшелонированным, системно-сбалансированным в пространстве и во времени;
- основан на системе взаимосвязанных политико-экономических объективных (не путать с правовыми) законов;
- устремлен в будущее с целью вывода экономики на новый виток развития на базе осмысления тысячелетних традиций. Гибкое сочетание консерватизма с массовым творчеством нестандартного подхода к проблеме является императивом движения вперед.

Если иметь в виду все вышеобозначенные условия предпочтительности потенциально-го и одновременно реального плана (проекта) в целом, то определенно в его роли может выступать проект освоения Сибири, Арктики и Дальнего Востока посредством естественной закономерной интеграции российской экономики на основе запуска механизма внутреннего рынка страны и не менее естественной

закономерной реинтеграции на новых условиях экономик как ближнего, так и в ряде случаев дальнего зарубежья. Нельзя забывать и о постепенном погружении мировой экономики в суперкризис, как в 1929–1933 гг., когда это обстоятельство сыграло важную роль в выходе России на траекторию развития с помощью привлечения «свободных» иностранных инвестиций. И надо заметить, что подобная утилизация как кризисной, так и креативно-интегральной энергии страны и мира по силам даже сегодняшней России, и это в течение последних 1–1,5 лет, где-то «спонтанно-стихийно», где-то в управляемом формате неуклонно происходит. И если рассмотреть с этой точки зрения инициативы и приоритеты федеральной власти в последнее время, то можно убедиться, что элементы данного плана (проекта) хорошо просматриваются.

В этом ряду — проблематика транспортно-энергетической инфраструктуры (Транссиб и Северный морской путь, освоение Арктики и сибирско-дальневосточные промышленно-инновационные кластеры, объединенные промышленные корпорации, освоение космоса, реализация и вывод на новый уровень оборонного потенциала, Таможенный союз и т.д.). Разумеется, до покрытия Азиатской части страны скоростными параллельными железнодорожными магистралями в части дополнения меридианальной природной инфраструктуры великих рек еще далеко, но уже сейчас элементы

будущей инфраструктуры видны (после проведения АТЭС, Универсиады, Олимпийских игр), принимаются финансово-инвестиционные решения, разрабатываются алгоритмы возвращения капитала в страну, формируются идейно-политические культурные и экономические формы сопровождения и реализации вышеуказанного плана, т.е. создаются необходимые международные мирохозяйственные предпосылки реализации определенного плана (проекта).

Литература

1. Кашицын В.В., Филимонов С.В. Дискуссия о рынках в России в конце XIX — XX в. и ее непреходящее значение // Философия хозяйства. Альманах центра общественных наук Экономического факультета МГУ. № 2013. № 6.
2. Кашицын В.В. Своеобразие отечественной экономической мысли как формы проявления особенностей эволюции российской экономики / моногр. Российская хозяйственная мысль: своеобразие, история, перспективы / под ред. Ю.М. Осипова, Е.С. Зотовой. М.: ТЕИС, 2013, 389 с.
3. Рязанов В.Т. Экономическое развитие России. Реформы и российское хозяйство в XIX–XX вв. СПб.: Наука, 1998. 797 с.
4. Современный характер циклического воспроизводства: мировое и российское измерение / под ред. К.А. Хубиева. М.: Экономический факультет МГУ, 2012. 160 с.

Из послания Президента Российской Федерации Федеральному Собранию. 12 декабря 2013 г.

Нам необходимо формировать внутренний спрос на высокие технологии. Это чрезвычайно важное обстоятельство — внутренний спрос нужен на эти технологии. Использовать для этих целей необходимо систему государственных закупок, инвестиционные программы госкомпаний. Это огромные деньги, триллионы рублей. Также надо провести серьезную инвентаризацию институтов развития. В последнее время их деятельность рассыпалась на множество разрозненных проектов, порой напрямую не связанных с инновациями. Мы не для этого создавали эти институты развития. Проекты, может быть, и хорошие. Но создавались эти институты для поддержки именно инновационного развития экономики. Нужно восстановить в их работе стратегический вектор на технологический прорыв. Чтобы очистить экономику от устаревших, неэффективных, вредных технологий, необходимо наконец отстроить современную систему технического и экологического регулирования. Очень сложный, очень чувствительный для экономики вопрос. Рассчитываю, что Правительство совместно с бизнесом, с нашими коллегами по Таможенному союзу энергично проведет эту работу. Кроме того, предлагаю создать систему статистической оценки уровня технологического состояния отраслей экономики, чтобы иметь объективную картину нашей конкурентоспособности. В советский период такая система работала. Ликвидирована, ничего на этой базе не создано. Нужно ее воссоздать.

УДК 314; 339

Ремиттансы* как новое явление глобальной экономики

В статье рассматривается становление института денежных переводов мигрантов как глобальное явление на рубеже XX–XXI в., происходящее ускоренными по сравнению с ростом мировой экономики темпами. Анализируется проблема резкого увеличения в последние пять лет объема денежных переводов из России, величина которых не соответствует ее возможностям и положению в глобальной экономике. Приводятся успехи и неудачи регулирования трудовой миграции, отраженные в динамике ремиттансов, на примере СНГ и НАФТА.

Ключевые слова: старение населения; трудовая иммиграция; ремиттансы; глобальная экономика; экономическая интеграция; государственное регулирование.

The article studies the establishment of the institution of migrant remittances as a global phenomenon at the turn of XX–XXI centuries. It points out that the process proceeds at a far greater rate than the growth of the world economy. Moreover, the sharp increase in the volume of remittances from Russia in the past five years does not comply with its capabilities and position in the world economy. Based on the experience of CIS and NAFTA countries, the author cites examples of successes and failures in the field of labor migration regulation as reflected in the dynamics of remittances.

Keywords: ageing of the population; labor immigration; remittances; global economy; economic integration; government regulation.



Ткаченко Александр Александрович

д-р экон. наук, профессор, ведущий научный сотрудник Центра исследований международных экономических отношений Фин-университета, профессор кафедры госрегулирования экономики РАНХиГС при Президенте РФ
E-mail: alaltkachenko@gmail.com

Разработка теории демографического перехода**

Первой теорией, возникшей в рамках глобальных исследований, если под ними понимать анализ процессов, охватывающих страну за страной, является теория демографического перехода, выд-

винутая как теоретическая конструкция французскими (А. Ландри, середина 1930-х гг.) и позднее американскими учеными (Ф. Ноутстайн, середина 1940-х гг.) [1]. Идеология, которой придерживалась наша страна до начала перестройки, отвергала саму идею общемировых закономерностей, свойственных странам с разным политическим строем, хотя за пределами гуманитарных наук, в частности в области науки и техники, такая возможность допускалась. Но подобные запреты в гуманитарной области, попытки разделения мира на две противостоящие системы не могли способствовать интеграции нашей страны в мировую систему. Поэтому подобно довоенному СССР, отказавшемуся от сотрудничества в рамках Лиги Наций, Россия еще долго будет преодолевать последствия принятия не самых эффективных решений в условиях глобализации.

На рубеже XX–XXI вв. появилось понятие «второй демографический переход», под

* Ремиттанс (от англ. *remittance* — дословно: денежный перевод) — заработанные иммигрантами деньги, поступающие в страны, где находятся их семьи.

** Исторически быстрое снижение рождаемости и смертности, в результате чего воспроизводство населения сводится к простому замещению поколений.

Таблица 1

**Постарение населения в развитых и крупнейших странах мира
(доля населения в возрасте 65 лет и старше во всем населении, %)**

Страна	1990	2000	2010	2050
Япония	12	17	23	39
Корея	5	7	11	37
Испания	14	17	17	36
Италия	15	18	20	34
Германия	15	16	21	33
Греция	14	17	19	33
.....
США	11	12	13	21
Китай	8	8	8	26
Россия	10	12	13	23
.....

* Источник: Population ages 65 and above (% of total). The World Bank Group. 2014; OECD Historical Population Data and Projections database 2013, Health at a Glance 2013. OECD 2013, table. 8.1.1.

которым подразумевались новые глобальные тенденции, распространяющие свои закономерности на развивающиеся страны, прежде всего на быстроразвивающиеся экономики.

Демографические тенденции не определялись напрямую экономическими или социальными сдвигами, происходившими с начала промышленной революции и соответственно с начала демографического перехода или «демографической революции». Они, как было доказано в рамках системы демографических наук и теории народонаселения, являются в высокой степени гомеостазисной системой¹, реагирующей на глобальные изменения в экономике, уровне и качестве жизни населения, экологии, развитии сообществ, изменении политических систем, как правило, с большим или меньшим лагом. Этот эффект запаздывания считался неотъемлемой чертой демографического развития и до XXI в. не ставился исследователями-демографами под сомнение. Но мировая рецессия и кризис 2008–2009 гг., показавшие самую высокую степень зависимости национальных эконо-

мик от кризиса даже одного сектора крупной экономики (например, ипотеки в США), стали причинами возникновения новых тенденций в механизме взаимосвязи экономических и демографических процессов вследствие усиления и расширения процессов глобализации не только в мировой экономике, но и в других областях общественного развития.

Глобальные изменения, происходящие в экономико-демографическом и социодемографическом развитии стран

В мире происходят два взаимосвязанных глобальных процесса. Один из них — демографическое старение населения, которое, начавшись в развитых странах в конце XIX в., со второй половины XX в. приобрело глобальный характер и связано как с уменьшением рождаемости и соответственно доли молодых поколений, так и со значительным ростом средней ожидаемой продолжительности жизни мужчин и женщин, а потому увеличением численности пожилого населения и его доли. Например, согласно прогнозу ОЭСР к 2050 г. население в возрасте старше 80 лет составит в Японии, Испании и Герма-

¹ Гомеостаз — саморегуляция, способность открытой системы сохранять постоянство своего внутреннего состояния посредством скоординированных реакций.

нии 15% и более, а еще в 17 странах 10% и более [2]. Этот процесс глобален, его невозможно остановить даже пронаталистской политикой, вызывающей лишь небольшое повышение рождаемости², а следовательно, все страны, перешедшие на стадию высокого и очень высокого уровня старения населения, должны решать одинаковые задачи оказания социальной помощи пожилым и минимизации возрастающей нагрузки на экономически активное население. Одним из путей решения этих проблем являются пенсионные реформы, которые состоялись на рубеже веков практически во всех ведущих экономиках мира и в ряде быстроразвивающихся стран [3], и доказывают эффективность выбранной экономической модели развития, во-первых, и «социальную конкурентоспособность» государства в глобализирующемся мире, во-вторых³. Поэтому, например, пенсионеры одних государств (Великобритании, Дании и т.д.) могут выбирать для своего постоянного места проживания страны с более теплым климатом, не снижая уровня жизни. Пенсионеры других стран вынуждены бороться за выживание, имея и без того маленький отрезок дожития в пенсионном возрасте, например России, где уровень средней пенсии составлял в 2013 г. всего 179% к прожиточному минимуму пенсионера и 44,6% — к среднему доходу населения, а ожидаемая продолжительность жизни мужского населения, достигшего 65-летнего возраста, составляла, по данным ООН, 15 лет — показатель последней десятки стран мира из 220 стран и территорий (табл. 1).

Процесс демографического старения и уменьшения численности населения за счет естественного воспроизводства поставил еще в последней четверти XX в. перед всеми развитыми странами вопрос о необходимости внешней миграции, прежде всего трудовой, как единственной альтернативы для улучшения ситуации как в демографической, так и в экономической областях. Никакие программы повышения рождаемости

² Других примеров мировая, более чем 200-летняя история стимулирования рождаемости не дала.

³ Под социальной конкурентоспособностью мы понимаем не только высокий уровень качества жизни пожилого или ограниченного в трудоспособности населения, но и его возможность совершать регулярные путешествия по миру, оставаться социально активными членами общества, иметь уровень дохода, позволяющего быть независимыми от помощи родственников, и т.п.

собственного населения не смогли решить проблему депопуляции в подавляющем большинстве стран. Рост привлечения иностранной рабочей силы со всеми амплитудами колебаний в зависимости от экономической конъюнктуры привел к развитию такого второго глобального процесса как феномен роста денежных переводов мигрантов (*remittance*) на родину. Глобальным этот процесс нам позволяет назвать его динамика, отличающаяся не только от экономической динамики стран «входа» мигрантов, но и от общемировой экономической конъюнктуры. Так, общемировой темп прироста ремиттансов в 2012 г. составил 6,5%, в то время как прирост мирового ВВП — только 2,3%, мировой торговли — 2,0%. Всемирный банк прогнозирует не только более высокие темпы прироста ремиттансов в ближайшие годы, значительно превышающие другие макроэкономические показатели, но и их ускорение: 7,9% в 2013 г., 10,1% в 2014 г. и 10,7% в 2015 г. Особенность феномена ремиттансов как быстроразвивающегося глобального явления наглядно продемонстрировал кризис конца 2000-х гг., мало отразившийся на их объеме и имевший сверхкраткосрочное влияние на их динамику (табл. 2).

Рост переводов денежных средств по странам-получателям

Всего в мире в 2013 г. насчитывалось уже 80 стран, переводы в которые превышали 1 млрд долл. США в годовом исчислении. Рассмотрим лишь первую двадцатку этих стран, точнее 23 страны, чтобы в список попали Россия и США. Как раз эти 23 страны имеют приток ремиттансов, превышающий 6 млрд долл. США.

Кроме Италии, в 1970 г. переводы получали Австрия, Австралия, Алжир, Доминиканская республика, Колумбия, Нидерланды и Южно-Африканская республика. Это самое начало развития феномена ремиттансов. В 1980 г. таких стран уже стало 31⁴. Последующий период 1980–1990-х гг. — это время успешной глобализации процесса, быстрого роста общего объема ремиттансов и их резкого роста во многих странах, в том числе таких высокоразвитых, как Франция, Германия, Республика Корея, США. Последнее десятилетие XX в. стало периодом беспрецедентного

⁴ Имеются в виду страны, по которым имелись данные и производилась соответствующая оценка.

Таблица 2

Динамика денежных переводов в страны выхода мигрантов (млрд долл. США)

Страны	1970	1980	1990	2000	2005	2010	2011	2012	2013*	Доля переводов в ВВП
Индия	..	2,76	2,38	12,88	22,12	53,48	63,01	67,26	71,00	3,7%
Китай	0,2	4,82	23,48	52,27	61,36	57,80	60,18	0,7%
Филиппины	..	0,63	1,46	6,96	13,56	21,37	23,06	24,64	26,05	9,8%
Мексика	..	1,04	3,10	7,52	22,74	22,08	23,59	23,37	22,00	2,0%
Франция	..	1,44	4,04	8,61	11,94	19,46	22,56	21,68	21,64	0,8%
Нигерия	..	0,02	0,01	1,39	14,64	19,82	20,62	20,63	21,00	7,9%
Египет	..	2,70	4,28	2,85	5,02	12,45	14,32	19,24	20,00	7,5%
Бангладеш	..	0,34	0,78	1,97	4,32	10,85	12,07	14,08	15,19	12,2%
Пакистан	..	2,05	2,01	1,08	4,28	9,69	12,26	14,01	14,86	6,1%
Германия	..	2,38	4,88	3,64	6,87	12,79	14,65	13,96	14,67	0,4%
Бельгия	6,89	10,30	10,98	10,11	10,78	2,1%
Вьетнам	1,34	3,15	8,26	8,60	10,0	10,65	7,1%
Испания	..	2,19	2,19	4,86	6,66	9,10	9,92	9,63	10,00	0,7%
Украина	0,03	2,41	6,54	7,82	8,45	9,29	4,8%
Корея	..	0,56	2,41	4,86	6,51	7,06	8,37	8,47	9,00	0,8%
Индонезия	0,17	1,19	5,42	6,92	6,92	7,21	7,88	0,8%
Италия	1,23	4,01	5,08	1,94	2,32	6,80	7,02	7,33	7,67	0,4%
Ливан	4,92	7,39	7,32	7,32	7,64	17,0%
Польша	1,50	6,47	7,58	7,64	6,99	7,27	1,4%
Шри-Ланка	..	0,15	0,40	1,17	1,98	4,12	5,15	6,00	6,88	10,1%
Марокко	..	1,05	2,01	2,16	4,59	6,42	7,26	6,51	6,64	6,8%
Россия	1,28	3,44	5,25	6,10	5,79	6,44	0,3%
США	..	0,08	1,17	4,40	4,80	5,93	6,10	6,28	6,28	0,0%

Ряд ранжирован по объему ремиттансов в 2013 г. *Предварительная оценка.

Источник: Migration and Development. World Bank, 2014 // World Bank staff calculation based on data from IMF Balance of Payments Statistics database and data releases from central banks, national statistical agencies, and World Bank country desks.

роста объема переводов в большинство стран мира. Исключение составляли в первую очередь многие арабские страны, Италия, где объемы на короткий период снизились. Объем переводов в Индонезию возрос в 7,2 раза, оставаясь значительно ниже самого известного «игрока» мирового рынка рабочей силы — Филиппин, но все равно делая эту страну важным экспортером на рынке рабочей силы. События этого десятилетия заставили Международную организацию труда пересмотреть отношение к процессу внешней миграции, обратив на нее внимание как на глобальное явление, свидетельствующее об образовании глобального рынка труда,

требующего новых подходов к его регулированию на международном уровне. Среди крупнейших получателей ремиттансов — двух самых населенных стран мира только в 2005 г. Китаю удалось опередить Индию, а в 2010-е гг. Индия продолжала наращивать свое преимущество, что связано прежде всего с высокой квалификацией индийских иммигрантов. Среди первой пятерки стран-получателей ремиттансов обращают на себя внимание два факта. Во-первых, присутствие среди них Франции, а следовательно, ее особое положение в глобальной экономике в связи с экспортом специалистов. Во-вторых, занимающие третье и четвертое места Филиппины

Таблица 3

Страны с самой высокой долей денежных переводов в ВВП (млн долл. США)

Страны – получатели переводов	1980	1990	2000	2005	2010	2011	2012	2013	Доля переводов в ВВП
Таджикистан	467	2 306	3 060	3 362	4 146	48,1%
Киргизия	9	313	1 266	1 709	2 031	2 308	31,4%
Непал	111	1 212	3 469	4 217	4 793	5 363	24,7%
Лесото	263	428	478	599	610	649	602	646	24,6%
Молдова	179	915	1 351	1 600	1 775	1 962	24,5%
Армения	87	487	991	1 994	2 123	2 350	21,4%
Гаити	106	..	578	986	1 474	1 551	1 612	1 715	20,6%
Самоа	19	43	..	82	122	139	139	139	20,6%
Либерия	32	31	360	360	400	20,4%

Источник: Migration and Remittances Factbook 2013. The World Bank, 2013; Migration and Development. World Bank, 2014.

и Мексика, объем переводов в которые составляет 36,7 и 31,0% от лидирующей Индии и 43,3 и 36,6% от Китая, несмотря на то что население трудоспособного возраста в этих странах составляет (2013 г.) всего 8,6% (Филиппины) и 10,1% (Мексика) такого же населения Индии и соответственно 6,9 и 8,2% аналогичного показателя Китая. Это свидетельствует в случае Филиппин о высокой эффективности государственной политики регулирования внешней трудовой миграции, история которой превышает сто лет, и об эффективности американской государственной миграционной политики в рамках интеграционного объединения НАФТА⁵. Поэтому выводы о больших возможностях государственной политики для увеличения конкурентоспособности страны в глобальной экономике и об эффективной роли успешных интеграционных объединений в глобализирующемся мире подтверждаются и анализом феномена ремиттанса, набирающего силу в XXI в.

Страны-получатели первой двадцатки в 2013 г. превысили рубеж в 7 млрд долл. США, при этом переводы в Индию достигли 71 млрд долл. США, в Китай — 60 млрд долл. США, еще в 6 странах они были от 20 млрд долл. США и выше. Среди топ-20 стран относятся к группе высокоразвитых (члены ОЭСР), и присутствует

лишь одна страна с относительно небольшим населением — Ливан, но он вошел в группу получателей ремиттансов лишь после очередного обострения внутренней политической ситуации — в середине 2000-х гг. и, как следствие, эмиграции специалистов.

Причины и последствия ремиттансов

Говоря о ремиттансах как новом глобальном явлении, во-первых, необходимо отметить их более высокие темпы прироста по сравнению с другими макроэкономическими показателями (в данном случае имеются в виду среднемировые показатели): темпами экономического роста, роста объемов внешней торговли, иностранных инвестиций и т.д. Во-вторых, это явление показало свою устойчивость к экономическим кризисам и очень быстрого выхода после них на новые рубежи. Среди получателей ремиттансов как развитые, так и развивающиеся страны. Часть из них пользуется ремиттансами как важнейшим источником пополнения ВВП, население поднимает свой уровень жизни, происходит массовое избавление от нищеты и бедности (чему примером является Вьетнам), успешно развивается малый и микробизнес. Х. Тиммер из Всемирного банка отмечает, что «несмотря на то, что на положение трудовых мигрантов в значительной степени влияют медленные темпы роста мировой экономики, объемы денежных

⁵ НАФТА — Североамериканское соглашение о свободной торговле (от англ. *North American Free Trade Agreement, NAFTA*).

Таблица 4

Динамика денежных переводов из стран входа мигрантов (млн долл. США)

Страны	1970	1980	1990	2000	2005	2010	2011	2012
США	650	1 360	11 850	34 397	47 254	50 776	50 556	51 093
Россия	1 099	6 827	21 454	26 011	31 648
Саудовская Аравия	..	4 094	11 221	15 390	14 315	27 069	28 475	29 493
Швейцария	..	2 339	8 168	7 591	13 311	24 193	30 779	28 468
Кувейт	..	692	770	1 734	2 648	12 126	13 423	15 935
Германия	..	5 819	6 856	9 042	12 710	14 674	16 202	15 392
Франция	..	5 070	6 949	3 769	4 182	11 937	12 725	12 404
Люксембург	2 720	6 556	10 323	11 387	10 976
Италия	106	428	3 764	2 582	7 546	11 580	13 017	10 754
Нидерланды	181	970	1 393	3 122	3 519	9 259	10 741	10 674
Испания	..	11	254	2 486	7 668	11 557	12 283	10 458
Корея	..	58	1 028	3 653	7 014	9 954	10 276	10 084

Источник: Migration and Remittances Factbook 2013. The World Bank, 2013; Migration and Development. World Bank, 2014.

переводов поразительно сохраняются на прежнем уровне, создавая не только крайне важную основу для поддержания бедных семей, но и устойчивый надежный источник иностранной валюты для многих бедных стран-реципиентов денежных переводов мигрантов» [4].

В табл. 3 приведен список стран, в которых доля переводов мигрантов превышает пятую часть ВВП, еще в 15 странах эта доля превышает 10% ВВП.

Почти половина стран (четыре из 9) с самой высокой долей денежных переводов в ВВП входит в состав СНГ, что свидетельствует, по нашему мнению, о двух значимых фактах. Во-первых, интеграционные процессы внутри СНГ не смогли сыграть сколько-нибудь весомой роли для роста уровня жизни населения этих стран. Во-вторых, уровень человеческого капитала этих стран позволяет активной части трудоспособного населения быть востребованными за рубежом, прежде всего в рамках СНГ, и посылать большую часть заработанных средств на родину. Среди группы рассматриваемых 9 стран следует особо выделить Таджикистан, Киргизию и Армению, где за короткий период (2005–2013 гг.) объем ремиттансов вырос соответственно в 8,9; 7,4 и 4,8 раза, что значительно превышает темпы роста в других странах. Если обратиться к статистике

эмиграции трудовых мигрантов из этих стран в Россию, то прирост их численности за период 2005–2010 гг. по численности работающих соответственно составил 5,1; 7,2 и 2,3 раза, а по численности имеющих разрешение на работу — 3,5; 4,7 и 1,5 раза [5].

Обратимся к статистике ремиттансов в странах, из которых уходят денежные переводы мигрантов. В первой пятерке этих стран уже длительное время присутствует Россия, хотя за последние пять лет структура иностранных рабочих по странам выхода в нашей стране претерпела значительные изменения в пользу стран Центральной Азии, но анализ причин и последствий этого явления выходит за рамки данной статьи. Рассмотрим страны, в которых объем переводов, посылаемых иностранными рабочими на родину, превышает 10 млрд долл. США (табл. 4).

В крупнейшей экономике мира первое десятилетие становления института ремиттансов как глобального явления характеризовалось не столь заметным ростом (2,1 раза), и поэтому по объему переводов из страны США в 1980 г. стали значительно уступать Франции, Германии, Саудовской Аравии, Швейцарии. Но уже в следующем десятилетии (1980–1990-х гг.) США становятся первой страной по объему переводов

и в дальнейшем только наращивают отрыв от других ведущих экономик мира. Особое место занимает Саудовская Аравия, которая, как и Кувейт, Оман (13-е место в топ-списке), Бахрейн (31-е место), является экономикой с абсолютным преобладанием среди занятого населения иностранной рабочей силы и особого социально-экономического положения местного, коренного населения.

Россия за 2000-е гг., когда экономический рост сделал ее более привлекательной для мигрантов из стран с низким уровнем жизни, совершила резкий скачок в объеме ремиттансов: он увеличился в 19,5 раза с 2000 по 2010 г., что поставило Россию на 4-е место в мире среди крупнейших источников денежных переводов в развивающиеся страны. Но и в 2010-е гг. объем ремиттансов продолжал быстро возрастать, и Россия вышла на 2-е место в мире после крупнейшей экономики мира, увеличив объем переводов на 47,5% всего за три года. Разумеется, такие темпы роста не могут продолжаться даже еще три-пять лет, так как средний ежегодный темп роста в 2000-е гг. составлял 1,61%, а в 2010-е гг. — 12,15%. Вероятно, это не соответствует общеэкономическому положению России (если сравнить объемы ВВП первых двух стран в табл. 4, численность в них трудовых иммигрантов, численность занятых в экономике и экономически активного населения и т. д.) и может в дальнейшем отрицательно влиять на интеграционные процессы в рамках различных экономических объединений, куда входит наша страна. Это отрицательное влияние мы связываем не с работой мигрантов как таковых или возможностями перевода большей части заработанных денег на родину, а с причиной столь «несравнимого» объема двух первых стран (табл. 4), имея в виду их положение в глобальной экономике. Причина столь быстрого роста трудовых мигрантов из трех указанных стран и соответственно ремиттансов на родину состоит в привлекательности «полулегального» или даже теневого труда иммигрантов в России, когда их занятость в области низкоквалифицированного и малоквалифицированного труда становится сверхвыгодной для российских предпринимателей или нанимающих менеджеров. Подобная проблема существовала и в «миграционном коридоре» Мексика — США, но она решалась и продолжает решаться в рамках

НАФТА, одной из причин создания которой была и задача регулирования миграционных потоков. Россия, напротив, начав свое существование как новое независимое государство в рамках СНГ, пошла путем регулирования трудовой миграции на основе двусторонних соглашений, уходя от создания общего рынка труда стран-членов СНГ, без которого развитие экономической интеграции просто невозможно. Нынешнее состояние СНГ как одного из экономических интеграционных объединений в глобальной экономике является ярким, но негативным примером.

Выводы

Мировой кризис конца 2000-х гг. стал причиной оттока трудовых мигрантов и их семей из наиболее пострадавших экономик, что вызвало и явное изменение динамики демографических процессов. На это обратил внимание Т. Сobotка в тот момент, когда ухудшение экономической конъюнктуры вызвало отток трудовых иммигрантов с более высоким уровнем рождаемости из европейских стран на родину, например мигрантов из Латинской Америки, вернувшихся домой из Испании [6]. В том числе и поэтому снизился уровень рождаемости в странах Европы после кризиса 2008 г., хотя до него он медленно повышался в результате повышения уровня жизни и финансирования семейной и демографической политики. Поэтому обновление взаимосвязанных видов государственной политики в России для ее успехов в мире глобальных мировых процессов необходимо и обосновано.

Литература

1. Демографическая энциклопедия / ред. кол. Ткаченко А. А., Аношкин А. В., Денисенко М. Б. и др. М., 2013. С. 241–242.
2. OECD Historical Population Data and Projections Database 2013. OECD, 2013.
3. Ткаченко А. А. Государственное регулирование и эффективность пенсионных реформ. М., 2005.
4. Всемирный банк. Пресс-релиз. Вашингтон, 20 ноября 2012.
5. Российский статистический ежегодник. 2013. М., 2013, табл. 5.14.
6. Sobotka Tomas. Recession is bringing Europe's brief fertility rally to a shuddering halt. Vienna, 2012.

УДК 65.0 (075.8)

Проблемы системы управления международным внешним финансированием

Рассматриваются причины увеличения потоков международного внешнего финансирования на современном этапе. Выявляются проблемы, связанные со значительным уровнем внешнего долга. Анализируется бремя внешнего долга Российской Федерации. Делается вывод, что внешний долг России имеет тенденцию к сокращению вследствие большого притока нефтедолларов в государственный бюджет, а частный долг увеличивается вследствие дороговизны и недостаточной доступности банковских кредитов. Предлагаются подходы к управлению внешним долгом.

Ключевые слова: международное финансирование; внешний долг; глобализация; управление; модель.

The paper highlights the causes of current increase in international external financing flows and identifies problems associated with significant external debt. It analyzes the burden of external debt of the Russian Federation and comes to the conclusion that external debt of Russia tends to shrink because of the large influx of petrodollars into the state budget while private debt tends to increase due to the high borrowing cost and low availability of bank loans. The approaches to external debt management are provided.

Keywords: international financing; external debt; globalization; management; model.



**Морозко Наталья
Иосифовна**

*д-р экон. наук, профессор
кафедры «Финансовый
менеджмент» Финансового
университета
E-mail: natmorozko@mail.ru*



**Диденко Валентина
Юрьевна**

*канд. экон. наук, доцент
кафедры «Финансы и кредит»
Московского государственного
университета
им. М.В. Ломоносова
E-mail: violetm_2@yahoo.com*

Последствия повышения внешнего долга

Одной из актуальных проблем мирового экономического сообщества стало обеспечение управления международным финансированием. Масштабы мирового внешнего долга неуклонно увеличиваются несмотря на меры, принимаемые регулируемыми органами. Примечательно, что размеры внешнего долга растут не только в развивающихся странах, ощущающих нехватку собственных средств, но и в развитых странах, обладающих значительными внутренним экономическим потенциалом.

Мировой опыт свидетельствует о том, что долговая зависимость приводит к повышению процентных ставок и соответственно негативно влияет на реальные объемы производства товаров. В случае нежелания кредиторов рефинансировать долговые обязательства правительства в иностранной валюте возникают финансовые риски, связанные с долговыми обязательствами, выраженными в иностранной валюте, что становится причинами нестабильности в денежно-кредитной сфере и прессинга на курс валют.

Роль внешнего финансирования в обеспечении финансовой стабильности государства

На современном этапе внешнее финансирование стало преимущественно интернациональным в результате усиления роли международных финансовых организаций при принятии решений о кредитовании и урегулировании сложившейся задолженности различных государств, что способствовало повышению государственной задолженности в системе международных финансовых организаций и синдицированных банковских консорциумов, а также увеличению объемов независимых заимствований на международных рынках капитала.

Мировой опыт свидетельствует о том, что долговая зависимость приводит к повышению процентных ставок и соответственно негативно влияет на реальные объемы производства товаров

На настоящий момент практически все страны прибегают к внешнему заимствованию. Финансовая устойчивость мировой экономической системы зависит в значительной степени от внешней задолженности, приводящей к многочисленным проблемам. Поэтому одной из задач финансовых центров во главе с МВФ стала организация цельной и надежной системы управления международным финансированием.

Углубляющаяся глобализация и либерализация финансовых рынков влияют на увеличение внешних заемных финансовых средств, которые становятся устойчивым компонентом в общем объеме финансовых ресурсов любой страны. Большинство стран используют внешнее заимствование как средство обеспечения неинфляционной компенсации дефицита бюджета. Что же касается внутренних заимствований, то они приводят к сокращению инвестиционных возможностей страны, и это отрицательно сказывается на финансовом обеспечении ее экономического роста. На современном этапе развития в большинстве стран, в том числе в России, происходит спад производства. В этих условиях значительные заимствования на внутреннем рынке

для обеспечения неинфляционной компенсации дефицита государственного бюджета считаются менее предпочтительными по сравнению с внешним финансированием.

Большинство стран, имеющих государственный бюджет с дефицитом, как правило, не обладают достаточным объемом собственных ресурсов, что становится причиной их вовлеченности в систему международного внешнего финансирования.

Бремя внешнего долга

Бремя внешнего долга определяется не только его величиной, но и платежами по погашению долга. Рассмотрим бремя внешнего долга на примере России.

Внешний долг нашей страны, по данным Банка России, по состоянию на 1 января 2014 г. составлял 732 млрд долл. США. По отношению к ВВП по обменному курсу (2,5 трлн долл. США в 2012 г.) это равнялось 24%, а по отношению к годовому экспорту товаров и услуг (560 млрд долл. США в 2012 г.) — 22% [1]. Такие показатели можно расценить как умеренные. Для сравнения: в начале текущего десятилетия эти показатели равнялись 94 и 200% у Индонезии и всего 14 и 53% у Китая.

В последнее время отмечается, что государственный внешний долг России вследствие большого притока нефтедолларов в государственный бюджет имеет тенденцию к сокращению (уменьшился со 156 млрд долл. США на начало 1999 г. до 47,8 млрд долл. США на начало 2013 г.), хотя платежи по нему нарастали, достигнув наибольшего значения в 2005 г. — 18,9 млрд долл. США. В то же время частный долг имеет тенденцию к росту (с 30 млрд долл. США на начало 1999 г. до 538 млрд долл. США на начало 2013 г.) вследствие дороговизны и недостаточной доступности банковских кредитов в России, т.е. из-за слабости банковской системы даже в условиях большого притока нефтедолларов.

Влияние внешнего долга на экономику страны может рассматриваться с двух сторон. Обычно современные экономисты под влиянием долгового кризиса развивающихся стран и некоторых государств с переходной экономикой подчеркивают негативные аспекты внешнего долга — тяжесть обслуживания внешнего долга, появление экономической и политической зависимости от кредиторов, неэффективное использование заемных средств. Но говоря

Таблица

**Динамика внешнего долга Российской Федерации
(в национальной и иностранной валюте), млн долл. США**

Показатели	1 июля 2012 г.	1 октября 2012 г.	1 января 2013 г.	1 апреля 2013 г.	1 июля 2013 г.
Всего	570 643	598 917	636 435	690 261	706 147
Органы государственного управления	41 521	46 565	54 426	57 495	55 949
Иностранная валюта	32 585	31 332	30 031	29 069	28 564
Краткосрочные обязательства	322	330	300	361	334
Долгосрочные обязательства	32 263	31 002	29 732	28 708	28 230
Национальная валюта	8936	15 233	24 394	28 426	27 385
Краткосрочные обязательства	0	0	0	0	0
Долгосрочные обязательства	8936	15 233	24 394	28 426	27 385
Центральный банк	12 041	13 533	15 639	19 550	18 881
Иностранная валюта	8609	9998	11 704	15 455	14 493
Краткосрочные обязательства	0	1 250	2 986	6 951	5 962
Долгосрочные обязательства	8609	8748	8718	8504	8531
Национальная валюта	3432	3535	3935	4095	4388
Краткосрочные обязательства	3432	3535	3935	4095	4388
Долгосрочные обязательства	0	0	0	0	0
Банки (без долговых обязательств перед прямыми инвесторами и предприятиями прямого инвестирования)	174 086	188 374	199 564	202 632	207 660
Иностранная валюта	139 825	149 382	157 114	163 418	169 173
Краткосрочные обязательства	38 559	40 321	36 950	38 641	42 295
Долгосрочные обязательства	101 266	109 061	120 164	124 778	126 877
Национальная валюта	34 261	38 992	42 450	39 214	38 487
Краткосрочные обязательства	14 401	15 737	19 490	15 822	15 983
Долгосрочные обязательства	19 860	23 255	22 960	23 391	22 504
Прочие секторы (без долговых обязательств перед прямыми инвесторами и предприятиями прямого инвестирования)	249 409	248 246	246 580	279 621	280 209
Иностранная валюта	184 323	183 683	175 239	207 366	207 764
Краткосрочные обязательства	12 710	11 220	11 672	12 219	12 156
Долгосрочные обязательства	171 613	172 463	163 568	195 147	195 607
Национальная валюта	65 086	64 563	71 341	72 255	72 445
Краткосрочные обязательства	11 116	5906	6160	6693	10 081
Долгосрочные обязательства	53 970	58 657	65 181	65 563	62 365
Банки и прочие секторы – долговые обязательства перед прямыми инвесторами и предприятиями прямого инвестирования	93 586	102 198	120 226	130 962	143 449
Иностранная валюта	61 924	71 926	82 354	92 650	105 021
Национальная валюта	31 662	30 273	37 872	38 313	38 428

Источник: [2, с. 68].

о негативных аспектах внешнего долга, нельзя забывать о том, что многие развитые страны активно используют дешевые зарубежные источники ссудного капитала для обеспечения быстрого экономического роста. Для этого заемные

средства должны направляться не столько на финансирование дефицита государственного бюджета (как это было в России 1990-х гг.), сколько на долгосрочные инвестиции в национальную экономику, в том числе приводящие

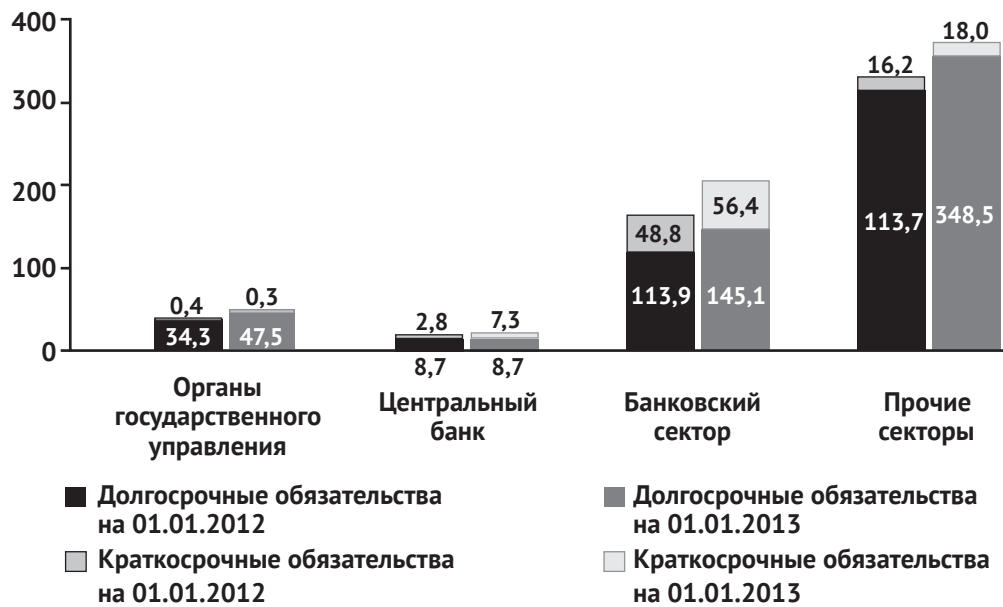


Рис. 1. Распределение по секторам экономики и срокам иностранных обязательств РФ (млрд долл. США)

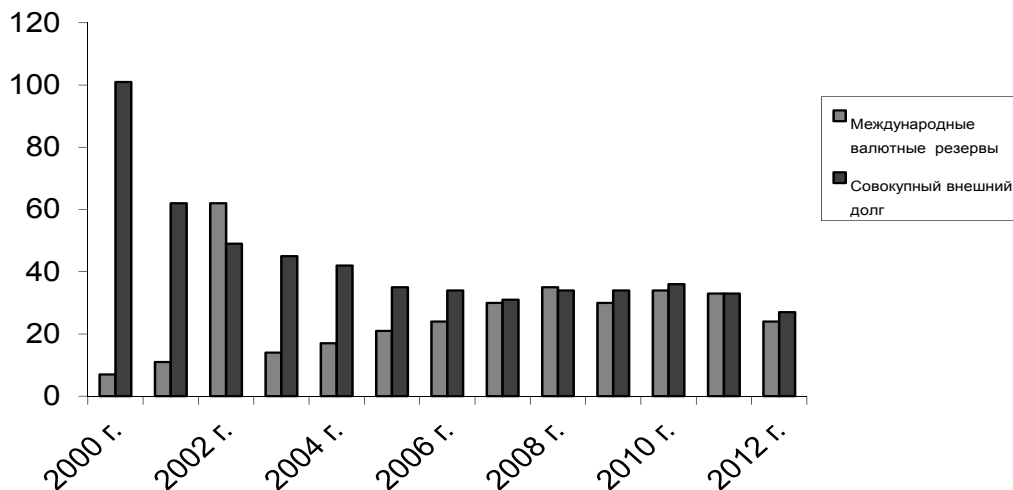


Рис. 2. Международные валютные резервы и внешний долг Российской Федерации, % к ВВП

к росту поступлений иностранной валюты для последующей оплаты внешнего долга.

Увеличение внешнего долга Российской Федерации (перед нерезидентами) за 2012 г. составило 92,9 млрд долл. США и на 1 января 2013 г. — 631,8 млрд долл. США. В результате операций, отражаемых в платежном балансе, задолженность выросла на 83,4 млрд долл. США (за счет прочих изменений, включающих курсовую и стоимостную переоценки, — на 9,5 млрд долл. США, таблица).

В настоящее время долговые обязательства федеральных органов управления превысили

46,9 млрд долл. США. Прирост обязательств был максимальным за рассматриваемые периоды. В отличие от предыдущих периодов, увеличение долга происходило преимущественно за счет перераспределения в пользу нерезидентов уже обращающихся долговых ценных бумаг, а внешняя задолженность в рамках первичного размещения суверенных облигаций сокращалась. Приобретение долговых инструментов на вторичном рынке оценена в 8,2 млрд долл. США, тогда как приобретение нерезидентами еврооблигаций Правительства РФ в ходе первичного размещения — 6,6 млрд долл. США в действующих



Рис. 3. Модель управления внешним долгом по версии Всемирного банка

оценках. Соответственно в структуре внешних долговых обязательств перед нерезидентами опережающими темпами повышалась задолженность по ценным бумагам, номинированным в рублях (на 11,5 млрд до 17,5 млрд долл. США). Задолженность по суверенным облигациям, номинированным в иностранной валюте, увеличилась на 3,0 млрд долл. США до 24,7 млрд долл. США. Наиболее высокий темп прироста показывали вложения в инструменты, обращающиеся на внутреннем рынке, — ОФЗ, объем долга по которым повысился на 11,7 млрд и достиг 15,0 млрд долл. США [3, с. 57].

За рассматриваемый период при повышении значимости межфирменных операций рублевая составляющая долга выросла на 8,0%. В 2012 г. доля долга снизилась до 72,4% (457,7 млрд долл. США) в иностранной валюте (рис. 1) [2, с. 18].

Необходимо отметить, что на 1 января 2013 г. согласно международным критериям индикаторы долговой устойчивости Российской

Федерации оставались умеренными: отношение внешнего долга к ВВП составило 31,4% (на начало 2012 г. — 28,4%) и соответствовало низкой степени риска (рис. 2) [4, с. 53].

Решение проблем регулирования внешней задолженности

На основании вышеприведенного анализа можно выделить следующие проблемы в части регулирования внешней задолженности Российской Федерации:

- в современных условиях финансовыми органами делается акцент в системе управления внешним долгом на проведение ответственной политики государственных внешних заимствований. Целесообразнее проводить баланс между ежегодными объемами внешнего заимствования и объемами ежегодного погашения внешнего долга;
- отсутствует согласованность между кратко-, средне- и долгосрочными обязательствами,

а также по прогнозируемым выплатам по долгу. В системе управления внешним долгом следует определить рациональное соотношение в структуре заимствований по срочности, источникам обслуживания и погашения задолженности.

Для результативного управления внешним долгом необходимо определять максимальный размер внешнего долга, который может иметь страна без отрицательных последствий для ее экономики. Для этого целесообразно использовать модель предельно допустимого уровня долга, предлагаемую Всемирным банком (рис. 3), на основе которой можно разработать среднесрочную стратегию страны с учетом максимально возможного объема привлечения внешних финансовых ресурсов.

Углубляющаяся глобализация и либерализация финансовых рынков влияют на увеличение внешних заемных финансовых средств

В основе этой модели лежит прогноз значений макроэкономических показателей страны в среднесрочной перспективе, включая темпы роста ВВП на ближайшие 3–5 лет. Сочетание этих показателей с прогнозируемым платежным балансом позволяет ориентироваться в размерах потребностей в привлечении внешних средств. Важными элементами этой модели являются такие факторы, как кредитоспособность страны, взаимоотношения с международными финансовыми институтами и частными инвесторами, доля национального дохода, используемая для погашения долга, которые позволяют определить объемы новых займов.

При привлечении внешних ресурсов необходимо учитывать в том числе такой фактор, как значение дефицита государственного бюджета.

Изменение золотовалютных запасов должно быть скорректировано на размер сеньоража. Этот показатель составляет в среднем 3–4% ВВП, что подчеркивает значимость данного фактора.

Необходимо учитывать оценку реальной стоимости заимствований. При этом следует принимать во внимание уровень инфляции; темпы

обесценивания национальной валюты против определенного бенчмарка; номинальную процентную ставку, что является актуальным для России в связи с наметившейся в последнее время тенденцией к росту внешней задолженности нефинансовых и кредитных организаций.

Выводы

При значительных размерах внешнего долга появляется долговая зависимость каждой страны. Это отрицательно отражается на росте ВВП страны, так как применяются повышенные процентные ставки, что является причиной неустойчивости денежно-кредитной сферы. В то же время большинство стран используют внешнее заимствование как средство обеспечения неинфляционной компенсации дефицита бюджета. Внешнее финансирование становится постоянным компонентом в общем объеме финансовых ресурсов любой страны. Для действенного управления внешним долгом необходимо использовать модель предельно допустимого уровня долга, которая позволяет использовать внешнее финансирование без отрицательных последствий для экономики страны.

Литература

1. Центральный Банк Российской Федерации. Раздел: статистика внешнего сектора. 10.01.2014.
2. Центральный банк Российской Федерации. Платежный баланс и внешний долг Российской Федерации. М., 2013.
3. Министерство финансов Российской Федерации. Основные направления бюджетной политики на 2014 год и плановый период 2015 и 2016 годов. М., 2013.
4. Гончаренко Л. И., Малкова Ю. В.. Налоговые риски в деятельности банков: определение, виды и основные подходы к управлению // Экономика. Налоги. Право. 2013. № 5. С. 87–92.
5. Эскиндаров М. А. Переход к «кросс-секторному» регулированию финансового рынка: фактор стабильности национальной экономики или новый вид системного риска? // Экономика. Налоги. Право. 2013. №5. С. 4–10.
6. Prepared by Staffs of the International Monetary Fund and the World Bank, March 21, 2001 [Electronic resource].

УДК 330

Финансовые резервы в инновационных проектах России и за рубежом: взгляд в будущее

Рассматриваются значение инноваций в экономике, опыт развития инновационных компаний за рубежом, форсайт как управленческая технология, финансовые резервы и их роль в повышении результативности инновационной деятельности, виртуальная среда резервной системы компаний сетевого типа, синергетическая теория как одна из самых действенных теоретических концепций, основные направления государственной поддержки инновационной деятельности.

Ключевые слова: инновационная компания; форсайт; финансовые резервы; государственная поддержка.

Considered issues are: the value of innovation in the economy, foreign experience in the development of innovative companies, foresight as a management technology, financial reserves and their role in enhancing the impact of innovation, virtual environment of reserve network companies, synergetic theory as one of the most powerful theoretical concepts, and the main areas of government support for innovation activities.

Keywords: innovative company; foresight; financial reserves; government support.



**Краева Татьяна
Аркадьевна**

*д-р экон. наук, профессор
кафедры «Финансовый
менеджмент» Финансового
университета
E-mail: sunray2010@yandex.ru*

Значение инноваций в экономике

Известно, что инновации — это новое знание, которое создает добавленную стоимость продукции (услуги), реализуемой на потребительском рынке, и увеличивает стоимость бизнеса, имеющего право собственности на это знание и занятого реализацией этой продукции (услуги). Следовательно, инновационный бизнес — это бизнес, создающий стоимость путем превращения «знаний в деньги». На новом витке эволюции создателей инноваци-

онных проектов по праву называют «алхимиками XXI века».

Жизненный цикл инноваций состоит из фаз, стадий, этапов, прохождение каждого из которых сопряжено с привлечением различных ресурсов, появлением прямых исполнителей, а также участников-посредников.

Необходимость инноваций объясняется тем, что на начальном этапе развития инновационный проект должен представлять собой «точку роста», служащую в последующем основой новых производств, которые образуют новый сектор экономики в рамках нового технологического уклада.

Известно, что смена технологических укладов соответствует теории больших циклов Кондратьева¹. Во время экономического спада и «дна» цикла должна образовываться мощная совокупность инновационных решений, которые определяются как бизнес-инновации и способствуют наступлению дальнейшей повышательной фазе цикла.

¹ Циклы Н.Д.Кондратьева (К-циклы или К-волны) — периодические циклы современной мировой экономики продолжительностью 40–60 лет.

Опыт развития инновационных компаний за рубежом

В настоящее время заслуживает внимания опыт развития инновационных компаний в США, Китае и Японии.

Инновационная среда американской модели — это объединение идей на стыке технологий из различных областей. В организационном плане инновации рассматриваются как социальное явление. При американских университетах созданы центры ускорения коммерциализации универсальных разработок, которые берут на себя задачу обмена идеями между университетом и бизнесом. Активные контакты и сотрудничество — залог успеха Кремниевой долины.

Инновационная политика Китая — это агрессивный импорт технологий и кадров на контрактной основе из других стран с целью получения опыта и знаний. В этой стране квалифицировано адаптируются новые идеи для массового рынка, копируются технологии создания брендов для включения в цепочки производства уже существующей дешевой продукции. Динамично и эффективно развиваются технопарки Китая, где их называют зонами развития новых высоких технологий.

Инновационная политика Японии ориентирована, главным образом, на долгосрочную перспективу. Для этого предварительно изучаются и оцениваются тренды развития мировой науки. Основным методом инновационной политики Японии — форсайт² как инструмент выбора стратегических приоритетов развития государства, отрасли или компании, основанный на инновациях, направленных на повышение конкурентоспособности.

Форсайт как управленческая технология

Для России форсайт — это относительно новая управленческая технология, получившая известность как «взгляд из настоящего в будущее».

В настоящее время идет смена управленческой парадигмы. Если раньше в деятельности менеджеров управление рассматривалось как реакция на непредсказуемые изменения внешней среды, то теперь это набор ключевых компетенций менеджмента, основанных на корреляции направлений

² От англ. *Foresight* — методика долгосрочного прогнозирования научно-технологического и социального развития, основанная на опросе экспертов.

развития предпринимательских структур с инновационным потоком.

На первое место выдвигается проблема гибкости и приспособляемости внутренней среды бизнеса к постоянно меняющимся внешним факторам. Как утверждается в методологии форсайта, сегодня не поддерживается традиционное стремление к достижению устойчивого конкурентного преимущества, поскольку «в концепции будущего конкурентное преимущество может быть только неустойчивым».

Инновационные форсайт-проекты, с точки зрения методологической основы, — это активное конструирование будущего. Такое конструирование реализуется посредством «сканирования горизонтов» для своевременного изучения текущих и ожидаемых изменений, способных проявиться в будущем. Особую ценность данный подход приобретает, когда становится итеративным бизнес-процессом, реализуемым на основе проектных технологий, настроенных на выделение предпочтительных сценариев с ожидаемым спросом на инновационные решения. Это неизбежно приведет к способности самой предпринимательской структуры к продуцированию и/или внедрению инноваций и готовности активно изменяться.

Для приближения к настоящему представлению о будущем в форсайте используются методология ситуационного анализа, разработка сценариев, метод Делфи³, технологическая дорожная карта, формирование экспертных панелей.

Активное использование форсайта в мировой практике позволяет ускорять процессы разработки инноваций, а успешная организация инновационной деятельности определяет место страны на мировой арене.

В этой связи перед российским топ-менеджментом ставится задача — тщательно исследовать происходящие изменения не столько в управленческих технологиях, сколько в «самых принципах ведения бизнеса» [3, с. 88].

Для решения данной проблемы предлагается остановиться на рассмотрении возможности использования финансовых резервов для повышения эффективности и результативности инновационной деятельности.

³ Разработан в 1950—1960 гг. в США для прогнозирования влияния будущих научных разработок на методы ведения войны и является методом экспертного оценивания. Особенности: заочность, многоуровневость, анонимность.

Финансовые резервы и их роль в повышении результативности инновационной деятельности

В научной литературе существует ряд подходов к трактовке дефиниции «резервы». Так, резервы могут рассматриваться как запасы, применяемые в период времени между моментом их использования в производстве и потреблении или выбытии из производственного процесса, а также возможным повторным вводом в обработку.

Резервы могут рассматриваться как временной период, когда ресурсы введены в производственный процесс, но не участвуют по ряду причин в его реализации. Подход к пониманию резервов как запасов различного рода ресурсов на разных стадиях производственного процесса является обоснованным, но недостаточным.

Бесспорно, что резервы — это прежде всего неиспользованные материальные и трудовые ресурсы рассматриваемого процесса, поэтому их своевременный учет не может существенно не повлиять на ожидаемый финансовый результат⁴.

Резерв, резервный фонд, отмечает Э.Л. Архипов, — это разделение сохраненных доходов для обеспечения дивидендов, гонораров, расходов на ремонт или погашение привилегированных акций. Оценочные резервы также называются ассигнованиями на амортизацию, потери вследствие необеспеченных задолженностей, сокращение счетов к получению вследствие предоставленных скидок и иные статьи, указываемые как затраты в финансовой отчетности [1].

Резервы — это возникающая разница между планируемым уровнем затрат при достижении цели производства и фактически достигнутым результатом.

В этой связи, по мнению автора, представляет интерес рассмотрение резервов как существенных потенциальных возможностей эффективного использования ресурсов при оценке результативности и эффективности инновационного процесса.

Важно, что с позиций финансового управления наличие неиспользованных резервов следует рассматривать как упущенную выгоду, т.е. величину

⁴ Резервом (лат. *reservare* — сберегать) считается запас чего-либо или источник, откуда черпаются новые средства, финансовые, материальные или трудовые способности. Оксфордский толковый финансовый словарь определяет резервный фонд как суммы, резервируемые на счетах компании, из ее прибылей для покрытия определенных обязательств или компенсации уменьшающейся стоимости актива.

добавленного экономического эффекта, который получил бы бизнес в случае своевременно принятых мер.

Данное предположение позволяет рекомендовать вести поиск и реализацию резервов повышения эффективности инноваций вне зависимости от стадии реализации конкретных проектов.

Следовательно, при рассмотрении эффективности инновационной деятельности необходимо учитывать резервы как совокупное воздействие факторов в виде материальных, трудовых и временных упущенных возможностей, отражающихся на результативности анализируемого проектного процесса.

Противоположным рыночному механизму, основанному на конкуренции, является механизм кооперации и сотрудничества, получивший широкое развитие в российской экономике. В условиях рынка формы такого сотрудничества (сетевые взаимодействия фирм, территориальные кластеры, инновационные кластеры на примере нефтяной отрасли и т.д.) предполагают использование форсайта как инструмента обоснования взаимосвязей, обеспечивающего предвидение горизонта стратегического планирования для обеспечения высоких темпов технологического прогресса и оптимального использования ресурсов. В свою очередь, методология кластерного анализа позволяет систематизировать совокупность показателей, составляющих информационное поле резервов конкретного бизнеса, разбить его на группы (кластеры) по уровням эффективности и успешно классифицировать. Можно высказать предположение, что резервы, входящие в одну рубрику при классификации, должны инициировать приблизительно одинаковый уровень эффективности.

Своевременный учет резервов как финансового потенциала развития бизнеса имеет широкое поле приложений. Достаточно назвать проблему, касающуюся выявления резервов при уточнении направлений роста доходов региональных бюджетов в целях выравнивания бюджетной обеспеченности субъектов Российской Федерации. В рамках составления проекта бюджета рассматриваются различные источники финансирования, причем некоторые из них характеризуются неточностью оценки денежных сумм на день оценивания, а другие — малой надежностью. Это обуславливает важность решения государственной задачи коррекции резервного роста доходов региональных

бюджетов на перспективу, поставленную руководством страны.

Средства, требуемые для подъема российской экономики, могут быть найдены, если изменить отношение к использованию правового поля в области интеллектуальной собственности. Высокие технологии, способные приносить значительные доходы экономике, ситуационно оказались сконцентрированы в ряде отраслей, по развитию которых Россия значительно опережает своих конкурентов. В этой связи интерес представляет рассмотрение объектов интеллектуальной собственности как дополнительных источников финансовых ресурсов и резервов инновационного развития бизнеса.

Разработка и утверждение регламента методического обоснования оценки стоимости интеллектуальных ресурсов открывает резервы для последующего использования в качестве вкладов учредителей предпринимательских структур, в операциях коррекции налоговых платежей, в дополнительном финансировании при обосновании залога при получении кредитов, а также для повышения эффективности инвестиционных и инновационных проектов.

Из вышеизложенного следует, что именно резервы, их конкретизация, оценка и последующее использование представляют собой предсказуемую потенциальную возможность повышения финансового результата во всех сферах предпринимательской деятельности.

Виртуальная среда резервной системы компаний сетевого типа

В настоящее время возникла новая парадигма менеджмента — динамическая сетевая организация обработки финансовых операций с ориентацией на клиента и/или партнера. Многообразие сети позволяет организовать взаимодействие учетно-аналитических потоков в трехмерном представлении, объединяя и группируя информацию по потребителям, способам доставки, регионам, областям, субъектам Федерации, странам и т.д.

Так в XXI веке возникло новое понятие — «сетевая экономика», для которой характерны гибкость, открытость и быстрота распространения информации с учетом получения необходимых данных для принятия оперативных, тактических и стратегических решений.

Экономическим признаком сети является многоуровневость, позволяющая группировать

информацию по товарным, кредитным, инвестиционным и инновационным временным горизонтам.

Системам финансового управления сетевого типа необходим виртуальный управленческий учет, обобщающий обработку данных, включая резервную составляющую элементов сетевой среды. Концептуальную основу виртуального управленческого учета при этом должны дополнять приемы моделирования финансового управления резервами, реализуемого, по мнению автора, средствами виртуального управленческого учета резервной системы компании с сетевой организацией финансовых потоков.

Синергетическая теория как одна из действенных теоретических концепций

Особого внимания заслуживают синергетические резервы (от греч. *synergetikos* — совместный, согласованный, действующий)⁵. Данная категория делает акцент на усиление роли взаимосвязи между элементами рассматриваемой предпринимательской структуры. В результате возрастает степень ее упорядочения — самоорганизации и, как следствие, повышается результативность деятельности.

Под синергизмом понимается эффект от интеграции компаний при возрастании стоимости новой компании по сравнению со стоимостью ее частей за счет увеличения объема продаж, минимизации издержек, реструктуризации активов и т.д.

Имеется ряд факторов, использование или отказ от применения которых приводит к появлению так называемого «управленческого» синергетического эффекта [5, с. 10–11].

Так, например:

- поглощения и слияния позволяют трансформировать действующие бизнес-процессы и при этом добиваться больших успехов;
- при усилении специализации имеющихся активов в условиях горизонтальной интеграции возможна экономия на условно-постоянных затратах за счет реализации эффекта масштаба; в этих же

⁵ Синергетика или теория сложных систем — междисциплинарное направление науки, изучающее общие закономерности явлений и процессов в сложных неравновесных системах (физических, химических, биологических, экологических, социальных и др.) на основе присущих им принципов самоорганизации, способствующих усилению управленческого потенциала.

условиях вертикальная интеграция позволяет эффективно координировать деятельность взаимодополняющих активов;

- слияние положительно сказывается на расширении заемных операций и привлечении крупных кредитов, способствующих укреплению финансовой базы компании;

- поглощения и слияния являются рациональной формой изъятия и сохранения капитала при спаде производства или снижении спроса на продукцию, при этом открываются перспективы для эффективного использования взаимодополняющих ресурсов и более полного использования мощностей.

В настоящее время синергетическая теория является одной из самых действенных теоретических концепций, которую использует финансовый менеджмент в качестве «катализатора процессов интеграции» в бизнесе.

Синергизм в согласовании с механизмом регулирования финансовых резервов и инновационный форсайт как инструмент конкурентного развития бизнеса составляют наиболее действенный методологический инструмент дальнейшего повышения результативности финансового управления в среде предпринимательских структур.

Трансфер технологий как форма продвижения инноваций

Необходимость использования аналитических возможностей компьютеризации в проведении обозначенных исследований, по мнению автора, имеет не вспомогательный, а основополагающий характер.

Дело в том, что для проведения прогнозных расчетов деятельности компаний на перспективу более года, а в ряде отраслей — на более короткий период, финансовому аналитику необходимо регулярно проводить предварительные исследования, чтобы своевременно иметь достоверную информацию для принятия управленческих решений при разработке прогнозов на будущее. Цель ретроспективного анализа финансовой отчетности — извлечь необходимую информацию и показать, может ли компания успешно выполнять взятое долгосрочное долговое обязательство, эффективно или нерационально используются ее активы, насколько результативно построена система финансирования и ряд других условий финансовой стабилизации, чтобы успешно поддержать в перспективе рост конкурентного преимущества.

Только аналитический финансовый расчет может подтвердить уровень информативности кредитного риска и/или прибыльности компании для акционеров, инвесторов, сотрудников и клиентов. Основываясь на том, что известно о финансовом состоянии компании, отрасли, конкурентах и внешних факторах, а также вероятности их влияния в будущем, аналитик может и должен своевременно сделать вывод — стоит ли вкладывать капитал в инновационный проект на заданный срок.

Теория ошибок не приемлет оттенков: если неизвестно точное значение финансовых индикаторов ситуационного прогнозирования, то с достаточной достоверностью должны быть известны пределы их изменения. В противном случае аналитические прогнозы в условиях воздействия неопределенности не подтвердятся.

Назначение технологии расчета финансовых резервов в изложенной интерпретации перспективно и может получить, по мнению автора, самое широкое практическое применение, если финансовые аналитики в условиях создания сетевой информационной технологии смогут гарантировать допустимую меру неопределенности в оценке финансовой достоверности результата применительно к практике разработки инновационных проектов.

В этой связи следует отметить:

- в состав научного инструментария экономико-финансового анализа при разработке финансовых моделей инновационных проектов должны входить структурно-динамический, трендовый, факторно-диагностический, коэффициентный виды анализа, а также статистические методы и приемы финансовой математики;

- оценка экономической эффективности капиталовложений на разработку инновационного проекта включает расчет чистого дисконтированного дохода проекта, расчет внутренней нормы рентабельности, срока окупаемости и коэффициента отдачи капитала (дисконтированный доход с каждого рубля вложенных дисконтированных инвестиций);

- в отличие от инвестиционных проектов, доходность инноваций имеет отсроченный стратегический характер, в этой связи инновационный проект должен рассматриваться как эффективный при наличии следующих условий [4, с.39]: чистая прибыль от проекта больше, чем чистая прибыль от инвестирования средств в ценные бумаги; рентабельность проекта должна быть выше уровня инфляции; рентабельность проекта с учетом временного фактора выше рентабельности

альтернативных проектов; рентабельность активов после завершения проекта возрастает; проект согласован и соответствует генеральной стратегии компании

Направления государственной поддержки инновационной деятельности

- В политической сфере страны разработаны законодательные акты, обеспечивающие государственные гарантии свободы слова и печати, что способствует росту понимания населением необходимости продолжения реформ;

- в экономической сфере завершена приватизация с передачей госсобственности в частные руки, создан рынок ценных бумаг, утверждены законы, защищающие частную собственность и привлечение инвестиций в реальный сектор экономики; принятые законы об инвестициях предоставляют гарантии прав инвесторам и соответствуют международным нормам;

- в сфере инвестиций предусматривается развитие венчурного со среднесрочной программой финансирования инноваций в период от трех до семи лет; выделяемые средства должны направляться на поддержку и развитие технопарков, а также усиленный трансфер технологий как основную форму продвижения инноваций;

- российская сеть трансфера технологий создается с ориентиром на размещение как предложений, так и запросов на технологии, прошедшие технологический аудит; фактически сеть трансфера технологий — это электронная выставочная площадка для организации максимально возможного количества контактов между потенциальными поставщиками и потребителями технологий;

- для реализации активного процесса трансфера отечественных технологий и разработки на их основе инновационных проектов планируется создание специальных венчурных фондов, где страхователем риска должно выступать государство;

- начальную (предварительную) стадию проведения работ представляет концептуальная модель «тройной спирали», объединяющая государство, бизнес и университеты; по сути речь идет об экономике знаний, отражающей информационное поле взаимодействия государства, бизнеса и науки с пространством инноваций в новом организационном формате [2].

Литература

1. Архипов Э.Л. Виртуальный управленческий учет в рыночных условиях: монография. — Ростов н/Д: Рост. Гос.строит.ун-т, 2012. 153 с.
2. Вертакова Ю.В., Алпеева Е.А., Рябцева И.Ф. Прогресс и инновации: анализ системной взаимообусловленности: монография. — М.: ИНФРА-М, 2013. — 137 с.
3. Дудин М.Н. Инновационный форсайт как инструмент конкурентоспособного развития предпринимательских структур; монография. М.: Наука, 2013. — 216 с.
4. Шишкина Н.П. Управленческий анализ развития хозяйственной деятельности предприятий: монография. Самара: АС Гарде, 2012. — 219 с.
5. Экономика и управление в XXI веке: тенденции развития: сборник материалов X Международной научно-практической конференции / под общ. ред. С.С. Чернова. — Новосибирск: СИБПРИНТ, 2013. — 234 с.

Из послания Президента Российской Федерации Федеральному Собранию. 12 декабря 2013 г.

По объемам ВВП Россия — это, конечно, хорошо — вошла в пятерку крупнейших экономик мира. Однако по такому ключевому показателю, как производительность труда, мы отстаем от ведущих стран в два-три раза. Необходимо форсированно преодолеть этот разрыв. Сегодня у нас в среднем из 265 полученных научных результатов только один — только один — становится объектом правовой охраны. Вклад добавленной стоимости, которая образуется от оборота интеллектуальной собственности, в ВВП России — менее одного процента. Это не просто мало, это очень мало. В США этот показатель — 12 процентов, в Германии — 7–8, а у наших соседей в Финляндии — 20. Поэтому техплатформы должны быть нацелены на конкретный результат, на получение патентов и лицензий, на практическое внедрение разработок.

УДК 336.71

Деятельность центральных банков по обеспечению финансовой стабильности

В статье анализируются каналы взаимодействия структурных элементов денежно-кредитной политики (ДКП) с институциональными и инфраструктурными элементами национальной платежной системы с учетом уроков финансового кризиса и показывается роль платежной системы Банка России при применении инструментов ДКП для обеспечения финансовой стабильности.

Ключевые слова: центральный банк; денежно-кредитная политика; платежная система; финансовая стабильность; инструменты денежно-кредитной политики; ликвидность.

The paper analyzes the channels of interaction between structural elements of monetary policy and institutional and infrastructural elements of the national payment system taking into account the lessons from the financial crisis. Also, the author shows the role of the Bank of Russia payment system which uses monetary policy tools to maintain financial sustainability.

Keywords: central bank; monetary policy; payment system; financial sustainability; monetary policy tools; liquidity.



**Криворучко Светлана
Витальевна**

*д-р экон. наук, директор
Центра платежных систем
Финансового университета
E-mail: krivoruchko.sv@gmail.com*

«лавинообразно» распространились от страны к стране через глобальный финансовый рынок и обслуживающие его платежно-расчетные системы. В результате глобальной финансовой нестабильности неэффективное функционирование финансовой системы как канала распределения и перераспределения финансовых потоков между кредиторами и заемщиками привело к экономической рецессии многих стран.

Способы обеспечения финансовой стабильности

Финансовая стабильность (далее — ФС) не имеет единого общепринятого определения. Европейский центральный банк подразумевает под ФС условия, в которых финансовая система, включающая финансовых посредников, рынки и рыночные инфраструктуры, способна противостоять шокам и предотвращать образование финансовых дисбалансов, снижая вероятность перебоев в процессе финансовой посреднической деятельности [2]. Риксбанк — центральный банк Швеции исходит при определении ФС из способности финансовой системы выполнять свои основные функции и противостоять нарушающим их факторам. При этом, по мнению

Необходимость обеспечения финансовой стабильности

Финансово-экономический кризис 2007–2009 гг. доказал необходимость принятия центральными банками дополнительных мер, направленных на обеспечение финансовой стабильности как отдельного направления их деятельности, так же как применения нетрадиционных способов денежно-кредитного регулирования [1].

Предкризисное нарастание финансовых дисбалансов в глобальной финансовой системе привело к усилению асимметрии информации и накоплению финансовых рисков, которые

руководителей Риксбанка, основными функциями финансовой системы являются проведение платежей, трансформация сбережений в инвестиции и управление рисками [3]. Согласно сайту Резервного банка Новой Зеландии финансовая стабильность обеспечивается регулированием и надзором за банками, небанковскими финансовыми институтами, содействием нормальному функционированию финансовых рынков, а также созданием надежной финансовой инфраструктуры рынка [4]. По мнению А.С. Обаевой, заместителя директора Департамента регулирования расчетов Банка России, в целях обеспечения стабильности национальной и глобальной финансовых систем необходимо «...наличие надежной финансовой инфраструктуры, предоставляющей в том числе услуги по переводу денежных средств. ... платежная составляющая инфраструктуры финансового рынка является значимым трансмиссионным механизмом проведения денежно-кредитной политики» [5].

Предкризисное нарастание финансовых дисбалансов в глобальной финансовой системе привело к усилению асимметричности информации и накоплению финансовых рисков, которые «лавинообразно» распространились от страны к стране через глобальный финансовый рынок и обслуживающие его платежно-расчетные системы

Платежная система как элемент финансовой инфраструктуры

Платежные системы как финансовая инфраструктура являются частью финансовой системы, что позволяет сделать следующий вывод: обеспечение ее бесперебойного функционирования способствует поддержанию финансовой стабильности, которая является одним из условий эффективности ДКП. Таким образом, совершенствование национальной платежной системы (далее — НПС), нацеленное на обеспечение устойчивости финансовой системы, способствует эффективной реализации ДКП. Представлен-

ные выше определения ФС не противоречат позиции Банка России, который перешел на модель мегарегулятора [6]. Это позволило соединить задачи ДКП по обеспечению финансовой стабильности, включающей надзор за участниками финансового рынка с целью контроля за рисками во всех его секторах, и создания условий для их экономического роста. По мнению руководства Банка России, устойчивость банковского сектора, развитие финансового рынка и надежная платежная система являются одними из факторов эффективности ДКП.

Нарушение функционирования системно-значимых платежных систем незамедлительно повлияет негативным образом на результативность инструментов ДКП и приведет к удлинению лага между принятием решения Банка России и «откликом» экономики. Если на межбанковском рынке распространится информация о задержке или сбоях в процессах и процедурах расчетов и платежей между контрагентами, основные участники рынка сократят объемы операций резервирования и накопления ликвидности на счетах. Такое поведение приведет к резкому росту дефицита ликвидности у участников финансового рынка, как это произошло после объявления в сентябре 2008 г. банкротства американского инвестиционного банка *Lehman Brothers*.

Действия регулятора по поддержанию работы платежных систем в период кризиса

В период глобальной финансовой нестабильности Федеральная резервная система (*Federal Reserve System*), Комиссия по ценным бумагам и биржам США (*Securities and Exchange Commission*), Комиссия по торговле товарными фьючерсами (*Commodity Futures Trading Commission*) и другие регуляторы принимали меры по поддержанию функционирования финансовых рынков, в том числе по бесперебойному проведению платежно-расчетных операций. Так, в интересах предотвращения снижения объема ликвидности на межбанковском рынке с сентября 2008 г. они осуществляли прямое вливание ликвидных активов («количественное послабление») для поддержания уровня ликвидности, а также выплачивали в ускоренном порядке проценты по резервам. В результате к октябрю 2009 г. размер обязательных резервов вырос в среднем более чем в 100 раз по сравнению с началом 2008 г. [7].

По данным Международного валютного фонда, использование внутрисуточных овердрафтов участниками *Fedwire Funds* в период после краха *Lehman Brothers* (с 15 сентября по 24 октября 2008 г.) выросло примерно на 50% по сравнению с предыдущим кварталом [7].

Особую роль приобретает эффективное управление платежными процессами в системах крупных платежей (*LVPS*), которое позволяет центральному банку избежать перебоев в предоставлении ликвидности на финансовом рынке.

Следует отдельно отметить, что платежная система *CLS* (*continuous linked settlement*), участником которой был *Lehman Brothers*, хорошо зарекомендовала себя во время кризиса, что объясняется следующим. Во-первых, расчетный банк, представлявший интересы *Lehman Brothers*, не воспользовался правом расторгнуть сделки, заключенные от имени *Lehman Brothers*, и завершил расчетные обязательства от его имени. Во-вторых, *CLS Bank* постарался урегулировать все расчетные операции в режиме «платеж против платежа», несмотря на то что их объем вырос по сравнению с предыдущими периодами, и количество контрагентов измерялось тысячами [8]. Большинство специалистов придерживаются мнения, что именно метод «платеж против платежа» позволил избежать Херштаттского риска¹ в период после банкротства *Lehman Brothers* [9]. В соответствии с данным методом каждый участник системы имеет счет для двух торговых валют в банке *CLS*, и обмен валютами между двумя контрагентами происходит одновременно только в случае наличия достаточных средств для проведения валютной сделки у обоих участников торгов. Перевод средств между *CLS* и его участниками осуществляется через их счета в центральных банках — «валюта против валюты». В среднем за день через *CLS* проходит от 3 до 4 трлн долл. США, что составляет почти 60% объема валютных расчетов по всему миру.

¹ Херштаттский риск (англ. *Herstatt risk*) — рыночный риск, связанный с расчетами на рынке *Forex*. Данный риск связан с несовпадением временных зон совершения валютной сделки через рынок *Forex*, поскольку продолжительность расчетов на рынке *Forex* может составлять от 1 до 2 дней. Банк, осуществивший расчет, не знает результаты проведенной сделки до момента ее исполнения. Риск получил свое название в честь немецкого банка *Bankhaus Herstatt*. В 1974 г. банк закрыли, не урегулировав при этом валютные расчеты на сумму около 200 млн долл. США, что повлекло сокращение оборота платежной системы в Нью-Йорке на 60%.

Именно поэтому бесперебойное функционирование *CLS* в период кризиса было особенно важно для большинства центральных банков. Это связано с тем, что долларовые денежные рынки существенно сократились, и неамериканские финансовые институты столкнулись с нехваткой долларовой ликвидности, источником которой могли бы стать валютные свопы. Однако в условиях потери доверия к платежеспособности финансовых институтов возникает опасность расчетного риска, при котором поиск долларовой ликвидности на рынке валютных свопов связан с большими сложностями. Именно поэтому одновременные мультивалютные расчеты через *CLS* стали своего рода заслоном расчетных валютных операций от усиливающейся глобальной финансовой нестабильности.

Общие каналы взаимовлияния ДКП Банка России и НПС

На основании существующих инструментов Банка России были выбраны операции, непосредственно осуществляемые через платежную систему Банка России и другие платежно-расчетные системы:

- 1) операции по изъятию ликвидности:
 - а) депозитные операции;
 - б) валютные интервенции;
 - в) размещение облигаций Банка России;
- 2) операции по предоставлению ликвидности:
 - а) кредитные операции без обеспечения²;
 - б) кредитные операции с обеспечением;
 - в) операции на рынке государственных ценных бумаг;
 - г) операции на рынке корпоративных ценных бумаг;
 - д) валютные интервенции;
 - е) операции «валютный своп».

Рефинансирование кредитных организаций осуществляется Банком России посредством предоставления кредитов в валюте Российской Федерации в целях поддержания и регулирования ликвидности банковской системы на условиях обеспеченности, срочности, возвратности и платности. Выдаваемые кредиты должны быть

² С 01.01.2011 предоставление кредитов без обеспечения было приостановлено на основании решения Совета директоров Банка России от 30.06.2010 ввиду нормализации ситуации с ликвидностью банковского сектора.

обеспечены залогом (блокировкой) ценных бумаг. К их числу относятся:

- внутридневное кредитование с процентной ставкой 0%;
- кредитование «овернайт» со ставкой 6,5%;
- ломбардное кредитование с фиксированной процентной ставкой 6,5%;
- ломбардное кредитование на аукционной основе;
- кредитование, обеспеченное нерыночными активами или поручительствами;
- кредитование, обеспеченное золотом.

В целом можно выделить следующие виды залога:

- ценные бумаги из Ломбардного списка Банка России согласно Положению Банка России от 04.08.2003 № 236-П «О порядке предоставления Банком России кредитным организациям кредитов, обеспеченных залогом (блокировкой) ценных бумаг»;
- нерыночные активы и поручительства в соответствии с Положением Банка России от 12.11.2007 № 312-П «О порядке предоставления Банком России кредитным организациям кредитов, обеспеченных активами»;
- слитки золота, находящиеся в хранилище Банка России на основании Положения Банка России от 30.11.2010 № 362-П «О порядке предоставления Банком России кредитным организациям кредитов, обеспеченных золотом».

Внутридневные кредиты призваны поддерживать достаточный объем денежных средств в системах расчетов платежной системы Банка России. Кредит Банка России предоставляется в течение дня по фиксированной процентной ставке 0% при осуществлении платежа с основного счета банка сверх остатка денежных средств на данном основном счете банка. Внутридневное кредитование Банка России имеет важное значение для ежедневной деятельности кредитной организации, а величина необходимого кредита в значительной степени определяется свойствами платежной системы Банка России и применяемых в ней механизмов экономии ликвидности.

Немалую роль играет и возможность использования в процессе расчетов в Платежной системе Банка России (ПС БР) доли средств обязательных резервов, хранящихся на счетах в Банке России. При нарушении кредитной организацией нормативов обязательных резервов Банком России

принимаются определенные меры воздействия: списание в бесспорном порядке с корреспондентского счета, открытого в Банке России, суммы недовнесенных средств, взыскание в судебном порядке штрафа в размере, установленном Банком России.

Выполнение кредитной организацией обязательных резервных требований является одним из критериев допуска кредитной организации к операциям ДКП Банка России. При отзыве лицензии кредитной организации депонированные в Банке России средства используются для погашения ее обязательств перед вкладчиками и кредиторами.

Выдача внутридневного кредита осуществляется под обеспечение ценными бумагами, рыночная стоимость которых, скорректированная на соответствующий поправочный коэффициент, должна быть достаточна для получения запрашиваемой суммы внутридневного кредита и уплаты процентов. Внутридневные кредиты предоставляются в течение дня работы подразделения Банка России/уполномоченной РНКО (НКО ЗАО «Национальный расчетный депозитарий»). Кредиты овернайт предоставляются на один календарный день. Возврат банками-заемщиками кредитов и уплата процентов по ним производятся в сроки, установленные заключенными между Банком России и банками генеральными кредитными договорами.

Размер процентных ставок по кредитам, в том числе по кредитам овернайт, устанавливается Банком России и публикуется в «Вестнике Банка России». Кредиты Банка России предоставляются на банковские счета банков, открытые на основании договоров банковского счета в подразделениях расчетной сети Банка России.

В настоящее время плата за пользование внутридневным кредитом не взимается (ставка, установленная Банком России, равна нулю). Ставка по кредиту овернайт является относительно высокой, поскольку он выдается в конце дня и в это время другой возможности взять кредит у кредитных организаций практически нет.

Поскольку лимит внутридневного кредита отслеживается Банком России в течение дня, кредитная организация может ее изменять (корректировать). Для этого она может дать поручение на перевод необходимого количества ценных бумаг в раздел «Блокировано Банком России» в качестве обеспечения для внутридневного

кредита, увеличивая тем самым размер соответствующего лимита.

Банком России операции РЕПО используются только для предоставления ликвидности. По первой части сделок Банк России выступает в качестве покупателя, а его контрагент — кредитная организация — в качестве продавца ценных бумаг, принимаемых в обеспечение. По второй части сделок Банком России производится обратная продажа ценных бумаг кредитной организации по установленной в момент заключения сделки цене.

Для проведения операций РЕПО с Банком России используются два механизма: заключение сделок на аукционной основе и по фиксированной ставке.

Операции РЕПО с Банком России по фиксированной ставке являются инструментами постоянного действия, что позволяет кредитным организациям привлекать ликвидность от Банка России в течение торгового дня на фиксированных условиях на один день по ставке, которая превышает минимальную процентную ставку, установленную для аукционных операций РЕПО с Банком России на соответствующий срок. Для данного вида операций, в отличие от операций РЕПО с Банком России на аукционной основе, не устанавливаются иных лимитов, кроме связанных с управлением рисками Банка России. Итоги и регламент проведения операций РЕПО с Банком России по фиксированной ставке ежедневно публикуются на сайте Банка России.

Вместе с тем Банк России проводит операции по продаже краткосрочных облигаций от своего имени. Размещение облигаций Банка России используется для стерилизации ликвидности, как правило, на сроки от нескольких месяцев до одного года, однако возможно использование и более долгосрочных бумаг (со сроками до 3–5 лет).

Выводы

В целях обеспечения финансовой стабильности особое внимание должно уделяться системно-значимым инфраструктурным механизмам Национальной платежной системы (НПС).

Выявленные и описанные в работе каналы взаимодействия структурных элементов ДКП с институциональными и инфраструктурными элементами НПС позволяют выделить для дальнейшего исследования такие системно-значимые инфраструктурные механизмы, как

платежно-расчетная инфраструктура Московской биржи и Платежная система Банка России, а также нормативно-правовые акты, лежащие в основе реализации инструментов ДКП посредством элементов НПС.

Литература

1. Андрюшин С., Кузнецова В. Денежно-кредитная политика центральных банков в условиях глобального финансового кризиса // Вопросы экономики. 2010. № 69–87.
2. Официальный сайт Европейского центрального банка. URL: <http://www.ecb.europa.eu/home/glossary/html/glossfen.html> (дата обращения: 03.09.2013).
3. Сайт Риксбанка. URL: <http://www.riksbank.se/en/Financial-stability/The-Riksbanks-role-and-tasks/What-is-financial-stability/> (дата обращения: 03.09.2013).
4. Сайт Резервного банка Новой Зеландии. URL: http://www.rbnz.govt.nz/financial_stability/ (дата обращения: 03.09.2013).
5. Обаева А. С. Обеспечение стабильности и развитие национальной платежной системы — новая цель деятельности Банка России // Деньги и кредит. 2012. № 1. С. 54.
6. Федеральный закон от 23.07.2013 № 251-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в связи с передачей Центральному банку Российской Федерации полномочий по регулированию, контролю и надзору в сфере финансовых рынков».
7. Selected issues on liquidity risk management in Fedwire Funds and private sector payment systems. Technical note. // FSAP. IMF, 2010. P. 8. URL: <http://www.imf.org/external/pubs/ft/scr/2010/cr10122.pdf> (дата обращения: 10.09.2013).
8. Levich R. M. Why foreign exchange transactions did not freeze up during the global financial crisis: The role of the CLS Bank, 2009. URL: <http://www.voxeu.org/article/clearinghouse-saved-foreign-exchange-trading-crisis> (дата обращения: 11.06.2013).
9. Shirakawa M. Toward development of robust payment and settlement systems. Speeches BIS. 2009. P.2 URL: <http://www.bis.org/review/r091203a.pdf> (дата обращения: 11.06.2013).

УДК 336.7

Особенности денежно-кредитного регулирования в посткризисный период

В статье анализируются мировая практика денежно-кредитной политики с учетом последствий финансово-экономического кризиса, особенности применения инструментов центрального банка, а также показано влияние финансовой стабильности как внешнего фактора воздействия на процесс достижения целей денежно-кредитной политики.

Ключевые слова: денежно-кредитная политика; финансовая стабильность; трансмиссионный механизм; инструменты денежно-кредитной политики; финансово-экономический кризис.

The paper analyzes the worldwide practice of monetary policy in the aftermath of the economic and financial crisis along with specifics of using the central bank tools, and shows the role of financial stability as an external factor to effect the process of meeting the objectives of the monetary policy.

Keywords: monetary policy; financial stability; transmission mechanism; monetary policy tools; financial and economic crisis.



Свирина Екатерина Михайловна

канд. экон. наук, мл. научный сотрудник Центра платежных систем Финансового университета
E-mail: ekaterina.svirina@gmail.com

Теоретические основы денежно-кредитной политики

Денежно-кредитная политика (далее — ДКП) большинства стран основывается на общепризнанных принципах [1], сформулированных в рамках относительно молодого экономического течения — нового неоклассического синтеза¹. Традиционно выделяют следующие факторы влияния ДКП на экономику [2]:

¹ Новый неоклассический синтез — научное направление в экономике, интегрирующее теоретические положения новой классической и новой кейнсианской школ.

- управление денежной базой посредством инструментов ДКП;
 - оперативное предоставление ликвидности в период финансового кризиса;
 - влияние на темп роста и величину номинальных экономических величин, таких как денежные агрегаты, номинальный уровень ВВП, общий уровень цен в стране, обменный курс национальной валюты;
 - осуществление регулирования инфляции в интересах поддержания долгосрочной стабильности денежно-кредитной системы;
 - влияние на экономические ожидания населения относительно будущей инфляции и номинальных процентных ставок.
- При этом ДКП не принимается в расчет при принятии решений, касающихся:
- управления реальными экономическими величинами, такими как безработица, экономический рост;
 - определения реальными процентными ставками, реального обменного курса национальной валюты;
 - одновременного поддержания режима фиксированного валютного курса и проведения не-

зависимой ДКП в условиях свободного движения капиталов²;

- осуществления «политики тонкой настройки»³.

Изменение денежно-кредитного регулирования в посткризисный период

В период кризиса 2007–2009 гг. и посткризисной рецессии произошло переосмысление степени значимости влияния финансовых дисбалансов на динамику экономических циклов страны, существенно ограничивающих возможности традиционных рыночных инструментов денежно-кредитной политики. Докризисная реализация денежно-кредитного регулирования большинства стран не предполагала учета состояния финансового рынка в процессе выбора инструментов ДКП.

Во-первых, для многих центральных банков измерение и прогнозирование влияния финансовых дисбалансов на основные экономические показатели представлялось технически затруднительным, поскольку возникали разногласия в процессе обоснования источников финансового дисбаланса. В частности, специалисты расходились во мнении относительно необходимой информационной базы для расчета финансового дисбаланса, а также при выборе экономического показателя его оценки [3]. В связи с этим расчет оптимальных количественных параметров выбранного денежного инструмента осуществлялся на основании только прогнозируемых макроэкономических величин.

Во-вторых, в большинстве стран цель «по поддержанию финансовой стабильности» в рамках денежно-кредитного регулирования противоречила бы цели «поддержания ценовой стабильности» для стран, таргетирующих инфляцию. Это проявлялось в том, что слабая финансовая система нуждалась в мягких макроэкономических условиях, но при этом высокий уровень инфляции требовал от центрального банка удержания банковской процентной ставки выше своего «нормального» значения.

² «Невозможная троица» — гипотеза в международной экономике, выдвинутая Р. Менделлом и М. Флемингом, согласно которой невозможно одновременно достичь фиксированного обменного курса, свободного движения капитала, независимой денежной политики.

³ Термин «тонкая настройка» был введен в науку У. Хеллером. Под ним он понимал предпринимаемые государством меры фискального и денежно-кредитного регулирования, направленные на ликвидацию прогнозируемых или фактических отклонений совокупного спроса от некоей целевой траектории экономического роста и соответствующей ему инфляции.

В-третьих, применение традиционных инструментов ДКП в целях поддержания финансовой стабильности могло нанести урон экономике в целом, поскольку повышение процентной ставки в целях предотвращения образования финансового дисбаланса могло повлечь замедление темпа роста ВВП и дефляцию.

Наконец, нельзя не отметить, что до кризиса 2007–2009 гг. бытовало мнение о том, что ценовая стабильность, лежащая в основе стратегии денежно-кредитной политики большинства стран, может гарантировать стране финансовую стабильность, но это получило, однако, впоследствии опровержение.

Практические изменения в денежно-кредитном регулировании

Предкризисное нарастание финансовых дисбалансов в глобальной финансовой системе привело к усилению асимметричности информации и накоплению финансовых рисков, которые «лавинообразно» распространились от страны к стране через глобальный финансовый рынок. В результате глобальной финансовой нестабильности неэффективное функционирование финансовой системы как канала распределения и перераспределения финансовых потоков между кредиторами и заемщиками привело к экономической рецессии многих стран. Финансово-экономический кризис потребовал от центральных банков создания дополнительных мер, направленных на обеспечение финансовой стабильности как отдельного направления их деятельности (например, в Великобритании цели «обеспечение финансовой стабильности» и «обеспечение ценовой стабильности» стали равноприоритетными) наравне с внедрением «нетрадиционных» инструментов денежно-кредитного регулирования. Нетрадиционными они стали называться потому, что не вписывались в стратегию ДКП, которую в последние 10–20 лет проводили национальные центральные банки [4, 5].

В мировой практике до финансово-экономического кризиса наметилась тенденция перехода от прямых инструментов ДКП (обязательные резервы, нормативы ликвидности, целевые кредиты, обмен неликвидных ценных бумаг на ликвидные, кредитные обязательства, количественные послабления и т.д.) к косвенным инструментам, в том числе инструменты постоянного действия, операции на открытом рынке и т.д. Это было связано с тем, что прямые инструменты считались относительно «грубым» средством регулирования экономики,

Таблица

Инструменты денежно-кредитной политики по странам

Центральный банк	Инструменты ДКП	
	косвенные	прямые
Резервный банк Австралии	Инструменты постоянного действия. Операции на открытом рынке	–
Центральный банк Бразилии	Инструменты постоянного действия. Операции на открытом рынке	Обязательные резервы
Банк Канады	Инструменты постоянного действия. Операции на открытом рынке	–
Европейская система центральных банков	Инструменты постоянного действия. Операции на открытом рынке	Обязательные резервы
Резервный банк Индии	Инструменты постоянного действия. Операции на открытом рынке	Обязательные резервы
Банк Японии	Инструменты постоянного действия. Операции на открытом рынке	Обязательные резервы. Количественное смягчение (с 2010 г.)
Банк Мексики	Инструменты постоянного действия. Операции на открытом рынке	–
Шведский Риксбанк	Инструменты постоянного действия. Операции на открытом рынке	–
Швейцарский национальный банк	Инструменты постоянного действия. Операции на открытом рынке	Обязательные резервы
Банк Англии	Инструменты постоянного действия. Операции на открытом рынке	Количественное смягчение (с 2009 г.)
ФРС США	Инструменты постоянного действия. Операции на открытом рынке	Обязательные резервы. Количественное смягчение (с 2008 г.)
Банк России	Валютные интервенции. Инструменты постоянного действия. Операции на открытом рынке	Обязательные резервы

Источник: Monetary policy frameworks and central bank market operations. Basel: Markets Committee of Bank for International Settlements. 2009. May.

навязывающим банкам обязательный порядок проведения сделок. Одним из приемлемых прямых инструментов, используемым до сих пор в практике некоторых стран (см. таблицу), являются обязательные резервы.

Помимо этого, финансово-экономический кризис 2007–2009 гг. заставил центральные банки большинства крупных экономик совместно с национальными правительствами вернуться к использованию прямых инструментов ДКП, поскольку привычные рыночные антикризисные меры в условиях финансовой нестабильности оказались малоэффективными (таблица).

Применение данных мер осуществлялось в ответствии со спецификой финансовой системы

стран. В частности, в Великобритании и США были приняты меры по широкомасштабной помощи финансовому рынку посредством так называемого количественного смягчения (*quantitative easing*), которое заключалось в следующем. В соответствии с программой *Asset Purchase Programme (APP)* Банк Англии выделил несколько денежных траншей на общую сумму 375 млрд фунтов стерлингов для покупки долгосрочных неликвидных активов небанковских финансовых институтов, таких как страховые компании, пенсионные фонды, которые в большей степени склонны к принятию высоких финансовых рисков [6]. В США спасение финансовых институтов осуществлялось в рамках плана Г. Полсена «*The troubled Asset Relief Program (TARP)*»:

на рекапитализацию девяти крупных банков было выделено 125 млрд долл. США, на спасение крупной страховой компании AIG — 85 млрд долл. США, на поддержку региональных банков и сберегательных сообществ — 68 млрд долл. США [7]. Покупки проблемных активов осуществлялись в безналичной форме таким образом, чтобы деньги не оставались на счетах компаний по причине низкой доходности, а использовались в дальнейших вложениях, что вело к более длительному периоду адаптации экономики и равномерному распределению ликвидности.

В отличие от США и Великобритании, в Японии спасение финансовой системы осуществлялось посредством поддержки банковского сектора в целом — программы по оздоровлению были нацелены на увеличение доступа банков к дополнительной ликвидности и смягчение условий кредитования экономики. В частности, Банк Японии принял пакет антикризисных мер по поддержанию финансового сектора, системообразующих компаний, малых и средних предприятий реального сектора национальной экономики, а в период кризиса ликвидности оказал банкам финансовую поддержку на сумму свыше 2 трлн иен для покрытия задолженности по корпоративным кредитам [8].

В России санирование «плохих» долгов осуществлялось в рамках программы по поддержанию крупных банковских кредитных организаций. Однако характер антикризисных мер несколько отличался от представленных примеров. Оздоровление финансовой системы носило асимметричный характер, поскольку основная материальная помощь шла на покрытие дефицита ликвидности нескольких крупных банков, а ставка рефинансирования до начала 2009 г. оставались неизменной.

Одна из стратегий ДКП в посткризисный период

Проведение традиционных стимулирующих мер ДКП в сочетании с прямой финансовой поддержкой финансовых систем ряда развитых стран и стран с формирующимся рынком в кризисный и посткризисный периоды свидетельствует о серьезности проблемы финансовой стабильности. Шведский экономист Ларс Е.О. Свенссон — автор моделей гибкого таргетирования — отмечает, что одним из важнейших уроков кризиса является осознание значимости финансовых факторов с точки зрения их влияния на функционирование трансмиссионного механизма и эффективность процентной политики в стране [9].

В качестве примера ниже представлена схема одной из наиболее прогрессивных стратегий денежно-кредитной политики — таргетирование инфляции⁴ в рамках деятельности Резервного банка Новой Зеландии (рисунок). На рисунке ДКП обозначена как процесс, в основе которого лежит шестинедельный цикл принятия решений по достижению операционной цели центрального банка. При этом финансовая стабильность выступает внешним фактором, от которой зависит состояние трансмиссионного механизма, а значит, и трансформация операционной цели в промежуточную цель.

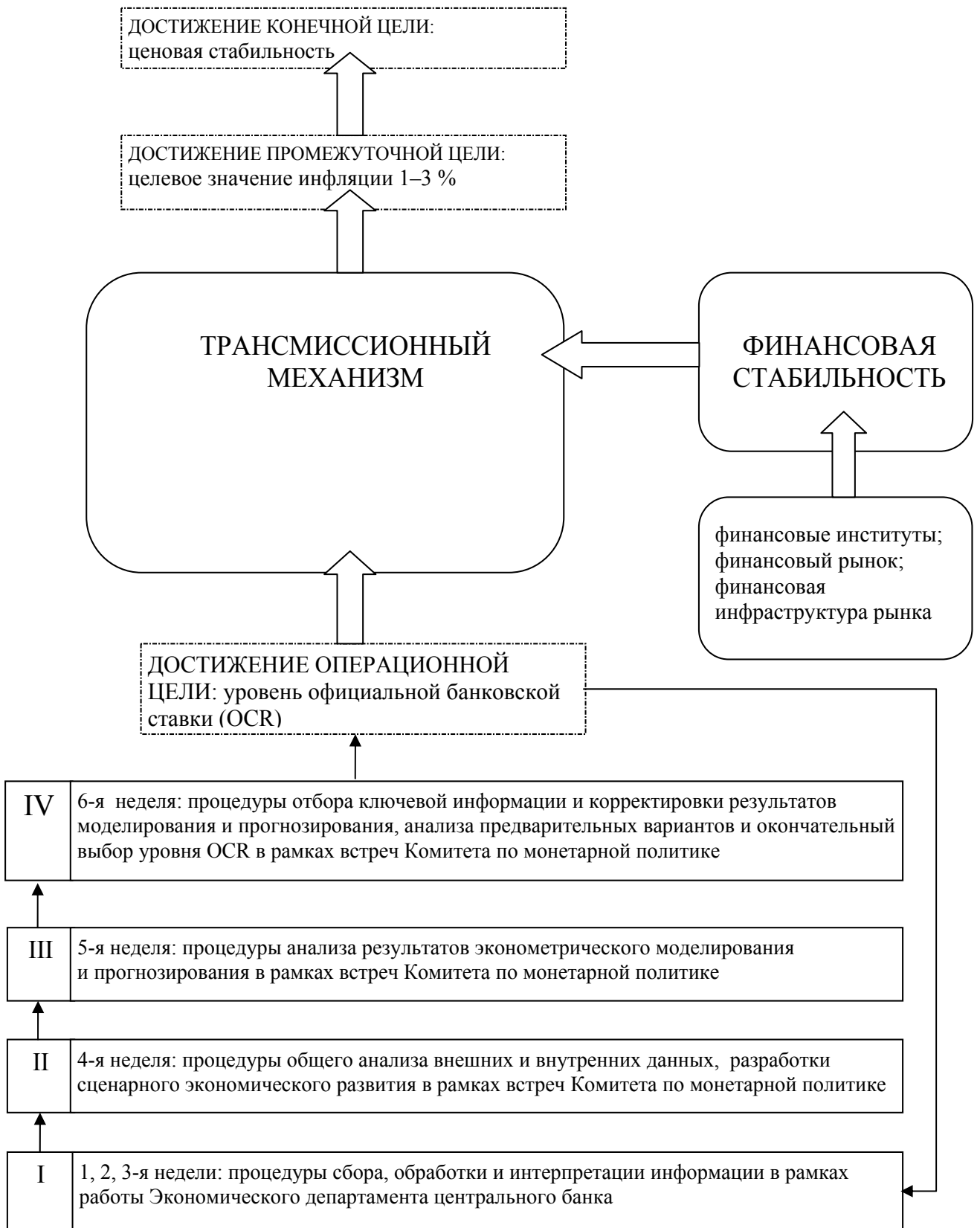
Обеспечение финансовой стабильности осуществляется посредством регулирования и надзора за банками, небанковскими финансовыми институтами, содействия нормальному функционированию финансовых рынков, а также создания надежной финансовой инфраструктуры рынка [10].

Следует отметить, что в каждой стране порядок процедур может различаться, так же как и длительность процесса по принятию решений относительно операционной цели ЦБ. Необходимо сделать ряд уточнений относительно данной схемы:

- достижение целевого значения инфляции (далее — ЦЗИ) гарантирует выполнение стратегической цели по достижению ценовой стабильности. Для стран с формирующимися рынками достижение ЦЗИ не всегда означает выполнение стратегической цели;
- достижение ЦЗИ в соответствии с официальными документами Банка Новой Зеландии должно быть обеспечено в среднесрочной перспективе в течение 1,5–2 лет;
- в рамках данной схемы цикл процедур ДКП ограничивается 6 неделями между объявлениями официальной процентной ставки;
- инструмент ДКП Новой Зеландии — ставка по кредитам овернайт (*official cash rate*). Операции центрального банка по предоставлению и изъятию ликвидности осуществляются в течение каждого шестинедельного цикла;
- процедуры мониторинга и контроля качества реализации ДКП проходят в течение каждого шестинедельного цикла ДКП.

На протяжении всех циклов реализуются процедуры по информационному освещению проводимой ДКП в форме публикации квартальных отчетов

⁴ Таргетирование инфляции — комплекс мер, принимаемых центральным банком в целях удержания инфляции около выбранного целевого значения в стране.



ДКП Резервного банка Новой Зеландии

* Рисунок построен на основании официальных данных Резервного банка Новой Зеландии.

по инфляции, годовых отчетов центрального банка, квартальных банковских бюллетеней, протоколов собраний комитета по монетарной политике, непосредственно принимающих участие в процессе принятия решений по ДКП, аналитических докладов, исследований и разъяснительных материалов в области денежно-кредитного регулирования и т.д.

На рисунке не обозначены операции центрального банка, однако предполагается, что они должны осуществляться в зоне достижения операционной цели. Это связано с тем, что объем операций по предложению и изъятию ликвидности будет определяться исходя из решений центрального банка по уровню банковской процентной ставки. Показана связь денежной стабильности и финансовой стабильности.

Выводы

Если в XX в. основной целью национальных центральных банков было создание оптимального режима денежно-кредитного регулирования, позволяющего обеспечивать в стране ценовую стабильность, гарантировавшую на тот момент относительную макроэкономическую и финансовую стабильность, то в XXI в. денежно-кредитное регулирование развивается в сторону адаптации мер центральных банков к усиливающейся финансовой глобализации.

Пример Резервного банка Новой Зеландии особенно важен потому, что он стал первым, кто применил совершенно новую стратегию денежно-кредитной политики в мире — строгий режим таргетирования инфляции. Именно этот банк впоследствии признал низкую эффективность такого режима (удержания инфляции около своего целевого значения «любой ценой»), перейдя к режиму гибкого таргетирования, учитывающего экономическую динамику страны. На сегодняшний момент наряду с другими странами, таргетирующими инфляцию, центральный банк Новой Зеландии признает значимость финансовой стабильности в процессе реализации денежно-кредитного регулирования, выделяя этот внешний фактор как одну из приоритетных сфер своей деятельности.

Для Банка России, запланировавшего завершить переход к режиму таргетирования инфляции к 2015 г., чрезвычайно важно учесть негативный опыт стран, ошибочно переоценивших возможности данного режима в период финансово-экономического кризиса и не учитывавших фактор финансовой стабильности в процессе поддержания стабильности ценовой. Переход к режиму

таргетирования инфляции в России, а также развитие «политики финансовой стабильности» Банка России в ближайшем будущем должны проходить как параллельные взаимосвязанные процессы.

Литература

1. Goodfriend M., King R.G. The New Neoclassical Synthesis and the Role of Monetary Policy. NBER Macroeconomics Annual. Cambridge, Mass.: MIT Press, 1997. PP. 231–83.
2. Brash D. How many times do we have to re-learn what monetary policy can and can't do? / NZ Center for political research. 2012. URL: <http://www.nzcprr.com/guest312.htm> (дата обращения: 10.04.2013). Cato handbook for Congress. Recommendations for the 108th congress. Cato institute. Washington D.C. 2003.
3. URL: <http://www.cato.org/sites/cato.org/files/serials/files/cato-handbook-policy-makers/2003/9/hb108-20.pdf> (дата обращения: 10.04.2013). King M. Monetary policy developments / Speech on South Wales Chamber of commerce. 2012. URL: <http://www.bis.org/review/r121025a.pdf?frames=0> (дата обращения: 10.04.2013).
4. Svensson L.E.O. Inflation targeting after the crisis // BIS Review, 2010. P.6
5. Ishii K., Stone M., Yehoue E.B. Unconventional Central Bank Measures for Emerging Economies / IMF working papers, 2009. P.7
6. Андришин С., Кузнецова В. Денежно-кредитная политика центральных банков в условиях глобального финансового кризиса. // Вопросы экономики. 2010. № 6.
7. The United Kingdom's quantitative easing policy: design, operation and impact // Quarterly Bulletin 2011 Q3. <http://www.bankofengland.co.uk/publications/Documents/quarterlybulletin/qb110301.pdf>.
8. Сайт ФРС. URL: <http://www.fed.gov> (дата обращения: 17.06.2013)
9. Сайт Центрального банка Японии. URL: <http://www.boj.or.jp/en/> (дата обращения: 17.06.2013).
10. Svensson L.E.O. Flexible inflation targeting — lessons from the financial crisis // BIS Review. 2009. № 112. P.6
11. Сайт Резервного банка Новой Зеландии. URL: http://www.rbnz.govt.nz/financial_stability (дата обращения: 03.09.2013).

УДК 339.9

Евразийская валютно-экономическая интеграция: теория и методология*

В статье анализируются проблемы и достижения интеграции в регионе Содружества Независимых Государств, включая Евразийское экономическое сообщество (ЕврАзЭС). С использованием теории оптимальных валютных зон разработан методологический подход к оценке перспектив евразийской валютно-экономической интеграции. Исходя из анализа показателей оптимальности, делается вывод о нецелесообразности гипотетического формирования на современном этапе валютного союза в рамках Единого экономического пространства (ЕЭП) и ЕврАзЭС.

Ключевые слова: валютная интеграция; валютно-экономическая интеграция; валютная зона; СНГ; ЕврАзЭС; ЕЭП; Евразийский экономический союз.

The paper addresses problems and achievements of the integration within the Commonwealth of Independent States region including the Eurasian Economic Community (EurAsEC). Using the theory of optimum currency areas a methodological approach to evaluating the prospects of Eurasian economic and monetary integration has been developed. Based on the analysis of optimality indices, it is concluded that a hypothetical formation of a monetary union within the Common Economic Space (CES) and the EurAsEC is inexpedient at the present stage.

Keywords: monetary integration; economic and monetary integration; currency area; Commonwealth of Independent States; CIS; EurAsEC; CES; Common Economic Space.



**Алексеев Петр
Викторович**

канд. экон. наук, ст. научный сотрудник Центра исследований международных экономических отношений Финансового университета
E-mail: apv31@mail.ru

Понятие валютно-экономической интеграции

В 2000-х гг. в регионе Содружества Независимых Государств стали серьезно усиливаться центростремительные (т.е. от периферии к центру) тенденции. В связи с этим все большее внимание как со стороны государства, так и экспертов уделяется вопросам валютно-экономической интеграции в регионе СНГ, особенно в Евразийском экономи-

ческом сообществе (ЕврАзЭС)¹. Валютно-экономическую интеграцию можно определить как процесс сращивания национальных хозяйственных комплексов, включая рынки товаров, услуг, капиталов, рабочей силы, валютные рынки, формирования единого рыночного пространства, валютно-финансовой системы, наднациональных институтов, сопровождающийся тесной координацией внутренней и внешней экономической политики стран-участниц. По нашему мнению, начальными формами валютно-экономической интеграции являются зона свободной торговли и Таможенный союз, далее следуют стадии общего рынка и в завершение — экономического и валютного союза. Содержанием процесса валютно-экономической интеграции является движение от зоны свободной торговли к валютному союзу, наиболее ярким при-

* Статья подготовлена по результатам исследований, выполненных за счет бюджетных средств по Государственному заданию Финиуниверситета 2013 г.

¹ ЕврАзЭС было создано в соответствии с Договором от 10 октября 2000 г. и в настоящее время включает Беларусь, Казахстан, Кыргызстан, Россию и Таджикистан.

мером которого является создание Европейского экономического и валютного союза на базе единой валюты евро. Таким образом, высшей стадией процесса валютно-экономической интеграции является создание валютного союза, подразумевающего введение единой валюты. Созданию валютного союза, как правило, предшествуют создание экономического союза, а также завершение подготовительных этапов интеграционного процесса в валютной сфере, к которым относятся: валютное (часто — валютно-финансовое) сотрудничество, валютная гармонизация, валютная унификация, интеграция валютных рынков, валютная интеграция.

Правовая и научная основы евразийской валютно-экономической интеграции

В настоящее время одним из ключевых направлений развития валютно-экономической интеграции в евразийском регионе, особенно в ЕврАзЭС, является углубление валютно-финансового сотрудничества между странами. В начале 2000-х гг. в регионе СНГ/ЕврАзЭС был принят ряд концептуальных и нормативно-правовых документов по развитию валютно-финансового сотрудничества. В частности, были приняты Концепция сотрудничества и координации деятельности государств-участников СНГ в валютной сфере (2004 г.), Концепция сотрудничества государств-членов ЕврАзЭС в валютной сфере (2005 г.), Соглашение о сотрудничестве в области организации интегрированного валютного рынка государств-членов ЕврАзЭС (2006 г.), Соглашение об основополагающих принципах валютной политики государств-членов ЕврАзЭС по регулированию и контролю операций, связанных с движением капитала (2009 г.), Соглашение ЕЭП о согласованной макроэкономической политике и Соглашение ЕЭП о согласованных принципах валютной политики (2010 г.), Декларация о евразийской экономической интеграции (2011 г.).

Как известно, Декларацией о евразийской экономической интеграции (2011 г.) предусмотрено формирование к 1 января 2015 г. Евразийского экономического союза на основе ЕЭП. В дальнейшем представители власти предполагают введение единой валюты и движение в сторону политического союза.

Ввиду сложности создания валютного союза в регионе ЕврАзЭС, дискуссионности различных его аспектов и перспектив развития уже

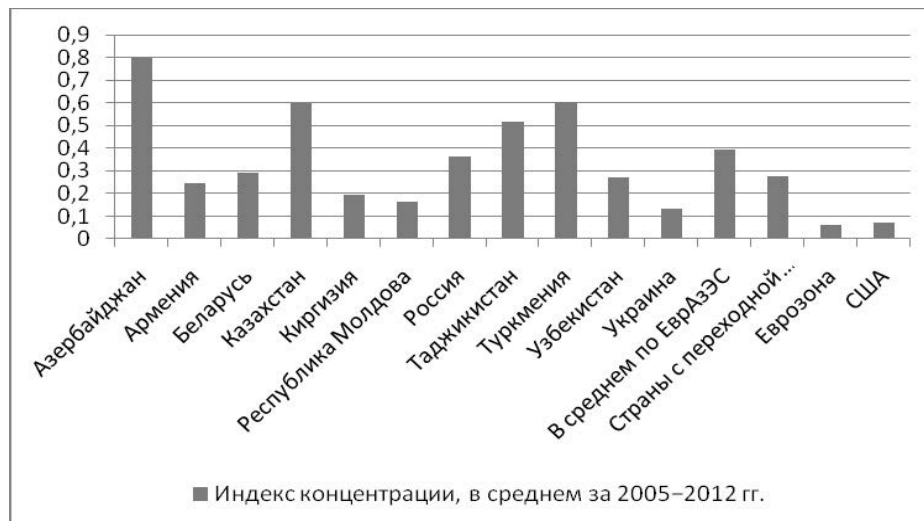
в настоящее время представляется целесообразным серьезное научное исследование перспектив валютно-экономической интеграции в СНГ и ЕврАзЭС с точки зрения основных положений теории оптимальных валютных зон (далее — ОВЗ).

Хотя начиная с 1960-х гг. тематике валютно-экономической интеграции было посвящено немало научных работ, лишь небольшая их часть использует выводы теории ОВЗ. Вследствие этого в научной литературе до сих пор отсутствует целостный и серьезный теоретико-методологический подход к анализу евразийской валютно-экономической интеграции. Настоящая работа направлена на частичное восполнение данного пробела.

Опираясь на предшествующие исследования в данной области [1, 2], можно дать точную и объективную количественную оценку оптимальности гипотетических валютно-экономических объединений, чтобы уменьшить долю субъективизма в принятии политических решений в сфере интеграции. Кроме того, полезным будет анализ общеэкономического фона происходящих в Содружестве интеграционных процессов. В связи с этим рассмотрим современные достижения и проблемы валютно-экономической интеграции в регионе СНГ/ЕврАзЭС.

Достижения и проблемы валютно-экономической интеграции государств-участников СНГ и ЕврАзЭС

Процесс валютно-экономической интеграции в ЕврАзЭС, в отличие от СНГ, протекает в настоящее время достаточно активно, что обусловлено рядом факторов: наличием политической воли к взаимному сближению стран, реализацией принципов поэтапной, разноуровневой и разноскоростной интеграции, наличием системной нормативно-правовой основы экономического, в том числе валютно-финансового, сотрудничества, наличием достаточно полных, всесторонних и реалистичных концептуальных документов, регулирующих вопросы валютно-экономической интеграции и предусматривающих ее дальнейшее развитие. В сфере валютно-финансового сотрудничества в регионе СНГ/ЕврАзЭС имеется ряд достижений. Учрежден Межгосударственный валютный комитет СНГ. Все страны-члены СНГ присоединились к VIII статье устава МВФ, отменив валютные ограничения по текущим операциям платежного баланса. Множественность валютных курсов в странах-членах ЕврАзЭС заменена единым рыночным обмен-



Индекс концентрации экспорта и импорта товаров отдельных стран в среднем за 2005–2012 гг.

Источник: ЮНКТАД.

ным курсом. Создан и введен в действие интегрированный валютный рынок в рамках Сообщества. В 2006 г. учрежден Евразийский банк развития (ЕАБР). В 2009 г. создан Антикризисный фонд ЕвразЭС, управление которым поручено ЕАБР.

Достижением является также формирование в рамках ЕвразЭС интеграционного «локомотива», которое нашло отражение в создании с июля 2010 г. Таможенного союза (ТС) и введении в действие с 1 января 2012 г. международных договоров, формирующих Единое экономическое пространство Беларуси, Казахстана и России. В настоящее время страны ТС и ЕЭП играют доминирующую роль в ЕвразЭС и СНГ как по экономическому потенциалу, так и по масштабам торгово-экономического сотрудничества.

Вместе с тем опыт создания и развития интеграционных объединений в регионе СНГ/ЕвразЭС выявил ряд проблем, которые препятствуют развитию валютно-экономической интеграции:

- преобладание экспортно-сырьевой модели экономического развития многих стран СНГ и практически всех стран ЕвразЭС;
- весьма неоднородные уровни развития и темпы роста национальных экономик интегрируемых стран в сочетании с увеличением данной неоднородности;
- демографическая проблема, проблема бедности и имущественной поляризации, ведущая к увеличению миграционных потоков и политической нестабильности;
- слабая реальная конвергенция, прежде всего макроэкономическая нестабильность, ценовая

нестабильность и существенная дифференциация в темпах инфляции по странам, нестабильность валютных курсов ряда интегрируемых стран, расхождения в уровне развития и структуре финансовых рынков, степени диверсификации экспорта и импорта товаров;

- отсутствие общей стратегии экономического развития, общей научно-технической, инновационной, промышленной, патентной, лицензионной, торговой, аграрной политики;
- невысокая производительность труда;
- низкая конкурентоспособность производимой продукции;
- высокий физический и моральный износ инфраструктуры и основных фондов;
- слабое использование транспортного потенциала;
- отсутствие единой и эффективной расчетно-платежной системы в рамках ЕвразЭС и ЕЭП;
- недостаточное развитие финансового сектора и использование внутренних источников инвестиций;
- отсутствие достаточно мощного и развитого по мировым меркам международного финансового центра в России и регионе СНГ;
- отставание национальных валютных рынков с точки зрения емкости, глубины, стабильности, инфраструктуры, диверсификации инструментов и видов валютных операций.

Особого внимания заслуживает слабая позиция по показателям диверсификации экспорта и импорта товаров, характерная в настоящее время для всех стран ЕвразЭС.

Таблица 1

Важнейшие критерии и показатели оптимальности валютных зон для стран СНГ и ЕврАзЭС

Критерий	Показатель и его название	Формула для расчета показателя
Стабильность обменного курса	Индекс ОВЗ $SD(E_{ij})^*$ – индикатор волатильности взаимного обменного курса стран i и j E_{ij}	$SD(E_{ij}) = SD \left(\ln \frac{E_{ij}^t}{E_{ij}^{t-1}} \right)$
Уровень взаимной торговли	Соотношение внешнеторгового оборота товаров и услуг стран i и j к ВВП страны i TR_{ij}^t – среднегодовое соотношение взаимного оборота товаров и услуг стран i и j TR_{ij}^t с ВВП страны i GDP_i за t лет	$TR_{ij} = Average_t \left(\frac{TR_{ij}^t}{GDP_i} \right)$
Корреляция экономических циклов	Показатель корреляции экономических циклов $SD(Y_{ij})$ – индикатор корреляции темпов прироста реального ВВП $RGDP$ стран i и j	$SD(Y_{ij}) = SD \left(\ln \frac{RGDP_i}{RGDP_j} \right)$
Уровень концентрации экспорта и импорта товаров	Среднегодовой индекс концентрации экспорта и импорта товаров, рассчитываемый и публикуемый ЮНКТАД**	IC_i – показатель рассчитывается ЮНКТАД по методологии индекса Герфиндаля–Хиршмана
Уровень развития финансового рынка	Соотношение объема финансового рынка страны i к ее ВВП FA_i – среднегодовая сумма внутреннего кредита DC_i и капитализации рынка ценных бумаг MC_i страны i по отношению к ее ВВП (GDP_i)	$FA_i = Average_t \left(\frac{DC_i + MC_i}{GDP_i} \right)$

Источник: Дробышевский С.М., Полевой Д.И. Проблемы создания единой валютной зоны в странах СНГ. М.: ИЭПП, 2004; разработки автора.

* SD – стандартное (среднее квадратичное) отклонение.

** См.: <http://unctadstat.unctad.org/TableViewer/tableView.aspx?ReportId=120>.

Судя по усредненным значениям индекса концентрации² за 2005–2012 гг., большинство стран-членов ЕврАзЭС и ЕЭП уступают по степени диверсификации внешней торговли как странам с переходной экономикой, так и еврозоне и США (см. рисунок).

Причиной сравнительно низкой степени диверсификации внешней торговли данных стран является, по нашему мнению, прежде всего преобладание экспортно-сырьевой модели развития национальных экономик. Так, доля минеральных продуктов, металлов, драгоценных камней и изделий из них в экспорте Казахстана достигла в 2011 г. 90,8% [3], в экспорте России — 81,4% [4], в экспорте Таджикистана — 64,4% [5], в экспорте Киргизии — 58,1% [6]. Для Беларуси сырьевая направленность экспорта характерна в наименьшей степени среди всех стран ЕврАзЭС, хотя и у нее доля минеральных продуктов,

металлов и изделий из них в общем объеме экспорта составила в 2011 г. 41,5% [7].

В связи с этим важнейшей задачей стран региона СНГ/ЕврАзЭС по-прежнему является переход к инновационной модели экономического развития. Очевидно, что «локомотивом» инновационного развития в регионе СНГ/ЕврАзЭС должны стать государства-участники ЕЭП, которые обладают наибольшим инновационным потенциалом и потенциалом интеграционного сотрудничества в инновационной сфере. В связи с этим, по нашему мнению, необходимо разработать и закрепить концептуально положение о разработке и проведении странами ЕЭП согласованной стратегии экономического развития, а также согласованной научно-технической, инновационной, патентной и лицензионной политики.

Разработка методологического подхода к оценке перспектив евразийской валютно-экономической интеграции

В разработанном нами методологическом подходе, учитывающем основные положения теории ОВЗ,

² Индекс концентрации экспорта и импорта товаров рассчитывается Конференцией ООН по торговле и развитию (ЮНКТАД) по методологии индекса Герфиндаля–Хиршмана на ежегодной основе и обратно пропорционален степени диверсификации экспорта и импорта товаров.

Таблица 2

**Показатели оптимальности валютных зон
для стран СНГ (включая ЕврАзЭС) за период 2000–2012 гг.**

Страны	Индекс ОВЗ	Соотношение внешнеторгового оборота товаров и услуг с Россией к ВВП России*	Показатель корреляции экономических циклов	Среднегодовой индекс концентрации экспорта и импорта товаров**	Соотношение объема финансового рынка к ВВП
Азербайджан	0,21274^	0,00309^	0,08505^	0,79648^	0,11948^
Армения	0,08431	0,00144^	0,07650^	0,24571	0,15482^
Беларусь	0,17899^	0,03370	0,03178	0,28930	0,22077^
Казахстан	0,02842	0,02163	0,03076	0,59719^	0,58026
Киргизия	0,05982	0,00199^	0,03358	0,19675	0,06457^
Республика Молдова	0,08654	0,00228^	0,04069	0,16484	0,26124
Таджикистан	0,08727	0,00193^	0,01838	0,51418^	0,17220^
Туркмения	0,69075^	0,00103^	0,03769	0,60407^	0,01956^
Узбекистан	0,21950^	0,00507^	0,01945	0,27075	0,00776^
Украина	0,06974	0,04412	0,06783^	0,13411	0,62913
Среднее значение	0,17181	0,01163	0,04417	0,37953	0,22298
Число стран, не удовлетворяющих критерию	4	7	3	4	7
Россия	–	–	–	0,36142	0,87226
Справочно					
Еврозона	0,08352	X	0,02098	0,05891	1,75845
США	0,08665	X	0,01838	0,07078	3,15813

Источник: расчеты автора на основе данных официальных сайтов Межгосударственного статистического комитета СНГ, ЦБ РФ, Росстата, ЮНКТАД, Всемирного банка.

«–» – показатель не существует.

«X» – показатель не рассчитывался в связи с недостаточностью информации.

«^» – значение показателя не соответствует принятым оценочным параметрам.

* В связи с недостаточностью статистической информации данный показатель рассчитан как среднегодовое значение за 2005–2010 гг.

** Данный показатель рассчитан как среднегодовое значение за 2005–2012 гг.

предшествующие работы [1, 2] и реальные статистические возможности оценки отдельных критериев оптимальности, выделены следующие важнейшие критерии для оценки оптимальности (или реальной конвергенции) гипотетической валютной зоны стран–членов СНГ и ЕврАзЭС:

- стабильность обменного курса;
- уровень взаимной торговли;
- корреляция экономических циклов;
- степень диверсификации экспорта и импорта товаров;

- уровень развития финансового рынка.

Исходя из данных критериев, нами предлагается использовать показатели оптимальности валютной зоны, включая индекс ОВЗ и другие важнейшие показатели, которые могут быть рассчитаны на базе доступных статистических данных (табл. 1).

Используя разработанную методологию, проверим гипотезу, предполагающую наличие ОВЗ в ЕЭП и ЕврАзЭС и отсутствие ее в рамках СНГ. Данные, использованные для оценки оптимальности валютной зоны для стран СНГ и ЕврАзЭС, представлены

в табл. 2. Число стран, не удовлетворяющих определенным критериям оптимальности, установлено нами как количество государств, показатель которых выше (ниже) среднего арифметического по выборке. Несоответствие значений показателей по странам данным оценочным параметрам свидетельствует о недостаточной реальной конвергенции стран и их неготовности к формированию валютного союза.

Как следует из данных табл. 2, ни одна из стран СНГ и ЕврАзЭС полностью не соответствует критериям оптимальности, а страны ЕЭП соответствуют оценочным параметрам лишь по двум из пяти показателей оптимальности — уровню взаимной торговли и корреляции экономических циклов. По остальным показателям оптимальности, включая индекс ОВЗ, индекс концентрации экспорта и импорта товаров, соотношение объема финансового рынка страны к ВВП, предстоит еще большая работа по их целенаправленной оптимизации.

Итак, проведенный нами анализ подтвердил гипотезу об отсутствии оптимальной валютной зоны в рамках СНГ и отрицает возможность на современном этапе гипотетического формирования валютного союза в рамках ЕЭП и ЕврАзЭС.

Очевидно, что такая модель валютной интеграции, как формирование валютного союза стран-участниц ЕЭП и тем более ЕврАзЭС и СНГ, пока не может быть реализована, поскольку не соблюдены предпосылки для этого: не завершены процесс экономической интеграции, не решены основные проблемы, препятствующие развитию валютно-экономической интеграции, отсутствует оптимальная валютная зона. Опыт зоны евро свидетельствует, что введение единой валюты стало возможным лишь после продолжительного, почти полувекового, периода поэтапной экономической и валютной интеграции.

Выводы

В настоящее время основной проблемой, препятствующей интеграционному процессу в рамках ЕврАзЭС и ЕЭП, является высокая экспортно-сырьевая зависимость экономик стран-членов ЕЭП. В силу нерешенности данной проблемы переход от ЕЭП к созданию экономического и валютного союза представляется преждевременным, главным образом в связи с высокими рисками внешних шоков для стран-членов, связанных с колебаниями цен на мировом рынке. Необходимо завершение формирования ЕЭП с целью последующего создания на его базе экономического союза и лишь затем — валютно-

го. При этом важно учитывать опыт ЕС, где процесс формирования общего рынка занял 35 лет.

По нашему мнению, развитие интеграционного сотрудничества на постсоветском пространстве должно носить не форсированный, а поэтапный, разноуровневый и разноскоростной характер. В настоящее время необходимы укрепление «локомотива» евразийской интеграции — стран ТС и ЕЭП, завершение формирования ЕЭП, углубление в его рамках экономического и валютно-финансового сотрудничества, прежде всего по линии разработки и проведения согласованной стратегии экономического развития, слаженной научно-технической и инновационной политики, расширения использования национальных валют во внешней торговле, создания единой эффективной расчетно-платежной системы, сотрудничества в сфере создания и развития международных финансовых центров, создания интегрированного биржевого пространства, гармонизации банковского и валютного законодательства. Также целесообразно решение проблем, препятствующих полноценной валютно-экономической интеграции, прежде всего в рамках ЕЭП.

Приоритетом интеграционного строительства в Евразии должно стать завершение формирования ЕЭП с целью последующего создания на его базе экономического союза и лишь затем — валютного союза, при этом потребуются научное обоснование конкретных политических решений в данном направлении, что призвано создать прочную основу для формируемых интеграционных группировок на евразийском пространстве.

Литература

1. Дробышевский С.М., Полевой Д.И. Проблемы создания единой валютной зоны в странах СНГ. М.: ИЭПП, 2004.
2. Bayoumi T., Eichengreen B. Ever closer to heaven? An optimum-currency-area index for European countries//European Economic Review. — 1997. № 41. P. 761–770.
3. Агентство Республики Казахстан по статистике. URL: <http://www.stat.kz>.
4. Росстат. URL: <http://www.gks.ru>.
5. Министерство иностранных дел Республики Таджикистан. URL: <http://www.mfa.tj>.
6. Национальный статистический комитет Кыргызской Республики. URL: <http://www.stat.kg>.
7. Национальный статистический комитет Республики Беларусь. URL: <http://www.belstat.gov.by>.

УДК 330.341.1.

Индикаторы инновационного развития российского нефтегазового сектора в условиях глобальной конкуренции

В статье предлагаются индикаторы инновационного процесса нефтегазового производства: формирование нового субъекта развития нефтегазового сектора, рыночное стимулирование инноваций, применение собственных технологий производства и переработки углеводородов, диверсификация рынков сбыта, оценка рыночной капитализации нефтегазовых компаний.

Ключевые слова: нефтегазовый сектор; инновационные технологии добычи и переработки углеводородов; тенденции; индикаторы; глобальная конкуренция.

The article suggests a number of indicators to reflect the innovation-driven oil and gas production process: formation of a new subject of the oil and gas sector development, market incentives for innovation, making use of proprietary technologies of hydrocarbon production and processing, diversification of sales markets, assessment of market capitalization of oil and gas companies.

Keywords: oil and gas sector; innovation-based technologies of hydrocarbon production and processing; tendencies; indicators; global competition.



**Малова Татьяна
Алексеевна**

*д-р экон. наук, доцент,
профессор кафедры
«Микроэкономика»
Финансового университета
E-mail: mta97@mail.ru*

Роль нефтегазового сектора в российской экономике

Одним из стратегических рисков национальной безопасности в экономической сфере является доминирование нефтегазового сектора (НГС) в структуре российской экономики, которое определяет экспортно-сырьевую ориентацию экономики страны. Поэтому политика Правительства РФ, направленная на переход российской экономики от экспортной сырьевой мо-

дели к высокотехнологичному типу развития, закономерна.

Вместе с тем выполнение в среднесрочной перспективе базисных функций российского НГС в значительной мере обеспечивает устойчивость социально-экономического развития страны: в 2012 г. доля нефтегазовых доходов в бюджете Российской Федерации составила 47,3%, а доля нефти, газа и нефтепродуктов в экспорте российских товаров — 57,8% [1].

От экономического состояния НГС России зависят и другие важные параметры экономического потенциала страны: курс национальной валюты, уровень капитализации и инновационной активности крупнейших национальных компаний и т.д.

Более того, в условиях усиления глобальной конкуренции возрастает значение конкурентного преимущества российской экономики вследствие уникального сочетания естественных природных богатств и национального интеллектуального капитала, что объясняет актуальность анализа различных аспектов инновационного

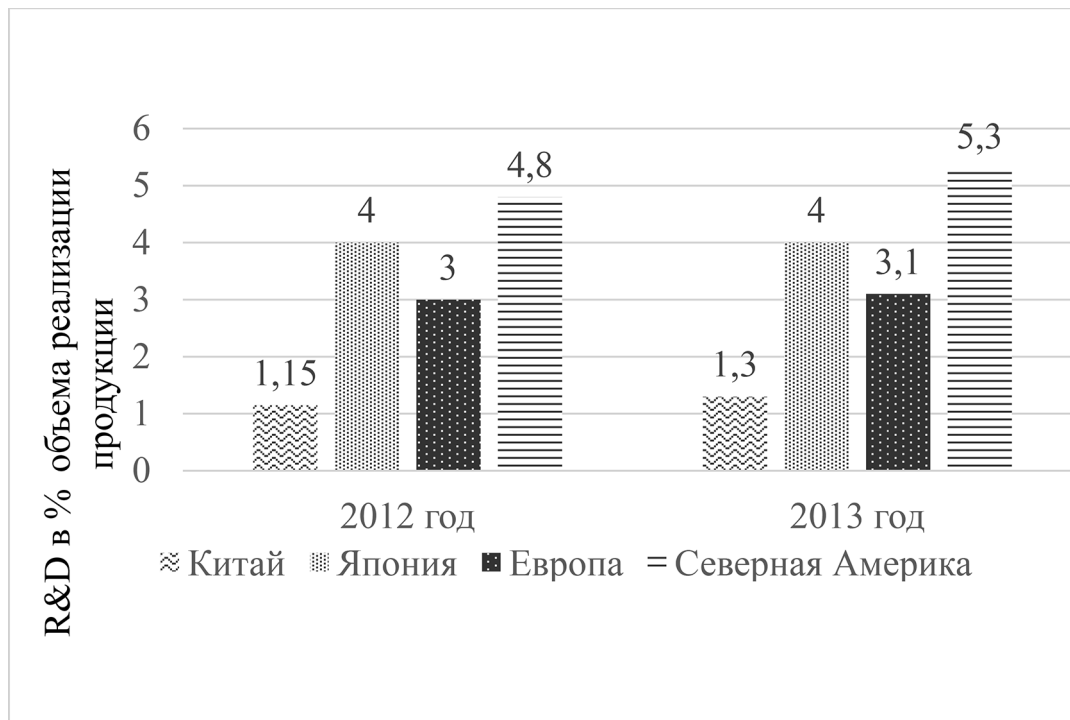


Рис.1. Расходы на НИОКР в процентах выручки крупнейших компаний регионов мира

Источник: рассчитано автором по данным «The Global Innovation 1000: Comparison of R&D Spending by Regions and Industries», 2013.

URL: <http://www.booz.com/global/home/what-we-think/global-innovation-1000> [2].

процесса в НГС России, несмотря на неоднозначную оценку его значимости для будущего страны.

Итоги очередного ежегодного исследования инновационной активности крупнейших мировых компаний в сфере R&D (НИОКР), проведенного американской консалтинговой фирмой *Booz & Company*, показывают, что, несмотря на рецессию, в экономически развитых регионах мира затраты на финансирование инновационных программ не уменьшаются. При этом отношение инновационных расходов к величине выручки компаний (наукоемкость) не снижается или даже возрастает (рис.1).

Так, в США затраты на финансирование НИОКР (R&D) от объема реализации продукции в 2012 г. были равны 4,8%, а в 2013 г. — 5,3%.

На фоне роста наукоемкости производственной деятельности крупнейших мировых компаний в НГС активно применяются инновационные технологии добычи и переработки углеводородного сырья. В результате доля нетрадиционных ресурсов (сланцевых залежей и других низкопроницаемых пород, битуминозных песков) в добыче нефти и газа в мире

постоянно увеличивается. Так, благодаря новым технологиям добычи нефти из плотных сланцевых пород, на разработку которых было направлено инвестиций на сумму более 100 млрд долл. США, американские компании обес-

Одним из стратегических рисков национальной безопасности в экономической сфере является доминирование нефтегазового сектора (НГС) в структуре российской экономики, которое определяет экспортно-сырьевую ориентацию экономики страны

печат выход экономики США к 2020 г. на первое место в мире по объемам добычи нефти и газа, а к 2030 г. превратят США в экспортера углеводородов [3, с. 87]. В результате «сланцевой революции» Россия уже уступает лидирующее место США по добыче природного газа за

Таблица 1

Индикаторы инновационного этапа развития НГС

Индикаторы	Характеристика индикатора
Формирование нового субъекта развития НГС	Становление компаний – экспортеров технологий нефтегазового производства субъектом развития НГС. Отношение затрат на НИОКР к продажам этих компаний соответствует международным показателям наукоемкости
Рыночное стимулирование инноваций	Принуждение к инновациям осуществляется с использованием рыночного механизма, а также посредством партнерства государства и бизнеса в различных направлениях и формах
Применение собственных технологий производства и переработки углеводородов	Разработка и внедрение собственных технологий разведки, добычи и переработки углеводородного сырья, преодоление зависимости компаний НГС от зарубежных технологий (оборудования)
Диверсификация рынков сбыта	Выход на растущие рынки сбыта и формирование новых сегментов рынка глобальной торговли углеводородами
Оценка рыночной капитализации компаний НГС	Соответствие оценки рыночной капитализации российских компаний НГС международным принципам и механизмам формирования рыночной стоимости

счет наращивания американскими компаниями объемов производства сланцевого газа. Так, в 2012 г. добыча газа в США превысила добычу газа в России на 3,7% [4].

В то же время нельзя не отметить, что добыча нефти в мире ежегодно уменьшается на 10–20% в результате постепенного истощения запасов легко добываемой нефти. Разработка труднодоступных месторождений требует больших инвестиций и применения нетрадиционных способов добычи. В этой ситуации извлечение и обработка углеводородов становятся все более сложным, капиталоемким и высокотехнологичным производством.

Изменение структуры топливного и экспортно-импортного балансов углеводородного сырья

Под воздействием новых технологий изменяется структура мирового нефтегазового рынка. Так, с появлением технологии, обеспечивающей транспортировку сжиженного природного газа (СПГ), рынок газа стал расти опережающими темпами. Если в 2012 г. доля продаж СПГ составляла 32%, то уже к 2020 г. его доля возрастет до 41% [5].

Главными конкурентами российских поставщиков газа на мировой рынок становятся Катар и Иран, и уже больше четверти потребляемого в странах Евросоюза СПГ доставляется катарскими танкерами. Планируются поставки катарского сжиженного газа в страны Балтии,

Беларусь и Украину. Все это свидетельствует о том, что в мировой экономике происходит изменение структуры топливного и экспортно-импортного балансов углеводородного сырья. Причем оно не является временным или конъюнктурным — в его основе реальный технологический прорыв, который означает развитие и повышение рентабельности добывающих технологий.

Инновационные изменения в мировом НГС произошли в существенной мере под влиянием конъюнктуры, сложившейся на мировом рынке углеводородов: рост цен создает экономические условия для разведки и эксплуатации нетрадиционных категорий месторождений. Так, бурение тысяч скважин по добыче метана угольных пластов было бы экономически нецелесообразно при низкой цене на газ. В то же время применение новых технологий требует использования адекватных способов их финансирования и хеджирования рисков, а наличие инвесторов является основным финансовым условием инновационного процесса в нефтегазовом секторе экономики. В этой ситуации фондовый рынок становится основным механизмом оценки экономических перспектив нефтегазовых компаний на глобальных рынках, а капитализация — важнейшим экономическим ресурсом для их инновационного развития.

Таким образом, формирующиеся на рынке углеводородов тенденции обостряют глобальную конкуренцию в области мирового

Таблица 2

Расходы на НИОКР в процентах объема реализации продукции

Компании	Объем реализации продукции (млрд руб.)	Расходы на НИОКР (млрд руб.)	% реализации продукции
«Газпром»	4764,4	7,7	0,2
«Роснефть»	2098,0	8,4	0,4

Источники: рассчитано по данным рейтинга крупнейших компаний России по объему реализации продукции [7]; годового отчета «Газпрома», 2012. URL: <http://www.gazprom.ru> [8]; годового отчета «Роснефти», 2012. URL: <http://www.rosneft.ru/Investors> [9].

нефтегазового производства и требуют ускорения инновационного процесса в НГС России с целью обеспечения его конкурентоспособности на мировом рынке.

Индикаторы инновационного этапа развития НГС

Исследование различных этапов функционирования российского нефтегазового сектора на стыке XX и XXI вв. начиная с 1992 г. [6] позволяет выявить признаки (как качественные, так и количественные) проявления инновационного процесса в НГС России, которые предлагается фиксировать посредством использования индикаторов, представленных в табл. 1.

Формирование нового субъекта развития НГС

Предпосылкой формирования нового субъекта развития НГС, под которым понимается категория нефтегазовых компаний, экспортирующих на мировом рынке не сырье, а технологии добычи и переработки углеводородов, и выступающих носителем или источником инновационной активности в отрасли, является изменение роли в инновационном процессе компаний нефтегазового комплекса, которые все более выступают и как заказчики, и как потребители инноваций.

Анализ отчетных данных компаний нефтегазового комплекса позволяет сделать вывод о том, что расходы на НИОКР российского нефтегазового сектора все еще существенно ниже аналогичных расходов компаний ведущих стран мира. Так, если в России расходы на НИОКР в процентах выручки крупнейших нефтегазовых компаний составляют 0,2–0,4% (табл. 2), этот показатель у крупнейших компаний регионов мира находится в диапазоне 1–5,3% (см. рис. 1).

Это означает, что существующий уровень расходов российских компаний НГС на НИОКР несопоставим с возможностями мировых лидеров, с которыми российским производителям придется конкурировать в условиях инновационных и структурных сдвигов на мировом рынке углеводородов.

Необходимость возникновения нового субъекта развития нефтегазового сектора объясняется также тем, что в условиях глобальной конкуренции главным признаком зрелости инновационного процесса является востребованность отраслевого высокотехнологичного продукта на мировом рынке.

Рыночное стимулирование инноваций

В условиях глобальной конкуренции инновациями компании вынуждает заниматься не столько государство, сколько рынок. Так, мировой рынок углеводородов стимулирует участие России в освоении ресурсов нетрадиционной нефти, которое в российских условиях связывают с Баженовской свитой, пачкой (свитой) пород, выявленных в Западной Сибири на глубине 2 км и содержащей более 80% общей массы геологических газонефтяных ресурсов Западной Сибири. Баженовские и другие нетрадиционные трудноизвлекаемые ресурсы открывают перспективы для начала «сланцевой революции» в России. По предварительным оценкам, к 2035 г. Россия займет второе место в мире по объемам добычи трудноизвлекаемой нефти [10].

Многие российские компании («ЛУКОЙЛ», «Сургутнефтегаз», «Роснефть») работают над получением нефти из Баженовской свиты. В результате там добывается в настоящее время около 1 млн т нефти в год, а КИН (коэффициент

извлечения нефти) составляет 2–3%. Применение инновационных технологий способно увеличить КИН до 35–40%. По оценкам Роснедр, добыча в Баженовской свите в 2025 г. может составить 52 млн т нефти. В то же время достижение этого результата может потребовать сопоставимых с инвестициями американских компаний затрат [11].

В условиях усиления глобальной конкуренции возрастает значение конкурентного преимущества российской экономики вследствие уникального сочетания естественных природных богатств и национального интеллектуального капитала

В этой ситуации потребуется использование механизма государственно-частного партнерства в различных формах:

- разработка и реализация программ предварительного исследования территорий России и проведения геологоразведочных работ;
- стимулирование и финансирование сотрудничества крупнейших российских нефтегазовых компаний и научно-исследовательских центров;
- поддержка наукоемких производств «двойного назначения» — для нефтегазового сектора и других смежных секторов экономики;
- совместное финансирование инфраструктуры инновационных кластеров нефтегазового производства;
- создание и укрепление альянсов с зарубежными технологическими лидерами в области нефтегазового бизнеса;
- инвестирование в НИОКР в рамках разработки и реализации масштабных межотраслевых проектов, в том числе совместно с зарубежными партнерами.

Разработка собственных технологий нефтедобычи и переработки углеводородного сырья

Постепенная утрата созданного в советский период технологического потенциала вынуждает компании НГС использовать технологии и оборо-

дование, произведенные за рубежом. Вместе с тем сегодня во многих областях нефтегазовой промышленности актуальна разработка собственных технологий, предусматривающих:

- добычу нефти на месторождениях Баженовской, Абалакской, Фроловской свиты;
- повышение коэффициента извлечения нефти, применение методов вторичной и третичной добычи углеводородов;
- диверсификацию нефтегазовой промышленности (например, в сторону нефтегазохимии) и создание новых отраслей (подотраслей) в рамках нефтегазовой промышленности (например, для развития российского бизнеса СПГ, производств по переработке жирного газа);
- освоение новых технологически емких производств, способствующих развитию подотраслей высокотехнологичного сектора российской экономики (например, строительство морской техники для разработки арктического шельфа, включая производство морских платформ, как буровых, так и добывающих, плавучих нефтекомплексов и др.).

О внедрении собственных передовых технологий свидетельствует опыт добычи газа в Арктике компанией «НоваТЭК» — на Юрхаровском месторождении под дном Тазовской губы. Компания добывает 30 млн т газа в год, что превосходит показатель Норвегии, где не применяют технологии добычи сырья во льдах. «НоваТЭК» использует собственные методы газодобычи во льдах, бурения горизонтальных скважин, создания насыпных островов [12, с.67].

Диверсификация рынков сбыта

Повышение глобальной конкуренции на рынках нефти и газа, при том что рынок газа будет расти опережающими темпами, требует повышения диверсификации рынков сбыта российского сырья посредством выхода на новые рынки сбыта, формирования новых сегментов рынков, развития энерготранспортной инфраструктуры с использованием инновационных форм глобальной торговли углеводородами.

Анализ географии торговых потоков свидетельствует о том, что все большее значение в международной торговле приобретает рынок углеводородов в странах Азиатско-Тихоокеанского региона (АТР). В этой связи развитие сотрудничества с Китаем (достигнуты прорывные договоренности о поставках нефти сроком на 25

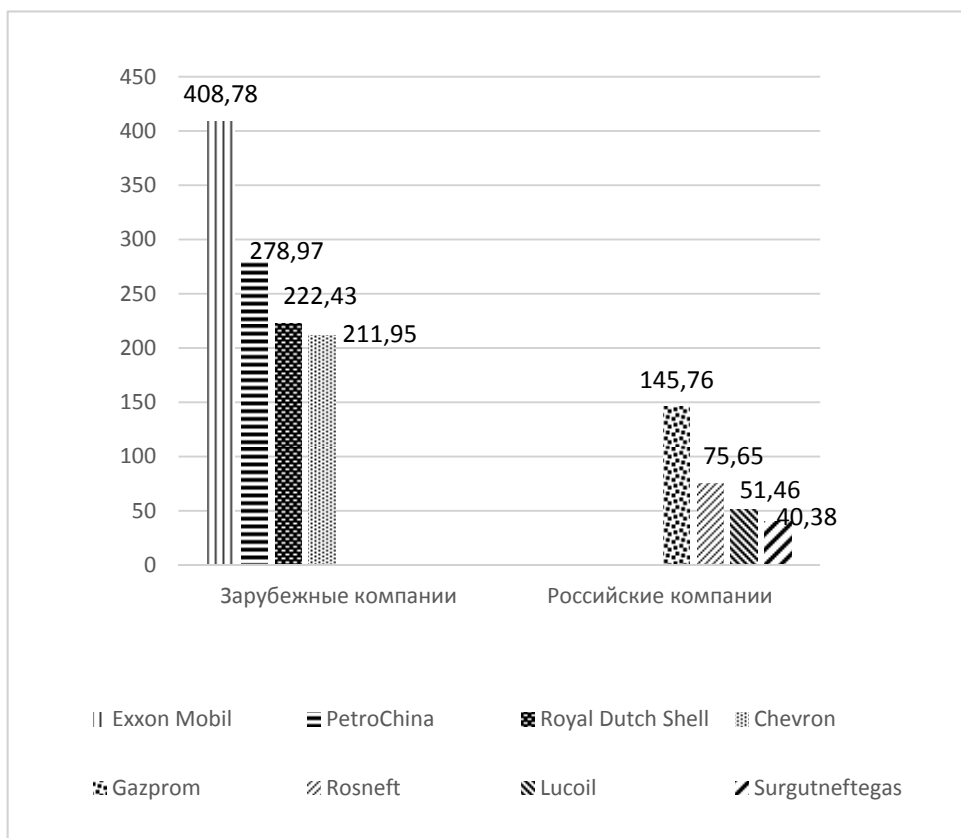


Рис. 2. Капитализация крупнейших нефтегазовых компаний мира

Источник: данные рейтинга крупнейших компаний мира по рыночной капитализации.

URL: <http://rating.rbc.ru/graphs/full.shtml?2012/07/25/3372306> [15].

лет, строительстве газопровода, а также об импорте российского сжиженного газа [13, с.15]) укрепляет конкурентные позиции России в АТР.

Элементом стратегии диверсификации поставок на европейский рынок является реализация проекта «Южный поток», который начнет функционировать уже в конце 2015 г., и совместно с эффективным использованием «Северного потока» позволит «Газпрому» обеспечивать поставки газа в Европу без транзита через Украину. Вместе с тем диверсификация рынка сбыта НГС России неизбежно сопровождается ростом инвестиционных затрат и рисков. Стратегически эти решения являются оправданными, если использование заявленных инновационных проектов ведет к росту экономической эффективности компаний российского НГС.

Оценка рыночной капитализации компаний НГС

Важным индикатором инновационного развития НГС является оценка его рыночной капи-

тализации, которая позволяет продемонстрировать тесную взаимосвязь эффективности нефтегазового производства с применением компаниями этого сектора инновационных технологических и управленческих решений.

Оценка рыночной капитализации компаний НГС на глобальных фондовых рынках имеет свою специфику. Так, для компаний сектора нефтегазовой разведки и добычи будущий потенциал и текущая стоимость компании измеряются количеством извлекаемых резервов, характеристиками этих резервов, затратами на их разведку и добычу [14]. В условиях происходящих инновационных прорывов в сфере нефте- и газодобычи эти количественные показатели компании определяются качественным уровнем ее технологий или комбинаций используемых ресурсов.

Компании НГС России являются наиболее интегрированными в глобальную экономику, и оценка их рыночной капитализации предполагает применение международных принципов подсчета реальных запасов, расчета

коэффициента нефтеизвлечения и др. После вступления в ВТО компании должны вести все эти подсчеты по международным правилам, что может повлиять на оценку их капитализации. Сегодня российские компании и так являются самыми дешевыми среди крупных нефтегазовых компаний в мире (рис.2). И это не случайно. Инвесторы и аналитики учитывают также уровень диверсификации их производства, удаленность технологической цепочки от сырой нефти и другие признаки инновационного стиля развития.

Иллюстрацией служит динамика уровня капитализации активов компании «Газпром». Так, несмотря на ее лидерство на мировом рынке газа по запасам сырья, размеру прибыли — 33 093 тыс. руб., рост объема инвестиционных вложений на 35,2%, согласно отчету за 2012 г., в 2013 г. произошла радикальная переоценка инвесторами экономического потенциала «Газпрома»: капитализация компании снизилась до 104,7 млрд долл. США на Московской бирже (за год снижение рыночной стоимости составило почти 30%). Несмотря на уникальные ресурсные возможности, высокие финансовые показатели, цены на продукцию компании в долларовом выражении на ключевом европейском рынке выросли за последнее десятилетие в 2–3 раза, а на внутреннем рынке — в 5 раз. При этом операционные расходы компании увеличились в 6,5 раза. В то же время масштабы производственной деятельности практически не изменились.

Выводы

Предложенные в статье индикаторы являются важным элементом анализа промежуточных и конечных результатов инновационного процесса в НГС России, который позволяет показать, что в условиях глобализации конкуренции на рынке углеводородов технологическая состоятельность нефтегазового производства определяет конкурентоспособность и перспективы лидерства НГС как важной составляющей национальной промышленности.

Литература

1. Новак А.В. Приоритеты государственной политики в российской нефтегазовой отрасли. URL: <http://minenergo.gov.ru/press/doklady/14507.html> (дата обращения: 09.01.2014).
2. The Global Innovation 1000: Comparison of R&D Spending by Regions and Industries, 2013. URL: <http://www.booz.com/global/home/what-we-think/global-innovation-1000> (дата обращения: 16.12.2013).
3. Имамутдинов И. Национальное достояние как повод для беспокойства // Эксперт. 2012. № 50. С.86–90.
4. Годовой отчет «Сургутнефтегаза», 2012. URL; <http://www.surgutneftegas.ru/> (дата обращения: 19.12.2013).
5. Новак А.В. Приоритеты государственной политики в российской нефтегазовой отрасли. URL: <http://minenergo.gov.ru/press/doklady/14507.html> (дата обращения: 09.01.2014).
6. Кимельман С., Андрюшин С. Проблемы нефтегазовой ориентации экономики России // Вопросы экономики. 2006. № 4. С.53–66.
7. Рейтинг крупнейших компаний России по объему реализации продукции // Эксперт. 2013. № 40. С. 128–138.
8. Годовой отчет «Газпрома», 2012. URL: <http://www.gazprom.ru> (дата обращения: 18.12.2013).
9. Годовой отчет «Роснефти», 2012. URL: <http://www.rosneft.ru/Investors> (дата обращения: 18.12.2013).
10. РБК daily: Россия станет сланцевым лидером. URL: <http://univer.ru/print.asp?nws=72290> (дата обращения: 20.01.2014).
11. «ЛУКОЙЛ». Основные тенденции развития глобальных рынков нефти и газа до 2025 года. URL: <http://www.lukoil.ru/> (дата обращения: 18.12.2013).
12. Механик А. На конце мантийной струи // Эксперт. 2012. № 47. С.64–68.
13. Виньков А. Ресурсная взаимность // Эксперт. 2013. № 13. С. 15–20.
14. Глобализация стоимости: рыночная капитализация и механизмы формирования стоимости нефтегазовых компаний. Сектор E&P (часть 1). URL: http://ecsocman.hse.ru/data/883/850/1219/UKF_5_2007_ltd.pdf (дата обращения 10.12.2013).
15. Рейтинг крупнейших компаний мира по рыночной капитализации. URL: <http://rating.rbc.ru/graphs/full.shtml?2012/07/25/3372306> (дата обращения: 15.12.2013).

УДК 336.717.061

Регулирование заимствований на международном рынке капиталов

В настоящей работе анализируются положительные и отрицательные стороны привлечения банками займов с международного рынка капиталов, рассматриваются инструменты его регулирования и делается вывод о том, что система регулирования должна различаться с учетом уровня зависимости ресурсной базы банковского сектора от международного рынка.

Ключевые слова: международный рынок капитала; субординированный долг; риски банковского сектора; регулирование международных заимствований.

The pros and cons of procurement by banks of loan funds from the international capital market are analyzed in the paper, fund raising control tools are considered and a conclusion is made that the regulatory system should vary according to the degree of the banking sector resource base dependence on the international market.

Keywords: international capital market; interim debt; banking sector risks; regulation of international borrowings.



**Мешкова Елена
Ивановна**

канд. экон. наук, доцент
кафедры банков и банковского
менеджмента Финансового
университета
E-mail: meshkova.elen@gmail.com

Увеличение международных заимствований российских банков

Международные заимствования коммерческих банков, являющиеся следствием глобализации финансового сектора, не только влияют на объем и качество ресурсной базы каждого коммерческого банка, но и определяют структуру ресурсной базы банковского сектора в целом, представляя собой фактор риска. Более того, международные займы банков оказывают существенное влияние на движение капитала и платежный баланс страны.

По состоянию на 01.12.2013 иностранные обязательства российских банков составили свыше 5,8 трлн руб. Удельный вес долга российских банков в структуре внешних заимствований экономики

по состоянию на 01.01.2013 достиг 31,9% (в 2012 г. — 30,2%) [1, 2].

Несмотря на то что индикаторы долговой устойчивости Российской Федерации, согласно международным нормам, остаются умеренными, увеличение заимствований банковского сектора на международных рынках капитала не может оставаться вне внимания регулятора.

Тенденции заимствования российских банков на международных рынках капитала

Эволюция заимствований на международном рынке капитала российскими коммерческими банками свидетельствует о следующем:

- 1) происходит поступательный рост объемов международных заимствований банковского сектора в благоприятные с позиции состояния финансового сектора годы и резко сокращаются заимствования в кризисные и посткризисные годы;
- 2) предоставление международных займов имеет существенное значение для формирования ресурсной базы и собственного капитала банков;
- 3) усложняются формы привлечения ресурсов международного рынка капиталов.

Российские коммерческие банки вышли на международный рынок заимствования в конце XX в. Но рост активов банковского сектора за счет средств международного рынка капиталов

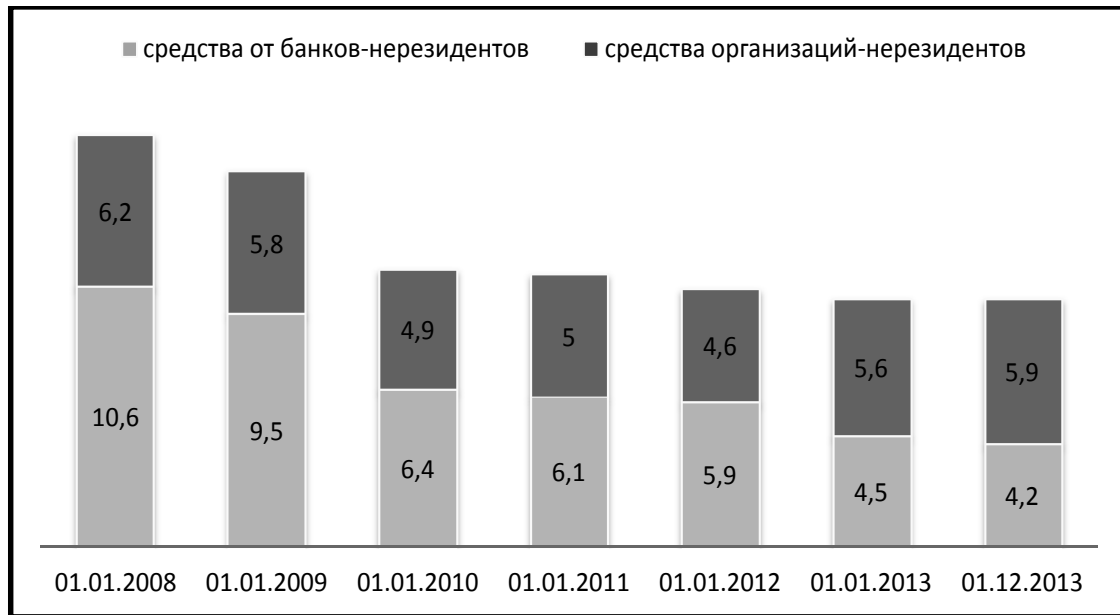


Рис. 1. Доля ресурсов банковского сектора, сформированная за счет международных заимствований (без учета средств физических лиц), в процентах [2, 5]

прерывался кризисами 1998 и 2008 гг. Значительную роль в эти годы сыграла также политика Банка России, направленная на сокращение внешнего заимствования со стороны банковского сектора.

В посткризисный период высокий уровень волатильности мировых финансовых рынков существенно затруднял доступ большинства российских банков к внешним источникам фондирования. В результате названных тенденций доля ресурсов банковского сектора, сформированных за счет международного рынка капиталов, сократилась с 16,8% на 01.01.2008 до 10,5% на 01.01.2012 [3].

В 2012 г. выпуск банками еврооблигаций продолжился. При этом если ранее на долю банковских выпусков приходилось до трети от общего объема еврооблигационных выпусков, то в 2012 г. банковские эмиссии превысили объемы выпусков нефинансовых институтов почти вдвое: 26,7 против 15,7 млрд долл. США [4, с. 66]. В качестве основной причины следует назвать желание банков успеть оперативно нарастить собственный капитал с помощью субординированных займов, поскольку с 2013 г. в связи с принятыми Банком России документами по реализации базельских соглашений по качеству и достаточности капитала («Базель 3») субординированный долг определенного качества будет ежегодно уменьшаться на 10% при расчете капитала банка.

Новацией 2012 г. стал выпуск российскими банками бессрочных еврооблигаций. В 2013 г. коммерческие банки активно выпускали ценные бумаги

в иностранных валютах, которые ранее не были востребованы рынком (турецких лирах, австралийских долларах и т.д.).

Анализ фактических данных показывает, что в посткризисные годы уровень международных заимствований коммерческих банков колеблется в пределах 10–11%. При этом для последнего времени характерен рост привлечений займов от небанковских организаций (рис. 1).

Оценка структуры ресурсной базы российских коммерческих банков на 01.01.2013 свидетельствует о том, что 4,5% ресурсов привлечено от банков-нерезидентов и 5,6% — от организаций-нерезидентов соответственно (рис. 2). Следует также отметить, что с учетом особенностей бухгалтерского учета в банках в разрезе названных статей отражены ресурсы, полученные в результате выпуска долговых инструментов: если ценные бумаги выпущены через так называемые компании специального назначения — SPV, то привлечение заимствований должно быть отражено по статье «средства организаций-нерезидентов», если с привлечением банка-эмитента, то по статье «средства от банков-нерезидентов». Это означает, что официальная статистика показывает структуру международных заимствований не по конечным инвесторам или инструментам, а с учетом схемы размещения долга.

Целями банков, выходящих на международный рынок капитала, являются прежде всего

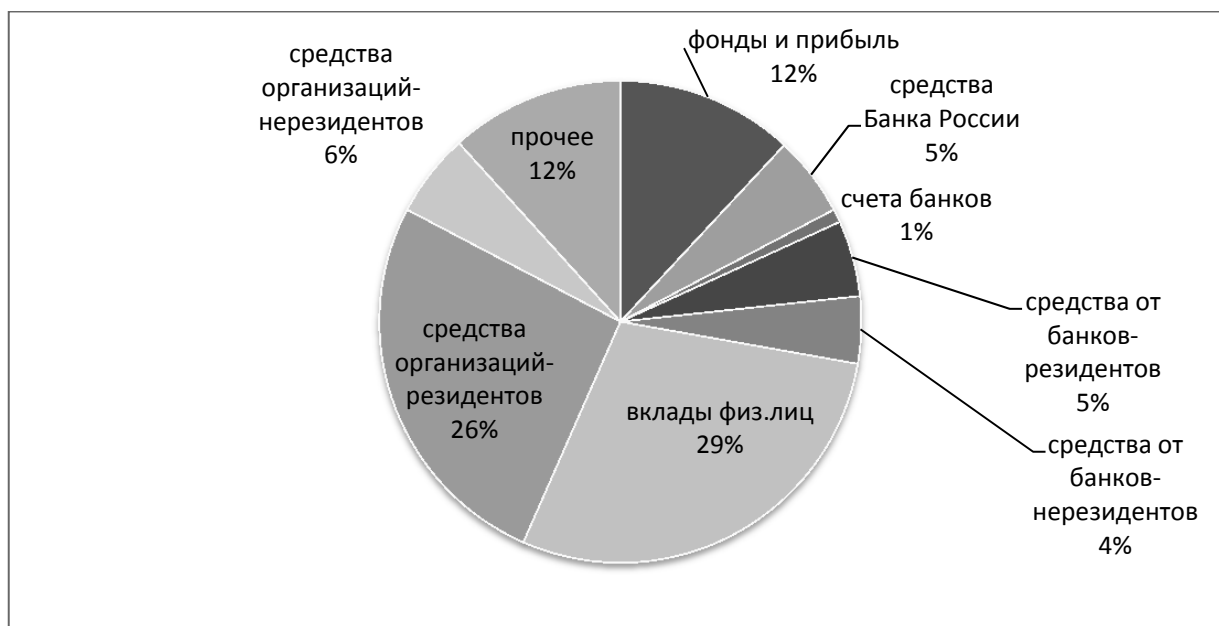


Рис. 2. Структура ресурсов банковского сектора на 01.01.2013 [6]

диверсификация источников финансирования, поиск альтернативы традиционным источникам, доступным на внутреннем рынке. Кроме того, использование международных заимствований позволяет банкам иметь в отдельные периоды ценовое преимущество относительно заимствований в национальной валюте.

В то же время удешевление ресурсов предполагает и принятие высоких процентных рисков, что показал кризис 2008–2009 гг. Речь идет о том, что коммерческие банки часто привлекают международные займы на значительный срок и чаще всего в иностранной валюте. Согласно международной практике, долгосрочные заимствования, как правило, предоставляются на условиях плавающих процентных ставок. Если банк полностью не хеджирует процентный риск, то он принимает высокий риск-профиль.

Как правило, в данном случае применяются следующие условия по процентным ставкам при заимствовании, например:

- процентная ставка *Libor* (3 мес.) в долларах США + надбавка;
- процентный период — 3 мес.

Если банк не хеджировал процентный риск, то в 2008 г. процентная ставка по привлечению могла вырасти на 3% из расчета годовых (минимальная ставка *Libor* — 1,4%; максимальная ставка — 4,8%).

Если коммерческий банк привлекает ресурсы в иностранной валюте, размещает их

в российских рублях, а валютный риск хеджирует более короткими сделками по сроку, это также означает принятие банком дополнительного процентного риска.

Плюсы и минусы масштабного заимствования банками на международном рынке

Заимствование банками средств на международном рынке стимулирует определенные действия по развитию системы управления рисками и системы корпоративного управления в целом. Совершенствование качества отчетности, повышение прозрачности банков — это тоже результат борьбы за повышение уровня рейтингов со стороны коммерческих банков, выходящих на международный рынок, для целей максимального удешевления привлекаемых ресурсов.

В то же время наряду с положительным влиянием внешних заимствований на развитие экономики масштабное привлечение средств на международном рынке может иметь и отрицательные последствия (табл. 1).

Негативное воздействие роста объемов заимствования банков на международных финансовых рынках связано с их нестабильностью. Глобализация рынков приводит к тому, что кризисные явления распространяются очень быстро. В результате нестабильность международных финансовых рынков может спровоцировать национальный кризис.

Таблица 1

**Сравнение положительных и отрицательных результатов
международных заимствований банковского сектора**

Положительные стороны заимствований на международном рынке капитала	Отрицательные стороны заимствований на международном рынке капитала
Существенный источник формирования активов банковского сектора	Существенная зависимость от ситуации на международном рынке капитала
Улучшение структуры пассивов по срокам	Негативное влияние на платежный баланс страны
Диверсификация ресурсной базы	Рост процентного риска, принимаемого банковским сектором
Накопление опыта проведения международных операций	Рост операционного риска в связи с существенным усложнением структуры сделок
Стимул совершенствования систем риск-менеджмента и внутреннего контроля	—
Удешевление ресурсной базы банковского сектора	—

Проблемы развития банковских операций по привлечению ресурсов международного рынка капиталов

Активный выход российских коммерческих банков на международный рынок капитала в качестве заемщиков порождает целый ряд проблем, значимых не только для отдельных банков, но и для системы в целом.

1. В случае привлечения значительных ресурсов с международного рынка капиталов, номинированных в иностранной валюте, и на условиях, принятых на рынке, российские банки подвергаются прежде всего процентным рискам. Действительно, привлекая ресурсы в иностранной валюте на длительный срок, часто по плавающим процентным ставкам, и размещая в национальной валюте, коммерческие банки, стремясь повысить текущую доходность, редко осуществляют полное хеджирование рисков, в том числе в силу слабого развития рынка производных финансовых инструментов в России. Зачастую коммерческие банки имеют значительные разрывы ликвидности по отдельным валютам, хотя в целом они поддерживают требуемый уровень общей ликвидности. Тем самым значительное привлечение займов с международного рынка создает предпосылки для принятия валютного и процентного рисков.

2. Следует отметить возрастание рисков в связи с возможным нарушением финансовых

ковенантов¹ по причинам, связанным с состоянием макроэкономики.

Существенный риск для российских коммерческих банков представляют жесткие ковенанты, включаемые в международные соглашения по привлечению кредитов или выпуску ценных бумаг. Этот тезис был подтвержден кризисной ситуацией 2008–2009 гг., когда банки были на грани дефолта из-за возможности нарушения ковенантов прежде всего в части прибыльности и достаточности капитала.

Традиционно ковенанты фигурируют во всех договорах, где участвуют иностранные кредиторы, и подразделяются на активные (совершение определенных действий) и пассивные (воздержание или отказ от совершения оговоренных действий). Например, такой ковенант, как «согласование с банком привлечения кредитов у третьих лиц», как правило, включается во все договора. Это ограничение вызвано стремлением кредитора контролировать долговую нагрузку заемщика в период действия договора.

Финансовые ковенанты оговаривают поддержание на определенном уровне экономических показателей деятельности заемщика. Например, устанавливаются минимальные или максимальные значения, касающиеся:

¹ Ковенант (от англ. *Covenant*) — обещание в контракте или любом другом юридически оформленном долговом соглашении, что определенные операции будут либо не будут выполнены.

- размера собственного капитала;
- уровня достаточности капитала;
- прибыльности активов;
- доли активов, находящихся в залоге у третьих лиц или передаваемых в залог;
- размера дебиторской задолженности и пр.

При нарушении ковенантов, т.е. при их невыполнении или отказе от выполнения, кредитор вправе объявить заемщику дефолт (и соответственно потребовать немедленного возврата оставшейся суммы кредита и причитающихся процентов). Иными последствиями нарушения ковенантов является, в частности, возникновение у кредитора права повысить процентную ставку, потребовать предоставления дополнительного обеспечения, а также внесения в кредитный договор изменений в виде дополнительных ковенантов и (или) замены имеющихся на более жесткие. В этой связи включение определенных ковенантов предполагает принятие заемщиком рисков, связанных с необходимостью возврата долга при наступлении определенных событий.

Регулирование заимствований коммерческих банков на международном рынке

В настоящее время заимствования коммерческих банков на международном рынке попадают в сферу регулирования Банка России по следующим направлениям:

- 1) влияние на показатель достаточности капитала банка;
- 2) ограничение валютного риска, принимаемого банком через показатель открытой валютной позиции;
- 3) в качестве инструмента макроэкономического регулирования Банком России проводится стимулирование структуры привлечения ресурсов через ставку отчислений в фонд обязательных резервов.

В соответствии с инструкцией Банка России от 03.12.2012 № 139-И «Об обязательных нормативах банков» оценка риска по отдельным категориям активов для целей оценки достаточности собственного капитала банка зависит от источников фондирования: в рублях или иностранной валюте. В целях исполнения вышеуказанной инструкции отнесение кредитных требований к категориям «фондированные в рублях» и (или) «фондированные в иностранной валюте» осуществляется в следующем порядке.

Банк рассчитывает коэффициент рублевого фондирования (Кф) как соотношение совокупной

величины пассивов в рублях, определяемой как сумма не включенных в расчет размеров (лимитов) открытых валютных позиций остатков по определенным счетам к совокупной величине активов в рублях, также рассчитанной по определенной схеме.

При этом если на дату расчета норматива достаточности капитала коэффициент рублевого фондирования равен либо больше 1, кредитные требования и требования по получению начисленных (накопленных) процентов относятся к фондированным в рублях (I–II группы активов).

В случае если на дату расчета норматива N1 коэффициент рублевого фондирования меньше 1, кредитные требования относятся к фондированным в рублях (I–II группы активов) в части, равной величине кредитного требования, умноженной на коэффициент рублевого фондирования. Оставшаяся часть кредитного требования и требования по получению начисленных (накопленных) процентов относится к фондированной в иностранной валюте (III–V группы активов).

Инструкцией Банка России от 15.07.2005 № 124-И «Об установлении размеров (лимитов) открытых валютных позиций, методике их расчета и особенностях осуществления надзора за их соблюдением кредитными организациями» ограничен допустимый уровень валютного риска, принимаемого коммерческим банком: сумма всех открытых валютных позиций в иностранных валютах и отдельных драгоценных металлах не должна превышать 20% собственных средств.

Для регулирования объемов привлечения ресурсов с международного рынка капиталов Банк России активно использует практику дифференциации норм обязательных резервов, депонируемых в Банке России в зависимости от источника привлечения ресурсов. В настоящее время (с 01.03.2013) ставка ФОР в рамках проводимой Банком России денежно-кредитной политики установлена на уровне 4,25% по всем видам ресурсов, однако, например, с 01.04.2011 по 28.02.2013 ставка по обязательствам перед юридическими лицами-нерезидентами по остаткам средств в рублях и иностранной валюте составляла 5,5%, тогда как по иным источникам привлечения — 4%. Очень активно Банк России применял тактику ограничения международных заимствований российских коммерческих банков в кризисный 2008 г.

Таким образом, Банк России в настоящее время применяет отдельные инструменты регулирования

рисков, связанных с заимствованием ресурсов российским банковским сектором на международных рынках капитала. В то же время представляется, что регулирование рисков должно стать более системным, учитывающим макроэкономические риски, а также охватывать весь спектр рисков, возникающих при проведении банками операций по международному заимствованию.

Направления совершенствования регулирования заимствований коммерческих банков на международном рынке

Анализ российской практики заимствования банков на рынках капитала, оценка возникающих рисков для банковского сектора позволяют сделать вывод о том, что регулирование заимствований коммерческих банков на международном рынке должно различаться с учетом текущей зависимости ресурсов банковского сектора от международного рынка капиталов.

1. Если уровень международных заимствований банковского сектора в целом не превышает 10–15% совокупной ресурсной базы коммерческих банков (т.е. фактически соответствует капитальной базе банков), то достаточно мер общеэкономического регулирования рисков банковского сектора, существующих в настоящее время и рассмотренных выше.

Дополнительно необходимо ввести регулирование открытой позиции в части принимаемого банком процентного риска, установив ограничение разрывов в рамках каждого временного периода: до 1 года, от года до 2 лет, от 2 до 3 лет и т.д. в процентах собственного капитала. Такое ограничение должно быть установлено как в целом по временному периоду, так и в разрезе валют. Эта мера существенно снизит подверженность банков процентному риску.

Для ограничения подверженности банков существенной зависимости от ресурсов международного рынка следует установить практику согласования с Банком России условий сделок привлечения средств в случае, если объем международных привлечений составляет 15% и выше совокупной ресурсной базы конкретного коммерческого банка.

2. Если уровень международных заимствований банковского сектора достигает 15% совокупной ресурсной базы коммерческих банков, то целесообразно применение более жестких мер макроэкономического регулирования, направленных на снижение зависимости банковского сектора от международных заимствований. Основной мерой

экономического регулирования должно быть значительное повышение нормы обязательных резервов по ресурсам, привлекаемым от нерезидентов.

В качестве меры ограничительного характера считаем целесообразным применение практики обязательного согласования с Банком России условий крупных сделок привлечения ресурсов с международного рынка капитала.

Помимо мер, направленных на регулирование и ограничение рисков, принимаемых банковским сектором по операциям на международных рынках, целесообразно стимулирование диверсификации банками ресурсной базы и развития альтернативных каналов привлечения ресурсов.

Литература

1. Отчет о развитии банковского сектора и банковского надзора в 2012 г. URL: <http://www.cbr.ru/publ/?Prtid=nadzor> (дата обращения: 20.12.2013).
2. Обзор банковского сектора // Аналитические показатели. № 135, 2013. URL: http://www.cbr.ru/analytics/bank_system/obs_ex.pdf?pid=bnksyst&sid=ITM_43323 (дата обращения: 05.01.2013).
3. Отчет о развитии банковского сектора и банковского надзора в 2007 г., в 2011 г. URL: <http://www.cbr.ru/publ/?Prtid=nadzor> (дата обращения: 20.12.2013).
4. Иванов С.А. Тенденции международных заимствований российских банков // Управление в кредитной организации. 2013. № 2. С.66–71.
5. Годовой отчет Банка России за 2007, 2008, 2009, 2010, 2011, 2012 гг. URL: <http://www.cbr.ru/publ/?Prtid=nadzor> (дата обращения: 20.12.2013).
6. Годовой отчет Банка России за 2012 г. URL: <http://www.cbr.ru/publ/?Prtid=nadzor> (дата обращения: 20.12.2013).
7. Вишневецкий П.Н. Правовые формы международного финансирования: кредитные соглашения и облигации // Банковское право. 2012. № 2. С. 64–71.
8. Ларионова И.В. Риск-менеджмент в коммерческом банке: Монография. М.: КноРус, 2014. 454 с.
9. Предтеченский А.Н., Еременко А.М., Дергунов В.В. Эволюция требований к банковскому капиталу // Управление в кредитной организации. 2013. № 3. С. 45–59.

УДК 339.5

Россия в ВТО: первые результаты

Приводятся преимущества и недостатки членства в ВТО развитых и развивающихся государств. Показывается, что ВТО совместно с МВФ и Всемирным банком фактически отстаивают в своей деятельности интересы транснациональных компаний. Анализируются правила ВТО, которые сужают границы суверенитета развивающихся стран — участниц ВТО, узаконивают специализацию слаборазвитых стран на производстве продукции с низкой добавленной стоимостью и ограничивают возможности развития их экономик.

Ключевые слова: правила ВТО; МВФ; суверенитет; развитые страны; развивающиеся страны; конкуренция; экология.

The advantages and disadvantages of the WTO membership for developed and developing countries are discussed. It is shown that the WTO along with the IMF and the World Bank actually defend the interests of transnational companies. The paper analyzes the WTO rules that are shown to narrow down the boundaries of sovereignty of developing countries being WTO members, legally reduce less developed countries to specialization in the production of low value-added products and restrain their economic development.

Keywords: WTO rules; IMF; sovereignty; developed countries; developing countries; competition; ecology.



Сердюков Владимир Александрович

канд. техн. наук, профессор
кафедры «Финансовый
менеджмент» Финансового
университета
E-mail: serdvlad@mail.ru

Цели и правила ВТО

В январе 2014 г. исполнилось 1,5 года, как Россия стала членом ВТО, что явилось результатом 18 лет согласований, переговоров с каждым из 156 на то время членом ВТО, несмотря на то что она ведет в основном экспортно-импортные операции с 30 странами [1].

Формально основной целью ВТО является увеличение объема международной торговли путем снижения тарифов и устранения торговых ограничений.

Главная цель ВТО — максимально либерализовать и упростить систему международной торговли [3]. Главные задачи ВТО — устранить тарифные и сократить нетарифные ограничения.

Теоретическим обоснованием цели и задач ВТО является теория сравнительных преимуществ, согласно которой свободная торговля является оптимальной системой для всех стран без исключения. Однако практика и современные теории экономического развития подвергают сомнению эффективность принципа *laissez faire*¹ для стран со слабой экономикой. Практика показывает, что свободная торговля приносит пользу лишь богатым странам, обладающим сильной экономикой, т. е. ВТО не является независимым и непредвзятым органом, а де-факто защищает интересы развитых стран. И это естественно, так как ВТО первоначально создавалась как организация, защищавшая прежде всего интересы США и их ближайших союзников.

Преимущества и недостатки рынка развитых и развивающихся стран

Являясь членом ВТО, Россия получила определенные преимущества при развитии торговли с новыми странами. Основные цели России при вступлении в ВТО:

- при организации торговых отношений с новыми странами — членами ВТО не нужно

¹ Можно перевести с фр. языка как принцип либерализма, невмешательства, честной игры.

обсуждать условия взаимных отношений, они уже определены правилами ВТО;

- при работе и с существующими торговыми партнерами снимаются многие ранее введенные дискриминационные условия доступа российской продукции на иностранные рынки;
- в случае возникновения конфликтных ситуаций институты ВТО позволяют быстрее разрешить торговые споры;
- иностранным инвесторам создается более благоприятный климат для работы в России, так как законодательная система страны будет приведена в соответствие с нормами ВТО;
- российские инвесторы получают большие возможности для развития своей деятельности в странах-членах ВТО;
- увеличение потока иностранных товаров, услуг и инвестиций на российский рынок создаст условия для повышения качества и конкурентоспособности отечественной продукции;
- Россия получает право участвовать в выработке правил международной торговли с учетом своих национальных интересов;
- Россия как полноправная участница международной торговли улучшает свой имидж.

Практика рассмотрения спорных вопросов ВТО в судебных инстанциях показала, что решения почти всегда принимаются в пользу развитых стран, а издержки, в том числе экологические, несут развивающиеся страны

Если критериями успешности развития стран и корпораций являются увеличение валового внутреннего продукта и рост прибылей, то в погоне за сокращением издержек организации начинают пренебрегать экологией, что наносит непоправимый ущерб окружающей среде. Иными словами, задача повышения эффективности экономики явно противоречит охране окружающей среды. И поэтому все вредные производства выведены или выводятся из развитых стран преимущественно в страны «третьего мира».

Практика рассмотрения спорных вопросов ВТО в судебных инстанциях показала, что решения почти всегда принимаются в пользу

развитых стран, а издержки, в том числе экологические, несут развивающиеся страны.

По мнению руководителей ВТО, Международного валютного фонда, Всемирного банка, поднять экономику можно только при условии, что государства «откроют себя» мировому рынку. Но они не принимают во внимание, что из 159 стран—членов ВТО (на 1 января 2014 г.) развитыми экономиками обладают только небольшое количество стран, а основная масса государств не только не построила своих национальных экономик, но еще более отстала в развитии. Причем тезис «открытости рынка» используется богатыми странами, чтобы предотвратить индустриализацию бедных стран. Ведь появление в бедных странах собственного производства сократило бы рынки сбыта транснациональных компаний (ТНК). И потому в рамках ВТО корпорации богатых стран убеждают бедные страны под предлогом развития экономики действовать не так, как они поступали в свое время. Иллюстрацией вышеприведенного могут служить страны бывшего СССР, уже вступившие в ВТО. Например, Украина до 1990 г. была в десятке самых развитых экономик мира. Сейчас Украина занимает 148-ю позицию по ВВП [4]. И ВТО закрепляет такое положение, разрешая производить только то (и в тех количествах), что «нужно» мировому рынку. Уверения в том, что после вступления в ВТО Украина завалит мировой рынок своей высокотехнологичной продукцией, оказались беспочвенными. Более того, доля добывающей промышленности в объеме реализованной промышленной продукции выросла с 8,3% в 2005 г. до 12% в 2012 г., что свидетельствует об усилении сырьевого характера украинской экономики.

Развитые страны, прежде всего США, используют экономическую модель, включающую:

- строгое регулирование торговли, финансирование государством наиболее важных промышленных предприятий (космос, авиостроение, судостроение и т. д.), науки и инфраструктуру;
- высокие таможенные барьеры для защиты новых секторов промышленности этих стран от иностранной конкуренции;
- строгий контроль за денежной политикой и движением капитала;
- субсидии и направляемые государством инвестиции в определенные секторы экономики, связанные с развитием страны.

В странах, открывших свои рынки иностранному капиталу, неолиберальные реформы привели к экономическому кризису и росту безработицы (страны Балтии, Греция, Испания и др.). Государство, вступившее в ВТО, уже не сможет, как суверенное, просто изменить свою политику. Отказаться от обязательств перед ВТО по либерализации или поменять условия можно только через три года после вступления в силу этих договоров. И лишь после выплаты компенсаций торговым партнерам, понесшим убытки.

Выход из ВТО грозит России огромными затратами [5].

После одного года пребывания России в ВТО потери доходов РЖД составили 28 млрд руб. Причина потерь — унификация международных и внутренних ставок на перевозку нескольких типов грузов, в первую очередь нефти и нефтепродуктов. РЖД компенсирует эти потери за счет повышения внутрироссийских тарифов на 4–8% (выравнивание тарифов в рамках ВТО без учета расстояний).

Россия уже не может сама себя обеспечить семьями. А значит, вынуждена покупать «то, что дают», а дают зачастую ГМО.

Убытки от вступления в ВТО несут металлурги, потеряв свои конкурентные преимущества перед другими странами из-за роста тарифов и подорожания сырья.

Себестоимость продукции металлургии с 2001 г. выросла в 5,6 раза, тогда как цены на сталь увеличились только в 3,9 раза [4]. Снижение рентабельности в первую очередь связано с непрекращающимся в России ростом тарифов на газ, электроэнергию и железнодорожные перевозки.

Население также проиграло от вступления России в ВТО: вместо снижения цен на импортные и отечественные товары происходит их удорожание. Вместо демонополизации экономики и обуздания appetites естественных монополий полным ходом идет процесс подавления частной инициативы и скачкообразный рост (в среднем на 10–15%) цен на газ, воду, электроэнергию, ЖКХ, отопление, грузовые, пассажирские перевозки и т.д.

Вместо притока иностранных инвестиций в техническое перевооружение производств происходит приток иностранных кредитов и займов (размер внешнего долга России с января 2012 г. по июль 2013 г. увеличился с 541,9 до 703,8 млрд долл. США, а удельный вес кредитов и займов в структуре притока иностранных инвестиций вырос с 48% в 2000 г. до 97,2% в 2012 г.) [4]. Вместо

привлечения высококвалифицированной и высокопроизводительной рабочей силы на вакантные места наблюдается неконтролируемый наплыв низкоквалифицированной дешевой рабочей силы из республик Средней и даже Юго-Восточной Азии, который провоцирует деградацию рынка труда, снижение заработных плат, люмпенизацию российских граждан, рост преступности, обострение этнической неприязни и социального недовольства.

Убытки от вступления в ВТО несут металлурги, потеряв свои конкурентные преимущества перед другими странами из-за роста тарифов и подорожания сырья

Сырьевая направленность экономики делает Россию неконкурентоспособной в рамках ВТО. Но именно эту задачу — уйти от сырьевой зависимости экономики — наша страна перед собой и ставит.

Необходимо выдерживать баланс между поддержкой отраслей, попавших в критическое положение, и потребностями перехода к несырьевой экономике.

Включение России в более широкие торговые отношения со многими странами — членами ВТО позволяет не только решить задачи, перечисленные в целях вступления страны в ВТО, но и получить еще дополнительные преимущества в развитии экономики страны:

- открытие транспортного коридора Запад–Восток позволит иностранным компаниям резко сократить время и себестоимость доставок грузов. Этот же бизнес создаст большое число высокооплачиваемых рабочих мест, что особенно важно для Сибири и Дальнего Востока;
- осуществление проекта прямого железнодорожного сообщения Европа—Япония с учетом строительства тоннеля Владивосток—Сахалин и серии мостов между Сахалином и Японией. А это и инвестиции, и развитая инфраструктура, и рабочие места, и налоги, и большой бюджет, и расцвет Дальнего Востока;
- в перспективе возможна реализация мега-проекта Азия–Америка посредством строительства тоннеля через Берингов пролив [6]. Этот проект рассматривался неоднократно с XIX в. Аналог — тоннель через Ла-Манш уже реализован. В настоящее

время уже созданы условия для реализации данного проекта;

- создание регулярного транспортного воздушного моста Северная Америка–Азия через Северный полюс. Это большая экономия времени и издержек для бизнеса и развитие инфраструктуры северных территорий России, а также создание рабочих мест;

- наличие транспортных магистралей даст бизнесу доступ к богатейшим природным ресурсам, открытым, но пока недоступным из-за отсутствия дорог.

Участие в ВТО открывает и другие возможности для России, кроме перечисленных.

Мифы, которые необходимо учитывать при проведении модернизации страны

При проведении модернизации страны для повышения ее конкурентоспособности на международных рынках необходимо учитывать сложившиеся мифы.

1. Либерализация торговли была рычагом развития промышленности для ставших сегодня развитыми стран и для послевоенного развития в новых индустриальных странах. Так заявляют представители транснациональных корпораций ВТО, Международного валютного фонда и Всемирного банка. Однако все развитые страны, и в первую очередь США, Великобритания, в период промышленного развития использовали жесткие меры патернализма и протекционализма. Проповедуя свободную торговлю, развитые страны ставят дополнительные экономические и административные барьеры на пути развивающихся стран.

2. Мировая торговля свободна, либеральна. Европейские и североамериканские правительства добиваются отмены и снижения ограничений в международной торговле в странах Азии, Латинской Америки и Африки, в то время как сами закрывают свои рынки, например от сельскохозяйственных продуктов из стран «третьего мира», и поддерживают свои ТНК, снижая налоги или даже освобождая от налогообложения. Таможенные платежи, налоги и сборы являются важным источником финансирования промышленности. Поэтому развитые страны используют МВФ и Всемирный банк, чтобы не допустить этого в других странах. ТНК требуют через механизм ВТО открывать для себя новые рынки сбыта, использовать дешевую рабочую силу и дешевое сырье,

понижать налоги и делать менее жестким экологическое законодательство. Требование платить рабочим стран «третьего мира» заработную плату по стандартам промышленных стран полностью уничтожит все сравнительные преимущества ТНК на международном рынке для компаний, использующих неквалифицированный труд.

3. Либерализация торговли ведет к экономическому росту. Это доказывает теорема Рикардо о сравнительных преимуществах. Поэтому торговля должна быть либерализована. В условиях, когда капитал свободно перемещается между странами, МВФ и Всемирный банк требуют от государств «третьего мира» специализации на производстве сельскохозяйственных продуктов и извлечении минеральных ресурсов — ведь ТНК богатых стран выгодны низкие цены на товары из этих стран и отсутствие в них собственной промышленности.

Попав в долговую зависимость от западных банков, государств и международных финансовых организаций, страны «третьего мира» вынуждены увеличивать объемы экспорта для погашения кредитов, снижая цены.

4. «ВТО уничтожает бедность» («*WTO eliminate the poverty*»). Бедность в странах, которые вошли в ВТО, выросла. Примером служат Украина, страны Балтии и др.

5. ВТО не вмешивается во внутренние дела суверенных стран. Но все страны, вступившие в ВТО, должны учитывать, что право ВТО стоит над законодательством национальных государств и предусматривает единственный возможный путь развития экономики страны. Члены ВТО обязаны либерализовать, приватизировать, дерегулировать (открывать для доступа ТНК и банков) все сферы своей экономики.

Если государство заключило соглашение об облегчении торговли с одной страной, это соглашение должно действовать и по отношению к инвесторам других стран.

Согласно требованиям ВТО государство не вправе регулировать уровень валютных расходов и предписывать инвесторам, какую часть прибыли они должны инвестировать в этой стране, какую вывести, а какую часть продукции они могут экспортировать из страны. С этим связаны проблемы платежных и торговых балансов.

Государствам запрещено обязывать инвесторов использовать продукты, произведенные в стране, в процессе производства или обязывать их принимать на работу население этой страны.

Если страна хочет, например, ввести ограничения на экспорт своих ресурсов, то она нарушает правила свободной торговли.

Государство не имеет права принимать законы и заключать договоры, предписывающие, чтобы при переработке ресурсов использовалось его население.

В рамках ВТО принятие законов не привязано к государству, которого они касаются. Теперь на уровне права интересы международного торгового капитала, интересы международных концернов и банков стоят выше интересов населения стран — членов ВТО.

ВТО — это не только организация, регулирующая мировую торговлю, функции ВТО намного шире. Она должна ввести единые правила управления национальных и мирового рынков. Результатом этого будет реорганизация систем производства в интересах сильнейшего, т.е. транснационального капитала. Иными словами, ВТО хочет организовать производство в мировом масштабе с целью максимизации прибыли ТНК при сохранении асимметрии производственных структур и их неравенства.

Это означает конец общественного сектора. Как раз этого добиваются и неолибералы. У государства должны остаться только полиция, суд и армия.

ВТО не признает международные договоры по защите окружающей среды.

ВТО не признает международный принцип осторожности, т.е. государство не может запретить импорт товаров, пока не доказано, что они вредны. Те государства, которые все же запрещают такой импорт, уплачивают большие штрафы.

Выводы

Вступление России в ВТО ставит перед Правительством РФ, Банком России и бизнесом новые задачи:

- Банку России необходимо для создания равных условий с зарубежными конкурентами устанавливать учетную ставку, а коммерческим банкам — кредитную ставку, аналогичную ставкам США, Японии и развитым странам Европы, т.е. кредит для бизнеса должен стоить не более 5–7%;
- Правительство РФ должно ужесточить валютный контроль с целью недопущения оттока валюты за рубеж;
- следует разработать программы по поддержанию наиболее важных и необходимых отраслей для обеспечения экономической безопасности России и увеличения ее конкурентоспособности на мировом рынке;
- требуется провести мероприятия по деофшоризации российского бизнеса и возвращению выведенных капиталов;
- необходима модернизация налоговой системы с целью ее приведения в сопоставимые рамки с налоговыми системами ведущих стран.

Литература

1. Россия в цифрах. М.: Федеральная служба Государственной статистики, 2013.
2. Ремчуков К.В. Россия и ВТО: правда и вымыслы. М.: Международные отношения, 2002. 320 с.
3. Сердюков В.А. Россия, ВТО и государственные финансы. 2-я Международная научно-практическая конференция «Экономические и социальные науки: прошлое, настоящее и будущее» // Экономическая газета. 2013. № 2.
4. Российский статистический ежегодник 2013. М.: Росстат, 2013.
5. Сердюков В.А. ВТО и безопасность развития экономики России. Проблемы управления безопасностью сложных систем. 21-я Международная конференция. М: ИПУ АН, 2013.

Из послания Президента Российской Федерации Федеральному Собранию. 12 декабря 2013 г.

Отдельно хотел бы сказать и о высшей школе. Большинство юношей и девушек стремятся получить высшее образование. Качество университетов и вузов должно соответствовать этому запросу. Только тогда «образовательный драйв» молодежи станет мощным стимулом развития страны. Однако сегодня как в столицах, так и в регионах много вузов, которые не отвечают современным требованиям. Считаю, что для обновления всей системы высшего образования нужно использовать потенциал лучших вузов, делегировав им право и полномочия по оценке качества образования, в том числе с их помощью добиться того, чтобы выпускники были востребованы на рынке труда, а экономика и общество получили реальную отдачу.

УДК 330.33.015: 336.2.012

Налоговая составляющая в экономике стран Организации экономического сотрудничества и развития

В статье рассматривается ряд аспектов налоговой составляющей в экономике стран Организации экономического сотрудничества и развития. Показаны налоговая нагрузка на экономику, тенденции, отмечаемые в межстрановой налоговой конкуренции, усилия, направляемые на противодействие уклонению от уплаты налогов, отмечается необходимость системно-структурных изменений в налоговых системах.

Ключевые слова: налоговая составляющая; налоговая нагрузка на экономику; межстрановая налоговая конкуренция; противодействие уклонению от уплаты налогов; налоговые реформы.

The article deals with some aspects of the tax component in the member countries of the Organization for Economic Cooperation and Development. It focuses on the tax burden on their economy, trends in cross-country tax competition and efforts to counter tax evasion. The author points to the need for systemic and structural changes in the existing tax systems.

Keywords: tax component; tax burden on the economy; cross-country tax competition; countering tax evasion, tax reforms.



**Поспелов Валентин
Кузьмич**

*д-р экон. наук, первый
заместитель заведующего
кафедрой «Мировая экономика
и международные финансовые
отношения» Финансового
университета
E-mail: valposp@yandex.ru*

Под налоговой составляющей в данной статье понимается комплекс экономических категорий и проблем, связанных с налогами, в частности значение сбора налогов для развития национальной экономики на микро- и макроуровне, сущность и виды взимаемых налогов, величина налоговых ставок, механизмы назначения и взимания налогов, налоговая политика, налоговое администрирование и реформирование национальных систем налогообложения, налоговая нагрузка на экономику, уклонение налогоплательщиков от уплаты налогов, межстрановая налоговая конкуренция и т.п.

Ограничимся в рамках данной статьи лишь некоторыми аспектами налоговой составляющей.

Сущность и виды взимаемых налогов

Известно, что имеются два подхода к трактовке налогов как обязательных безвозмездных платежей: узкий и широкий [1]. В странах ОЭСР принято определять налог как обязательный безвозмездный, односторонний платеж органам общего управления, под которыми подразумеваются органы высшего уровня управления (федеральное правительство, а также органы, находящиеся под его эффективным контролем), муниципальные органы, фонды (схемы) социального страхования и автономные государственные образования (в форме юридического лица) [2, р. 314].

Помимо налогов, в странах ОЭСР осуществляются обязательные платежи, которые не подпадают под определение налога или взноса в фонды социального страхования. Тем не менее в последние годы в ряде государств ОЭСР отмечено возрастание интереса ко всем обязательным налоговым и неналоговым платежам,

Таблица 1

Доля суммарных налоговых поступлений в ВВП стран-членов ОЭСР, %

Годы	1965	1975	1985	1995	2000	2007	2009	2010	2011
Доля	25,4	29,2	32,4	34,4	35,2	35,0	33,6	33,8	34,1

Источник: [2, р. 24].

и начиная с 2010 г. данные об этих платежах включаются в базы данных ОЭСР [3].

В налоговом руководстве ОЭСР проводится разграничение между налогами и другими обязательными платежами, при этом отмечается, что встречаются пограничные случаи, когда сложно отнести тот или иной вид обязательного платежа к налогам или сборам (неналоговым платежам).

Так, сборами считаются судебные сборы, суммы, уплачиваемые за приобретение водительского удостоверения, портовые сборы, сбор за выдачу паспорта, сборы за приобретение разрешения на ведение радио- и телевизионных передач в случае, если эти услуги оказываются государственными организациями. В то же время к налогам относятся сборы за право распространять фильмы, заниматься охотой, предоставлять развлекательные программы или помещения для игорного бизнеса, продавать алкоголь или табак, владеть собаками, использовать личный автотранспорт или владеть им [2, р. 316].

Налоговая нагрузка на экономику

Сложные проблемы, связанные с налогообложением бизнеса, возникли в результате возрастания значения в мировой экономике видов деятельности, в основе которых лежат информационные технологии, в том числе касающиеся определения места совершения сделки и, следовательно, объема налогооблагаемой базы.

ОЭСР, которая уже давно, наряду с Международной финансовой корпорацией, превратилась в признанный центр разработки международных стандартов и правил ведения бизнеса, уделяет данному вопросу большое внимание.

По мнению директора центра ОЭСР по налоговой политике и администрированию Паскаля Сэнт-Аманса, необходимо разработать и принять эффективные меры, которые не позволят компаниям уклоняться от уплаты налогов.

В предлагаемых правилах упор делается на то, чтобы компании, получая процентные скидки

в какой-либо стране, сообщали другой стране, в которой они ведут операции, о величине своей прибыли. Правилами будет предусмотрено требование к компаниям ставить в известность регулирующие органы о размере доходов дочерних компаний в странах, в которых они осуществляют деловые операции [4].

Одним из важных аспектов вышеуказанной проблемы стало отношение к принципу «цена сотрудничества двух независимых сторон» (*arm's length price*). Формально соблюдая этот принцип, дочерние компании, оперирующие в «налоговых гаванях», приобретают патентные права по сниженным ценам, тем самым получая возможность получать и переводить прибыли в офшоры.

Анализ ситуации в экономике стран ОЭСР позволяет сделать вывод о долговременной тенденции возрастания налоговой нагрузки, хотя в начале XXI в. она оставалась достаточно стабильной (табл. 1).

Доля суммарных налоговых поступлений в ВВП стран ОЭСР составила в 2011 г. 34,1%. При этом в ряде государств она превысила 40%, в то же время в развивающихся государствах—членах ОЭСР — Чили и Мексике она не достигла и 22% (табл. 2).

Схожую динамику показала доля подоходного налога и налога на прибыль в объеме ВВП. Корреляционная связь между удельными весами доли налогов в ВВП и доли подоходного налога и налога на прибыль в ВВП имеется, но она не весьма значительна (0,56).

Однако коэффициенты вариации доли суммарных налоговых поступлений в ВВП и доли подоходного налога и налога на прибыль резко различаются. Если в первом случае коэффициент составил 21,6%, то во втором — 44,3%, т.е. в два раза выше. Из этого следует, что в ряде стран ОЭСР основными источниками налоговых поступлений являются другие виды налогов и обязательных взносов. Это подтверждает и анализ структуры налогов в странах ОЭСР. В 2010 г. подоходный налог с населения составил 24% всех

Таблица 2

**Доля налогов в общем объеме ВВП
и доля подоходного налога и налога на прибыль в ВВП в 2010 г.**

Страна	А	Б	Страна	А	Б
Австралия	26,5	15,7	Новая Зеландия	31,5	16,9
Австрия	42,3	12,2	Норвегия	42,5	20,5
Бельгия	44,1	15,4	Польша	32,3	6,5
Великобритания	35,7	13,2	Португалия	33,0	9,4
Венгрия	37,1	6,1	Словакия	28,7	5,1
Германия	36,9	10,9	Словения	37,1	7,4
Греция	30,9	7,0	США	24,0	11,2
Дания	47,7	29,1	Турция	27,8	5,8
Израиль	32,6	9,8	Финляндия	43,7	15,5
Ирландия	27,9	11,4	Франция	44,1	10,0
Исландия	36,0	16,4	Чешская Республика	34,9	7,1
Испания	32,2	9,3	Чили	21,2	8,5
Италия	43,0	13,9	Швейцария	28,6	13,2
Канада	31,0	14,35	Швеция	44,2	15,5
Корея (Республика)	25,9	7,8	Эстония	32,3	6,5
Люксембург	37,0	13,3	Япония	28,6	8,6
Мексика	19,7	5,4	ОЭСР (среднее невзвешенное значение)	34,1	11,4
Нидерланды	38,6	10,3			

Примечание. А – доля налогов в общем объеме ВВП, Б – доля подоходного налога и налога на прибыль в ВВП.

Источник: [2, pp. 24, 20].

налоговых поступлений, налог на доход корпораций – 9%, взносы работников и работодателей в фонды социального страхования – 26%, налоги на потребление – 31%. Налог на добавленную стоимость введен в 33 из 34 государств–членов ОЭСР [2, p. 23].

Налоговые реформы осуществляются в острой политической борьбе, что находит отражение в статьях, публикуемых в СМИ. По мнению основательницы аналитической организации «Мувмент Вижн лэб» (*Movement Vision Lab*) Сэлли Кон, американский бизнес недоволен высокими налоговыми ставками на предпринимателей. Однако в середине 1950-х гг. налоги на корпорации составляли 30% федеральных доходов. В 2009 г. их доля снизилась до 6,6%. Используя многочисленные лазейки в налоговом законодательстве, корпорации уплачивают значительно меньший объем налогов, чем это может показаться на первый взгляд [5].

Следует, однако, заметить, что снижение доли налога на доходы корпораций в общем объеме налоговых поступлений компенсировалось ростом взносов на социальное страхование, которые в несколько раз превышают налоги на доходы корпораций. Так, в 2010 г. подоходный налог составил 41,5% всех поступлений в бюджет, налог на доходы корпораций – 8,9%, а взносы в фонды социального страхования – 40,0% [6].

Однако сторонники противоположной точки зрения считают, что с учетом федеральных и местных налогов налоговые ставки на бизнес в США являются самыми высокими по сравнению с другими развитыми странами, и призывают к их снижению не только для корпораций, но и для физических лиц.

Группа снижения государственного долга в двухпартийном центре разработки экономической политики, возглавляемая бывшим членом бюджетного комитета Питом Домениси

(Республиканская партия) и бывшим директором бюджетного управления Белого дома Элис Ривилинг (Демократическая партия), рекомендовала снизить верхнюю ставку для физических лиц и корпораций до 28%, что позволило бы устранить или пересмотреть ряд налоговых льгот, упростить Налоговый кодекс и генерировать более высокие налоговые сборы. Это также ликвидировало бы стимулы поиска более благоприятной налоговой среды, что ныне является весьма характерным для корпораций [7]. Что касается налогов, взимаемых с физических лиц, то в налоговом законодательстве США имеется целый ряд льгот, освобождений от уплаты налогов, дающих преимущество отдельным группам налогоплательщиков с точки зрения некоторых видов личного потребления и инвестиций.

В середине 2013 г. Конфедерация британской промышленности потребовала не вносить новых изменений в налоговую систему страны и ограничиться совершенствованием ее отдельных аспектов, в частности введения налоговых скидок на инвестиционные расходы с целью повышения объемов инвестиций [8].

Межстрановая налоговая конкуренция

Важным аспектом налоговой составляющей мировой экономики является межстрановая налоговая конкуренция. Так, в Великобритании с 2008 г. был принят ряд мер в налоговой сфере, позволивших улучшить налоговую среду. Меры по повышению налоговых ставок и снижению государственных расходов в соответствии с восьмилетней программой налоговых изменений и снижения государственных расходов хотя и стимулируют ускорение экономического роста, однако не всегда приносят желаемые результаты. По оценке специалистов ОЭСР, снижение налогов с корпораций в общем объеме собираемых налогов на 1% может генерировать в долгосрочном плане рост на 2%, поскольку возрастает объем инвестиций в экономику. Конфедерация британской промышленности считает, что директивные органы должны обеспечить повышение международной налоговой конкурентоспособности страны [9].

Вопросы международной налоговой конкуренции заняли видное место в исследованиях специалистов еще в конце XX в. В 1998 г. ОЭСР опубликовала доклад «Пагубная налоговая

конкуренция: насущная мировая проблема», в котором содержались 19 рекомендаций по борьбе с пагубной (вредоносной) налоговой конкуренцией. Необходимо отметить, что два члена ОЭСР — Люксембург и Швейцария выразили тогда свое несогласие с этим докладом и заявили о том, что не будут придерживаться содержащихся в нем рекомендаций [10].

Несколько позже, в 2001 г., Европейской комиссией был принят документ о нецелесообразности полной гармонизации налоговых систем стран—членов ЕС [11]. При условии соблюдения правил ЕС государства—члены ЕС имеют свободу выбора и принятия таких налоговых систем, которые бы наиболее полно отвечали потребностям страны. Однако в ЕС приветствуется межстрановое сотрудничество в налоговой сфере. Данный подход неоднократно подтверждался в последующих документах ЕС. Тем не менее в апреле 2009 г. было принято решение о том, что государствам ЕС надлежит способствовать достижению «хорошего управления» (*good governance*) в налоговой сфере (обеспечивая более высокую степень прозрачности и обмена информацией, а также устанавливая справедливую налоговую конкуренцию) [12].

Однако принцип справедливой налоговой конкуренции сам по себе не дает ответа на вопрос, какой уровень налогообложения государство может считать оптимальным для условий той или иной страны. Так, в отличие от большинства государств ЕС, которые являются членами ОЭСР, Болгария (тоже член ЕС) остается вне рамок этой организации и проводит налоговую политику, которая может вызвать недовольство других государств. Стремясь привлечь иностранные инвестиции, оно установило налог на доходы физических лиц и корпораций в размере 10%, НДС — 20%, при этом в гостиничном бизнесе он снижен до 9% и полностью отсутствует в экспортных операциях [13]. Однако это не дало прироста прямых иностранных инвестиций. Наоборот, после 2008 г. они сократились в несколько раз по сравнению с докризисным уровнем, это свидетельствует о том, что при размещении заграничных инвестиций инвесторы принимают во внимание не только наличие благоприятного налогового климата в стране-реципиенте, но и другие факторы.

Проблема, однако, состоит в том, что ряд стран ОЭСР имеет дефицит в размере около 7%

ВВП, а госдолг приближается к 100%. Поэтому, по мнению генерального секретаря ОЭСР Анхеля Гурриа, в большинстве стран придется повышать налоги, что может негативно отразиться на конкурентоспособности стран. Выход генеральный секретарь ОЭСР видит в переходе от двусторонних к многосторонним соглашениям [14]. И именно такое направление, возможно, станет наиболее перспективным в реформировании налоговых систем развитых стран с рыночной экономикой.

Борьба с уклонением налогоплательщиков от уплаты налогов

Важнейшей стороной международных реформ налоговых систем являются усилия органов законодательной и исполнительной власти, направленные на пресечение попыток юридических и физических лиц уклониться от уплаты налогов. Именно эта сторона проблемы в последние годы приобрела особую остроту. Причина этого достаточно проста: государственные расходы растут, а казна недосчитывается значительных средств, которые компании и физические лица переводят в офшоры.

Россия не остается в стороне от мировых тенденций в налоговой сфере, однако их проявление в условиях России имеет определенную специфику. В настоящее время весьма актуальным стал вопрос о деофшоризации российского бизнеса.

В послании Федеральному собранию в декабре 2013 г. президент Российской Федерации В.В. Путин отметил фактическое отсутствие серьезных результатов на этом направлении и предложил ряд мер, направленных на достижение большей прозрачности зарубежных операций российских компаний. Главное в этих предложениях заключается в том, что если компания зарегистрирована в офшорной юрисдикции, но принадлежит российскому собственнику, то ее доходы должны облагаться по российским налоговым правилам, а налоговые платежи вноситься в российский бюджет.

Выводы

В докризисный период (до 2007 г.) большее внимание уделялось вопросам снижения налоговых ставок на бизнес, что в целом приводило к росту доли собираемых налогов в национальном

доходе. И это рассматривалось в качестве положительного эффекта снижения налоговых ставок [15].

В ежегодном налоговом обзоре за 2014 г. фирмы «Прайсуотерхаускопер» вопрос поставлен значительно более широко. «Наши нынешние налоговые режимы были созданы для экономики, в которой в значительной степени осуществлялся обмен физическими продуктами, производимыми и торгуемыми в определенных местах. Тенденции развития международной налоговой среды, в частности глобализация бизнеса, усиление конкуренции между странами за получение налоговых доходов, растущий объем активов компаний, представленных невидимыми статьями, такими как брэнд, компьютерные программы, «ноу-хау», трансформировали налоговую среду... В значительной степени в результате действия вышеотмеченных факторов международная налоговая среда стала весьма сложной, а многие ее процессы и правила можно, вероятно, считать устаревшими» [16].

Таким образом, можно предположить, что ныне требуется не просто снижение ставок налогообложения, а качественное преобразование налоговых систем, которые должны более адекватно уловить глубокие изменения в методах ведения бизнеса в условиях глобализации экономики.

В условиях глобализации налоговые реформы будут, по всей вероятности, носить системно-структурный характер.

Литература

1. Финансово-кредитный энциклопедический словарь. М.: Финансы и статистика, 2002. С. 563.
2. Revenue Statistics 1965–2012. P.: OECD, 2013.
3. Taxing Wages 2013. URL: www.oecd.org/tax/tax-policy/taxing-wages.htm (дата обращения: 24.02.2014).
4. URL: <http://www.bloomberg.com/news/2014-01-23/global-tax-avoidance-rules-to-be-aimed-at-digital-economy.html> (дата обращения: 16.02.2014).
5. URL: <http://www.csmonitor.com/Commentary/Opinion/2011/0719/US-businesses-dont-succeed-in-spite-of-government.-They-succeed-because-of-it> (дата обращения: 15.02.2014).

6. Fiscal year 2012. Historical tables. Budget of the US Government. Wash.: US Government Printing Office, 2010. P. 33.
7. URL: <http://www.csmonitor.com/Commentary/Opinion/2013/0211/6-ways-to-make-tax-reform-happen> (дата обращения: 15.02.2014).
8. URL: <http://www.cbi.org.uk/media-centre/press-releases/2013/07/dont-chop-and-change-the-tax-rules-warns-cbi> (дата обращения: 14.02.2014).
9. CBI. Tax in a global economy. The way forward. L., 2013. P.10.
10. OECD. Harmful Tax Competition. An Emerging Global Issue. P., 1998.
11. EU. Communication of 23 May 2001 on «Tax policy in the European Union — Priorities for the years ahead». http://ec.europa.eu/taxation_customs/taxation/gen_info/tax_policy/index_en.htm (дата обращения: 15.02.2014).
12. Taxation and Good governance: The European Commission proposes actions to improve transparency, exchange of information and fair tax competition. URL: http://europe.eu/rapid/press-release_IP-09-650_en.htm?locvate=en (дата обращения: 24.02.2014).
13. <http://www.deloitte.com/assets/Dcom-Bulgaria/Local%20Assets/Broschures%20-%pdf/Bulgarian%taxes%202013.pdf>.
14. Angel Gurria. Harmful tax practices. Challenges in designing Competitive Tax Systems. URL: www.oecd.org/ctp/harmful/challenges-in-designing-competitive-tax-systems.htm (дата обращения: 22.02.2014).
15. PricewaterhouseCoopers, the World Bank/IFC. Paying Taxes 2007. The global picture. P.13. URL: www.doingbusiness.org/reports/thematic-reports/~media/GIAWB/Doing%Business/Documents/Special-Reports/DB07-Paying-Taxes.pdf. (дата обращения: 20.02.2014).
16. PricewaterhouseCoopers, the World Bank/IFC. Paying taxes 2014. The global picture. A Comparison of tax systems in 189 economies worldwide. P. 19. URL: www.pwc.com/gx/en/paying-taxes/assets/pwc-paying-taxes-2014.pdf (дата обращения: 20.02.2014).

Из послания Президента Российской Федерации Федеральному Собранию. 12 декабря 2013 г.

Мы уже приняли решение по льготной ставке налога на прибыль и ряду других налогов для новых инвестиционных проектов на Дальнем Востоке. Считаю целесообразным распространить этот режим на всю Восточную Сибирь, включая Красноярский край и Республику Хакасия. Кроме того, на Дальнем Востоке и в Восточной Сибири предлагаю создать сеть специальных территорий опережающего экономического развития с особыми условиями для организации несырьевых производств, ориентированных в том числе и на экспорт. Для новых предприятий, размещенных в таких зонах, в таких территориях, должны быть предусмотрены — и дальше то, что, собственно, предлагается, — должны быть предусмотрены пятилетние каникулы по налогу на прибыль, НДС (за исключением нефти и газа, это доходная отрасль), налогу на землю, имущество, а также, что очень важно для высокотехнологичных производств, — льготная ставка страховых взносов. И, что так же важно, здесь будут созданы условия ведения бизнеса, конкурентные с ключевыми деловыми центрами АТР, должны быть созданы такие условия, включая процедуры разрешения на строительство, подключения к электросетям, прохождения таможи. А чтобы решить вопрос с инфраструктурой в таких территориях, активно задействуем возможности Фонда развития Дальнего Востока.

Отдельно хотел бы сказать о ситуации в моногородах. Это непростое наследие, которое досталось нам еще из советской экономики. Здесь проживает более 15 миллионов человек. Да, немало моногородов и поселков находится в сложном положении. Но здесь есть база: социальная инфраструктура, жилье, профессиональные кадры. Нужно посмотреть, чего не хватает бизнесу, какие преференции ему нужно создать и создать какие условия, чтобы инвестор шел в эти моногорода не из-под палки, а видел реальную выгоду. Поверьте, лучше нам это сделать таким образом, чем вкладывать потом десятки миллиардов в трудоустройство напрямую из бюджета. А придется это делать при известном развитии ситуации. Также прошу представить предложения по комплексному развитию моногородов.

УДК 336.2

К вопросу об офшорных зонах

Приводятся преимущества и недостатки членства в ВТО развитых и развивающихся государств. Показывается, что ВТО совместно с МВФ и Всемирным банком фактически отстаивают в своей деятельности интересы транснациональных компаний. Анализируются правила ВТО, которые сужают границы суверенитета развивающихся стран – участниц ВТО, узаконивают специализацию слаборазвитых стран на производстве продукции с низкой добавленной стоимостью и ограничивают возможности развития их экономик.

Ключевые слова: правила ВТО; МВФ; суверенитет; развитые страны; развивающиеся страны; конкуренция; экология.

Taking measures towards withdrawal of Russian capitals from offshore areas is one of the vital issues of the current tax policy. The offshore specific features are considered. The pros and cons of offshore areas are analyzed. The need for the country «deoffshorization» is substantiated. Practical measures to ensure return of capitals from offshore areas are suggested.

Keywords: offshore areas («offshores»); tax policy; deoffshorization; tax optimization; tax heaven.



Черник Дмитрий Георгиевич

*д-р экон. наук, профессор, действительный член РАЕН, Заслуженный экономист РФ, член Общественного совета при ФНС России, президент группы компаний «МЦФЭР-консалтинг», президент Палаты налоговых консультантов России
E-mail: lpasnaeva@mcfr-c.ru*

Сущность офшоров

Одной из актуальных задач современной налоговой политики является принятие мер по выводу российского капитала из офшоров. Это давно назревшая проблема, озвученная на самом высоком уровне. Соответствующую задачу поставил Президент России В.В. Путин перед экономическим блоком Правительства РФ.

Метод офшора относится к числу специальных методов налоговой оптимизации. Офшорная зона, представляя собой юридически обособленную территорию с установленными внутри нее налоговыми и иными льготами, с упрощенной,

как правило, регистрацией налогоплательщиков, позволяет переносить объект налогообложения с места его фактического расположения под юрисдикцию страны с более мягким режимом налогообложения с целью минимизации налоговых платежей. Сегодня в мире насчитывается около 60 офшорных зон, называемых иногда налоговыми гаванями. Кроме иностранных офшоров, имеются и внутренние российские офшоры. С переходом нашей экономики к рыночным отношениям стали появляться свободные экономические зоны и закрытые административно-территориальные образования.

Прообразы офшоров появились достаточно давно. Возможно, это случилось еще в античной Греции, когда в Афинах были впервые введены торговые пошлины за ввоз товаров. Торговцы приняли ответные меры и стали обходить город по морю за несколько десятков километров, чтобы зайти в гавани, где товары пошлинами не облагались. Но основной толчок к развитию офшорной экономики был дан в XX в.

Плюсы и минусы офшоров

Конечно, у этого явления, как и любого экономического и социального процесса, есть и положительные стороны. Низкие налоги, отсутствие налогового контроля, упрощенная система

налоговой и финансовой отчетности и иные послабления создают благоприятные условия для быстрого и эффективного хозяйственного развития. В некоторых офшорах налоги практически вообще отсутствуют. Например, на Каймановых и Виргинских островах предприятия и организации уплачивают только регистрационный сбор. В результате предпринимательская деятельность переносится из метрополий в небольшие государства, создавая там островки процветания.

Возможность ухода компаний в офшоры может в некоторой степени благотворно влиять и на экономику метрополий, вынуждая их не повышать налоговую нагрузку, заставляя стабилизировать и периодически снижать налоги в стремлении удержать отечественных предпринимателей на своих территориях.

Но все хорошо в меру.

К сожалению, в последние годы в России вывод капитала в офшорные зоны принял чрезмерные масштабы и этим обострил именно отрицательные стороны использования налоговых гаваней.

Так, в развитых европейских странах и в США в среднем около 10% активов выведены в офшоры. Что же касается активов крупнейших российских компаний, то, по экспертным оценкам, удельный вес зарегистрированных в льготных юрисдикциях активов доходит до 70%, а иногда и выше. В результате бюджет недополучает значительные суммы налогов, и возникает недобросовестная конкуренция: зарегистрированные в офшорах компании уплачивают налоги в бюджет чужих стран, причем на порядок меньше тех организаций, которые ведут свою деятельность в России, получая тем самым необоснованные преимущества.

Нельзя не сказать и о рисках предпринимателей, ведущих бизнес за рубежом. Примером тому является недавняя ситуация на Кипре. Еще в начале 2013 г. эта страна имела хорошую репутацию. Там были зарегистрированы многие российские организации, в том числе крупные металлургические компании. Однако всем известно, какой экономический кризис охватил эту страну в середине прошлого года.

Есть еще одна сторона вопроса. Вернемся к мировому кризису 2008–2010 гг., который не обошел и Россию. Акционеры и руководители многих приватизированных предприятий, отбросив свои

либеральные в области экономики воззрения, обратились за помощью к государству. И правительство пошло им навстречу. Помощь была оказана, кризис в основном преодолен, несмотря на некоторые остаточные негативные явления. Но вот что интересно. Если наложить список организаций, которым государство оказало серьезную финансовую помощь, на список компаний, зарегистрированных в офшорах, то можно найти немало совпадений.

Государство должно постоянно держать под контролем организации, имеющие стратегическое значение для страны, если даже они и приватизированы, и ограничивать продажу за границу их акций, вывод активов

Таким образом, получается парадоксальная ситуация. Российский бюджет во время тяжелого общемирового экономического кризиса оказывает финансовую помощь не только и не столько отечественным организациям, сколько иностранным компаниям. Российские субсидии получают кипрские компании, организации Виргинских и Каймановых островов, австралийские компании и т.д. Насколько это правильно с точки зрения развития отечественной экономики? Думается, что если бы налоговыми льготами пользовались не российские организации, выводящие за рубеж капиталы, а компании, не зарегистрированные в иностранных офшорах, это было бы серьезным доводом в пользу возврата в Россию капиталов и иных активов.

Необходимость деофшоризации страны

Государство должно постоянно держать под контролем организации, имеющие стратегическое значение для страны, если даже они и приватизированы, и ограничивать продажу за границу их акций, вывод активов. Речь идет в данном случае о металлургических предприятиях, нефтяных компаниях, организациях, в той или иной степени работающих на оборону страны.

Только представьте себе, что компания, которая производит, например, титановые сплавы, сплавы

редкоземельных металлов, другое стратегическое сырье, окажется подконтрольной иностранным компаниям (кстати, в самый разгар приватизации это и происходило). В результате национальная безопасность страны не будет должным образом обеспечена.

Наряду с ограничениями и запретами государству следует осуществлять и поощрительные мероприятия, т.е. не просто заставлять организации возвращать активы в Россию, но и создавать для этого определенные льготные условия

В целом можно отметить, что вопрос о принятии мер по деофшоризации российской экономики вполне назрел. Но не следует думать, что решить его будет просто. Здесь нужен комплекс мер, прежде всего экономических, рыночных, а также административных, т.е. вне рыночных и пропандистских. Следует исходить из того, что определенная часть бизнеса будет оказывать активное сопротивление этому процессу. К ним примкнут апологеты либеральной экономики, свободных рыночных отношений, те, кто пытается доказать нежелательность вмешательства государства в экономические процессы. Оговорюсь сразу, что свободный рынок в чистом виде по Адаму Смиту в XXI в. уже не существует. Может быть, к сожалению, ибо ностальгия по свободной конкуренции у нас у всех есть, но это факт. Факт, подтвержденный последним мировым экономическим кризисом и не только. Достаточно вспомнить охватившую почти весь мир Великую депрессию 1929–1933 гг. А ведь с тех пор весьма усилились процессы монополизации производства, появилось такое явление, как глобализация. Так что активное вмешательство государства во все стороны хозяйственной жизни является необходимым, а главное, неизбежным.

Меры по деофшоризации российской экономики

С точки зрения борьбы с офшоризацией экономики в настоящее время дискутируются такие пред-

ложения, как введение специального налога на операции в офшорах со ставками в пределах от 9 до 20%. Вносятся предложения ограничить или вообще запретить зарегистрированным в офшорных зонах организациям доступ к государственным закупкам, кредитам, а также недрам, землям, лесам и даже правам на недвижимость. Но в этом вопросе нужно отделить разумные предложения от неразумных (радикальных), порой выходящих за рамки действующего законодательства. Как сказано выше, какие-то ограничительные, в том числе административные, меры следует вводить. Однако одни эти меры проблему не решат. Тем более что на каждое действие наверняка можно найти противодействие.

Следовательно, наряду с ограничениями и запретами государству следует осуществлять и поощрительные мероприятия, т.е. не просто заставлять организации возвращать активы в Россию, но и создавать для этого определенные льготные условия.

С чего начать? Конечно, с налогов в первую очередь. Безусловно, развитие предприятий и организаций внутри России предполагает предоставление налоговых льгот. Оговорюсь сразу: именно развитие, а не существование. Опыт в нашей стране есть, и он весьма положительный, позволявший государству и предпринимателям фактически совместно инвестировать в расширение производства, обновление и модернизацию оборудования, внедрение новых технологий. Это делалось через инвестиционную налоговую льготу, дающую возможность до 50% прибыли направлять на вышеуказанное инвестирование, исключая соответствующую сумму из налоговой базы. Напомню, что в те годы, до принятия главы 25 Налогового кодекса Российской Федерации (далее — НК РФ), ставка налога на прибыль составляла 35%. Бизнес сумел это оценить, и финансирование почти половины инвестиций, а порой и несколько больше осуществлялось за счет собственных средств организаций.

Проведенное главой 25 НК РФ снижение налоговой ставки с 35 до 24%, а затем в период кризиса до 20% существенных результатов не принесло. Почему? Дело в том, что наряду с весьма заметным снижением налога на прибыль для восполнения потерь бюджета была отменена инвестиционная налоговая льгота. В итоге налог на прибыль во многом утратил свою регулируемую функцию, сохранив лишь фискальную функцию. С отменой инвестиционной налоговой льготы те организации, которые активно обновляли и модернизировали

свои производства, и те, которые только «стригли купоны», не вкладываясь в развитие, попали в одинаковые экономические условия, стали уплачивать налог по одной и той же ставке. Прибыль стала просто «проедаться», а развитие если и осуществляется, то главным образом на заемные средства. Данные о финансировании инвестиций показывают — именно это и произошло, что весьма болезненно сказалось на отечественной экономике, когда в 2008 г. разразился мировой экономический кризис. Банки, особенно иностранные, потребовали быстрого возврата кредитов. Отсутствие стимулов развития, отмена налоговых льгот как раз и стали причинами ухода организаций в страны с более мягкими налоговыми режимами. Даже безотносительно регистрации в офшорах прибыль организаций быстро уходила из страны.

В настоящее время государство принимает меры к тому, чтобы вернуть налогу на прибыль его регулируемую функцию. Речь идет о льготном режиме налогообложения для новых предприятий Дальнего Востока, Хабаровского края, для нефтяных компаний, разрабатывающих шельфы. Это все весьма полезные, но, на наш взгляд, пока недостаточные меры. Стимулировать подъем реального производства через налоговые инструменты нужно повсеместно.

К числу серьезных просчетов нашей налоговой политики в период экономического кризиса можно отнести отмену социального налога и замену его страховыми взносами. Существенное, а главное, совершенно безосновательное повышение страховых платежей сказалось на всех предприятиях: от крупнейших до малых, вплоть до индивидуальных предпринимателей. Помимо роста налогового бремени, страховые взносы стимулировали применение дешевой, а следовательно, низкоквалифицированной рабочей силы, что недопустимо в условиях построения инновационной экономики. И наконец, ухудшилось налоговое администрирование, ибо, кроме налоговых

инспекторов, появились дополнительные контролеры, проверяющие эти якобы неналоговые платежи. Подчеркнем, что страховые взносы, как бы их ни называли, имеют все признаки налога и являются налогами по своей социально-экономической сущности.

Понятно, что не суть важно, как назвать обязательные социальные платежи: налогом, отчислениями или еще как-нибудь. Русский язык достаточно богат. Целесообразно разработать эффективный механизм исчисления, снизить ставку и сосредоточить налоговое администрирование вновь в одних руках. Эта мера способна улучшить предпринимательский климат в стране.

Перечень налоговых мер можно продолжить. Но, помимо налогов, государство должно найти внутри России применение капиталам, которые вернутся из офшоров в результате принятия тех или иных мер. Предприниматели, которых удастся убедить вернуться на родину, должны видеть, что их деятельность поощряется, что есть все возможности приложения творческих сил и финансовых ресурсов внутри России.

Кроме того, нужно развивать внутренние офшоры, особенно в малонаселенных районах. И, помимо этого, в центрах новых технологий и характерных для нашей страны туристических зонах, где мы имеем поистине неограниченные возможности, имея в виду просторы нашей страны.

Литература

1. Черник Д.Г., Павлова Л.П. и др. Налоги и налогообложение. М.: Инфра М, 2001.
2. Черник Д.Г., Кирина Л.С., Балакин В.В. Налоговое консультирование. М.: Экономика, 2009.
3. Заблудились в Бермудах. Капитал уходит в офшоры и не хочет возвращаться // Российская газета. 11.02.2013.
4. Послание Президента РФ Федеральному собранию. 12.12.2013.

Из выступления В.В. Путина на саммите «Группы двадцати» 05.09.2013

Нужен постоянный мониторинг, прогнозирование возможных последствий, своевременное принятие дополнительных превентивных мер как на национальном, так и на глобальном уровнях. Но, повторю, главное – обеспечить базовые условия для оздоровления глобальной экономики, оздоровления через качественное развитие. Поэтому именно вопросы стимулирования экономического роста и создания рабочих мест стали центральными в рамках российского председательства в «Группе двадцати».

УДК 336.2

Деофшоризация российской экономики

Охарактеризованы предпринятые и намечаемые меры по решению задач деофшоризации российской экономики с учетом актуальных тенденций в антиофшорной политике зарубежных стран. Дан сравнительный анализ законодательства США о контролируемых иностранных компаниях и российского проекта аналогичного закона, сформулированы предложения о необходимых мерах по деофшоризации российской экономики.

Ключевые слова: офшор; налогообложение; налоговый резидент; контролируемая иностранная компания.

The article analyzes taken and planned measures aimed at the «deoffshorization» of the Russian economy taking into account current trends in anti-offshore policy of foreign countries. A comparative analysis between the U.S. legislation on controlled foreign companies (CFCs) and the Russian draft law addressing the same issues is presented. The steps required to ensure the «deoffshorization» of the Russian economy are outlined.

Keywords: offshore; taxation; tax resident; controlled foreign company.



Полежарова Людмила Владимировна

канд. экон. наук, доцент
кафедры «Налоги
и налогообложение»
Финансового университета
E-mail: eknalogpravo@mail.ru

Меры, принимаемые мировым сообществом, по борьбе с офшорами

Основные акценты в антиофшорной политике мирового сообщества после первой волны глобального финансового кризиса, начавшегося во второй половине 2008 г., были перенесены на усиление прозрачности офшоров, выявление их реальных бенефициаров и расширение сотрудничества офшоров с оншорными странами. К принятым в зарубежных странах антиофшорным мерам относят:

1) публикацию ОЭСР 2 апреля 2009 г. «черного», «серого» и «белого» списков юрисдикций с точки зрения их соответствия международным стандартам обмена финансовой информацией и применения к странам «черного» и «серого» списков международных санкций (например, отказ Всемирного банка и МВФ от инвестиционных проектов);

2) административное давление властей США на швейцарские банки, позволившее получать информацию об имеющихся в них банковских счетах налогоплательщиков США;

3) покупка властями ФРГ «серых» списков частных лиц с информацией о гражданах Германии, уклоняющихся от уплаты налогов;

4) принятие в 2010 г. в США Закона о зарубежных счетах — *Foreign Account Tax Compliance Act (FATCA)*, согласно которому финансовые организации по

Определение стран, относящихся к офшорам

В научной литературе к офшорам относят страны (юрисдикции), которые обеспечивают:

а) возможность существенно снизить налоговые и другие платежи;

б) комфортную правовую среду для организации и ведения бизнеса, включая упрощенные условия административного и финансового надзора;

в) возможность анонимно проводить финансовые операции и скрывать конечных выгодополучателей (бенефициаров) офшорных компаний.

всему миру должны раскрывать сведения о счетах частных американских налогоплательщиков и компаний, которые контролируются американцами прямо или косвенно на 10% и более. По существу, FATCA становится механизмом, направленным на предотвращение уклонения от уплаты налогов с доходов, получаемых американскими резидентами за пределами США. Для этого банки, брокеры, инвестфонды и страховщики заключают соглашения с Налоговым управлением США и выступают налоговыми агентами по операциям американских налогоплательщиков. В противном случае указанным агентам с 2014 г. грозит удержание сбора в размере 30% с любых транзакций, проходящих через США и, что наиболее существенно, закрытие счетов в американских финансовых учреждениях. Такого же размера сбор должен удерживаться присоединившимися к FATCA финансовыми учреждениями со своих клиентов, которые не раскрыли о себе информацию, а с 2017 г. — со всех транзитных платежей иностранных финансовых учреждений, не участвующих в FATCA;

5) проведение налоговых амнистий для офшорных капиталов (США — 2009, 2011 гг.; Италия — 2009–2010 гг.; Великобритания — 2009–2010 гг.);

6) принятие Великобританией (март 2012 г.) новых генеральных правил против злоупотребления GAAR, которые требуют различать ответственное налоговое планирование и агрессивное уклонение от уплаты налогов;

7) введение налога на финансовые транзакции (так называемого налога Тобина). Первый такой налог был введен во Франции в августе 2012 г. В начале 2013 г. Еврокомиссия разрешила еще 10 странам ЕС ввести такой налог. Среди них Германия, Австрия, Бельгия, Греция, Португалия, Словения, Италия, Испания, Словакия и Эстония. По предложению Еврокомиссии сделки по приобретению облигаций и акций облагаются налогом по ставке 0,1%, а сделки с производными финансовыми инструментами — 0,01%. Хотя ставка такого налога небольшая, общая сумма будет существенной и, по оценкам Еврокомиссии, может составить 57 млрд евро, если бы налог применялся по всей Европе;

8) разработанный ЕС план действий по усилению борьбы с налоговыми гаванями и офшорами, а также с уклонением от уплаты налогов внутри ЕС. Предлагается создать Общую консолидированную базу для корпоративных налогов — *Common Consolidated Corporate Tax Base (CCCTB)*, которая позволит значительно сузить базу для

недобросовестной налоговой конкуренции в Евросоюзе за счет нивелирования эффекта трансфертного ценообразования у консолидированного налогоплательщика Евросоюза;

9) утверждение в феврале 2012 г. обновленной редакции 40 рекомендаций ФАТФ по противодействию отмыванию денежных средств, на основе которых строятся национальные законодательства. В дополнениях к ним, в частности, предусматриваются специальные меры в отношении технологий проведения операций, повышающих степень анонимности;

10) провозглашение ОЭСР в феврале 2013 г. плана борьбы с эрозией налоговой базы и выводом прибыли из-под налогообложения *Base Erosion and Profits Shifting* (проект *BEPS*);

11) утверждение в феврале 2014 г. новых стандартов ОЭСР по обмену налоговой и финансовой информацией (переход на автоматический обмен информацией об активах и счетах частных и юридических лиц).

Кроме того, на протяжении последних десятилетий во многих европейских странах в соответствии с рекомендациями ОЭСР и в США законодательно закреплены и применяются концепции «фактического получателя дохода», «превалирования существа над формой», «контролируемых иностранных компаний».

Так, еще в 1962 г. Конгрессом США были приняты поправки к законам, вводящие так называемые правила «контролируемых иностранных компаний» (англ. — *Controlled foreign company, CFC*), построенные на следующем принципе. При выполнении определенных условий иностранная компания (корпорация) считается контролируемой резидентами США. В этом случае каждый американский акционер такой компании обязан учесть в составе своих собственных налогооблагаемых доходов долю прибыли компании, соответствующую его доле в капитале компании, т.е. консолидировать прибыль зарубежных дочерних организаций, в том числе зарегистрированных в офшорах. При этом он обязан провести консолидацию даже в случае, если фактически этот доход не распределялся среди акционеров и не выплачивался им. И если контролируемая компания уплачивала налоги со своего дохода в стране регистрации, эта сумма при уплате налогов в США подлежала вычету.

При этом под американским акционером подразумевается лицо, прямо или косвенно (т.е. через трасты, номинальных владельцев или

руководителей, родственников и т.д.) владеющее 10% или более голосующих акций корпорации, а контролируемой считается корпорация, в которой американские акционеры владеют более чем 50% голосующих акций или капитала. Акционер контролируемой иностранной корпорации обязан подавать соответствующую отчетность в налоговую службу и уплачивать причитающиеся с него налоги в соответствии с законодательством США. Неуплата налогов или даже просто неподача деклараций даже при отсутствии налогооблагаемых доходов влечет применение серьезных санкций. Следовательно, прямолинейное использование офшорных компаний для экономии на налогах при условии соблюдения норм законодательства США не дает в большинстве случаев экономического эффекта.

Законодательство США о контролируемых иностранных компаниях сконструировано таким образом, чтобы перекрыть возможные пути его обхода. Выделяют некоторые приемы, которые не позволяют избежать статуса *CFC* для зарубежной компании, фактически контролируемой резидентом США:

1) «распыление» акций на несколько компаний, контролируемых резидентом. Резидент считается косвенно владеющим (в соответствующей пропорции) всеми акциями, которыми владеют компании, где он имеет долю;

2) удлинение цепочек компаний, связанных отношениями владения. Если каждая из них владеет более 50% в последующей компании, она считается конструктивно владеющей всеми 100%, ввиду чего цель избегания статуса *CFC* для фирмы последнего уровня не достигается;

3) передача активов в траст. Если владелец имущества, передаваемого в траст, сохранил фактический контроль над имуществом (например, траст является отзывным), то бывший владелец признается конструктивно владеющим этим имуществом, ввиду чего статуса *CFC* для компании избежать не удастся. Если даже фактический контроль утрачен, но бывший владелец имущества получил статус бенефициара траста, для целей определения статуса *CFC* владельцами траста признаются его бенефициары;

4) передача активов родственникам. Если даже активы переданы близкому родственнику (кроме нерезидентов США), лицо сохраняет статус конструктивного владельца активов, а компания — статус *CFC*;

5) использование холдинговых компаний из офшорных юрисдикций. Ряд развитых стран предоставляет холдинговым компаниям налоговые

льготы, сводящиеся обычно к освобождению получаемых ими дивидендов и прироста капитала от налога. В результате такие компании (например, нидерландские или люксембургские) широко используются в международных холдинговых структурах. Однако факт регистрации компании в «налогооблагаемой» стране недостаточен для вывода компании из-под американского законодательства о *CFC*. Для получения возможности освобождения от налогообложения необходимо, чтобы эффективная (а не номинальная) ставка налогообложения компании превышала 90% американской (т.е. составляла не менее 31,5%). В случае столь высокой ставки налога использование компании в виде холдинговой, вероятнее всего, нецелесообразно.

Рассмотренные выше антиофшорные меры американских властей соответствуют рекомендациям ОЭСР и носят глобальный характер.

Законодательство *CFC* действует также в Австрии, Дании, Финляндии, Франции, Германии, Венгрии, Италии, Литве, Норвегии, Португалии, Испании, Швеции, Турции, Англии. Практически во всех указанных странах правила *CFC* соответствуют рекомендациям ОЭСР, среди которых выделяется комплекс предложений по введению в национальные налоговые системы правил, устранивающих выгоды от использования офшоров.

Меры, принимаемые в России, по борьбе с офшорами

Многие российские налогоплательщики используют компании, зарегистрированные в так называемых офшорных зонах, что не всегда связано с намерением минимизировать уплату налогов. Нередко использование иностранных компаний вызвано требованием зарубежных инвесторов или продиктовано необходимостью урегулирования вопросов собственников по законам юрисдикций, имеющих давнюю правовую традицию.

В то же время для России проблема деофшоризации экономики очень актуальна, поскольку офшоры аккумулируют весьма существенную долю прибыли и активов. По оценкам британской исследовательской компании *Tax Justice Network*, опубликованным в 2012 г., было выведено преимущественно в офшоры российских активов с 1990 по 2010 г. на сумму 800 млрд долл. США (в среднем 40 млрд долл. США в год).

В России уже введены и успешно применяются антиофшорные механизмы, соответствующие рекомендациям ОЭСР глобального характера:

регулирование трансфертного ценообразования, правило контролируемой задолженности («тонкой капитализации»), ведение так называемого национального «черного списка» офшоров, осуществление финансового мониторинга и валютного контроля международных сделок. Продолжается переговорный процесс с офшорными юрисдикциями для уточнения и приведения в соответствие с актуальной позицией ОЭСР положений об обмене информацией в международных налоговых соглашениях. Люксембург, Швейцария и Кипр стали первыми среди юрисдикций, с которыми такие положения уже применяются. Ведутся переговоры о внедрении российско-американского соглашения, вводящего правила *FATCA*, подготовки к подписанию (присоединению) к многосторонней конвенции ОЭСР об административной помощи в сборе налогов.

Россией поддержан провозглашенный ОЭСР в феврале 2013 г. план борьбы с эрозией налоговой базы и выводом прибыли из-под налогообложения *Base Erosion and Profits Shifting* (проект *BEPS*).

Среди значительных шагов по деофшоризации экономики страны следует назвать пересмотр с 1 января 2014 г. российских правил удержания налога у источника по так называемым каскадным выплатам в пользу иностранных получателей по российским ценным бумагам, что одновременно служит цели обеспечения прозрачности офшоров и облегчает внедрение в России правил *FATCA*.

Россия расширила применение в случае нераскрытия информации о бенефициаре 30-процентного налога у источника выплаты, удерживаемого Национальным расчетным депозитарием с доходов по отдельным российским эмиссионным ценным бумагам с обязательным централизованным хранением, которое было введено с 2013 г., распространив его в том числе на доходы в виде дивидендов по эмиссионным ценным бумагам российских организаций (включая акции).

В самой ближайшей перспективе планируется введение определения налогового резидентства организаций, намечено применение механизмов налогообложения прибыли контролируемых иностранных компаний.

18 марта 2014 г. Минфин России опубликовал на своем сайте первый законопроект о налогообложении прибыли контролируемых иностранных компаний в России, подготовленный по поручению Президента РФ, данному в рамках его декабрьского послания Федеральному Собранию

(далее — Проект). Минфин России представил первый проект механизма такого налогообложения, который оказался достаточно жестким и предполагает ряд нововведений, включая:

- обязанность российских налоговых резидентов (физических и юридических лиц) декларировать и уплачивать налоги с нераспределенной прибыли иностранных компаний, в которых им принадлежит более 10% акций (долей), и подконтрольных иностранных структур, если такие компании и структуры зарегистрированы в странах, входящих в «черный список» Минфина России;

- обязанность российских налоговых резидентов (физических и юридических лиц) самостоятельно уведомлять о владении более 1% в иностранных компаниях и контроле в отношении иностранных структур, если такие компании и структуры зарегистрированы в странах, входящих в «черный список»;

- введение иных правил, включая признание иностранной компании российским налоговым резидентом на основании места управления, а также налогообложение в России доходов от косвенной передачи российской недвижимости путем продажи акций иностранных компаний.

В Проекте предлагается признавать контролируемые иностранными компаниями (КИК) общества в юрисдикциях из «черного списка» Минфина России, в которых российским резидентам принадлежит более 10% акций (а также контролируемые иностранные структуры в этих странах), и ежегодно включать их нераспределенную прибыль в налоговую базу российских налогоплательщиков-бенефициаров. Помимо устранения эффекта отсрочки применения российских налогов, новые правила налогообложения приведут к значительному усложнению и увеличению расходов на содержание иностранных структур в связи с тем, что компаниям придется приложить существенные усилия по информированию налоговых органов о фактах участия в иностранных компаниях, расчету прибыли КИК по российским правилам и т.д. Таким способом планируется вернуть часть капиталов обратно в Россию.

Лица, признаваемые контролируемые иностранными компаниями

КИК признаются иностранные компании, зарегистрированные в странах, входящих в «черный список» Минфина России (при этом неясно, будет ли

это ссылка на текущий список офшоров, в который, например, не включен Кипр, или речь идет о новом расширенном перечне, куда могут попасть и многие европейские юрисдикции, имеющие благоприятные налоговые режимы), которые контролируются или более 10% акций в которых прямо либо косвенно принадлежат российским физическим либо юридическим лицам. КИК также признаются контролируемые иностранные структуры, например фонды и партнерства, которые могут осуществлять предпринимательскую деятельность без образования юридического лица. Возможно, КИК будут признаваться некоторые трасты и иные инструменты владения активами.

Исключение сделано для компаний, чьи акции прошли процедуру листинга или допущены к обращению на фондовой бирже из списка Минфина России. Они не будут признаваться КИК независимо от страны их налогового резидентства.

Порог в 10% может затронуть интересы стратегических инвесторов, которые часто не могут влиять на решения о распределении прибыли в таких активах.

Прибыль КИК, подлежащая налогообложению у российского налогоплательщика

Российские налогоплательщики — контролируемые лица должны самостоятельно рассчитывать и включать в свою налоговую базу в доле, соответствующей доле участия, прибыль КИК, определяемую в соответствии с правилами, установленными для российских организаций главой 25 Налогового кодекса Российской Федерации (НК РФ), по методу начисления. При этом на уровне КИК может образоваться значительная «бумажная прибыль», например в виде начисленных, но невыплаченных процентов или иных обязательств. Само ведение российского налогового учета для КИК может заметно повысить расходы на содержание офшорных структур. При этом российский вариант предполагает налогообложение всей прибыли КИК, а не только пассивных доходов (например, дивидендов, процентов и роялти).

Проектом предусматривается уменьшение налогооблагаемой прибыли КИК на размер распределенных дивидендов, а также ранее обложенных российскими налогами доходов от других КИК в структуре владения. При этом новые правила не позволяют налогоплательщикам зачесть налоги, уплаченные в цепочке КИК за границей, или уменьшить

прибыль КИК на текущие расходы либо убытки в России. Это может приводить к многократному налогообложению одних и тех же доходов и значительно снизить эффективность бизнес-структур.

Прибыль российских налогоплательщиков от КИК признается на 31 декабря истекшего года и будет облагаться по общим ставкам: 13% — для физических лиц и 20% — для организаций. Поэтому накопление доходов в офшорах может стать менее эффективным, чем распределение дивидендов, облагаемых по более низкой ставке 9%.

Уведомления в отношении участия в иностранных компаниях

Положения Проекта устанавливают обязанность российских лиц уведомлять налоговые органы по месту нахождения (жительства) в течение 20 дней о всех фактах владения, превышающего 1%, в иностранных компаниях, зарегистрированных в юрисдикциях, входящих в «черный список» Минфина России. Аналогичное требование установлено для бенефициаров и лиц, контролируемых иностранные структуры, признаваемые КИК. Российские лица должны будут также ежегодно до 1 марта подавать соответствующие уведомления о текущих владениях в таких иностранных компаниях и структурах.

Ответственность за нарушение новых правил

Хотя для российских юридических лиц и индивидуальных предпринимателей обязанность уведомлять налоговые органы о всех фактах участия в иностранных компаниях существует давно, эти требования будут новыми для налогоплательщиков — физических лиц. За непредставление соответствующего уведомления по каждой компании или структуре предусмотрен штраф в размере 100 тыс. руб.

Для стимулирования раскрытия и уплаты налогов в отношении офшорных структур Минфин России предлагает установить штраф за неуплату налога в отношении КИК в размере 20% суммы прибыли КИК, подлежащей налогообложению в России. Фактически для юридических лиц штраф составит 100% суммы налога, а для физических лиц — примерно 150%.

Ключевым фактором для применения новых правил будет являться способность российских налоговых органов получать и перепроверять необходимую информацию о КИК от офшорных юрисдикций. В отсутствие действенных механизмов

международного обмена информацией новые правила могут остаться только на бумаге и не иметь широкого применения, а превратиться в инструмент индивидуального и избирательного воздействия на отдельных бизнесменов и группы компаний.

Признание иностранных компаний российскими налоговыми резидентами по месту управления

В Проекте предусматриваются расширение понятия налогового резидентства организаций и его распространение на иностранные компании, если выполняется хотя бы одно из следующих условий: заседания совета директоров проводятся в России [при этом неясно, достаточно ли провести всего одно заседание, или для применения нового правила необходимо несколько (или большинство) заседаний в России], руководящее управление обычно осуществляется из России, главные (руководящие) должностные лица организации осуществляют свою деятельность в России, бухгалтерский учет организован и архивы компании хранятся в России.

Принятие этих правил создаст значительные риски для иностранных компаний, в которых нет офиса и/или функционирующих органов управления в стране регистрации (например, используются номинальные директора), а фактическое управление осуществляется бенефициарами в России.

Налогообложение косвенной продажи недвижимости в России

Согласно текущей редакции НК РФ доходы от продажи акций (долей) в российском обществе иностранной компанией, не имеющей российского постоянного представительства, считаются полученными от источника в России, если более 50% активов российского общества состоит из недвижимого имущества, находящегося на территории России. В Проекте предусматривается расширение этого правила и его применение к случаям, когда осуществляется продажа акций (долей) в компании (российской или иностранной), активы которой не только прямо, но и косвенно представлены российским недвижимым имуществом. В Проекте не конкретизируется, в каких случаях активы организации считаются косвенно состоящими из недвижимого имущества.

Вместе с тем в России осуществлены меры налогового стимулирования инвестиционной деятельности за счет создания льготного режима налогообложения (вплоть до освобождения на установленный период осуществления инвестиционного

проекта) в ОЭЗ и на территориях реализации региональных инвестиционных проектов.

Предложения по активизации борьбы с офшорами

С учетом проведенного сравнительного анализа международных и российских антиофшорных инициатив, наряду с развитием и реализацией уже предпринятых Россией мер, можно сделать следующие предложения:

- рассмотреть возможность использования инструмента налоговой амнистии офшорных капиталов;
- рассмотреть возможность и целесообразность введения налога Тобина;
- расширить возможности стимулирования инвестиционной деятельности в России за счет включения территорий в перечень туристско-рекреационных особых экономических зон (кластеров) (например, Республику Крым), промышленно-производственных и технико-внедренческих ОЭЗ, к которым применяется льготный режим налогообложения;
- расширить перечень территорий, где реализуются региональные инвестиционные проекты, к участникам которых применяется льготный режим налогообложения, в целях стимулирования инвестиционной активности и развития производств на данной территории.

Литература

1. Проект федерального закона «О внесении изменений в части первую и вторую Налогового кодекса Российской Федерации (в части налогообложения прибыли контролируемых иностранных компаний и повышения эффективности налогового администрирования иностранных организаций)». URL: www.minfin.ru.
2. Хейфец Б.А. Деофшоризация российской экономики: возможности и пределы. М.: Институт экономики РАН, 2013.
3. Захаров А.С. Новый курс: как государство будет выводить бизнес из офшоров в 2014 году // Forbes Russia, 27.12.2013.
4. Коммюнике по итогам Восьмого заседания Международного форума по налоговому администрированию ОЭСР Паскаля Сен-Амана от 16 мая 2013 г. перед Восьмым заседанием Форума по налоговому администрированию ОЭСР в Москве.
5. Сайт ОЭСР. URL: www.oecd.org.

УДК 336.22

Налоговое регулирование деятельности транснациональных корпораций

В статье отражены различные подходы к определению понятия «транснациональные корпорации» и их роли в мировой экономике. Выявлены основные проблемы правового регулирования. Раскрыты проблемы налогового регулирования и предложены пути их решения. Делается вывод об отсутствии международно-правового регулирования деятельности транснациональной корпорации.

Ключевые слова: транснациональные корпорации; материнская компания; налоги; внутренний рынок.

The paper describes various approaches to the definition of the term “transnational corporations” and the latter’s role in the world economy. The principal problems of legal regulation are revealed. Tax regulation problems are highlighted and solutions are suggested. It is concluded that the activity of a transnational corporation lacks an international legal regulation framework.

Keywords: transnational corporation; parent company; taxes; domestic market.



Засько Вадим Николаевич

*д-р экон. наук, профессор,
декан факультета «Налоги
и налогообложение»
Финансового университета
E-mail: taxdep@bk.ru*



Шакирова Джамия Юнусовна

*исполнительный директор
Центра налогового
администрирования
и финансового управления
РАНХиГС при Президенте РФ
E-mail: dhak@mail.ru*

Определение понятия «транснациональная корпорация»

Деятельность транснациональных корпораций (далее — ТНК) регулируется следующими документами:

- Руководством ОЭСР от 12 июня 1976 г. для многонациональных предприятий;
- Трехсторонней декларацией Международной организации труда от 16 ноября 1977 г. о принципах в отношении многонациональных предприятий и социальной политики;
- проектом Кодекса ООН о поведении ТНК 1983 г.;
- проектом Конвенции об ответственности ТНК и других коммерческих предприятий в отношении прав человека 2003 г.;
- Конвенцией о транснациональных корпорациях от 6 марта 1998 г.;
- Соглашением от 9 октября 1997 г. о регулировании социально-трудовых отношений в ТНК, действующих на территории государств — участников СНГ.

К организациям, созданным для исследования вопросов регулирования деятельности ТНК, относятся Центр ООН по транснациональным корпорациям, Комиссия ООН по ТНК, Отдел международных инвестиций, ТНК и технологии ЮНКТАД

Таблица 1

Научные подходы к определению понятия ТНК

Источник	Определение
Конвенция о ТНК от 6 марта 1998 г.	Юридическое лицо (совокупность юридических лиц): имеющее в собственности, хозяйственном ведении или оперативном управлении обособленное имущество на территориях двух и более сторон; образованное юридическими лицами двух и более сторон; зарегистрированное в качестве корпорации в соответствии с Конвенцией
J.H. Dunning	Предприятия, которые владеют или контролируют деятельность различного рода в двух и более странах. При этом владение и контроль осуществляются не только через прямые иностранные инвестиции, но и через создание альянсов (союзов) [1]
Б.З. Мильнер	Особый вид корпорации, переросшей национальные рамки и осуществляющей деятельность на мировом рынке через свои заграничные филиалы и дочерние общества. Это национальная компания с зарубежными активами, т.е. национальная по капиталу и контролю, но международная по сфере своей деятельности [2]
В.В. Грузенкин	Организованные и (или) контролируемые одним или несколькими лицами два и более самостоятельных хозяйствующих субъектов, связанных или не связанных между собой юридическими или иными отношениями, управляемых из одного центра с целью получения прибыли [3]
Л.А.Луцц	Конгломерат юридических лиц различной национальности, а с экономической точки зрения – вся эта группа (головная компания и ее дочерние компании) образует единое целое, единое «предприятие» [4]
О.В. Осипенко	Компании, связанные отношениями, основанными на классической субординационной зависимости в сфере корпоративного управления [5]
Дж. Маклин	Кластер юридически отдельных фирм, связанных управленческими отношениями [6]
ЮНКТАД (UNCTAD)	Инкорпорированная или неинкорпорированная компания, включающая материнскую компанию и ее зарубежные отделения – дочерние компании, ассоциированные компании и филиалы
МСФО (IFRS) 10	Материнское предприятие и его дочерние предприятия
Энциклопедический словарь экономики и права	Частное, государственное или смешанное предприятие, не зависимое от страны его происхождения и формы собственности на него, имеющее отделения в двух или более стран, которые функционируют в соответствии с системой принятия решений, позволяющей проводить согласованную политику и общую стратегию

(Конференция ООН по торговле и развитию — орган Генеральной Ассамблеи ООН), Комиссия по международным инвестициям и ТНК Совета по торговле и развитию ЮНКТАД и др.

Ввиду отсутствия нормативного определения понятия ТНК в *табл. 1* представлены его различные трактовки.

Руководство ОЭСР не содержит определения ТНК, однако подразумевает, что транснациональные корпорации обычно объединяют компании и другие лица, учрежденные более чем в одной стране и связанные таким образом, что они могут различными способами координировать свою деятельность.

В соответствии с п. 1 ст. 2 Конвенции о ТНК от 6 марта 1998 г. транснациональная корпорация включает различные транснациональные структуры, в том числе финансово-промышленные группы, компании, концерны, холдинги, совместные

предприятия, акционерные общества с иностранным участием и т.п.

Как юридическая структура ТНК представляет собой группу юридических лиц в виде материнской корпорации и подразделений (дочерних корпораций, аффилированных и ассоциированных лиц), созданных в различных национальных юрисдикциях во всех возможных формах и привязанных (находящихся в зависимости) к материнской корпорации любыми из возможных правовых инструментов частного права (корпоративные или коммерческие связи). На основании вышеизложенного можно сделать вывод об отсутствии единого понимания сущности ТНК.

Роль ТНК в мировой экономике

Роль ТНК в мировом сообществе за последние десятилетия значительно выросла.

Таблица 2

Транснациональные корпорации, занимающие лидирующее положение на мировом рынке

№	Компания	Выручка (млн долл. США)	Прибыль (млн долл. США)
1	Wal-Mart Stores	421,849	16,389
2	Royal Dutch Shell	378,152	20,127
3	Exxon Mobil	354,674	30,460
4	BP	308,928	-3,719
5	Sinopec Group	273,422	7,629
6	China National Petroleum	240,192	14,367
7	State Grid	226,294	4,556
8	Toyota Motor	221,760	4,766
9	Japan Post Holdings	203,958	4,891
10	Chevron	196,337	19,024
11	Total	186,055	14,001
12	ConocoPhillips	184,966	11,358
13	Volkswagen	168,041	9,053
14	AXA	162,236	3,641
15	Fannie Mae	153,825	-14,014
16	General Electric	151,628	11,644
17	ING Group	147,052	3,678

Так, ТНК вносят вклад в развитие инвестиционной среды и влияют на политические, финансовые, экономические и социальные процессы в стране пребывания. По данным *UNCTAD*, объем наличных в распоряжении 100 крупнейших транснациональных корпораций достиг 5 трлн долл. США, из которых 0,5 трлн долл. могло бы быть инвестировано.

ТНК характеризуются отраслевой направленностью, наличием современных технологий.

На предприятиях ТНК работают примерно 10% всех занятых в несельскохозяйственном производстве (из них почти 60% работают в материнских компаниях, 40% — в дочерних подразделениях).

Активно участвуя на рынке, они могут вытеснить отечественных производителей и стать монополистами, что негативно скажется на развитии соответствующей отрасли в принимающем государстве.

Являясь транснациональными центрами, ТНК влияют на мировую экономику. По оценке некоторых экспертов, ТНК осуществляют более половины мирового внешнеторгового оборота. На долю ТНК приходится свыше 80% торговли современными технологиями. Образуя единую сеть, транснациональный капитал владеет 1/3 всех производственных фондов и производит почти половину общепланетарного продукта. ТНК контролируют до 90% вывоза капитала. Совокупные валютные резервы транснациональных компаний в пять–шесть раз превосходят резервы центральных банков всех стран мира.

Анализ состояния современной экономики позволяет сделать вывод, что рост влияния ТНК будет продолжаться. В течение обозримого времени можно ожидать дальнейшей экономической концентрации капитала в ТНК, роста их рыночной силы, экономического и политического влияния. Можно ожидать, что ТНК станут конкурировать

Таблица 3

«Налоговые гавани», по данным компаний Nexus, Amond & Smith

Компания	Сумма дохода, £	Налог, £	Эффективная ставка, %
Starbucks	398 000 000	0	0
Amazon	3 300 000 000	1 800 000	0,0545
Apple	10 000 000 000	11 400 000	0,114
Facebook	175 000 000	238 000	0,136
Google	2 600 000 000	6 000 000	0,23
EADS	3 000 000 000	10 500 000	0,35
IBM	3 800 000 000	21 700 000	0,57

с государствами и даже добиваться статуса субъектов международного права.

Характеристика ТНК

ТНК используют финансовые, природные, трудовые, интеллектуальные ресурсы страны происхождения и принимающих стран, активно пользуются рынками этих стран для реализации своей продукции (работ, услуг) и при этом в большинстве случаев организуют отток капиталов из этих стран в безналоговые территории, сводя к минимуму налоговые отчисления.

Как форма международного предпринимательства (бизнеса) ТНК — это способ ведения бизнеса, основывающийся на международном производстве прибавочной стоимости и реализации ее в прибыль на мировых рынках в форме вывоза товара и (или) капитала.

ТНК сегодня — это около 60 тыс. основных (материнских) компаний и более 500 тыс. их зарубежных филиалов и аффилированных (зависимых) компаний по всему миру.

Транснациональные корпорации, занимающие лидирующее положение на мировом рынке, представлены в *табл. 2* (по данным агентства *CNN* и журнала *Fortune* за 2011 г.) [7].

Суммы налогов, уплачиваемых ТНК, относительно их доходов крайне незначительны. До 80% доходов не облагаются налогами либо облагаются по фактической ставке до 5%. Иными словами, для ТНК характерен очень низкий относительный уровень налоговой нагрузки.

По данным *HM Revenue & Customs*, сумма недополученных налогов превысила 32 млрд фунтов стерлингов.

Налоговая политика ТНК

Финансовая политика ТНК определяет и особенности их налоговых концепций. Концептуально налоговая политика и налоговое планирование ТНК заключаются в распределении налоговой нагрузки между страной происхождения, принимающими странами и специфическими «налоговыми гаванями» (*табл. 3*).

Анализ состояния современной экономики позволяет сделать вывод, что рост влияния ТНК будет продолжаться. В течение обозримого времени можно ожидать дальнейшей экономической концентрации капитала в ТНК, роста их рыночной силы, экономического и политического влияния

Основным инструментом налоговой политики ТНК является их внутренний рынок [8], который может быть создан в любой международной структуре, включающей множество юридических лиц. Хозяйственные операции, формально являющиеся рыночными (и осуществляемые по договорам купли-продажи, поставки и т.п.), фактически представляют собой перемещение денежных средств и услуг в пределах одной контролируемой группы компаний [9].

ТНК показывает, что эти корпорации, используя собственную транснациональную структуру

Таблица 4

Самые популярные юрисдикции для создания компаний у отечественного бизнеса

Юрисдикция	Тип компании	Минимальные платежи в бюджет (не включая налоги)	Налогообложение иностранного дохода	Возможность использования договоров об избежании двойного налогообложения	Минимальный оплаченный уставной фонд	Объявленный уставной фонд	Минимальное количество директоров	Составление бухгалтерской отчетности	Прохождение аудита	Подача бухгалтерской отчетности в гос.органы	Подача годового нефинансового отчета
Белиз	Компания международного бизнеса	\$100	Нулевое	–	\$1	\$50 тыс.	1	+	–	–	–
Британские Виргинские острова	Компания международного бизнеса	\$300	Нулевое	–	\$1	\$50 тыс.	1	+	–	–	–
О. Джерси	Освобожденная	GBR 600	Нулевое	–	GBP 1	GBP 10 тыс.	2	+	–	–	+
Кипр	Компания международного бизнеса	–	10%	+	5000 кипрских фунтов	5000 кипрских фунтов	1	+	+	+	+
Люксембург	Холдинг	0,2% размера уставного фонда	Нулевое	В некоторых случаях	EUR 31 тыс.	EUR 31 тыс.	3	+	+	+	+
Нидерланды	Общество с ограниченной ответственностью	NLG 333	36%	+	EUR 18 тыс.	EUR 40 тыс.	1	+	+	+	–
Панама	Нерезидентная	\$150	Нулевое	–	\$1	\$10 тыс.	3	+	–	–	–
Сейшельские острова	Компания международного бизнеса	\$100	Нулевое	–	\$1	\$5 тыс.	1	+	–	–	–

и особенности национального законодательства стран своего присутствия, формируют внутригрупповой рынок, позволяющий им успешно маневрировать ресурсами, в первую очередь финансами, с целью перераспределения капиталов и налоговой нагрузки между тремя основными зонами деятельности ТНК — страной происхождения, принимающими странами и «налоговыми гаванями».

При этом в зависимости от особенностей структуры собственности ТНК перераспределение финансов и налоговой нагрузки определяется двумя основными концепциями:

- перераспределение в пользу страны происхождения (характерно для ТНК с государственным

участием и ТНК, тесно связанных с государством страны происхождения);

- перераспределение в пользу «налоговых гаваней» (характерно для ТНК с независимым частным капиталом).

Во-первых, ТНК умело пользуются тем, что налоговые системы носят исключительно национальный характер. Международное взаимодействие в этой сфере имеет несколько поверхностный и условный характер и осуществляется в основном при решении вопросов устранения двойного налогообложения и координации деятельности налоговых и правоохранительных органов. Международная налоговая система отсутствует в принципе.

Это позволяет ТНК выбирать удобную с точки зрения налогообложения юрисдикцию (табл. 4).

Во-вторых, ТНК выстраивает внутренний рынок на основе разветвленной и сквозной псевдорыночной контрактной системы, предполагающей отношения между подразделениями ТНК на основе договорных расчетов, что, в свою очередь, позволяет ТНК регулировать и устанавливать цены на этом внутреннем рынке, а также использовать различные формы сделок в целях перераспределения ресурсов и перенаправления финансовых потоков.

Основными механизмами этого внутреннего рынка, применяемыми ТНК, являются:

- трансфертное ценообразование;
- система кредитных инструментов и займов;
- распределение интеллектуальной собственности (плата за лицензии);
- специфические условия внутригрупповых договоров поставки товаров и оказания услуг;
- использование «налоговых гаваней».

Практика показывает, что в настоящее время наиболее распространенным способом регулирования деятельности ТНК являются соглашения, заключаемые между принимающей страной и страной происхождения.

Сегодня ни одна страна не может претендовать на полный контроль за деятельностью ТНК в целом. Таким образом, очевидно, что эффективное управление деятельностью транснациональных корпораций требует совместных действий всех стран.

Анализ развития современной экономики показывает, что рост влияния ТНК будет продолжаться. В течение обозримого времени можно ожидать дальнейшей экономической концентрации в руках ТНК, роста их рыночной силы, экономического и политического влияния.

Предложения по решению проблем налогового регулирования ТНК

В первую очередь необходимы согласованные международные действия нескольких ведущих стран. Наиболее полезным было бы сотрудничество стран происхождения ТНК с крупнейшими принимающими странами. Если этого достичь не удастся, то полезными были бы объединение принимающих стран, выработка ими единой политики по отношению к ТНК и практическое сотрудничество на уровне законодателей, налоговых и правоохранительных органов.

Необходимо дать определение и установить процедуру международной регистрации ТНК, что позволит государствам определить круг лиц, входящих в транснациональную группу. При этом следует предусмотреть солидарную ответственность всех лиц, входящих в транснациональную корпорацию.

В отношении практических мер в рамках национальных правовых систем, в частности в России, представляется целесообразным выделить ТНК и их подразделения в особую группу налогоплательщиков с особым режимом налогообложения.

Концептуально налоговая политика и налоговое планирование ТНК заключаются в распределении налоговой нагрузки между страной происхождения, принимающими странами и специфическими «налоговыми гаванями»

Говоря о конкретных мерах по усилению контроля за налогообложением ТНК, следует отметить, что такие меры должны в первую очередь сводить к минимуму или полностью нейтрализовать методы оптимизации налогообложения, используемые ТНК, и преимущества внутреннего рынка ТНК и международного характера их операций, а именно: полностью устранить все налоговые преимущества от использования тех или иных налоговых юрисдикций, а также от возможности оперативно перемещать денежные средства за рубеж.

Прежде всего необходимо усиление и повышение качества налогового контроля в отношении всех видов ТНК. В этих целях разумным видится отнесение ТНК к особому виду налогоплательщика и их учет в специализированных налоговых органах — по аналогии с инспекциями ФНС РФ по крупнейшим налогоплательщикам, с предъявлением особых требований по налоговому учету и контролю.

При этом представляется, что ТНК, страной происхождения которых является Россия, следует обязывать консолидировать объекты налогообложения по всем зарубежным подразделениям в России, например путем принудительного создания консолидированного налогоплательщика (ссылка на ст. 25.1 и главу 3.1 НК РФ) и/или внесения

в налоговое законодательство положений о расширении налоговой юрисдикции России в отношении всех доходов и иных применимых объектов налогообложения, получаемых подразделениями российской ТНК за рубежом.

В отношении ТНК, для которых Россия является принимающей страной, представляется целесообразным также выделить дочерние предприятия ТНК в особый вид налогоплательщика (по аналогии с крупнейшими налогоплательщиками) и установить для них особый налоговый режим. В данном случае вполне достаточными являются уже существующие способы налогообложения. Единственное требование к такому налоговому режиму заключается в том, что он должен предотвращать или делать бессмысленными методы оптимизации налогообложения, применяемые ТНК.

Эти методы основываются на перераспределении прибылей за счет внутреннего рынка, трансфертного ценообразования, «налоговых гаваней» и других рассмотренных инструментов.

В налогообложении ТНК необходимо отойти от принципа налогообложения бухгалтерской прибыли или оборота. В этом случае наиболее удачным способом налогообложения является единый налог на вмененный доход.

Учитывая естественное отличие ТНК от субъектов малого предпринимательства, возможна модификация или разработка специального единого налога на вмененный доход для них. В частности, критерии оценки бизнеса и ставки могут разрабатываться индивидуально для каждой ТНК или даже для каждого дочернего предприятия ТНК.

В совокупности со специализированным налоговым учетом данная система в полной мере позволит ограничить применение всех методов «оптимизации» налогообложения и перераспределения прибыли, используемые ТНК.

Если этого достичь не удастся, то полезными были бы объединение принимающих стран, выработка ими единой политики по отношению к ТНК и практическое сотрудничество на уровне законодателей, налоговых и правоохранительных органов.

В перспективах развития планируется введение для транснациональных корпораций, таких как *Amazon, Apple, Google*, уплаты местных налогов на любую прибыль от продаж, проводимых в стране.

ОЭСР предлагает заставить корпорации раскрывать налоговым органам разбивку прибыли, продаж и налогов по странам, установить жесткие правила, которые позволят блокировать перевод

нематериальных активов высокой стоимости в налоговые офшоры, мало или совсем не связанные с деловой активностью; ужесточить требования к открытию зарубежных филиалов транснациональными корпорациями; скорректировать законодательство для нейтрализации налоговых преимуществ сложных финансовых инструментов, в том числе гибридного капитала, отчислений на выплаты процентов [10].

Таким образом, в настоящее время отсутствует необходимое международно-правовое регулирование деятельности ТНК, а вопросы налогообложения требуют дальнейших доработок и совершенствования.

Литература

1. Dunning J.H. The Nature of Transnational Corporations and Their Activities // *Transnational Corporations and World Development*. L., 1996. P. 27.
2. Мильнер Б.З. Теория организации. М.: Инфра-М, 2000. С. 105.
3. Грузенкин В.В. Как разные типы российских владельцев организуют свой бизнес и как построить систему владения бизнесом в группе. М.: Центр инновационных решений для владельцев бизнеса London Bridge, 2012.
4. Лунц Л.А. Многонациональные предприятия капиталистических стран в аспекте международного частного права // *Советское государство и право*. 1976. № 5. С. 123.
5. Осипенко О.В. Российские холдинги. Экспертные проблемы формирования и обеспечения развития. М.: Статут, 2008.
6. *Business Groups: Between Market and Firm* / By James R. Maclean. 2005. October 14; accessed 2006. May 6.
7. URL: http://money.cnn.com/magazines/fortune/global500/2011/full_list (дата обращения: 30.11.2013).
8. Владимирова И.Г. Компании будущего: Организационный аспект // *Менеджмент в России и за рубежом*. 1999. № 2. С. 59–60.
9. Кругман П., Обстфельд М. *Международная экономика: Теория и политика* / пер. с англ. М.: Экономический факультет МГУ, ЮНИТИ, 1997. С. 157.
10. URL: <http://www.vedomosti.ru/finance/news/14380861/oesr-zolotoj-vek-principa-my-nigde-ne-platim-nalogi#ixzz2m9EO2iOm> (дата обращения: 30.11.2013).

УДК 336.02

Сравнительный анализ режимов налоговой консолидации России и зарубежных стран

В статье рассматриваются особенности российского и зарубежных режимов налоговой консолидации. В результате проведенного анализа выявлены сходства и различия российского и зарубежных режимов налоговой консолидации, сделан вывод о возможности использования зарубежного опыта в качестве основы для возможных направлений развития и совершенствования налогообложения консолидированных групп в России.

Ключевые слова: консолидированное налогообложение; налоговая консолидация; консолидированная группа налогоплательщиков; группа компаний.

The paper is focused on specific features of the Russian and foreign tax consolidation regimes. The research has revealed similarities and differences existing in the Russian and foreign tax consolidation regimes, and a conclusion has been made that the foreign experience may be used as the basis for future strategies of development and improvement of the consolidated group taxation in Russia.

Keywords: consolidated taxation; tax consolidation; consolidated group of taxpayers; company group.



Смирнов Денис Александрович
д-р экон. наук, профессор
кафедры «Налоги
и налогообложение»
Финансового университета
E-mail: DASmirnov@fa.ru



Бабенко Дмитрий Александрович
аспирант кафедры «Налоги
и налогообложение»
Финансового университета
E-mail: babenko.dmitry@gmail.com

Введение в российскую налоговую практику концепции консолидированной группы налогоплательщиков (далее — КГН, группа) является одним из наиболее значимых изменений, внесенных в российское налоговое законодательство за последние годы.

Мировая практика консолидированного налогообложения имеет значительно более длительную историю по сравнению с российской. За более чем столетний период развития практики применения специальных режимов налогообложения для групп компаний накоплен значительный опыт, который может быть использован в качестве основы для совершенствования российской практики. С этой точки зрения практический интерес представляют режимы налогообложения групп компаний развитых стран, понимание специфики которых позволяет определить потенциальные пути развития налогообложения консолидированных групп налогоплательщиков в России.

Для определения общих принципов построения КГН проведен сравнительный анализ особенностей консолидированного налогообложения прибыли в России и пяти зарубежных странах (США, Германия, Нидерланды, Франция, Япония),

Таблица

Критерий долевого участия материнской компании в капитале дочерних компаний

Страна	Минимальный порог долевого участия, %
Япония	100
Нидерланды	95
Франция	95
США	80
Германия	50

Примечание. Составлено авторами на основе данных отчета PWC Worldwide Tax Summaries – Corporate Taxes 2012/13. URL: <http://www.pwc.com/taxsummaries> (дата обращения: 01.05.2013).

законодательством которых предусмотрена возможность формирования группы компаний для целей исчисления и уплаты корпоративного налога на прибыль.

Способ применения режима налоговой консолидации

Во всех исследуемых иностранных юрисдикциях установлен добровольный принцип применения режимов налоговой консолидации, что позволяет компаниям самостоятельно принимать решение о целесообразности их использования. Законодательство некоторых стран предусматривает минимальный срок применения режима налоговой консолидации. В Германии [1, р. 94] и Франции [2, р. 126] группа компаний для целей налогообложения формируется на срок не менее 5 лет.

В соответствии с российским законодательством компании сами решают, применять данный режим или нет, что следует из определения КГН, приведенного в ст. 25.1 Налогового кодекса Российской Федерации (далее — НК РФ), а в ст. 25.2 настоящего Кодекса установлен минимальный срок, на которой может создаваться КГН, — не менее 2 лет.

Требования к участникам группы

По общему правилу во всех рассматриваемых иностранных юрисдикциях исполнять роль *материнской компании* в КГН должна организация, созданная в соответствии с законодательством страны, согласно которому создается КГН. В Нидерландах [3, р. 105] и Германии [1, р. 94] материнской компанией также может стать иностранное юридическое лицо в случае, если оно является резидентом госу-

дарства, с которым заключен договор об избежании двойного налогообложения, и оно осуществляет деятельность через постоянное представительство в стране, где создается КГН.

Основным критерием, определяющим возможность участия *дочерних компаний* в КГН, является выполнение требования, предъявляемого к уровню долевого участия материнской компании, установленного в виде порогового значения в процентах. В рассматриваемых иностранных юрисдикциях значения данного критерия варьируют от 50 до 100% прямого или косвенного участия (*таблица*).

Как и материнские компании, дочерние компании должны быть по общему правилу резидентами той страны, в которой создается КГН. Исключения для иностранных дочерних компаний составляют законодательства Франции [2, р. 126] и Нидерландов [3, р. 105], которые позволяют иностранным компаниям войти в группу, если они, во-первых, являются резидентами стран ЕС, Исландии или Норвегии (для Франции) либо страной, с которой заключен договор об избежании двойного налогообложения (для Нидерландов), и, во-вторых, осуществляют свою деятельность через постоянное представительство.

В Японии [3, р. 968] в группу могут входить только японские дочерние компании.

В США КГН может состоять из американских корпораций, за исключением организаций, освобожденных от обложения корпоративным подоходным налогом, и организаций, имеющих особый порядок налогообложения (страховые компании, инвестиционные фонды и др.), а также иностранных дочерних компаний, являющихся

резидентами Канады или Мексики, в которых американская компания имеет стопроцентное прямое или косвенное участие [4, р. 147].

Согласно ст. 25.2 НК РФ участниками КГН могут быть только российские организации. При этом в группу могут войти дочерние компании, доля непосредственного и (или) косвенного участия основного общества в которых составляет не менее 90%. Законодательством предусмотрен ряд ограничений, связанных со статусом и особенностями деятельности потенциальных участников КГН.

Помимо ограничений, касающихся состава участников КГН, главой 3.1 НК РФ предусмотрены требования к сумме уплаченных всеми участниками КГН федеральных налогов, объему выручки и размеру активов, которые установлены на уровне, значительно превышающем уровень, предусмотренный для отнесения компаний к категории крупнейших налогоплательщиков федерального уровня.

Определение налоговой базы группы

Во Франции [2, р. 127], Японии [5, р. 64], США [4, р. 148] и Германии [1, р. 95] определение совокупной налоговой базы начинается с расчета каждым участником собственной налоговой базы, передающего материнской компании, которая, суммируя полученные положительные (прибыли) и отрицательные (убытки) величины, определяет общую налоговую базу КГН. Таким образом, при наличии убыточных компаний в группе происходит зачет убытков одних участников за счет прибыли других уже в текущем периоде без переноса на будущее.

В Нидерландах [3, р. 106] закреплен иной подход к определению общей налоговой базы КГН. Так, группа, создаваемая для целей налогообложения, рассматривается как «единый субъект», и все дочерние компании, несмотря на наличие статуса самостоятельного юридического лица, признаются структурными подразделениями материнской компании. С момента создания группы все имущество и обязательства дочерних компаний переходят к материнской компании, а все операции, совершаемые дочерними компаниями, для целей налогообложения рассматриваются как операции, совершаемые материнской компанией.

В России каждый участник КГН ведет налоговый учет на индивидуальной основе и самостоятельно рассчитывает доходы и расходы по общим правилам (ст. 278.1 и 321.2 НК РФ). Ответственный участник на основании полученных от других участников данных рассчитывает

консолидированную налоговую базу, определяемую как разница сумм всех доходов и расходов участников КГН. Данный механизм применяется в отношении налоговой базы, облагаемой по основной ставке 20%. В отношении доходов, облагаемых по иным ставкам, участники КГН определяют налоговую базу самостоятельно.

Налогообложение внутригрупповых операций

Режимы налоговой консолидации во Франции [2, р. 127], Японии [5, р. 64] и США [4, р. 151] предусматривают исключение доходов и расходов по внутригрупповым операциям при исчислении налогооблагаемой базы. При этом результат операций не учитывается до наступления любого из следующих событий:

- имущество, переданное в результате внутригрупповой операции, реализуется стороне, не являющейся участником КГН;
- одна из компаний, участвовавших во внутригрупповой операции по передаче имущества, выходит из состава группы.

При наступлении одного из указанных событий доход, полученный ранее при осуществлении внутригрупповой сделки, должен быть восстановлен и учтен при налогообложении.

В Германии [1, р. 96] не предусмотрено освобождение от налогообложения по внутригрупповым операциям, за исключением выплаты дивидендов между участниками группы или признания доходов в виде прироста капитала, возникающего при реализации долей дочерних компаний.

В Нидерландах [3, р. 106] доходы и расходы по внутригрупповым операциям не учитываются при определении налоговой базы КГН. И это является логичным следствием того, что для целей налогообложения группа признается единым налогооблагаемым субъектом, а дочерние компании рассматриваются в качестве подразделений материнской компании.

Российское законодательство не содержит специальных норм, предусматривающих особый порядок налогообложения операций, осуществляемых между участниками одной группы.

Признание убытков, возникших до начала применения режима налоговой консолидации

Законодательства Франции [2, р. 127], США [4, р. 149] и Нидерландов [3, р. 106] позволяют участни-

кам КГН учитывать убытки, возникшие до консолидации. Однако они учитываются только получившим его участником при определении им собственной налоговой базы, передаваемой затем материнской компании для определения общей налоговой базы группы.

В Японии [5, р. 64] до 2010 г. предконсолидационные убытки не могли учитываться компаниями в период применения налоговой консолидации. Однако с 2010 г. вступили в силу поправки, отменившие данное ограничение и позволившие участникам группы учитывать убытки, возникшие до консолидации, в порядке, аналогичном действующему во Франции, США и Нидерландах.

В отличие от других стран, законодательство Германии [1, р. 96] не допускает принятие предконсолидационных убытков, сумма которых не может быть использована участником, имеющим накопленный убыток, до момента его выхода из группы либо ее ликвидации.

В отношении убытков, возникших у участников консолидированной группы до вступления ими в группу, российским законодательством установлен порядок, схожий с правилами, применяемыми в Германии. Согласно п. 6 ст. 278.1 НК РФ не допускается суммирование убытков участников КГН, понесенных ими до вхождения в состав этой группы, с консолидированной налоговой базой. Данные убытки участник может использовать только после выхода из состава группы либо ее ликвидации (п. 6 ст. 283 НК РФ).

Признание убытков, возникших в течение применения режима налоговой консолидации, при выходе участника из группы или ее ликвидации

На практике могут возникать случаи, когда после возникновения группового убытка один из участников выходит из КГН либо вся группа ликвидируется, в связи чем возникает вопрос о том, каким образом может быть использована оставшаяся неиспользованная часть убытка, возникшего в период консолидации.

В зарубежной практике сложились два основных подхода в решении данного вопроса.

В соответствии с первым подходом (*stay-with-the-group approach*) при выходе одного из участников из КГН убытки, возникшие в период консолидации, остаются в группе и не распределяются в пользу участника, покидающего группу, даже

в случае, если неиспользованный убыток был частично сформирован самим участником в период его пребывания в КГН. В случае ликвидации КГН неиспользованная часть группового убытка остается с материнской компанией и может быть использована ею при подаче индивидуальной декларации за периоды после ликвидации группы. Данный подход применяется во Франции [2, р. 128], Германии [1, р. 95] и Нидерландах [6, р. 168].

Второй подход (*apportionment approach*), применяемый в США [6, р. 169] и Японии [6, р. 167], при выходе компании из группы предусматривает возможность передачи ей части группового убытка в той доле, в которой он был сформирован за счет данной компании в период консолидации. В случае ликвидации группы неиспользованный групповой убыток распределяется между участниками КГН пропорционально «вкладу» каждого в сумму сформированного убытка.

Российское законодательство содержит прямую норму, согласно которой организация, являвшаяся участником КГН, после выхода из состава группы либо ее ликвидации не вправе уменьшить налоговую базу текущего налогового периода на сумму убытка, полученного в период ее действия (п. 6 ст. 283 НК РФ). В части убытка, возникшего в период консолидации, установлено, что в случае, если консолидированная группа понесла убыток в предыдущем налоговом периоде (-ах), ответственный участник такой группы вправе уменьшить консолидированную налоговую базу текущего налогового периода на всю сумму убытка или на часть этой суммы. При этом каких-либо оговорок в части возможности использования ответственным участником убытка, сформированного за счет участника, вышедшего из состава КГН, законодательство не содержит.

Представление налоговой отчетности

Режимы налоговой консолидации всех анализируемых юрисдикций предусматривают представление материнской компанией общей налоговой декларации, в которой раскрываются общая налоговая база и сумма налога по группе. При этом если в Нидерландах [3, р. 107] и США [4, р. 152] дочерние компании освобождены от подачи налоговой отчетности, то во Франции [2, р. 130], Германии [1, р. 96] и Японии [5, р. 65] закон требует представления дочерними компаниями налоговых деклараций в общем порядке, где раскрывается размер налоговой базы переданной ими материнской компании.

В соответствии с российским законодательством составление и представление налоговой декларации по налогу на прибыль по КГН возложено на ответственного участника (подп. 3 п. 3 ст. 25.5, п. 8 ст. 289 НК РФ). При этом остальные участники группы освобождены от подачи деклараций, за исключением случая, если ими в отчетном или налоговом периоде были получены доходы, не включаемые в расчет консолидированной налоговой базы (доходы, облагаемые не по основной ставке 20%) (п. 7 ст. 289 НК РФ).

Уплата налога

Во всех рассматриваемых зарубежных режимах обязанность по расчету и уплате налога от имени всей КГН возложена на материнскую компанию.

Во Франции [2, р. 128], Германии [1, р. 94] и Нидерландах [3, р. 107] участники КГН вправе самостоятельно решить, каким образом распределять между собой расходы по уплате налога. В США [4, р. 153] порядок распределения суммы уплачиваемого налога может быть определен в специальном соглашении (*tax sharing agreement*). В отличие от других стран, в Японии [7, р. 45] законодательством предусмотрена специальная формула, в соответствии с которой участники группы обязаны распределять уплачиваемую группой сумму налога между собой.

По российским правилам налоговой консолидации в случае создания консолидированной группы обязанность по уплате налога и авансовых платежей по налогу на прибыль от имени всей группы возлагается на ответственного участника (подп. 2, п. 3, ст. 25.5, п. 2 ст. 286 НК РФ).

Российское законодательство не содержит условий, касающихся порядка распределения расходов на уплату налога между участниками КГН. Однако учитывая возможность включения в договор о создании КГН порядка исполнения обязанностей участниками группы, не предусмотренных законодательством (подп. 5 п. 2 ст. 25.3 НК РФ), участники группы вправе самостоятельно определить в договоре порядок внутренних взаиморасчетов, связанных с уплатой налога в бюджет.

Ответственность при неисполнении обязанности по уплате налога

В Германии [1, р. 96], Японии [5, р. 65] и Нидерландах [3, р. 107] участники КГН солидарно несут ответственность по всей сумме налога группы, а также по возникающим в связи с его неуплатой

суммам пени и штрафов. Во Франции [2, р. 128] все участники КГН несут солидарную ответственность по уплате налога и причитающимся суммам пени и штрафов, однако ответственность дочерних компаний при этом ограничена суммой налога, которую бы они заплатили, если бы не являлись участниками группы, т.е. рассчитанной исходя из их индивидуальной налоговой базы.

Как и в других странах, в США [4, р. 153] также предусмотрена солидарная ответственность всех компаний, являющихся частью группы. Однако существуют специальные правила, по которым при представлении первой консолидированной налоговой отчетности группа может выбрать один из методов распределения ответственности: пропорционально доле каждого участника в общей налоговой базе, пропорционально доле каждого участника в общей сумме налога или иным способом, предварительно согласованным со Службой внутренних доходов.

Согласно российскому налоговому законодательству, касающемуся исполнению обязанностей по уплате налога на прибыль, соответствующих пеней и штрафов, участники КГН солидарно несут субсидиарную ответственность. В случае неуплаты или неполной уплаты налога ответственным участником КГН налоговый орган вправе предъявить требование об исполнении обязанности, а следовательно, ответственности как ко всем участникам группы совместно, так и к любому из них в отдельности, полностью либо в части долга.

Выводы

На основании проведенного анализа можно сделать следующие выводы:

1) как и в других странах, в России закреплено добровольное применение режима налоговой консолидации;

2) порядок определения консолидированной налоговой базы российскими консолидированными группами соответствует широко распространенной в зарубежной практике концепции налоговой консолидации, предусматривающей расчет каждым участником КГН собственной налоговой базы и ее последующую передачу материнской компании для определения консолидированного результата;

3) как и в других странах, в России предусмотрены представление единой налоговой декларации и уплата налога материнской компанией (ответственным участником), а также закрепление за

всеми участниками солидарной ответственности по исполнению налоговых обязательств КГН.

Вместе с тем российское законодательство предусматривает значительные ограничения по использованию режима КГН, что существенно сужает возможности компаний по его применению по сравнению с большинством из рассмотренных зарубежных налоговых систем, в частности:

1) в КГН могут входить только российские компании, тогда как законодательство зарубежных стран в ряде случаев позволяет включать в группу иностранные компании, осуществляющие деятельность в данной стране через постоянные представительства;

2) для создания КГН компании должны соблюдать критерии, характеризующие размер деятельности группы (выручка, активы, уплаченные налоги), применение которых не выявлено ни в одной из анализируемых иностранных юрисдикций;

3) в отличие от российского законодательства, в большинстве зарубежных стран внутригрупповые операции либо полностью освобождены от налогообложения, либо для них предусмотрены отсрочки от уплаты налогов до момента выхода участника (-ов) из состава группы или момента вывода имущества за пределы КГН;

4) в большинстве стран допускается учет убытков, возникших у участников КГН до ее создания, а также распределение между участниками убытков, возникших в период консолидации, в случае ликвидации группы или выхода из ее состава одного из участников.

Таким образом, российский режим налоговой консолидации имеет как сходства, так и различия с режимами налогообложения групп компаний развитых стран. По мнению авторов, выявленные различия в первую очередь необходимо рассматривать в качестве потенциальных возможностей по дальнейшему развитию и совершенствованию российской практики налогообложения консолидированных групп.

Внедрение в России подходов, соответствующих накопленному в течение длительного времени мировому опыту консолидированного налогообложения, может способствовать решению важных задач по приближению российской налоговой системы к зарубежным стандартам и улучшению инвестиционного потенциала страны. Вместе с тем оценка целесообразности развития российского режима налоговой консолидации в соответствии

с подходами, сложившимися в зарубежной практике, не может быть проведена без учета специфики российской налоговой системы и особенностей действующего режима налоговой консолидации.

Литература

1. Perdelwitz A. Germany — Corporate Taxation. IBFD, Tax Research Platform: Country Analyses — Germany (Last Reviewed 01.12.2012). 132 p. URL: <http://online.ibfd.org/kbase> (дата обращения: 15.01.2013).
2. Robert E. France — Corporate Taxation. IBFD, Tax Research Platform: Country Analyses — France (Last Reviewed 01.09.2012). 179 p. URL: <http://online.ibfd.org/kbase> (дата обращения: 13.01.2013).
3. Offermanns R. Netherlands — Corporate Taxation. IBFD, Tax Research Platform: Country Analyses — Netherlands (Last Reviewed 01.09.2012). 142 p. URL: <http://online.ibfd.org/kbase> (дата обращения: 14.01.2013).
4. Rienstra J.G. United States — Corporate Taxation. IBFD, Tax Research Platform: Country Analyses — United States (Last Reviewed 24.05.2012). 251 p. URL: <http://online.ibfd.org/kbase> (дата обращения: 14.01.2013).
5. Roose E.N., Mizutani T., Tomita C. Japan — Corporate Taxation. IBFD, Tax Research Platform: Country Analyses — Japan (Last Reviewed 01.09.2012). 103 p. URL: <http://online.ibfd.org/kbase> (дата обращения: 15.01.2013).
6. Ting A. The Taxation of Corporate Groups Under Consolidation: An International Comparison. Cambridge University Press, 2012. 321 p.
7. Masui Y. International Fiscal Association 2004 Vienna Congress, General Report: Group Taxation. Cahier de droit fiscal international, Vol. 89b. Amsterdam: International Fiscal Association, 2004, pp. 21–67.
8. Гончаренко Л. И., Майбуров И. А., Иванов Ю. Б. Реформирование налоговой системы: обсуждение проблем и перспектив // Налоговая политика и практика. 2012. № 8. С. 10–12.
9. Новоселов К. В. Консолидированные группы налогоплательщиков. Кто они? // Налоговая политика и практика. 2012. № 1. С. 34–39.
10. Новоселов К. В. Консолидированные группы налогоплательщиков: исчисление и уплата налога на прибыль с 2012 года // Налоговая политика и практика. 2012. № 2. С. 31–35.

УДК 336.22

Налог на доходы физических лиц как инструмент реализации социальной политики государства

Проанализирована социальная роль налогов в общем и налога на доходы физических лиц (НДФЛ) в частности. Социальная роль НДФЛ рассмотрена на примере общетеоретических задач социальной политики и конкретных целей, установленных Концепцией долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 г. Предложены направления реформирования НДФЛ.

Ключевые слова: налог на доходы физических лиц; справедливость налогообложения; социальная политика; социальная роль налога.

The social role of taxes in general and the personal income tax (PIT) in particular has been analyzed. The social role of the PIT has been considered in the context of the general social policy theory and particular objectives set up by the Concept of the Long-Term Socio-Economic Development of the Russian Federation until 2020. Directions of the PIT reform have been suggested.

Keywords: personal income tax; tax equity; social policy; social role of a tax.



Изотова Ольга Игоревна

ведущий эксперт Банка России,
соискатель кафедры
«Налоги и налогообложение»
Финансового университета
E-mail: izotova.o87@gmail.com

Определение социальной роли налогообложения

Социальная роль налогообложения заключается в возможности воздействия посредством различных элементов налогов на социальные процессы, протекающие в обществе, с целью регулирования в нем социальной стабильности, которая невозможна без обеспечения справедливости налогообложения. Принцип справедливости — основополагающий принцип классической теории налогообложения — был впервые выдвинут А. Смитом в работе «Исследование о природе и причинах богатства народов»: «подданные государства должны по возможности соответственно своей способности и силам участво-

вать в содержании правительства, т.е. соответственно доходу, каким они пользуются под покровительством и защитой государства» [1]. Таким образом, справедливость налогообложения обеспечивается в случае соответствия размеров уплаченных налогов величине полученных доходов¹. Следовательно, если в государстве действует налоговая система, в которой в полной мере выполняется вышеуказанный принцип, значительная дифференциация общества по размерам доходов маловероятна. Уровень социального равенства и справедливости в определенной степени характеризуется уровнем экономического развития государства. Этот вывод подтверждает тот факт, что уровень жизни в странах с наиболее развитой экономикой всегда выше по сравнению с другими государствами. Степень дифференциации общества по размеру доходов характеризуется коэффициентом *Джинни*², который равен в отношении России по итогам 2012 г. 42%, в то время как в отношении развитых стран Европы — от 25 до 34%.

¹ В философии термин «справедливость» подразумевает требование соответствия между практической ролью человека и социальной ролью в обществе.

² Характеризует дифференциацию денежных доходов населения в виде степени отклонения фактического распределения доходов от абсолютно равного их распределения между жителями страны.

Функции системы управления социальной справедливостью

По мнению российских экономистов, система управления социальной справедливостью должна выполнять следующие функции:

- аналитическую (оценка и прогноз потенциальных угроз социальной справедливости);
- целеполагания (определение целей деятельности по управлению социальной справедливостью);
- организационную (осуществление мероприятий, направленных на достижение социальной справедливости) [2].

По нашему мнению, отдельные функции данной системы нуждаются в уточнении, в частности на этапе целеполагания необходимо предусмотреть постановку как долгосрочных, так и средне- и краткосрочных целей, а также выполнение задач, позволяющих достичь социальной справедливости в обществе. Данные цели и задачи могут определяться в процессе разработки основных направлений социальной и налоговой политики. При этом осуществление мероприятий, непосредственно связанных с налоговой политикой, должно предусматривать возможность изменения налоговых ставок, установление налоговых льгот и вычетов, налоговое администрирование, определение основных принципов, формирующих фискальную политику государства. В этой связи систему обеспечения справедливости налогообложения необходимо выделять как отдельную составную часть общего процесса обеспечения социальной справедливости.

Элементы подоходного налогообложения, обеспечивающие социальную справедливость в обществе

В соответствии с концепцией Ю.Д. Шмелева основными элементами подоходного налогообложения физических лиц, позволяющими достигать социальной справедливости, являются:

- освобождение от уплаты налога отдельных физических лиц;
- определение налоговой базы с учетом социальных, демографических, семейных и других факторов, характеризующих налогоплательщика;
- установление такой шкалы налогообложения, которая позволит учитывать не только различия в уровне доходов налогоплательщиков, но и их семейное положение, особенности общей социальной политики государства;
- возможность организации контроля за соответствием расходов уровню получаемых доходов [3].

По нашему мнению, принципу справедливости налогообложения противоречат следующие элементы НДФЛ:

- налогоплательщиками являются все физические лица, являющиеся налоговыми резидентами, без каких-либо исключений. По нашему мнению, полное освобождение от уплаты налога, например инвалидов, будет способствовать в определенной мере усилению социального эффекта НДФЛ, а многодетных родителей — реализации демографической политики государства и т.д.;

• существующий метод расчета налоговой базы в некоторой степени позволяет учитывать индивидуальные особенности налогоплательщика посредством установления налоговых вычетов, применяемых для уменьшения суммы налога, которая подлежит выплате за счет сумм платежей, направленных на образование, медицинское обслуживание, пенсионные накопления и т.д., а также для отдельных групп физических лиц, однако в настоящее время размеры вышеуказанных вычетов не всегда отражают потребности налогоплательщиков, так как не учитывают различия в уровнях цен в различных регионах, а также не предполагают индексацию с учетом инфляции;

- пропорциональная шкала налогообложения не позволяет учитывать разницу в размерах доходов налогоплательщиков и соответственно фактическую способность налогоплательщиков к уплате налога.

На основании вышеприведенного можно сделать вывод, что существующая система подоходного налогообложения физических лиц не создает условий для организации контроля за соответствием доходов налогоплательщика выплатам, которые он осуществляет в пользу государства. Такая система не способствует реализации регулирующей функции налога, не отвечает вышеуказанному принципу справедливости налогообложения, а также следующему принципу, провозглашенному в НК РФ: «при установлении налогов учитывается фактическая способность налогоплательщика к уплате налога» [4]. Таким образом, сложившаяся в России система налогообложения доходов физических лиц не способствует обеспечению социального равенства и справедливости в обществе.

Функции социальной политики государства

Россия является в соответствии со ст. 7 Конституции социальным государством. По нашему мнению, социальным называется государство, которое имеет политическую систему, подразумевающую регули-

рование экономики и направленную на обеспечение достойного уровня жизни всех без исключения представителей общества. Ввиду того что функции государства реализуются посредством мобилизуемых в его распоряжение доходов, полученным благодаря сбору налогов, налоговая политика имеет важное значение для реализации государством его социальных функций.

Основными функциями социальной политики государства являются:

- обеспечение социальной устойчивости, социальной безопасности общества;
- обеспечение политической устойчивости;
- обеспечение такого распределения власти, которое признавалось бы большинством справедливым;
- налаживание такой системы распределения экономических ресурсов и экономического эффекта, которая устраивала бы подавляющее большинство населения;
- обеспечение необходимого и достаточного уровня экологической безопасности;
- обеспечение необходимого и достаточного уровня социальной защищенности населения в целом и каждой из социальных групп.

В системе функций социальной политики НДФЛ играет главенствующую роль в реализации функции распределения экономических ресурсов, а также обеспечения социальной защищенности населения. Для решения задачи наиболее эффективного распределения экономических ресурсов государство устанавливает налоговые ставки и льготы по НДФЛ. Причем задача обеспечения социальной защищенности населения напрямую связана с мобилизацией достаточных средств для осуществления расходов, направленных на поддержку социально незащищенных россиян.

Анализ мнений различных экономистов показывает, что многие из них придерживались мнения о необходимости достижения социальной справедливости посредством использования прогрессивного налогообложения доходов физических лиц. Так, А. Смитом было провозглашено «золотое правило», которое гласит: с большего дохода — больший налог. В соответствии с теорией Д. Локка [5] налоговые системы стран с высокоразвитой экономикой характеризуются отсутствием прямого подоходного налогообложения, которое компенсируется эффективным прогрессивным налогообложением доходов. В слаборазвитых странах, наоборот, доходы, как правило, облагаются налогом по предельным налоговым

ставкам. Исходя из этой теории Россию можно отнести в настоящее время к числу стран со слаборазвитой экономикой.

В защиту прогрессивного налогообложения высказывался также В. Петти [6], который утверждал, что социальное равенство достижимо только в случае применения прогрессивного прямого налогообложения. Ученый также обращал внимание на тот факт, что недопустима излишняя прогрессивность прямого налогообложения, которая также подрывает основополагающие принципы социального равенства.

В начале XX в. российские экономисты А.А. Исаев, И.Х. Озеров, М.И. Соболев и др. доказали следующее: основным инструментом реализации регулирующей функции налогов является прямой подоходный налог, взимаемый по прогрессивной шкале и использующий не облагаемый налогом минимум доходов.

Опыт зарубежных стран с наиболее высоким уровнем жизни показывает, что для обеспечения принципа справедливости налогообложения в качестве инструмента перераспределения доходов используется прогрессивное налогообложение наряду с предоставлением налогоплательщикам возможности применения системы льгот.

По нашему мнению, справедливость налогообложения может быть обеспечена при условии, что имеется определенное равенство возможностей удовлетворения налогоплательщиками первостепенных потребностей и одновременно есть прямая корреляция между размерами уплачиваемых налогов и полученных доходов. В случае подоходного налога данное соответствие выполняется в наибольшей степени при организации прогрессивного налогообложения с установлением зависимости размеров налоговых ставок от общей суммы полученного за налоговый период дохода.

Реализация задач социальной политики с помощью НДФЛ

Концепцией долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 г., утвержденной распоряжением Правительства РФ от 17.11.2008 № 1662р (далее — Концепция), поставлены задачи государства в области социальной политики, которые могут выполняться в условиях российской экономики с помощью НДФЛ с учетом следующих предложений:

1) ввиду сокращения численности населения в Концепции обозначена задача преодоления

негативных демографических тенденций посредством стабилизации численности населения и создания условий для его роста, повышения качества жизни. По нашему мнению, для решения вышеуказанной задачи необходимо принять дополнительные меры по стимулированию рождаемости. Следует признать, что в настоящее время сохраняется тенденция увеличения налоговых вычетов на детей, а также предоставляются налоговые вычеты на лечение и обучение детей и близких родственников, но этого явно недостаточно. Работа по совершенствованию системы налоговых вычетов должна быть продолжена посредством усиления социальной направленности, например повышения их размеров в соответствии со средними расходами на содержание ребенка («потребительская корзина»), которые могут увеличиваться с возрастом ребенка;

2) одной из проблем в Концепции названо снижение доступности и качества медицинских и образовательных услуг. Для решения вышеуказанной проблемы необходимо увеличение расходования бюджетных средств на эти цели, что возможно, если увеличить налоговые ставки для налогоплательщиков, получающих доходы выше среднего. Кроме того, для повышения доступности рассматриваемых услуг можно увеличить размеры налоговых вычетов на лечение и обучение до размеров фактических затрат. Кроме того, целесообразным является предоставление налоговых вычетов по процентам, уплаченным за пользование образовательными кредитами в сумме фактических затрат;

3) одной из задач Концепции является преодоление проблемы бедности пенсионеров (повышение размеров пенсий до двух-трех прожиточных минимумов). С целью выполнения вышеуказанной задачи возможно изменение существующего механизма предоставления налоговых вычетов по взносам налогоплательщиков на добровольное пенсионное страхование. Например, в части превышения размеров взносов суммы, указанной в п. 2 ст. 219 НК РФ, возможно принятие дополнительных сумм взносов к вычету по процентным ставкам от суммы внесенных взносов, причем систему ставок с целью стимулирования вышеуказанных расходов целесообразно предусмотреть прогрессивной: с большего взноса — большая сумма к вычету;

4) в рассматриваемой автором Концепции неоднократно упоминаются проблемы социального

неравенства, региональной дифференциации, значительного расслоения населения по уровню доходов. Для достижения вышеперечисленных задач целесообразно установить прогрессивную шкалу налоговых ставок, предусматривающую снижение налоговой нагрузки на малообеспеченные слои населения и повышение нагрузки на высокообеспеченных налогоплательщиков;

5) с целью повышения качества жизни поставлена задача создания условий для устойчивого роста заработных плат. Для достижения этой цели возможно введение предельного размера годовых доходов, с которых работодателем выплачиваются страховые взносы во внебюджетные фонды. В указанном случае повышение заработной плат работников не повлечет повышение размеров выплат во внебюджетные фонды;

6) задачей Концепции является создание эффективной адресной поддержки лиц, относящихся к категории бедных, и предоставление социальных услуг для пожилых людей, инвалидов и детей. Реализация вышеуказанной задачи возможна при наличии дополнительных средств бюджета для финансирования адресной поддержки перечисленных лиц. Поступление дополнительных средств возможно в случае повышения налоговых ставок для лиц, получающих высокие доходы;

7) с помощью механизма подоходного налогообложения возможна также реализация поставленной в Концепции задачи реабилитации и социальной интеграции инвалидов путем освобождения указанных групп граждан полностью либо частично от уплаты НДФЛ.

Литература

1. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. М.: Эксмо, 2007. 960 с.
2. Кадис [Электронный ресурс]: правовой портал / 1997–2011. URL: <http://www.kadis.ru>. (дата обращения: 12.02.2013).
3. Шмелев Ю.Д. Концепция реформирования налоговой системы Российской Федерации, основанная на реализации принципа справедливости и социальной функции налогов: дис. ... д-ра экон. наук. М., 2008.
4. Налоговый кодекс Российской Федерации. М.: Эксмо, 2013. 784 с.
5. Локк Д. Сочинения в 3 томах. М.: Мысль, 1985. 1866 с.
6. Петти В. Трактат о налогах и сборах. М.: Ось-89. 112 с.

УДК 339.9

Членство России в ВТО и трансформирование правовой среды

Присоединение России к системе соглашений ВТО обуславливает необходимость преобразования правовой среды в целях поступательного развития предпринимательства, которое является основой для более глубокого интегрирования России в мировую экономику. Необходимая трансформация правового поля в связи с присоединением к ВТО обуславливает повышение ответственности бизнеса в части обеспечения корректности ведения и оформления предпринимательской деятельности, ее транспарентности, понятной и национальным, и зарубежным контрагентам.

Ключевые слова: Всемирная торговая организация; правовая среда; хозяйственная деятельность; предпринимательство; внешнеэкономическая деятельность; уровень интеграции в мировую экономику.

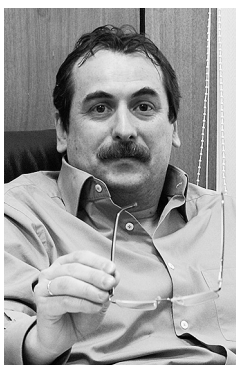
Russia's accession to the WTO agreements system necessitates transformation of the legal environment to enable progressive development of entrepreneurship, which is the basis for a deeper integration of Russia into the world economy. The required transformation of the legal framework in connection with the WTO accession leads to higher corporate responsibility in the part of ensuring proper arrangement and implementation of entrepreneurial activities as well as to their transparency for both national and foreign contractors.

Keywords: World Trade Organization; legal environment; economic activity; entrepreneurship; foreign economic activity; world economy integration level.



**Перская Виктория
Вадимовна**

*д-р экон. наук, профессор,
зам. директора Центра
исследований международных
экономических отношений
Финансового университета,
Заслуженный экономист РФ
E-mail: vprofessor7970@gmail.com*



**Васин Игорь
Анатольевич**

*председатель президиума
Первой городской коллегии
адвокатов г. Москвы
E-mail: pgka.msk@gmail.com*

Трансграничность хозяйственных операций как одна из составляющих предпринимательской деятельности в России

В связи с присоединением России к системе соглашений ВТО механизм регулирования хозяйственной деятельности и разрешения возникающих коллизий между субъектами хозяйственной деятельности (включая граждан, занимающихся предпринимательской деятельностью без образования юридического лица), а также возможных уголовно-процессуальных вопросов должен соответствовать добровольно принятым Российской Федерацией обязательствам перед международным сообществом.

Присоединение России к ВТО на первый взгляд влияет исключительно на регламентацию внешнеэкономической деятельности и не нацелено на трансформирование правового поля внутрихозяйственной деятельности и, тем более, на изменение ряда положений уголовно-процессуального права. Однако это не так.

Существующее в настоящее время российское правовое поле фактически сложилось на основе

европейской континентальной правовой системы XXVII в. Однако в тот период российское хозяйственное пространство было транспарентным для мирового сообщества и развивалось синхронно с трендами мировой экономики. С появлением в начале XX в. иного типа социально-экономических отношений на территории России, а затем и других стран (ныне стран-членов СНГ) во внешнеэкономической сфере стала проводиться политика автаркии¹, обусловившая длительную государственную монополию на внешнеэкономическую деятельность и осуществление валютных операций. В условиях автаркической модели реализации внешнеэкономической политики (т.е. при опоре лишь на собственные силы и доминировании политики государственного импорта) экспорт рассматривался исключительно как фактор, обеспечивающий получение доходов в валюте (в условиях неконвертируемости рубля) было упразднено понятие частной собственности, вместо которого стало применяться понятие личной собственности. В конечном счете было запрещено предпринимательство не только юридических лиц (за исключением уполномоченных государством), но и физических, а трансграничные операции (т.е. операции, совершаемые за пределами территории Российской Федерации) стали считаться преступлениями против государства и общества и сурово наказываться в соответствии с измененным в советское время Уголовным кодексом. Таким образом, любые действия со стороны так называемых цеховиков расценивались как уголовные преступления, а операции с валютными ценностями карались, вплоть до смертной казни.

Трансформирование социально-экономической модели и переход к рыночным хозяйственным отношениям обусловили развитие предпринимательства как экономического ресурса, которое в условиях рынка стало основным двигателем поступательного развития страны.

Иными словами, хозяйствующие субъекты получили свободу деятельности, включая возможность совершать трансграничные операции.

Проводимая трансформация правовой среды в России имела целью обеспечение сохранения основ континентального права, его развитие

¹ Термином «автаркия» обозначают экономику, ориентированную вовнутрь, на саму себя, на развитие без связей с другими странами. В этом плане автаркия — закрытая экономика, экономика, предполагающая абсолютный суверенитет.

и отвечала чаяниям юридических и физических лиц, занимающихся трансграничными операциями. Более того, были поставлены задачи по всемерному содействию развитию предпринимательства в стране, в том числе по активизации использования потенциала внешнеэкономических операций. И результаты не заставили себя долго ждать. Одним из основных показателей вовлеченности России в мировую экономику выступает уровень открытости экономики, измеряемый как соотношение внешнеторгового оборота к валовому внутреннему продукту. Для нашей экономики этот показатель в 2005–2008 гг. составлял более 46,2%, а в 2009–2010 гг. — 40–42% (в текущих ценах) [1]. Причем показатель такой открытости национальной экономики свидетельствует не столько о позитивности процесса развития национального хозяйства и его вовлеченности в мировую экономику, сколько об его зависимости от конъюнктуры мировых рынков, так как более 1/3 национального валового продукта формируется внешнеторговыми потоками, что недопустимо ни одной постиндустриальной страной (за исключением государств «Старой Европы» — ЕС-15, и то относимых к разряду малых стран).

Еще одним показателем, свидетельствующим об участии страны в мировой экономике, является соотношение экспорта к ВВП. Согласно данным за 2005–2008 гг. он составлял для России около 30,5%, в 2010 г. — 26,8% (в текущих ценах).

Внешняя торговля стала представлять собой важнейший фактор формирования ВВП страны, в том числе национального государственного бюджета. Так, доля таможенных платежей всех видов в формировании государственного бюджета страны составляла соответственно в 2005 г. — 24,5%; в 2006 г. — 26,9; в 2008 г. — 58,25; в 2009 г. — 52,4; в 2010 г. — 66,2%².

Таким образом, трансграничность хозяйственных операций стала одной из составляющих предпринимательской деятельности в России.

Вступление России в ВТО

После долгосрочных переговоров Россия вступила в ВТО, приняв на себя все обязательства, вытекающие из действующих соглашений. Следует отметить, что ВТО представляет собой международную экономическую организацию, регулиру-

² Рассчитано автором по данным ФТС и Росстата за соответствующие годы.

ющую международные хозяйственные отношения на многосторонней договорной основе. Присоединение к ВТО осуществляется государствами на добровольной основе, и вступающие в ВТО страны добровольно принимают на себя обязательства признавать и применять эти нормы, унифицируя для этой цели национальное правовое поле. В современных условиях торговая политика России должна быть единой на всей ее территории. При этом правовая среда предпринимательской деятельности должна быть транспарентной и предсказуемой как для национального субъекта хозяйственной деятельности, так и зарубежного контрагента.

Присоединение России к ВТО, как отмечают все эксперты-экономисты, должно быть использовано в реальной стратегии развития страны для повышения ее конкурентоспособности, решения задач национального экономического развития на базе правил и условий, принятых в мировой практике. Торговая политика стран-участниц ВТО подчиняется следующим принципам:

- свобода передвижения факторов производства;
- признание режима наибольшего благоприятствования на многосторонней основе;
- сочетание мер протекционизма и либерализации, но при условии обязательного соблюдения правовых процедур введения защитных для национальной экономики мер;
- формирование равных условий добросовестного конкурирования на национальных рынках и т.д.

При этом следует подчеркнуть, что ВТО основывается на прецедентном (англо-саксонском) праве, которое предполагает приоритет национальных правовых норм над международными.

Участие России в ВТО позволит обеспечить равный доступ на мировые рынки российской продукции второго передела наравне с зарубежными партнерами, используя правовые методы борьбы с недобросовестными конкурентами, иметь на постоянной многосторонней основе режим наибольшего благоприятствования со всеми странами-членами ВТО, т.е. пользоваться торговым режимом, при котором в системе таможенной очистки применяются базовые ставки таможенного тарифа, а следовательно, иметь долгосрочно предсказуемый характер торговых связей с партнерами. Кроме того, участие в ВТО дает нашей стране возможность участия на равных основаниях (а не в качестве наблюдателя)

в новых направлениях выработки единого механизма многостороннего регулирования *Доха-раунд*⁵ в следующих областях: экология, антимонопольное регулирование, конкуренция, инвестиционное сотрудничество (в развитие ТРИМС⁴) и др. Участие России в ВТО дает возможность сократить ежегодные потери (2–2,5 млрд долл. США) в связи с односторонним применением дискриминационных мер — заградительных, антидемпинговых, компенсационных пошлин, технических барьеров и пр. И, что особенно важно, унифицировать свое законодательство в соответствии с уложениями соглашения ВТО.

При этом следует подчеркнуть, что нельзя рассматривать ВТО исключительно с позиции регулирования торговой или инвестиционной деятельности на основе межгосударственной многосторонней договоренности. Согласно «Раунду развития»⁵ обязательства стран-членов ВТО должны быть расширены и включать:

- регулирование иностранных инвестиций (в части таможенного оформления реальных потоков товаров и услуг в счет инвестиций);
- ТРИПС — регулирование торговли и защиты прав интеллектуальной собственности;
- доступ на рынки несельскохозяйственных товаров;
- сельское хозяйство;
- услуги;
- охрану окружающей среды;
- либерализацию внешней торговли;
- унификацию процесса урегулирования торговых споров;
- региональные торговые группировки и уровень протекционизма и либерализации в них;
- антидемпинговые процедуры и меры по облегчению внешней торговли;

³ На англ. *Doha Round* — это текущие торговые переговоры вокруг ВТО, начавшиеся в ноябре 2001 г. по решению Конференции министров стран-членов ВТО с целью понижения торговых ограничений во всем мире, которые позволяют странам увеличивать объем внешнеторговой деятельности.

⁴ ТРИМС — соглашение по мероприятиям в области инвестиционной политики, имеющей отношение к торговле (от англ. *Agreement on Trade-Related Investment Measures*) — один из новых многосторонних документов, подписанных в ходе Уругвайского раунда переговоров в рамках Генерального соглашения по тарифам и торговле (ГАТТ).

⁵ Новый раунд многосторонних торговых переговоров, решение о котором было принято в ходе Четвертой Министерской конференции ВТО в Дохе (Катар) в ноябре 2001 г.

- прозрачность размещения государственных заказов, в том числе для целей импортозамещения и экспорта;
- конкурентную политику.

Вместе с тем нормы ВТО не учитывают согласованные международные нормы ООН и имеют приоритет в отношении национальных правовых установлений (в том числе по охране труда, минимальной зарплате, социальным, экологическим нормам и т. д.). Вступление в ВТО предполагает, что при коллизиях норм будут применяться нормы ВТО.

При этом в течение всего периода трансформационных преобразований для России складывается достаточно неблагоприятный инвестиционно-предпринимательский климат, не способствующий инвестированию со стороны как российских, так и зарубежных партнеров. Эксперты, включая участников Давосского экономического форума, указывают на высокую рисковость и непредсказуемость предпринимательской среды, на коррупционную емкость российской экономики в целом.

Трансформирование социально-экономической модели и переход к рыночным хозяйственным отношениям обусловили развитие предпринимательства как экономического ресурса, которое в условиях рынка стало основным двигателем поступательного развития страны

Главная причина, на наш взгляд, заключается в том, что российская судебно-правовая система расценивает обоснованность и правовую корректность, добросовестность (или справедливость конкурирования согласно нормам ВТО) деятельности предпринимателей исключительно на территории России, исключая трансграничность экономических операций, что позволяет недобросовестным предпринимателям использовать это обстоятельство в качестве инструмента отъема бизнеса у своих бывших контрагентов, способствует распространению коррупционности в правоохранительных органах, отрицательно влияет на

инвестиционно-предпринимательский климат страны в целом.

Последствия вступления России в ВТО

Взятые Россией обязательства, вытекающие из правовых документов ВТО, могут привести к гораздо более глубоким изменениям в национальном законодательстве, чем предполагалось ранее.

Членство России в ВТО означает принятие принципов, основанных на правовых документах данной организации, что потребует радикальной модернизации российского законодательства не только в сферах хозяйственной деятельности, но и в области уголовно-процессуальной оценки последствий действий предпринимателей для интересов страны и отдельных граждан. В частности, должны подвергнуться обновлению законы о государственном регулировании внешнеторговой деятельности, валютном регулировании, соглашения о разделе продукции закупках и поставках сельхозпродукции. Как следствие, изменения коснутся правового регулирования государственных закупок, защитных и антидемпинговых мер, субсидий и компенсационных пошлин. Это потребует гармонизации многих других сфер российского законодательства в течение пяти-семи лет. Кроме того, полагаем целесообразным внесение изменений в уголовно-процессуальную часть оценки деятельности предпринимателей исходя из положений законодательства о предпринимательской деятельности и действующей практики осуществления инвестиционно-предпринимательского бизнеса в странах — членах ВТО. При этом необходимо не столько ориентироваться на развивающиеся государства, сколько на страны, ставшие так называемыми донорами континентальной правовой системы для России XVII в. — Германию и Нидерланды. В противном случае инвестиционная среда в России будет крайне негативной с позиций инвестирования и останется источником коррупции для недобросовестных предпринимателей и чиновников.

Как показывает практика, присоединение России к ВТО непосредственным образом влияет на конкурентную среду — усиливает взаимосвязь и взаимодействие национальной экономики с мировой экономикой. При этом данное влияние не только позитивно, но и негативно.

Например, внешняя конкурентная среда не управляется и не регулируется с российской стороны, отечественные экспортеры (товаров, услуг,

финансов) сталкиваются с требованиями, предполагающими существенные дополнительные затраты, которые резко снижают их конкурентные возможности на международных рынках. В свою очередь, российская таможенная граница достаточно свободно преодолевается иностранными конкурентами. В результате происходит потеря отечественными компаниями национального рынка в значительной части секторов экономики (известный порог утраты суверенитета и экономической безопасности по различным видам деятельности составляет 20–30% импорта).

В этой связи в условиях России необходимо активизировать механизм нетарифного регулирования, в частности аккредитации, сертификации, а также применение финансовых, инвестиционных, экологических стандартов, лицензионных соглашений, которые активно применяются для защиты рынков в условиях ВТО.

Предложения по внесению изменений в правовые акты ВТО

Предложения по внесению изменений в правовые акты ВТО, которые имеют значение для российской законодательной и правоприменительной систем, можно сгруппировать следующим образом.

1. Правилами ВТО (соглашение по торговле и услугам ГАТС⁶) предусмотрен «тест на необходимость» для национальных законов. Национальные законы не могут «ограничивать торговлю более, чем необходимо». Трактует понятие «необходимость» и суд ВТО или комиссия ГАТС по урегулированию споров. Заседания суда и комиссии не публичны, а в качестве судей или экспертов могут заседать заинтересованные стороны. Иными словами, комиссия ГАТС по урегулированию споров обладает фактическим правом вето на решения парламента или правительства любой страны в части торгового регулирования.

2. Если государство заключило соглашение об облегчении торговли с одной страной, это соглашение должно действовать и по отношению к инвесторам других стран—членов ВТО.

3. Право ВТО — прецедентное (судебные решения основываются на уже принятых решениях). Так, чем больше решений было уже вынесено против жестких требований экологии и безопасности продуктов питания или жестких норм охраны

окружающей среды, тем больше аналогичных решений будет вынесено впоследствии. В этой связи в российской практике необходимо внести соответствующие корректировки в правовое, и в первую очередь техническое, регулирование оборота и производства продуктов питания, охраны окружающей среды, соответствующие национальным интересам нашей страны и обеспечивающим здоровье нации, сохранение и восстановление экологии. Полагаем также целесообразным восстановление действия ГОСТов в сфере производства продуктов питания, товаров широкого потребления, соблюдение которых может и должно быть обеспечено как российскими производителями, так и при импорте соответствующих товарных групп.

4. Решения суда утверждаются автоматически, если не высказано единогласного мнения об отказе в его утверждении. Иными словами, сторона, желающая заблокировать принятие решения, должна убедить все государства—члены ВТО (включая представителей противной стороны) в необходимости отказаться от его утверждения.

5. В случае если какая-либо сторона в ВТО обвиняет другую в применении дискриминационных норм, то свою правоту должен доказывать не обвинитель, а обвиняемый. Например, если Россия ограничивает импорт американского мяса, обработанного хлором или содержащего антибиотики, а США заявляют в ВТО протест, то именно Россия должна доказывать, что это мясо вредно.

6. Обязательства перед ВТО по дальнейшей либерализации условий торговли или по изменению уже принятых обязательств могут быть пересмотрены через три года после вступления в силу этих обязательств, и только после выплаты компенсаций за текущие и будущие убытки торговым партнерам, в случае если наносится экономический ущерб потенциальным контрагентам. Объем компенсаций определяет суд ВТО или назначаемый им орган по урегулированию споров, профильный по конкретным соглашениям.

Если не будет достигнуто соглашение о компенсациях или страна-ответчик не выполняет рекомендации по компенсациям, ВТО может разрешить стране-обвинителю приостановить действие ее уступок и обязательств по отношению к стране-ответчику.

Полагаем, что все последующие изменения условий по либерализации торговой политики должны быть поставлены в условия жесткого соответствия обеспечения реализации национальных

⁶ Генеральное соглашение по торговле услугами (англ. *General Agreement on Trade in Services*).

экономических интересов. В этой связи пугающим фактором выступает не столько угроза выплаты компенсаций, сколько возможный выигрыш от введения соответствующих инструментов, либерализующих или ужесточающих условия торговли. При этом обращаем внимание на то, что при либерализации торговой политики, как правило, имеет место возникновение ущерба у национальных производителей или потребителей, а при ужесточении ранее согласованного торгового режима ущерб наносится потенциальным или реальным иностранным контрагентам.

7. В настоящее время в мировой прессе появляются публикации, утверждающие, что максимальная санкция «симметричного отказа от уступок» стране-ответчику является недостаточной и в режим санкций следует ввести нормы принудительного изъятия утвержденных ВТО компенсаций в пользу страны-обвинителя в виде отчуждения зарубежных финансовых или иных активов страны-ответчика. Однако в ВТО эта идея поддержки пока не находит⁷.

Выводы

С учетом анализа особенностей правил мировой торговли, установленных ВТО, которые основаны на принципах недопущения дискриминации в отношении иностранных товаров, а также применения нетарифных барьеров, Россия должна проводить такую политику, чтобы никакие действия и решения, в том числе органов государственной власти, не создавали искусственные препятствия для внешнеэкономической деятельности российских хозяйствующих субъектов, в том числе без образования юридических лиц, при сохранении права на запрет хождения определенных товаров по соображениям публичного порядка или исходя из существенных интересов, касающихся безопасности населения страны. Инерционность развития современной правовой среды России представляет собой «удобную гавань» для использования уголовного законодательства в качестве инструмента передела собственности в бизнес-кругах и создает предпосылки коррупционного «соблазна» в правовой сфере. Необходима трансформация правового поля в связи с присоединением к ВТО, которая обусловит повышение ответственности бизне-

са в части корректности ведения и оформления предпринимательской деятельности, обеспечения ее транспарентности, воспринимаемой иностранными партнерами в привычном для них формате.

Непринятие соответствующих изменений российским законодательством способствует не только устойчивости тренда коррупционности национальной экономики, но и закреплению сложившейся специализации России в мировой экономике. В современных условиях это ее ориентирование на факторное разделение труда, т.е. обеспечение мировой экономики сырьевыми ресурсами, что в соответствии с международной практикой всегда сопровождается развитием коррупции и снижением интеллектуальной составляющей в национальном хозяйстве.

Политика, направленная на развитие промышленного сектора страны на основе перехода к инновационному сценарию, активизацию инвестиционной деятельности за счет внешних и внутренних источников, может быть успешной только при условии трансформирования правовой среды. Если же структура национального хозяйства России будет и далее развиваться по инерционному сценарию, то, несмотря на членство в ВТО, Россия будет по-прежнему оставаться только поставщиком на мировом рынке природных ресурсов.

Литература

1. Путин В.В. Демократия и качество государства // Коммерсант. 6 февр. 2012. <http://www.rosbalt.ru/main/2012/02/06/942076.html>.
2. Трофименко О.Ю. Механизм разрешения споров в ГАТТ/ВТО // Вестник СПбГУ. Сер.5. Вып.2. 2008.
3. Сафиуллин А.Р. Методология управления конкурентным преимуществами на мезоуровне / Монография. Казань: Изд-во КГУ. 2010. 256 с.
4. Перская В., Эскиндаров М. Точки сопряжения экономических стратегий развития государств—членов АТЭС и ШОС при переходе к многополярности. М.: Экономика, 2013. С. 388.
5. Абрамова М.А. К вопросу о введении мегарегулятора в России // Экономика. Налоги. Право. 2013. № 5.
6. URL: <http://www.indexmundi.com/facts/visualizations/gdp-composition-by-sector>.
7. URL: http://globalization.kof.ethz.ch/media/filer_public/2013/03/25/rankings_2013.pdf.

⁷ Выводы 1–7 подготовлены совместно с д-ром юрид. наук М.А. Рыльской в соответствии с НИР «Влияние членства России в ВТО на национальную конкурентоспособность». Финуниверситет, 2013 г.

УДК 347.73

О подходах к правовому определению денег в России и за рубежом

В статье рассматривается специфика отечественного осмысления и нормативного закрепления понятий «деньги», «денежные инструменты», «квазиденьги», «денежные суррогаты». Анализируется термин «электронные деньги» в законодательстве ЕС и государств-участников Единого экономического пространства в рамках ЕврАзЭС. Предлагаются меры по совершенствованию правового определения понятия «деньги» и смежных с ним понятий российского законодательства.

Ключевые слова: деньги; наличные деньги; безналичные деньги; электронные деньги; денежная эмиссия; финансовое право.

The paper describes the specifics of the domestic interpretation and normative consolidation of the terms “money”, «monetary instruments»; «quasi-money», «cash equivalents». The term «electronic money» («e-money», «e-cash») is analyzed in the legislations of the European Union and the Common Economic Space member countries within the EurAsEC. Improvements to the legal definition of the term «money» and related terms of the Russian legislation are proposed.

Keywords: money; cash; non-cash money; e-money; currency issue; financial law.



**Понаморенко Владислав
Евгеньевич**

канд. юрид. наук, доцент
кафедры «Денежно-кредитные
отношения и монетарная
политика»
Финансового университета
E-mail: vladpon@inbox.ru

Специфика отечественного подхода к определению денег

Вопросы правового определения денег и установления их экономической сути давно занимают умы и отечественных, и зарубежных исследователей, а именно:

- что является новыми формами денег, а что новыми способами их выражения и передачи;
- каково соотношение экономического и юридического понимания и определения денег;
- каково соотношение понятий «деньги» (*money*) и «законное средство платежа» (*legal tender*);

- являются ли безналичные деньги, во-первых, «деньгами» и, во-вторых, «законным средством платежа»;

- безналичные деньги представляют собой вещи или обязательства.

Следует отметить, что подходы отечественных ученых к проблематике правового определения денег существенно отличаются от мнений зарубежных специалистов.

Так, в зарубежных исследованиях активно обсуждаются вопросы эволюции форм и видов денег [1]. Кроме того, научный интерес вызывает не столько вещная либо обязательственная природа безналичных денег¹, сколько природа и законная сила наличных денег в виде банкнот². Кроме того, отдельными темами научных дискуссий являются

¹ Данное понятие стремительно поглощается понятием «электронные деньги».

² См., например: Francois Gianviti. Current Legal Aspects of Monetary Sovereignty / URL: <http://www.imf.org/external/np/leg/sem/2004/cdmfl/eng/gianvi.pdf> (дата обращения: 10.02.2014); Edwin Vieira, Jr. To Regulate The Value Of Money”: An Analysis Of The Power Of Government To Create And Set A Value On Money / URL: http://www.fame.org/HTM/Vieira_Edwin_To_Regulate_the_Value_of_Money_EV-006.HTM (дата обращения: 10.02.2014); Legal Aspects of the European system of Central Banks.— European Central Bank, 2005.

экономическая природа и правовые основы электронных (цифровых) денег.

В отличие от зарубежных ученых, российские специалисты разделяют финансово-правовой и гражданско-правовой аспекты проблематики денег и денежного оборота.

В последнее время в финансово-правовой науке выделяют совокупность норм под названием «денежное право», «право денежного обращения» или «эмиссионное право» [2–5], что отражает возросшее внимание научного сообщества к правовой проблематике денежного оборота.

Так, Л. Л. Арзуманова справедливо отмечает, что долгое время в юридической науке превалировал цивилистический подход³, который во многом был воспринят наукой финансового права и вызван недооценкой в советское время финансового права как отрасли, так и самой категории денег.

Большинство современных авторов, исследующих правовую категорию денег, исходят из сформулированного Л. А. Лунцем в монографии «Деньги и денежные обязательства. Юридическое исследование» (1927) постулата о невозможности дать единое юридическое определение денег.

Поскольку труд Л. А. Лунца большинством ученых признан наиболее капитальным исследованием правовой категории денег, он служит основой для развития научной системы, предполагающей наряду с невозможностью юридического определения денег необходимость заимствования их научного определения из понятийного аппарата экономической науки [3].

Особое внимание в юридической науке уделяется соотношению понятий «деньги», «наличные деньги», «безналичные деньги», «законные средства платежа».

Анализ цивилистических трудов, посвященных правовой квалификации безналичных денежных средств, в целом сводится к двум противоположным точкам зрения на правовую природу безналичных денег:

1) безналичные деньги — это особая форма денег, обладающих вещно-правовой природой (Л. Г. Ефимова, К. Трофимов, О. М. Олейник);

2) безналичные денежные средства представляют собой право требования клиента к банку, которое носит обязательственный характер (М. И. Брагинский, Е. А. Суханов, Л. А. Новоселова) [6].

Эти доктринальные воззрения соотнесем с позицией законодателя по данному вопросу.

В соответствии со ст. 27 Федерального закона от 10.07.2002 № 86-ФЗ «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)» (далее — Закон о Банке России) официальной денежной единицей (валютой) Российской Федерации является рубль, состоящий из 100 копеек. При этом введение на территории Российской Федерации других денежных единиц и выпуск денежных суррогатов запрещаются.

Статья 29 того же нормативного акта гласит: «Эмиссия наличных денег (банкнот и монет), организация их обращения и изъятия из обращения на территории Российской Федерации осуществляются исключительно Банком России. Банкноты (банковские билеты) и монета Банка России являются единственным законным средством наличного платежа на территории Российской Федерации. Их подделка и незаконное изготовление преследуются по закону».

Следует отметить, что, по нашему мнению, данная статья Закона о Банке России выглядит несколько противоречивой. Ее первая часть логически допускает, что, кроме эмиссии наличных денег, может происходить безналичная эмиссия, хотя прямо об этом не говорится. Вторая же часть фразы объявляет продукты наличной эмиссии — банкноты и монеты — единственным законным средством платежа, оставляя нам право делать вывод о том, что безналичные денежные средства таковыми не являются.

Данные определения представляются нам чрезмерно юридико-позитивистскими и не отражающими экономической сути денег. Кроме того, не решается вопрос о месте безналичных денег в денежной системе государства.

В отличие от российского законодательства, Закон Республики Казахстан от 29.06.1998 № 237-1 содержит понятие денег (хотя и чисто экономическое): «Деньги являются средством платежа и накопления и служат мерой стоимости. Деньги существуют в форме денежных знаков (наличных денег) либо в форме денежных обязательств банков, выраженных в виде записи по банковским счетам их клиентов. Денежные знаки

³ Согласно данному подходу деньги рассматриваются преимущественно как объект гражданских прав, обладающий вещно-правовой и обязательно-правовой природой, а не как составляющая финансового суверенитета государства и элемент его денежной системы.

выпускаются в виде банкнот и монет, имеющих номинальную стоимость (номинал)».

Таким образом, законодательство Республики Казахстан:

- выделяет три функции денег;
- подразделяет деньги по формам — наличные деньги (денежные знаки) и безналичные деньги (денежные обязательства банков).

Такой подход представляется заслуживающим внимания российского законодателя⁴.

Что касается источников гражданско-правового характера по данному вопросу, то Федеральным законом от 02.07.2013 № 142-ФЗ в ст. 128 «Объекты гражданских прав» Гражданского кодекса Российской Федерации были внесены изменения, в соответствии с которыми к объектам гражданских прав относятся вещи, включая наличные деньги и документарные ценные бумаги, иное имущество, в том числе безналичные денежные средства, бездокументарные ценные бумаги, имущественные права; результаты работ и оказания услуг; охраняемые результаты интеллектуальной деятельности и приравненные к ним средства индивидуализации (интеллектуальная собственность); нематериальные блага.

М.А. Коростелев отмечает, что позиция законодателя по данному вопросу является логическим завершением доктринальных воззрений ученых-юристов, которые исходят из того, что деньги — это не один-единственный объект гражданских прав, а несколько разных, и правовой режим денег зависит от того, какой вид имущества исполняет функции денег. При этом закон оставляет вопрос о правовом режиме безналичных денежных средств открытым [7].

В то же время специалисты по гражданскому праву обращают внимание на то, что наличные деньги также не вполне удовлетворяют критериям объекта права собственности или, по крайней мере, не полностью вписываются в указанный институт гражданского права [7].

Следует, однако, признать, что законодатель не прекращает попытки юридизации отношений в области денежной эмиссии и денежного обращения. Так, в 2003 г. в Государственную Думу был

внесен проект федерального закона № 398683-3 «О чеканке монеты в Российской Федерации», не получивший одобрения депутатов.

Проблемы правового определения понятий «квазиденьги», «денежные суррогаты», «денежные инструменты» и «электронные деньги»

Введенный ст. 27 Закона о Банке России запрет выпуска денежных суррогатов вводит проблематику *квазиденег* и *денежных суррогатов* в юридический дискурс⁵.

О.М. Крылов [8] указывает на то, что с позиций экономической науки денежный суррогат представляет собой форму неполноценных денег. Неполноценные деньги не обладают внутренней товарной стоимостью, в отличие от полноценных денег, которые обладают покупательной способностью, адекватной их внутренней стоимости [9].

Некоторые ученые рассматривают денежные суррогаты в качестве квазиденег — это кредитные орудия обращения (векселя, чеки, срочные и сберегательные депозиты, депозитные сертификаты, краткосрочные государственные ценные бумаги), которые легко могут превращаться в деньги при небольшом риске потерь [10].

Другие акцентируют внимание на отличиях денежных суррогатов от квазиденег, которые не выступают финансовым инструментом в традиционном смысле. Их важнейшая особенность заключается в нерыночном характере их обращения [11].

О.М. Крылов проводит классификацию «легитимных денежных суррогатов», способных выполнять:

- 1) все установленные законом функции валюты Российской Федерации;
- 2) установленную законом часть функций валюты Российской Федерации;
- 3) одну из функций валюты Российской Федерации.

К первой группе автор относит наличную иностранную валюту. Вторую группу составляют денежные суррогаты, способные выполнять установленную законом часть функций валюты Российской Федерации (векселя, казначейские

⁴ В целом следует отметить высокий технико-юридический уровень казахстанского законодательства в сравнении с российским. Особенно это проявляется в финансовом законодательстве.

⁵ Юридический дискурс — это регламентируемая определенными историческими и социокультурными традициями смыслообразующая и воспроизводящая деятельность, направленная на формулирование норм, правовое закрепление, регулирование и контроль общественных отношений.

обязательства). К третьей группе относятся денежные суррогаты, способные выполнять одну из функций валюты Российской Федерации (казначейские налоговые освобождения, драгоценные металлы в форме слитков золота и серебра) [8].

Таким образом, в отношении куда менее очевидных понятий, нежели «деньги», в экономической и юридической науке существует большое разнообразие представлений. В то же время доктринальные попытки определения понятий «квазиденьги» и «денежные суррогаты» пока не получили отражения в законодательстве.

В связи с этим обращают на себя внимание примеры правового определения понятий «денежные инструменты» и «электронные деньги».

Так, в Договоре о порядке перемещения физическими лицами наличных денежных средств и (или) денежных инструментов через таможенную границу Таможенного союза, утвержденном решением Межгосударственного совета ЕврАзЭС от 05.07.2010 № 51, используется понятие «денежные инструменты», под которыми подразумеваются дорожные чеки, векселя, чеки (банковские чеки), а также ценные бумаги в документальной форме, удостоверяющие обязательство эмитента (должника) по выплате денежных средств, в которых не указано лицо, которому осуществляется такая выплата.

Наконец, отметим, что и в Европе, и на постсоветском пространстве получило широкое применение понятие «электронные деньги». При этом повторим, что согласно доминирующему за рубежом мнению электронные деньги не являются новой формой денег, а только новым способом их передачи.

Не углубляясь в особенности правовой регламентации режима эмиссии и использования электронных денег, сравним определения понятия «электронные деньги» в различных странах.

В России отсутствует понятие «электронные деньги». Вместо него используется понятие «электронные денежные средства», отсылающее нас к понятию «электронные средства платежа», приведенному в ст. 3 Федерального закона от 27.06.2011 № 161-ФЗ о «О национальной платежной системе. В Республике Беларусь⁶

⁶ Республика Беларусь: «Электронные деньги — хранящиеся в электронном виде единицы стоимости, выпущенные в обращение в обмен на наличные или безналичные денежные средства и принимаемые в качестве средства платежа при осуществлении расчетов как с лицом, выпустившим в обращение

и Республике Казахстан⁷ понятие «электронные деньги» имеет нормативное закрепление.

Положения белорусского и особенно казахстанского правовых актов сходны с определением электронных денег в рамках ЕС: «Электронные деньги — хранящаяся в электронном виде, в том числе и на магнитном носителе, представленная в виде требований к эмитенту стоимость в денежном выражении, эмитируемая при получении денежных средств для проведения платежных трансакций... и принимаемая физическими и юридическими лицами, отличными от эмитента электронных денег»⁸.

Предложения по совершенствованию определения понятия «деньги»

Исходя из проведенного анализа, сформулируем предложения по совершенствованию правового определения понятия «деньги» и смежных с ним понятий, в том числе:

- юридизировать (формализовать) понятия «деньги», «наличные деньги», «безналичные деньги», «электронные деньги», «денежная эмиссия», «денежное обращение», используя опыт государств ближнего и дальнего зарубежья;
- нормативно регламентировать порядок налично-денежной эмиссии и безналичной эмиссии. Сегодня данные процедуры находятся, по сути, вне рамок прямого правового регулирования⁹, а значит, и не порождают субъективных

данные единицы стоимости, так и с иными юридическими и физическими лицами, а также выражающие сумму обязательства этого лица по возврату денежных средств любому юридическому или физическому лицу при предъявлении данных единиц стоимости» (п. 3 Правил осуществления операций с электронными деньгами, утвержденных постановлением Правления НБ РБ от 26.11.2003 № 201).

⁷ Республика Казахстан: «Электронные деньги — безусловные и безотзывные денежные обязательства эмитента электронных денег, хранящиеся в электронной форме и принимаемые в качестве средства платежа в системе электронных денег другими участниками системы» (ст. 3 Закона Республики Казахстан от 29.06.1998 № 237-1 «О платежах и переводах денег»).

⁸ Пункт 3 ст. 2 Директивы 2009/110/ЕС Европейского парламента и Совета ЕС от 16 сентября 2009 года «Об организации, деятельности и пруденциальном надзоре за деятельностью учреждений электронных денег», вносящая изменения в Директивы 2005/60/ЕС и 2006/48/ЕС и отменяющая Директиву 2000/46/ЕС.

⁹ Имеет место фрагментарное правовое закрепление инструментов денежно-кредитной политики в части их воздействия на процесс эмиссии и обращения безналичных денег; сам же этот процесс юридически не описан.

прав, юридических обязанностей и юридической ответственности для участников эмиссионного процесса;

- интенсифицировать гармонизацию монетарного законодательства между государствами-участниками Таможенного союза и Единого экономического пространства с целью дальнейшего сближения денежно-кредитной политики государств региона, формирования платежного и валютного союзов в рамках ТС/ЕЭП.

Литература

1. The Future of the Money. OECD, 2002. P. 11–30.
2. Кучеров И.И. Право денежного обращения: понятие, предмет и метод // Финансовое право. 2013. № 3. С. 3–7.
3. Арзуманова Л.Л. Денежное обращение и история его развития (финансово-правовой аспект): монография / под ред. Е.Ю. Грачевой. М.: Проспект, 2013. С. 193–194.
4. Назаров В.Н. О классификации денежных отношений и предмете денежного права // Финансовое право. 2012. № 8. С. 2–7.
5. Артемов Н.М., Арзуманова Л.Л., Ситник А.А. Денежное право. М.: Элит, 2011.
6. Бекетов А.А. К вопросу о правовой природе безналичных денег // Общество и право. 2011. № 4. С. 277–279.
7. Коростелев М.А. Правовой режим наличных денег: к вопросу о совершенствовании гражданского законодательства России // Журнал российского права. 2012. № 12. С. 107–108.
8. Крылов О.М. Категории «денежный оборот» и «денежное обращение»: сравнительно-правовой анализ // Финансовое право. 2013. № 5. С. 10–13.
9. Деньги. Кредит. Банки / под ред. В.В. Иванова, Б.И. Соколова. М., 2008. С. 43.
10. Деньги. Кредит. Банки: учебник для вузов / под ред. Е.Ф. Жукова. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2008. С. 31.
11. Клисторин В., Черкасский В. Денежные суррогаты: экономические и социальные последствия // Вопросы экономики. 1997. № 10.
12. Абрамова М.А. Дискуссионные вопросы категориальной характеристики современных денег и их отражение в базовых элементах денежной системы // Финансы. Деньги. Инвестиции. 2013. № 2 (46). С. 16–22.

Из послания Президента Российской Федерации Федеральному Собранию. 12 декабря 2013 г.

По оценкам экспертов, в прошлом году через офшоры или полуофшоры прошли российские товары общей стоимостью 111 миллиардов долларов – это пятая часть всего нашего экспорта. Половина из 50 миллиардов долларов российских инвестиций в другие страны также пришлась на офшоры. За этими цифрами – выводы капиталов, которые должны работать в России, прямые потери бюджета страны. Поскольку ничего как следует в этой сфере не сделано за год, у меня есть предложения. Вот они. Доходы компаний, которые зарегистрированы в офшорной юрисдикции и принадлежат российскому собственнику, конечному бенефициару, должны облагаться по нашим налоговым правилам, а налоговые платежи должны быть уплачены в российский бюджет. И нужно продумать систему, как эти деньги изъять. Они есть, кстати говоря, такие способы, здесь ничего такого, знаете, необычного нет. В некоторых странах уже вводится такая схема: хотите в офшорах – пожалуйста, но деньги сюда. Вводится в странах с развитой рыночной экономикой. И работает такая схема. Далее. Компаниям, зарегистрированным в иностранной юрисдикции, нельзя будет пользоваться мерами государственной поддержки, включая кредиты ВЭБа и госгарантии. Им, этим компаниям, также должен быть закрыт доступ к исполнению государственных контрактов и контрактов структур с госучастием. Другими словами: хочешь пользоваться льготами, господдержкой и получать прибыль, работая в России, регистрируйся в российской юрисдикции.

УДК 330.3

Финансовые власти в борьбе за рост экономики США

Рассматриваются особенности кредитно-денежной политики США, построение механизма заимствований, кредитно-денежная политика США, операции, проводимые на открытом рынке, влияние стимулирующей политики ФРС на экономику США, политика сдерживания инфляции и роста цен.

Ключевые слова: кредитно-денежная политика; экономика; инфляция; заимствования.

The specific features of the USA monetary policy are considered including such issues as the borrowing mechanism construction, the monetary policy in the USA, transactions carried out on the open market, the impact of the FRS accommodative monetary policy on the USA economy, the disinflation and price restraint policy.

Keywords: monetary policy; economy; inflation; borrowings.



**Портной Михаил
Анатольевич**

*д-р экон. наук, профессор,
руководитель Центра
внешнеэкономических
исследований Института США
и Канады
E-mail: portm@mail.ru*

Особенности кредитно-денежной политики США

Явные тенденции выхода экономики США на траекторию энергичного роста, которые стали проявляться с середины 2013 г., дают нам повод обратиться к некоторым аспектам ее бюджетной и кредитно-денежной политики, имеющей далеко идущие последствия для всей мировой экономики. По примеру властей США после кризиса 2008–2009 гг. многие страны стали накачивать в экономику большие деньги с целью стимулирования экономического роста в условиях недостатка рыночных стимулов. Инициатором и самым активным проводником такой кредитно-денежной политики, основывающейся на бюджетном дефиците, стал центральный банк США — Федеральная резервная система (далее — ФРС). Действия ФРС порождают

немало вопросов, в первую очередь относительно обеспеченности денег, т.е. долларов, которые образуются в результате действий ФРС. Действительно, при выкупе у финансовых институтов долговых обязательств в рамках операций, проводимых на открытом рынке, ФРС выпускает в оборот не обеспеченные товарами доллары, которые эмитированы на основе ее полномочий. Однако при попадании в оборот они становятся покупательным средством для приобретения товаров в США и за их пределами.

Адекватное понимание обеспечения доллара товарами вытекает из общей трактовки денег, которые представляют собой средство выражения стоимости (ценности) товарных ресурсов, участвующих в хозяйственной жизни. В силу известных причин, связанных с лидерством США в мировой экономике, в долларах в наше время выражается стоимость не только циркулирующих на американском рынке товаров, но и части товаров, обращающихся на мировых рынках. Это одно из обстоятельств, предопределяющих значение решений и действий, которые предпринимает ФРС, для других стран. Политика «количественного смягчения», которую ФРС проводит начиная с кризиса 2008–2009 гг., позволяет пополнять объем денежных ресурсов страны при условии ограничения усиления инфляции. При осуществлении такой политики следовало ожидать обесценения доллара и падения его курса против других валют. Но этого не происходит в силу ряда

причин, в том числе из-за применения ФРС механизма заимствований.

Построение механизма заимствований

Для современных аналитиков представляет интерес механизм заимствований, который применяется на финансовом рынке США. Ключевое значение для наших рассуждений имеет понимание феномена сбережений. Еще Дж. М. Кейнс отмечал по этому поводу: «Совокупное превышение дохода над потреблением, которое мы называем сбережениями, не может отличаться от увеличения ценности капитального имущества, которое мы называем инвестициями... Сбережения равны инвестициям» [1, с. 118–119].

Создание сбережений в современной экономике всегда означает предоставление обществу товарного кредита. Следуя теории вменения¹, мы исходим из того, что, например, работник получил в виде оплаты труда сумму денег, равноценную стоимости созданной им продукции. Следовательно, для поддержания равновесия в экономике он должен полностью израсходовать свою зарплату на приобретение товаров и тем самым завершить свой процесс обмена ценностями с обществом. Если же работник не израсходовал часть своего дохода, это означает, что определенное количество товаров на соответствующую сумму остается в распоряжении общества в качестве невостребованного остатка. Общество приспосабливается к такой модели поведения и производит на эту сумму капитальные товары вместо потребительских товаров, т. е. ресурсы для инвестиций. Теперь для перевода этих ресурсов в инвестиции должен возникнуть на них денежный спрос. Но деньги остаются пока в распоряжении работника, который еще не решил, куда их поместить. В этой ситуации у него на руках отложенные для сбережений деньги выражают стоимость капитальных ресурсов, фактически принадлежащих ему, но пока не востребованных. Угроза нарушения хозяйственных пропорций остается. Иными словами, ради сохранения равновесия в экономике в той мере, в какой сделаны сбережения, их обладатель должен выступить в качестве

предпринимателя и запустить в дело инвестиционные ресурсы, приходящиеся на его долю.

Однако не всякий держатель сбережений может и хочет стать предпринимателем, и не на каждую величину сбережений можно создать бизнес. Но если законы рыночной экономики требуют, чтобы владелец указанных ресурсов распорядился ими в качестве капитала, для этого должны быть созданы надлежащие условия. В принципе держатель сбережений может выступить в качестве кредитора или собственника-акционера.

В первом случае работник может поместить свои сбережения на банковский депозит. Тем самым он предоставит обществу денежный кредит, посредством которого становится возможным предъявить спрос на принадлежащие ему инвестиционные ресурсы и запустить их в работу. Держателя сбережений не заботит, кому именно будут предоставлены в кредит его деньги — он передает их в распоряжение общества в целом. Таким образом, он растворяет свой индивидуальный капитал в совокупном капитале общества. Принадлежащие ему инвестиционные ресурсы будут работать как часть совокупного капитала общества и в этом качестве участвовать в создании новой стоимости. Поскольку капитал создает новую стоимость в размере процента, то и вознаграждение, которое получит работник, будет представлено в виде процента. То же самое происходит, когда держатель сбережений приобретает облигацию — он действует в качестве кредитора, с той лишь разницей, что предоставляет кредит адресно: конкретной компании или государству. Но он по-прежнему растворяет свой индивидуальный капитал в практически действующем капитале.

Во втором случае работник решает выступить в роли предпринимателя и для этого покупает обыкновенную акцию. Теперь он становится не кредитором, а собственником. В известном смысле можно считать, что он употребил сбережения для создания своего бизнеса, и, если его средств оказалось недостаточно для владения бизнесом целиком, он ограничится приобретением части акционерной компании, став одним из ее совладельцев. Он не кредитор — он собственник, и в этом состоит его отличие от вкладчика банка или владельца облигации. В качестве собственника он не растворил свой индивидуальный капитал в совокупном капитале общества,

¹ Теория вменения (от англ. *imputation*) — теория, утверждающая, что количественно определенные части продукции и ее стоимости обязаны своим происхождением труду, земле и капиталу (отождествляется со средствами производства).

Таблица 1

Дефицит федерального бюджета США, млрд долл. США

Финансовый год	Дефицит	2010	1294,4
2007	160,7	2011	1299,6
2008	458,6	2012	1210,7
2009	1412,7	2013	680

Источники: Economic Report of the President 2013. Wash. 2013. p. 417; Joint Statement of Secretary Lew and OMB Director Burwell on Budget Results for Fiscal Year 2013. 10/30/2013. URL: <http://www.treasury.gov/press-center/press-releases/Pages/jl2197.aspx>.

а напротив, отдал предпочтение одной фирме из множества других. В качестве собственника он может влиять на результаты деятельности фирмы, и поэтому он будет получать вознаграждение из той части прибыли, которая создается усилиями предпринимателя-собственника (или наемных менеджеров), т.е. из предпринимательского дохода.

В условиях финансового рынка США держатель сбережений может осуществить обе модели поведения прямо или косвенно. Он может поместить свои деньги на депозит в банк или купить облигации, и тогда он выступает в качестве кредитора. Он может купить акции, и тогда он становится акционером, т.е. совладельцем бизнеса. Те же действия в его интересах на полученные от него средства могут совершить институциональные инвесторы — накопительные пенсионные фонды, инвестиционные фонды, страховые компании. В любом случае денежные средства, участвующие в вышеуказанных операциях, обеспечены товарами в полном объеме.

Следуя законам формирования инвестиционного портфеля, наш держатель сбережений поместит часть своих средств из соображений надежности в государственные облигации. Аналогичным образом поступят со своими денежными ресурсами институциональные инвесторы. Потребности участников финансового рынка США и иностранных инвесторов в надежных долговых инструментах предопределяют безопасные размеры дефицита федерального бюджета этой страны [2].

Теперь, с учетом этого обстоятельства, обратимся к вопросу о дефиците федерального бюджета США. В общем случае дефицит считается негативным явлением для государственного бюджета, и поэтому федеральный бюджет США дает обильную пищу для критики, поскольку с 1960 г.

он неизменно сводится с дефицитом, за исключением четырех лет в конце 1990-х гг.

Последствия дефицитного бюджетного финансирования оказались двойственными. С одной стороны, огромные ресурсы, направленные государством в экономику, сделали свое дело, и катастрофического развития событий удалось избежать. Но, с другой стороны, чрезвычайные меры по противодействию кризису в 2008–2009 гг. за счет масштабных программ дефицитного финансирования привели к тому, что государственный долг стал непомерно высоким (табл. 1). Только в 2013 г. во многом в результате острой политической борьбы вокруг этой проблемы в законодательных органах власти дефицит подвергся существенному сокращению.

Обратим внимание на то, что в годы, предшествовавшие кризису 2008–2009 гг., дефицит федерального бюджета США оставался в пределах величин, с которыми финансовый рынок страны мог справиться без чрезмерного напряжения. Это объясняется тем, что на финансовом рынке США, помимо физических лиц и корпораций, значительную роль играют институциональные инвесторы, а также иностранные центральные банки в качестве держателей государственных облигаций.

Однако антикризисная политика изменила сложившуюся ситуацию. Впервые за более чем полувековой период начиная с середины XX в. дефициты федерального бюджета США в 2009 г. и последующие годы вышли за допустимые пределы, обусловленные потребностями в безрисковых гособлигациях участников финансового рынка США и иностранных центральных банков для сохранения денежных ресурсов. Пока размеры дефицитов и объемов выпущенных облигаций соответствовали этому спросу, размещение гособлигаций происходило практически

Таблица 2

Основные держатели казначейских облигаций США, млрд долл. США*

Держатели облигаций	2006	2007	2008	2009	2010	2012
Всего на конец периода	4861,7	5099,2	6338,2	7781,9	9361,5	11569
Домашние хозяйства	394,1	260,4	243,3	764,4	1078,7	1198
Власти штатов и МОВ	516,9	537,6	485,5	505,9	519,8	478
Иностранные держатели	2126,2	2376,4	3251,4	3697,2	4394,1	5526
Монетарные власти	778,9	740,6	475,9	776,6	1021,5	1666
Коммерческие банки	94,9	112,3	93,2	185,4	298,5	243
Институциональные инвесторы	825,5	923,6	1410,7	1534,3	1686,1	1906

Примечание. Мелкие инвесторы пропущены. МОВ – местные органы власти.

* В табл. 2 представлены данные только об облигациях, выпущенных Минфином США. Кроме них, в конце 2012 г. в обращении находились облигации агентств Фанни Мэй и Фредди Мак на 5,5 трлн долл. США, а также облигации других агентств.

беспрепятственно. Но при ежегодных выпусках гособлигаций в размере 1,3 трлн долл. США возникла необходимость в специальных усилиях для их размещения в США и за их пределами. При этом доля иностранных держателей гособлигаций США составила около половины их объема в обращении (46–48%). Таким путем издержки преодоления кризисной ситуации в экономике США приобрели глобальный характер, и почти половина их бремени была переложена на иностранных партнеров (табл. 2).

Обратим внимание на то, что и до кризиса 2008–2009 гг. институциональные инвесторы держали 17–18% объема казначейских облигаций в своих портфелях, домашние хозяйства — 5–8%, монетарные власти — 15–16% общего объема.

В то же время не следует упускать из виду, что привлеченные посредством выпуска гособлигаций средства представляют собой сбережения, обеспеченные соответствующим товарным покрытием, и поэтому ни о каких «пустых» долларах в данном случае речи не идет.

Вместе с тем чрезмерно большие величины бюджетных дефицитов и государственного долга США, возникшие в результате подавления кризиса за счет дефицитного финансирования, создают для госорганов реальные проблемы, требующие безотлагательных действий. К таким проблемам относятся трудности привлечения все новых денежных ресурсов по линии заимствований на национальном и мировом финансовом рынке вследствие ограниченности в США и в мире доступных

ресурсов. Сюда же относится проблема зависимости США от крупных держателей гособлигаций, в первую очередь Китая, пакет которого в конце 2013 г. составлял 1317 млрд долл. США [3]. Возникает проблема влияния операций с гособлигациями на финансовом рынке на поведение курса доллара и обратная проблема — влияние колебаний курса доллара на стоимость массива облигаций.

Кредитно-денежная политика ФРС

Одновременно с резким возрастанием государственных расходов по программам противодействия кризису 2008–2009 гг. ФРС принимала масштабные меры по устранению негативных воздействий кризиса на банковскую систему страны. Первые проявления кризиса в конце лета 2007 г. в виде крупных потерь банков от обеспеченных ипотекой облигаций потребовали срочного привлечения денежных ресурсов. Поскольку обнаружилась острая нехватка ликвидности в стране, антикризисная политика ФРС сначала была направлена на снижение ставки процента и пополнение банковской системы США ликвидными денежными ресурсами посредством кредитования банков через механизм РЕПО, дисконтного окна и аукционов кредитных ресурсов [4]. Ставка процента, пониженная в несколько приемов с 5,25% в августе 2007 г. до 0,0–0,25% в декабре 2008 г., была призвана создать благоприятные условия для заимствований. Она удерживается на таком исключительно низком уровне несколько послед-

Таблица 3

Основные показатели баланса ФРС, млрд долл. США*

Показатели	31.12 2007	31.12 2008	15.07 2009	29.12 2010	28.10 2011	11.07 2012	30.09 2013
Активы, всего	917,9	2241,0	2074,8	2423,5	2928,5	2868,4	3787,1
Кредиты:							
первичные кредиты	8,6	93,8	34,74	58,0	42	8	0,2
аукционы	40,0	450,2	273,7
свопы центробанкам	24,0	553,7	111,64	75	99,8	29,7	28,0
Облигации казначейства	740,6	475,9	684,0	1016,1	1672,1	1663,9	2072,3
Облигации агентств, покрытые ипотеками	526,4	992,1	837,3	855,0	1342,1
Облигации др. агентств	0	19,7	101,7	147,5	104,0	91,5	60,7
Обязательства, всего	881,0	2198,8	2025,3	2366,86	2874,7	2813,7	3759,6
Банкноты в обращении	791,7	853,2	870,3	943,7	1034,5	1073,7	1144,8
Резервы (депозиты) депозитных институтов	20,8	860,0	808,8	1025,8	1569,3	1527,6	2232,4

*Показатели округлены. Некоторые статьи опущены. Источник: Monetary Policy Report to the Congress за соответствующие годы. Flow of funds accounts. December 9, 2013. P.74.

них лет и, по заявлениям руководства ФРС, останется на этом уровне до конца 2014 г., а затем, возможно, еще на какое-то время.

В конце 2007 г. активы на балансе ФРС составляли около 920 млрд долл. США, причем в преобладающей части это были облигации казначейства. Противостоящие им обязательства включали наличные доллары в обращении в размере 800 млрд долл. и, что особенно примечательно, банковские резервы в размере всего около 20 млрд долл. США и еще некоторые менее значительные обязательства [5].

Очень скоро руководство ФРС обнаружило, что только снижения ставки процента недостаточно для противодействия кризисным явлениям. Тем не менее в течение 2008 г. акцент кредитно-денежной политики ФРС еще делался на кредитование банков — объемы кредитования депозитных учреждений резко выросли, в то время как портфель облигаций казначейства уменьшился почти вдвое. В результате этих действий активы ФРС к концу 2008 г. выросли более чем вдвое и превысили 2,2 трлн долл. США. При этом непомерно по сравнению с предыдущими годами увеличились резервы депозитных учреждений, которые составили 860 млрд долл. США. С точки зрения создания новых денег именно этот показатель имеет решающее значение, поскольку банковское кредитование, обусловленное наличием резервов, тесно сопряжено с созданием денег.

В соответствии с действием механизма денежного мультипликатора первоначально выданный кредит, т.е. запущенные в оборот деньги, в ходе оборота умножаются. Поэтому, если уж говорить о создании денег центральными банками, в частности ФРС, следует обратить внимание на механизм кредитования банковской системы со стороны центральных банков. Важно при этом учитывать, что центральные банки обычно не предоставляют необеспеченные кредиты, а тем более — безвозвратные ресурсы. Заимствования по линии РЕПО (в США они называются соглашениями с условием обратного выкупа — *Repurchasing Agreement*) осуществляются под залог надежных гособлигаций, кредитование через дисконтное окно обычно реализуется под залог ценных бумаг, особые кредиты тоже оговариваются специальным образом. Поэтому можно уверенно говорить о создании денег только за счет механизма денежного мультипликатора. Но поскольку у этих денег имеется обеспечение, можно считать, что они гарантированы природой национального богатства, возникающим за счет применения этих денег для хозяйственной деятельности.

Программы «количественного смягчения»

Через механизмы кредитования ФРС, однако, не могла пополнить экономику ликвидностью

Таблица 4

Темпы прироста ВВП США после кризиса 2008–2009 гг.,%

Годовые темпы прироста ВВП, %			
2010	2011	2012	2013
2,5	1,8	2,8	1,9
Квартальные темпы прироста ВВП США в 2013 г., %			
2013, I кв.	2013, II кв.	2013, III кв.	2013, IV кв.
1,1	2,5	4,1	3,2

Источник: Bureau of Economic Analysis. URL: www.bea.gov.

в достаточно больших масштабах, чтобы, кроме низких ставок процента, банковская система могла обеспечить широкое предложение денежных средств. По мере усиления кризисных явлений меры ФРС все в большей степени прибегает к операциям, проводимым на открытом рынке.

С осени 2008 г. до конца 2009 г. ФРС выкупила казначейские облигации на сумму 300 млрд долл. США, облигаций некоторых агентств на сумму 175 млрд долл. США, а также покрытых ипотеками облигаций агентств на 1,25 трлн долл. США, благодаря чему величина резервов на банковских счетах выросла до небывалой величины по сравнению с 15 млрд долл. США в предыдущие годы [4]. Впоследствии данная программа была названа «Количественным смягчением 1» (*Quantitative Easing 1*).

Стремление содействовать росту экономической активности побуждает ФРС продолжать пополнение экономики ликвидными деньгами. Следующая программа «Количественного смягчения 2» была осуществлена на сумму 600 млрд долл. США в течение 8 месяцев до середины 2011 г. посредством пополнения на 75 млрд долл. США в месяц. Но и она не дала желаемых результатов. Тогда с осени 2011 г. была запущена программа «Твист» на 400 млрд долл. США до середины 2012 г., в ходе которой ликвидные деньги прямо не участвовали — ФРС выкупала долгосрочные облигации путем их замены на краткосрочные долговые бумаги. Это тоже повышало ликвидность портфелей банков и финансовых институтов, но косвенным путем, что было сочтено менее опасной угрозой инфляции. Летом 2012 г. программа была увеличена на 267 млрд долл. США и продлена до конца года [6].

Наконец, в сентябре 2012 г. ФРС приняла решение ввести в действие программу «Количест-

венного смягчения 3», которая предусматривает выкуп облигаций на сумму 85 млрд долл. США ежемесячно до тех пор, пока значительно не сократится безработица за счет повышения динамизма роста экономики. Несмотря на постоянную критику, ФРС настойчиво продолжала проводить объявленную политику и нагнетать деньги в экономику. В качестве долгосрочной цели была поставлена задача добиться такого роста экономики, чтобы безработица сократилась ниже показателя 6,5% на годовом уровне. При этом ФРС отдавала себе отчет в том, что процесс оживления будет длительным и неустойчивым. Опираясь на разработки экспертов, ФРС исходила из того, что рост экономики в 2010–2013 гг. будет слабым — на уровне 2% в год, и только в 2014 г. может достичь 3% или более в год. При этом инфляция не превысит уровня 2% в год, но безработица, возможно, сократится в 2014 г. до уровня 5% или даже менее [7].

И только когда в декабре 2013 г. появились данные о том, что безработица становится менее 7%, ФРС решила уменьшить размеры выкупа облигаций на 10 млрд долл. США с января, а затем еще на 10 млрд долл. США до 65 млрд долл. США в месяц [8]. К этому времени на балансе ФРС накопилось облигаций на сумму более 4,09 трлн долл. США, и это еще не было пределом, поскольку выкуп, хотя и менее интенсивно, продолжался². Таким образом, за годы борьбы с кризисом и стимулирования экономического роста в течение 2008–2013 гг. ФРС создала и запустила в экономику более 3 трлн долл. США (табл. 3).

² Хотя рост экономики США в IV квартале 2013 г. замедлился с 4,1 до 3,2% в годовом выражении, это хорошие темпы. Безработица в декабре сократилась с 7 до 6,7% — минимум с октября 2008 г. См. Жизнь без денег ФРС // Ведомости, 31.01.2014.

Таблица 5

Резервы кредитных институтов США, млрд долл. США

Резервы, структура	2000	2007	2010	2012	2013
Всего, в том числе	38,69	43,13	1077,36	1569,02	2541,1
Обязательные	37,38	41,35	70,72	110,27	124,8
Превышение	1,33	1,79	1006,64	1458,75	2416,3

Источник: Данные за 2000–2012 гг. Economic Report of the President, 2013. P.408. За 2013 г. статистика ФРС.

Таблица 6

Кредитная позиция коммерческих банков США, млрд долл. США

Кредитная позиция	2000	2007	2010	2012	2013
Всего, в том числе	5023,8	8895,2	9184,1	9949,1	10079,6
Облигации в портфеле	1174,2	2103,6	2429,6	2742,8	2716,6
Кредиты и займы, выданные	3849,6	6791,6	6754,5	7206,3	7363,0

Источник: Данные за 2000–2012 гг. Economic Report of the President, 2013. P. 409., За 2013 г. статистика ФРС.

То обстоятельство, что экономика стала проявлять заметный динамизм только со второй половины 2013 г., порождает вопросы, в какой мере стимулирующая политика ФРС способствовала этому, и не следует ли отнести этот рост на счет более основательных причин типа отложенного спроса и структурного обновления. Однако данное соображение не означает, что стимулирующая политика ФРС была излишней, так как она создала исключительно благоприятную обстановку для оживления экономики.

Теперь, когда экономика США после долгих ожиданий все-таки демонстрирует достаточно динамичные темпы развития, настойчивость ФРС в проведении экспансивной денежно-кредитной политики выглядит оправданной. Ранее предполагалось, что в дополнение к установившимся низким ставкам процента появившиеся в распоряжении финансовых институтов новые деньги привлекут предпринимателей и станут катализатором оживления и роста экономики. Приведенные в табл. 4 данные показывают, что некоторое ускорение роста отмечается только во второй половине 2013 г.

Влияние стимулирующей политики ФРС на экономику США

Следует учитывать то обстоятельство, что стимулирующая политика ФРС оказывает на экономику США многостороннее влияние, которое далеко не исчерпывается увеличением денежных ресур-

сов и поэтому требует многостороннего анализа и оценки.

Начнем с того, что столь массивный выкуп облигаций был проведен впервые в практике государственного регулирования экономики. В результате политики ФРС осуществлена «расчистка» портфелей финансовых институтов, и им были предоставлены денежные средства в порядке возмещения проблемных ценных бумаг. Практически впервые ФРС, кроме облигаций казначейства, провела массивный выкуп обеспеченных ипотеками облигаций агентств. Можно предполагать, что путем проведения такой «расчистки» банковских балансов ФРС предотвратила массовое банкротство банков под тяжестью обесцененных активов.

Проводя выкуп «токсичных» облигаций у финансовых институтов, ФРС фактически выступает в качестве уполномоченного посредника, который позволяет финансовым институтам конвертировать в ликвидные деньги часть хранящихся у них сбережений в форме облигаций, не ожидая, пока эти деньги будут выплачены эмитентами данных облигаций.

Для держателей проблемных долговых обязательств, которых ФРС освободила от этого бремени, возможность получения денег является неоценимым благом. Поскольку на приобретение облигаций в свое время были потрачены реально обеспеченные деньги, то и возвращение этих денег вместо проблемных долгов можно

расценивать как «нечаянную радость», но не как появление «пустых» долларов. Поскольку дальнейшая судьба выкупленных долговых обязательств будет зависеть от операций, осуществляемых на балансе ФРС за пределами реальной экономики, она не заботит тех, кто от них избавился. Все это означает, что вопрос о создании центральным банком США ликвидных денег в ходе проводимой им кредитно-денежной политики не столь прост, как его представляют сторонние наблюдатели.

Сдерживание инфляции и роста цен

Особенностями взаимодействия американских банков с ФРС можно объяснить то обстоятельство, что, несмотря на нагнетание в банковскую систему огромной массы денежных ресурсов в период 2008–2013 гг., в США не происходило усиления инфляции, и рост цен оставался в пределах менее 2% в год.

Дело в том, что взаимодействие ФРС с находящимися в сфере его влияния банками происходит через один счет, на котором эти банки хранят в ФРС свои обязательные резервы, которые принято называть федеральными фондами (табл. 5). До недавнего времени резервный счет был беспроцентным, банки не были заинтересованы держать там избыточные средства и охотно продавали их своим партнерам, у которых возникла нехватка средств против установленного норматива. Ставка процента по этим операциям устанавливается ФРС, и она всегда обозначает минимальное значение процентной ставки в стране. Именно эту ставку в пределах 0,0–0,25% ФРС установила с конца 2008 г. и намерена удерживать еще около двух лет. При насыщенности банков деньгами реальная ставка на рынке составляет примерно 0,1% в последнее время.

В результате операций ФРС на открытом рынке деньги начисляются банкам на их резервный счет в ФРС. Далее они могут трансформироваться в кредиты предпринимателям или иные активы. В этом случае начинает действовать банковский мультипликатор, и деньги, запущенные в экономику, в ходе своего движения будут множиться в соответствующей пропорции.

При рассмотрении показателей кредитной активности американских банков (табл. 6) можно видеть, что многократное увеличение денежных ресурсов на резервных счетах банков не привело к пропорциональному увеличению размеров кредитования экономики. Накачаные в банки

деньги остаются в значительной части не востребованными, и это может служить одним из объяснений сохранения сравнительно низких показателей инфляции.

Выводы

Резюмируя изложенное, следует отметить, что массивное дефицитное финансирование экономики и нагнетание денежной ликвидности стали ответом властей США на вызовы кризиса 2008–2009 гг. и последующее трудное оживление экономики. Эта политика создает новые проблемы финансового регулирования, которые государству предстоит решать в США в предстоящие годы. Вместе с тем новые масштабы применения финансовых рычагов в США для исправления возникающих в рыночной экономике перекосов наглядно демонстрируют, что тесное и масштабное взаимодействие государства и рынка является обязательным условием современного экономического развития.

Литература

1. Кейнс Дж. М. Общая теория занятости, процента и денег. М.: Прогресс. 1978. С. 118–119.
2. Портной М. А. Бюджетный дефицит и государственный долг США: страхи и реальные проблемы // Бизнес и банки, 2011. № 10 (1039).
3. URL: www.treasury.gov 8 February 2014.
4. Vice Chairman Donald L. Kohn. The Federal Reserve's Policy Actions during the Financial Crisis and Lessons for the Future. Speech At the Carleton University, Ottawa, Canada. May 13, 2010.
5. Monetary Policy Report to the Congress. July 21, 2009. P.26.
6. Lacker: More Fed Stimulus Won't Help Economy, May Stoke Inflation. Moneynews.com 22 June, 2012.
7. Monetary Policy Report to the Congress. July 11 2012. P.44.; IMF. World Economic Outlook. October 2012. P.3.
8. The Federal Reserve: Looking Back, Looking Forward. Remarks by Ben S. Bernanke, Chairman Board of Governors of the Federal Reserve System, at Annual Meeting of the American Economic Association Philadelphia, Pennsylvania, January 3, 2014.; Federal Reserve Press Release. January 29, 2014.

УДК 336 (201.3)

Опыт налогообложения благотворительных некоммерческих организаций за рубежом и его применение в России

В настоящее время происходит изменение правового поля, регулирующего деятельность некоммерческих организаций, который касается прежде всего отдельных аспектов налогообложения. В статье делается вывод о том, что для благотворителей — юридических и физических лиц необходимо расширение налоговых стимулов для участия в благотворительной деятельности.

Ключевые слова: некоммерческие организации; благотворительность; налоговая политика; третий сектор; государственное регулирование.

Current changes in the legal framework regulating the activities of non-profit organizations primarily concern individual aspects of taxation. A conclusion is made in the paper that the tax incentive range needs to be extended to ensure participation of businesses and individual benefactors in charity activities.

Keywords: non-profit organizations; charity; tax policy; third sector; government regulation.



Грищенко Алексей Валерьевич

канд. экон. наук, доцент кафедры «Общественные финансы и финансовое право» МГУУ Правительства Москвы, аттестованный аудитор Минфина России, докторант кафедры «Налоги и налогообложение» Финансового университета
E-mail: grishchenko7@gmail.com

Уровень развития некоммерческого сектора экономики

Некоммерческие организации (НКО) представляют собой организации, не имеющие в качестве основной цели своей деятельности извлечение прибыли и не распределяющие полученную прибыль между участниками, и создаются для достижения социальных, благотворительных, культурных, образовательных, политических, научных и управленческих целей.

Кроме того, НКО играют заметную роль в развитии гражданского общества, способствуя повышению качества жизни, провозглашая и продвигая гражданские и религиозные ценности.

Российский некоммерческий сектор (его также называют третьим сектором) — это почти 400 тыс. организаций, которые работают на местном, региональном и федеральном уровнях.

По своим основным показателям российский некоммерческий сектор заметно отстает от этого сектора в развитых странах (преимущественно в государствах Западной Европы и Северной Америки). Так, в Российской Федерации доля доходов НКО в ВВП составляет 0,6%. В развитых странах этот показатель — 6,5% [1]. В российских организациях третьего сектора занято около 1% общей численности занятых, а в развитых странах — 7,1%. Доля социально-ориентированных НКО (далее — СО НКО) в Российской Федерации — 13,5%, в государствах Западной Европы и Северной Америки — 60–70% (табл. 1).

В экономической литературе общественные объединения, которые не преследуют в своей деятельности политические цели и не финансируются государством, называются неправительственными

Таблица 1

Уровень развития сектора НКО в России и развитых странах, %

Показатели	В России	В развитых странах (средний показатель)
Доля НКО в ВВП	0,6	6,5
Доля занятых в некоммерческом секторе	1,1	7,1
Доля СО НКО от общего числа НКО	13,5	60–70%

организациями или в иностранной печати сокращенно *NPO* (*nongovernmental organization*). Это понятие введено в деловой оборот в 1945 г. Уставом ООН, а впоследствии закреплено в ряде международных актов. По существу речь идет о синониме термина «некоммерческие организации».

Основной причиной потребности общества в НКО является неспособность государства, благотворителей заключать контракт с принуждением к его выполнению. Исследованием данного вопроса занимались М. О'Хара и Д. Истли. Используя две теоретико-игровые модели, М. О'Хара и Д. Истли показали, что контракт с НКО может быть более эффективным, чем контракт с коммерческой организацией. Таким образом, в определенных экономических условиях НКО являются социально оптимальным механизмом обеспечения благ и услуг, выгоды от которых трудно наблюдать или измерить.

Рассмотрим роль, которую играют НКО в экономике стран, и ответим на вопрос: почему НКО не могут полноценно заменить организации государственного сектора или коммерческие организации?

Модели государственного регулирования налогообложения за рубежом

В США насчитывается около 1,5 млн НКО. К началу 2000-х гг. расходы на услуги НКО, зарегистрированных в налоговом управлении, равнялись почти 700 млрд долл. США (с учетом труда волонтеров). В настоящее время на услуги НКО выделяется около 1 трлн долл. США [2].

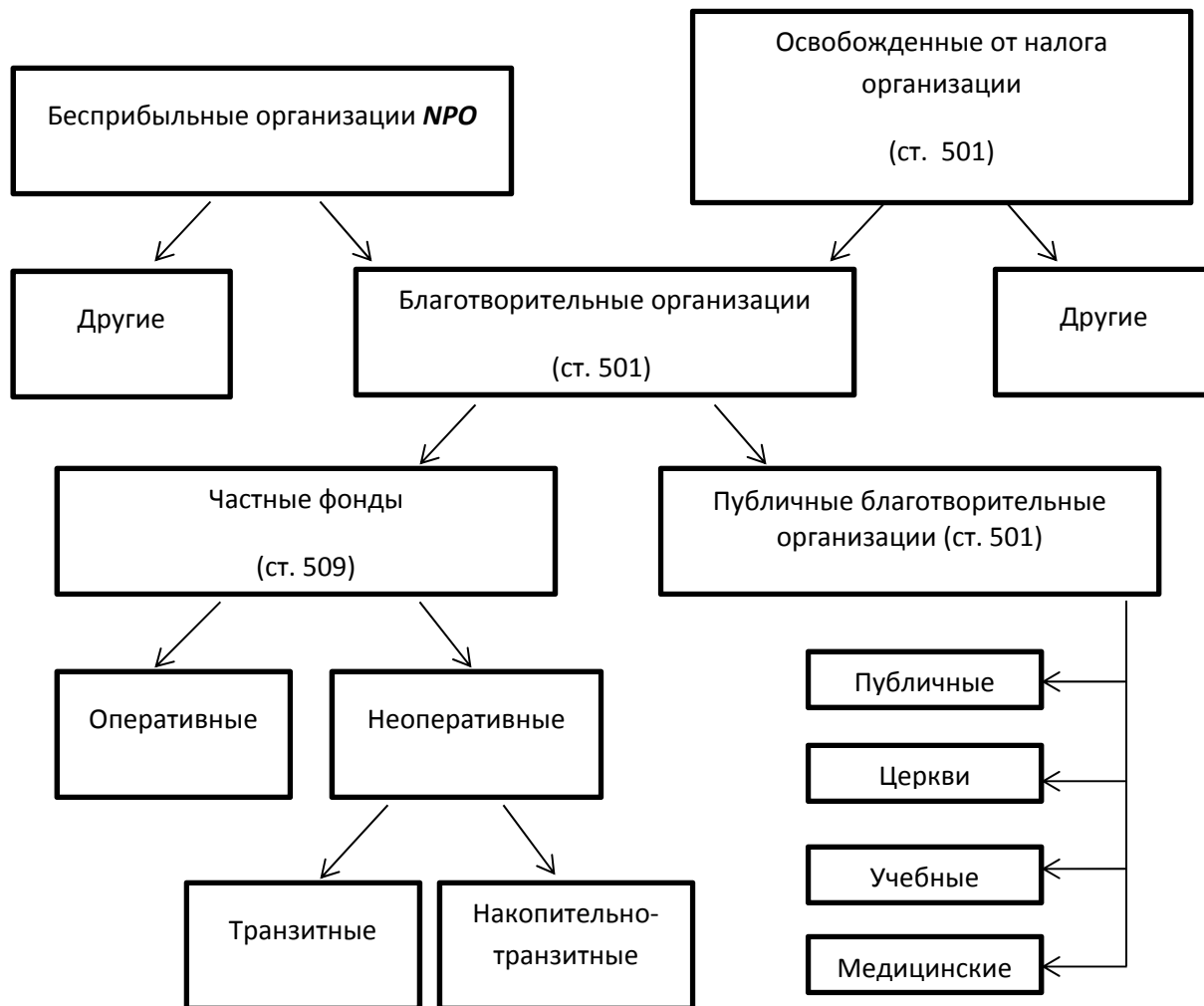
По данным налогового управления США, организации, не получающие дохода от предпринимательской деятельности, уплатили в 2011 г. в бюджет 412 млрд долл. США, а в 2012 г. — 496 млрд долл. США налогов [6].

Многообразие НКО в США закреплено в классификаторе НКО — *National Taxonomy of Exempt Entities (NTEE)*, разработанном Национальным центром статистики благотворительных организаций (*National Center for Charitable Statistics*), который включает 9 групп, 27 типов и около 600 видов НКО и позволяет подразделять деятельность НКО на основную и неосновную. При этом акцентируется внимание на том, что НКО не должны участвовать в политической жизни США.

Сравнительный анализ налогового законодательства, регулирующего деятельность НКО за рубежом, свидетельствует о том, что его эффективность определяется не только уровнем юридической техники, но и особенностями экономического и исторического развития страны, а также мерами государственной поддержки некоммерческого сектора экономики

НКО, выполняющие общественные функции в области образования, религии, развития науки, литературы, борьбы с бедностью и других общественных целей, наделяются статусом благотворительной организации в соответствии со ст. 501 Налогового кодекса США.

Благотворительные организации подразделяются на публичные организации и частные фонды, при этом деятельность частных фондов более активно регулируется государством (*рисунок*).



Виды благотворительных организаций в США

Схожая практика льготного налогообложения существует в **Канаде**. Благотворительным НКО запрещено участвовать в политической деятельности, включая прямую или косвенную поддержку политических партий. Нарушение этого запрета может привести к аннулированию статуса благотворительной НКО и потере налоговых льгот.

По своим основным показателям российский некоммерческий сектор заметно отстает от этого сектора в развитых странах

Налоговое законодательство Канады различает «некоммерческие организации» и «зарегистрированные благотворительные организации».

При этом каждая провинция, территория имеет свое внутреннее законодательство о налоге на доход, которое применительно к НКО и благотворительным организациям практически полностью соответствует федеральному налоговому законодательству.

Что касается налогообложения вкладов *юридических лиц* в НКО, то в США и Канаде пожертвования на благотворительные цели вычитаются из налогооблагаемой прибыли юридических лиц. Налоговые вычеты составляют до 75% налогооблагаемой прибыли юридического лица за год в Канаде и до 10% — в США. Сделанные юридическими лицами пожертвования свыше установленных ограничений могут переноситься на следующие налоговые периоды в течение пяти лет.

В целях поддержки высшего образования в Канаде налоговые льготы предоставляются

спонсорам, направляющим пожертвования на нужды университетов, определенных канадским правительством, а также организаций, которые ранее получали поддержку канадского правительства.

Если в роли спонсора выступают *физические лица*, то им в Канаде на сумму сделанных пожертвований предоставляется налоговый кредит в размере до 75% налогооблагаемой базы за год. При этом налоговый кредит для физических лиц не уменьшает налогооблагаемую базу по подоходному налогу. Его основная задача — предоставить отсрочку от уплаты налога, тем самым уменьшая налоговые обязательства физического лица перед бюджетом. Неиспользованные налоговые кредиты могут переноситься физическими лицами на следующие пять лет.

В США жертвователи — физические лица могут уменьшать свою налогооблагаемую базу по подоходному налогу за год на сумму пожертвований в размере:

- до 50% — в пользу церквей, школ, медицинских учреждений и больниц, а также организаций, получающих значительную поддержку от общества;
- до 30% — в пользу других освобожденных от налогов организаций.

В **странах ЕС** налоговое законодательство применительно к НКО исходит из того, относятся ли данные организации к категории «работающих в общественных интересах».

В ЕС применение НДС регулируется Шестой директивой, ст. 13 которой предусмотрено освобождение от уплаты НДС общественных организаций.

Помимо освобождения НКО от обязанностей по исчислению и уплате НДС, Шестой директивой анонсируются два способа предоставления налоговых льгот по НДС путем снижения ставки НДС на товары и услуги, приобретаемые и реализуемые НКО.

Во **Франции** на правоприменительном уровне предусмотрена возможность создания НКО в виде ассоциации или фонда. Законодательство об ассоциациях, принятое 1 июля 1901 г., действует во Франции в настоящее время и подразумевает под ассоциацией объединение двух или более лиц для достижения цели, отличной от распределения прибылей [3]. От уплаты налога на доход освобождаются НКО, действующие в общественных интересах, при условии отсутствия

Таблица 2

Налоговые вычеты в зарубежных странах

Страна	Денежные пожертвования	Недвижимость	Услуги
Северная Америка			
США	+	+	-
Канада	+	-	+
Европа			
Россия	-	-	-
Швейцария	+	+	+
Франция	+	+	+
Великобритания	+	+	-
Нидерланды	+	+	+
Германия	+	+	+
Италия	+	+	+
Испания	+	+	-
Азия			
Индия	+	-	-
Япония	+	+	+
Южная Корея	+	+	-
Китай	-	+	+
Латинская Америка			
Бразилия	+	+	-
Мексика	+	+	-
Другие			
Австралия	+	+	-

конкурентной борьбы с коммерческим сектором экономики.

В **Германии** налоговое законодательство предусматривает ряд налоговых льгот для НКО. Все благотворительные образования рассматриваются как юридические лица вне зависимости от положений гражданского права, а также членства и правоспособности.

НКО могут получить налоговые льготы в случае, если они реализуют благотворительные уставные цели.

Для того чтобы получить статус организации, освобожденной от уплаты налогов, организация должна соответствовать требованиям налогового законодательства (разделы 51–68 Налогового кодекса) [3].

В **Великобритании** зарегистрировано 865 тыс. НКО, из них около 25% организаций занимаются благотворительностью. Некоммерческий сектор в Великобритании многообразен. 190 тыс. зарегистрированных благотворительных организаций получают совокупный доход свыше 50 млрд фунтов стерлингов и имеют свыше 600 тыс. штатных сотрудников.

Таблица 3

Вложения российского бизнеса в благотворительность

Отчетный год	Объем средств, направленных на благотворительность, млрд руб.
2006	25,76
2009	19,40
2012	30,05

Два вида НКО имеют право на налоговые льготы — любительские спортивные клубы и благотворительные общества.

Исследование особенностей налогообложения *жертвователей — физических лиц* показало, что в большинстве стран Западной Европы для них существуют налоговые льготы. Однако подобных льгот не имеют жертвователи — физические лица Венгрии.

В остальных западноевропейских государствах жертвователи — физические лица вправе воспользоваться налоговыми льготами в виде вычетов из налогооблагаемой базы по подоходному налогу.

В Германии сумма вычета для жертвователя — физического лица ограничена 20% его ежегодного дохода.

Для благотворителей — юридических и физических лиц необходимо расширить налоговые стимулы для участия в благотворительной деятельности и снизить налоговые издержки, связанные с осуществлением благотворительной деятельности

В Италии вычеты для жертвователей — физических лиц предусмотрены в виде дифференцированных процентных отношений к налогооблагаемой базе жертвователя в зависимости от получателя пожертвования. Так, денежные пожертвования подлежат вычету в сумме, не превышающей 2% доходов жертвователя, в то время как денежные пожертвования ассоциациям, занимающимся реализацией социальных инициатив, — в сумме, не превышающей 19% доходов жертвователя (размер ежегодного вычета не может превышать 2 тыс. евро).

В странах Западной Европы жертвователи могут получить налоговые льготы только в случае, если они имеют письменное подтверждение о праве на льготу, выданное организацией — получателем пожертвования (сертификат).

В Германии используется сертификат о налоговом вычете. Для пожертвований на сумму не более 200 евро предусмотрена упрощенная процедура получения вычета (например, банковская квитанция).

Как следует из *табл. 2*, во всех странах благотворительные пожертвования дают право организациям-донорам на налоговые вычеты (кроме России и Китая). Также налоговые льготы можно получить за выделение помещений благотворительным организациям и оказание им услуг.

Во Франции налоговые вычеты не могут превышать 0,5% суммы уплаченных организацией налогов, в Нидерландах, Южной Корее, Индии, Испании и США — 10%, в Китае — 12%, в Италии — 2% налогооблагаемой прибыли, в Мексике — 7%, в Бразилии — 4%, в Германии и Швейцарии — 20%, в Японии — 40%, в Канаде — 75%, в Великобритании ограничений нет.

Вложения корпоративного сектора в благотворительность приведены в *табл. 3*.

В России на корпоративные пожертвования приходится 70–80% собранных сумм, на частные — 20–30%. Налоговые льготы, стимулирующие благотворительность в России, действовали с 1996 г., но в 2002 г. были отменены [4].

Концепция налоговой политики в области налогообложения за рубежом

По результатам анализа можно выделить две концепции налоговой политики в области налогообложения НКО за рубежом.

Первая концепция делает акцент на субъектах благотворительности, определяя их ответственность и права через особый юридический статус организаций-благополучателей (например, США, Канада, Великобритания и другие страны англосаксонской правовой системы), а вторая — на процессе взаимодействия между ними, в частности на целевом характере пожертвований и расходовании средств.

Анализ международной практики налогообложения НКО показывает, что доходы от грантов, дарения, членских взносов освобождаются

от налогообложения. Целевые источники финансирования являются основными источниками доходов НКО, и общепринятая практика применения в западных странах заключается в том, что доходы от них не подлежат налогообложению (Канада, США, страны Европейского Союза, за исключением Австрии, где с пожертвований взимается льготный налог по сниженной ставке, и др.) [5].

В большинстве стран существуют два основных источника финансирования НКО: доходы, связанные с основной деятельностью и не связанные с ней. К первым относятся полученные пожертвования, дары, гранты и другие взносы. Доходы от услуг, оказанных в рамках основной деятельности, относятся ко второй группе.

Предоставление экономическим субъектам (НКО) налоговых льгот осуществляется путем:

- освобождения организации от уплаты налогов;
- исключения отдельных видов доходов из налоговой базы по налогу на прибыль организации.

Существуют несколько видов налогов, от которых могут освобождаться НКО: на прибыль, НДС, на имущество, на дарение, на наследство и т.д.

По мнению автора, большое значение при анализе налогообложения НКО имеет исследование поведения экономических субъектов в ответ на установление тех или иных налоговых льгот и освобождений. Изучение международного опыта изменения поведения НКО под воздействием налогообложения позволяет оценить потери общественного благосостояния при различных налоговых характеристиках.

Сравнительный анализ налогового законодательства, регулирующего деятельность НКО за рубежом, свидетельствует о том, что его эффективность определяется не только уровнем юридической техники, но и особенностями экономического и исторического развития страны, а также мерами государственной поддержки некоммерческого сектора экономики.

Выводы

Определение существенной роли некоммерческих организаций для общества и государства позволяет предположить, что налоговое регулирование государством деятельности НКО должно работать на снижение уровня налоговой нагрузки на некоммерческие организации, что способствует расширению спектра предоставляемых

им услуг, повышению их качества, привлечению в сектор жертвователей, добровольцев и доноров, а также увеличению финансовых ресурсов некоммерческих организаций.

На государственном уровне должен быть разработан новый подход к определению особенностей налогового регулирования государством деятельности некоммерческих организаций, в котором будут определены новые цели, инструменты налогового стимулирования и соответствующие категории налогоплательщиков.

Для благотворителей — юридических и физических лиц необходимо расширить налоговые стимулы для участия в благотворительной деятельности и снизить налоговые издержки, связанные с осуществлением благотворительной деятельности, так как механизм поддержки некоммерческих организаций коммерческим сектором в России практически не работает.

Литература

1. Повышение эффективности государственных инвестиций в сектор социально-ориентированных (СО) НКО. The Boston Consulting Group. М., 2011.
2. Salomon L. M., Anheier H. K. and others. Global Civil Society. Dimensions of the Nonprofit Sector. The Johns Hopkins Center for Civil Society Studies. Baltimore, 1999. P. 10.
3. Синельников-Мурылев С., Трунин И. и др. Проблемы налогообложения некоммерческих организаций в России. М.: ИЭПП, 2007. 69–86 с.
4. Грищенко А. В. Налогообложение некоммерческих организаций: учебное пособие. М.: Моск. гор. ун-т управления Правительства Москвы, 2011. С. 57.
5. Грищенко А. В. Налогообложение некоммерческих организаций: проблемы и перспективы: монография. М.: Дело и Сервис, 2013. С. 112.
6. Отчет налогового управления США. 2012. URL: <http://www.irs.gov/pub/irs-soi/12databk.pdf> (дата обращения: 10.01.2014).
7. Гончаренко Л. И. Налогообложение некоммерческих организаций: учебное пособие. М.: КноРус, 2014. 272 с.
8. Гончаренко Л. И., Чемерицкий Л. К., Смирнова Е. Е., Липатова И. В. Налогообложение некоммерческих организаций. М.: КноРус, 2012. 272 с.

УДК 338.984

Конкурентные преимущества России и ОПЕК в экспорте углеводородного сырья

Пример США как государства, успешно реализовавшего переход к обеспечению собственной энергонезависимости, побудил ряд развитых и развивающихся стран принять меры, направленные на повышение эффективности использования энергетических ресурсов и развития возобновляемых источников энергии. Арабские страны, входящие в ОПЕК, с одной стороны, во все большей степени подключаются к мировому процессу рационализации энергетики и энергосбережения, а с другой стороны, субсидируют цены на энерготовары на внутреннем рынке. В статье рассматриваются тенденции, сложившиеся на рынке углеводородов, и делаются выводы о конкурентных преимуществах экспорта углеводородов из России и ОПЕК.

Ключевые слова: конкурентные преимущества; экспорт углеводородов; потребление энергоресурсов на душу населения; нефть; природный газ; сланцы.

The example of the USA as a state that made a successful transition to ensuring energy independence has encouraged a number of developed and developing countries to take measures aimed at more efficient use of energy resources and development of renewable energy sources. Arab OPEC member countries are more actively joining the global process of rationalization of energy and energy saving and, on the other hand, subsidize prices for energy products on the domestic market. The paper examines trends prevailing on the hydrocarbon market and makes conclusions about the competitive advantages of hydrocarbon exports from Russia and OPEC.

Keywords: competitive advantages; hydrocarbon exports; per capita energy consumption; oil; natural gas; shale.



Субханкулова Римма Равилевна

аспирант кафедры мировой экономики Факультета мировой экономики и мировой политики НИУ: ВШЭ
E-mail: rimma_subhankulova@worldenergyexperts.com

Прогнозирование развития мирового сектора энергопотребления

В среднесрочных прогнозах Международного энергетического агентства (МЭА) темпы роста производства первичных источников энергии в странах — членах ОПЕК окажутся ниже, чем в остальных странах [1], вследствие растущей добычи нетрадицион-

ных углеводородов в Северной Америке, где пик их производства придется на 2017–2019 гг. [2] (график 1).

Согласно долгосрочным прогнозам отдельных стран, например Китая, будет сокращаться доля угля среди первичных источников энергии, дополнительные темпы роста получит потребление природного газа, что вызвано тем, что Китай рассчитывает на импорт австралийского газа, промышленная добыча которого благодаря колоссальным инвестициям Поднебесной начнется уже в ближайшее время. В Индии для производства электричества будет увеличиваться использование возобновляемых источников энергии. Ожидается, что рост спроса на электричество в Японии заставит страну продолжить производить атомную энергию, от чего государство полностью отказалось осенью 2013 г. В результате к 2035 г. общий спрос 8,7-миллиардного населения на первичные источники энергии составит 337–342 млн¹ в день

¹ Млн баррелей в нефтяном эквиваленте.

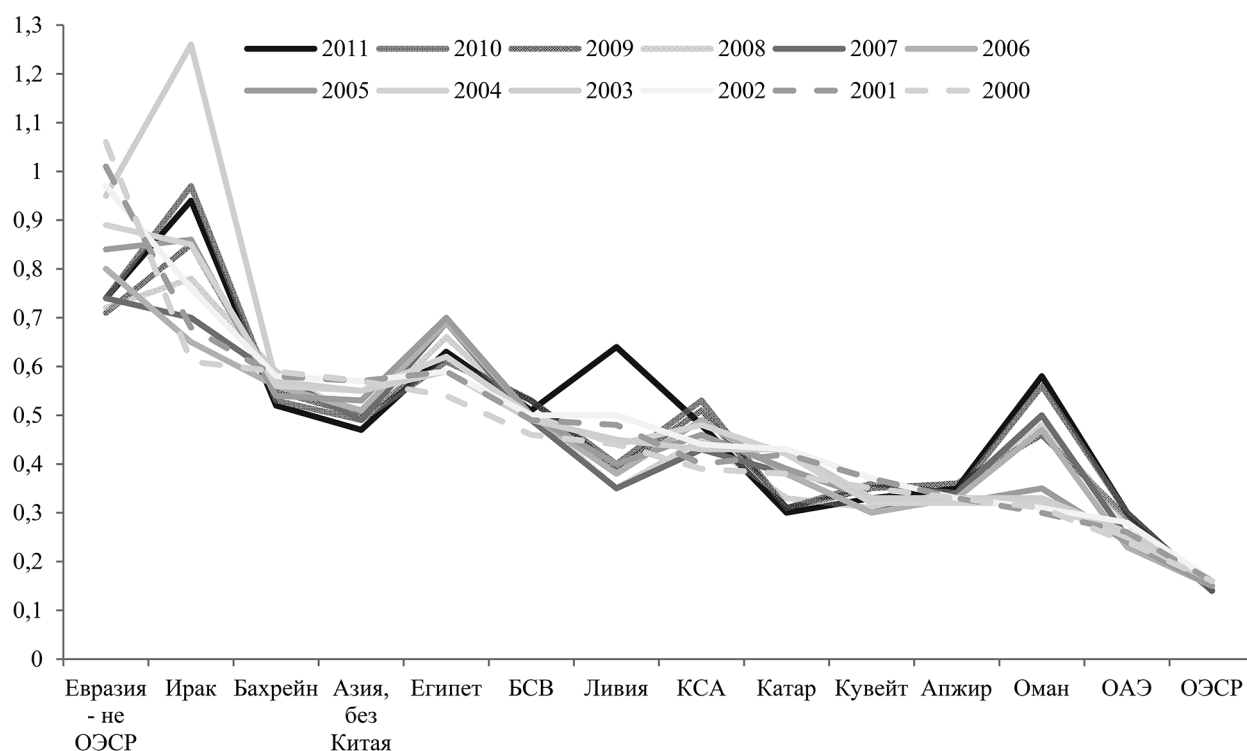


График 1. Расчет показателя энергоемкости экономики для некоторых регионов и государств в период 2000–2011 гг. (TPES/GDP, т.е. соотношение предложения 1 т первичной энергии на 1 тыс. долл. США)

Источник: База МЭА World Energy Statistics and Balances (дата обращения: 02.2014).

(для сравнения: в 2010 г. этот показатель равнялся 260 мбнэ в день).

Зачастую в прогнозах МЭА и ОПЕК используются разные первичные данные. Так, для прогнозирования спроса на первичные источники энергии МЭА и ОПЕК применяли различные подходы, что привело к тому, что в данных за прошлые годы, в частности 2010 г., у двух организаций возникло расхождение в 10 мбнэ в день. Основные расхождения краткосрочного прогноза на 2014 г. коснулись потребления нефти на Африканском континенте (прогноз МЭА выше прогноза ОПЕК на 0,3 мбд²), а также ее производства в странах, не входящих в нефтяной картель (оценка МЭА снова выше ОПЕК). Разница в росте на 0,1% в мировом ВВП привела к тому, что показатель потребления нефти в 2014 г. отличается у МЭА и ОПЕК организаций на 1 мбд.

Между двумя организациями не достигнуто общего понимания в отношении прогноза цены на нефть как основного источника энергии: ОПЕК исходит из себестоимости 1 барреля нефти корзины ОПЕК для стран-импортеров (сумма добычи и транспортировки), МЭА — из 6-летнего прогноза на

стоимость фьючерса нефти марки *Brent*. В результате в 2020 г. в прогнозах двух организаций имеется разброс цен от 94 до 120 долл. США, в 2035 г. — от 100 до 145 долл. США (в долл. США 2012 г.).

Несмотря на то что МЭА и ОПЕК до сих пор не нашли консенсуса в некоторых показателях по прошедшим годам, обе организации понимают, что нужно объединять усилия по внедрению единых определений, стандартов, а также методов расчета.

Цели и задачи ОПЕК

Одна из задач ОПЕК в 2014 г. — поддержание мирового нефтяного рынка в сбалансированном состоянии для роста мировой экономики на уровне 3,5%. Основная цель деятельности ОПЕК — обеспечение достаточного и необходимого уровня поставок нефти на мировой рынок для поддержания нормальных цен как для импортеров, так и для экспортеров сырья. Несмотря на то что добыча сырой нефти ОПЕК находилась в течение последних 12 лет в коридоре 42–45% относительно мировой добычи, доказанные запасы этого сырья поддерживаются практически на постоянном уровне. Для ряда стран-участниц такая ситуация, конечно, не может не вызывать сомнения, учитывая растущие экспорт нефти и внутреннее по-

² Млн баррелей в сутки.

Таблица

Среднее потребление нефти в расчет на 1000 жителей Королевства Саудовская Аравия

Показатель	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Население, млн чел.	20,5	21,0	21,5	22,0	22,6	23,3	24,1	24,9	25,8	26,7	27,6	28,4	29,0
Уровень безработицы, %	8,2	8,3	9,7	10,4	11,0	11,5	12,0	11,2	10,0	10,5	10,0	12,4	12,2
Внутреннее потребление нефти, тыс. барр./день	1 541	1 571	1 609	1 660	1 704	1 857	1 941	2 034	2 121	2 272	2 469	2 687	2 790
Импорт нефтепродуктов, тыс. барр./день	12	10	11	61	56	79	80	131	151	219	225	197	208
Внутреннее потребление нефти с учетом импорта в барр. на 1000 чел.	76	75	75	78	78	83	84	87	88	93	98	102	103

Источник: BP Statistical Review of World Energy, МВФ, CIA (дата обращения: 02.2014) [3]

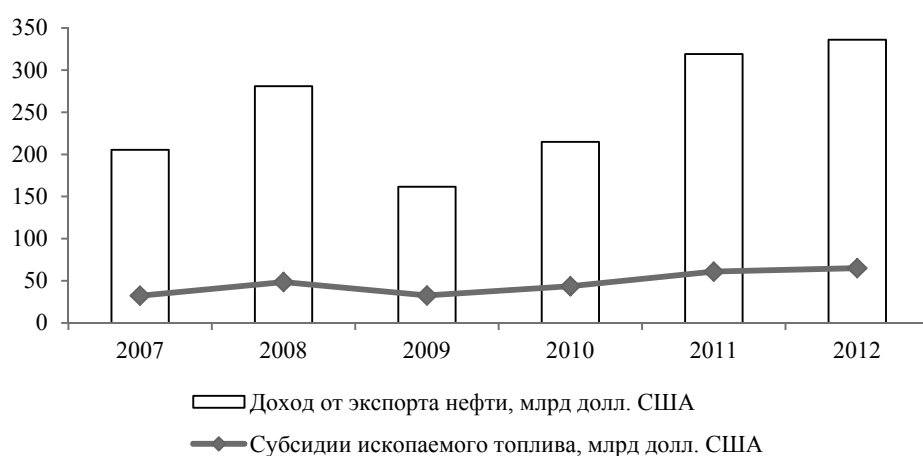


График 2. Зависимость субсидии ископаемого топлива от дохода от экспорта нефти в Саудовской Аравии, млрд долл. США

Источник: Данные ежегодного отчета ОПЕК, 2013 г., Международного Энергетического Агентства, 2012 г., расчет автора для субсидий в 2012 г. (дата обращения: 02.2014).

ребление нефтепродуктов. В то же время за счет доказанных запасов нефти в сланцевых породах Венесуэла и Ливия за последние несколько лет увеличили свои запасы в 1,7 и 1,2 раза соответственно.

По данным ежегодного статистического бюллетеня ОПЕК *Annual Statistical Bulletin 2013*, в 2012 г. собственные запасы стран—членов ОПЕК составили 81% мировых запасов нефти и 48% — природного газа. Несмотря на уменьшение доли резервов стран-участниц с 2011 г. на 1 и 2 процентных пункта соответственно, количество действующих буровых установок увеличилось за год на 140 шт. или 25%, а количество рабочих скважин на 2000 шт. Это позволило государствам за год на 4% повысить добычу сырой нефти, таким образом доведя ее до 45% общемировой добычи нефти [4].

Внутри картеля добиться согласия по квотам на добычу нефти бывает нередко непросто, учитывая,

что компромисс приходится искать между 12 странами. Для некоторых государств актуальным является вопрос о спорных территориях, для других — о нефтегазовых пластах, которые могут находиться на территории двух стран. Однако окончательное мнение в разрешении конфликтов остается за **Королевством Саудовская Аравия**, чьи квоты в ОПЕК максимальны (11,5 мбд в 2012 г.).

Причем ежегодное увеличение населения на 1 млн чел. в Королевстве Саудовская Аравия открывает все большие возможности для роста внутреннего товарного рынка. Стоимостное выражение объема импорта в Королевстве в 2012 г. составило 142 млрд долл. США при среднем темпе прироста 20% за период 2010–2012 гг. За 2011 г. на фоне роста цены на нефть государство получило 100 млрд долл. США, доведя доход от продажи нефти до 320 млрд долл. США. В итоге в 2011 г. Саудовская Аравия оказалась

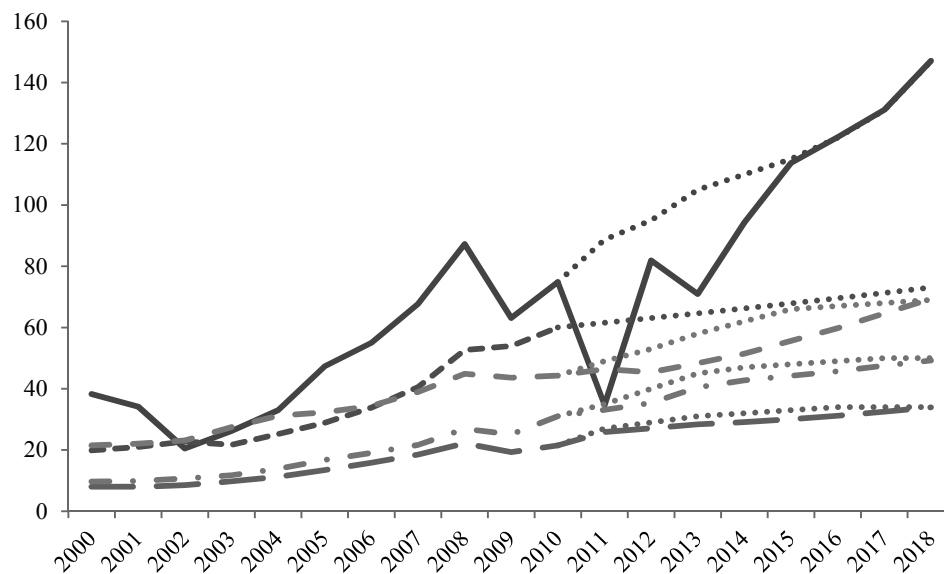


График 3. Сценарий роста ВВП Ливии, Сирии, Туниса, Бахрейна и Йемена, млрд долл. США (сплошная линия: до 2012 г. для Бахрейна, Туниса, до 2010 г. для Сирии, до 2009 г. для Ливии и до 2008 г. для Йемена — фактические данные, после — оценка МВФ, пунктир — оценка автора по инерционному прогнозу от 2011 г.)

Источник: МВФ (дата обращения: 02.2014)

на втором месте в мире после Ирана (82,2 млрд долл. США) по субсидированию ископаемого топлива с показателем 60,9 млрд долл. США. Субсидии были направлены на снабжение местных промышленных предприятий и домохозяйств энергоресурсами и водой по заниженным ценам. В частности, цена 1 л 91-го бензина составляет 0,45 саудовских риалов, 95-го — 0,6 саудовских риалов, т.е. средняя стоимость 1 л бензина составляет 0,16 долл. США.

Заниженные цены на электричество и бензин превратили двадцатую крупнейшую экономику в мире в шестого по величине потребителя нефти [5]. Экономить население страны не научилось, а для поддержания высоких темпов прироста ВВП государство вынуждено продолжать субсидировать сектор энергетики и свою экономику в целом. Иные методы поддержки отраслей ТЭК на данный момент не разработаны и не внедрены. В результате низкие цены на энергоносители в Саудовской Аравии стимулируют использование ископаемого топлива и способствуют увеличению выбросов углекислого газа, диоксида азота, монооксида азота и диоксида серы в атмосферу (таблица).

В течение 2007–2012 гг. в Королевстве наблюдалась положительная корреляция между субсидиями ископаемого топлива и доходом от экспорта нефти. Субсидии в разные годы составляли от 15 до 20% (график 2). Такая ситуация создает значительную нагрузку на финансы нефтяной госкомпании

Saudi Aramco и на государственные финансы в целом. В долгосрочном плане данная тенденция может препятствовать сокращению выбросов парниковых газов [5].

События «арабской весны» в Ливии показали, что ОПЕК неоднородна (график 3). В 2011 г. из-за начавшихся военных действий в стране добыча сырой нефти осуществлялась только в четверти работающих скважин. В результате добыча упала на 67% или в стоимостном выражении на 29 млрд долл. США относительно 2010 г. Как страна—участница ОПЕК Ливия должна была поставлять на внутренний и внешний рынки порядка 1,5–1,6 мбд, и в 2010 г. до начала военных действий поставки были на уровне 1,5 мбд. Спад начался в I квартале 2011 г., в результате чего Ливия за весь 2011 г. поставила менее 0,5 мбд. Недостающий миллион баррелей был произведен Саудовской Аравией, которая воспользовалась ситуацией для увеличения собственных поставок с 8,2 до 9,4 мбд.

На фоне аварии на АЭС Фукусима-1 и эмбарго на поставки нефти из Ирана были также опасения, что «арабская весна» может захлестнуть страны—экспортеры нефти в Персидском заливе. В результате в течение первой половины 2011 г. цена за 1 баррель нефти из корзины марок нефти ОПЕК увеличилась на 15 долл. США, что также означает, что при средней спотовой цене за баррель сырой нефти сорта *Es Sider* в 2011 г. 112,9 долл. США Ливия недосчиталась 41,7

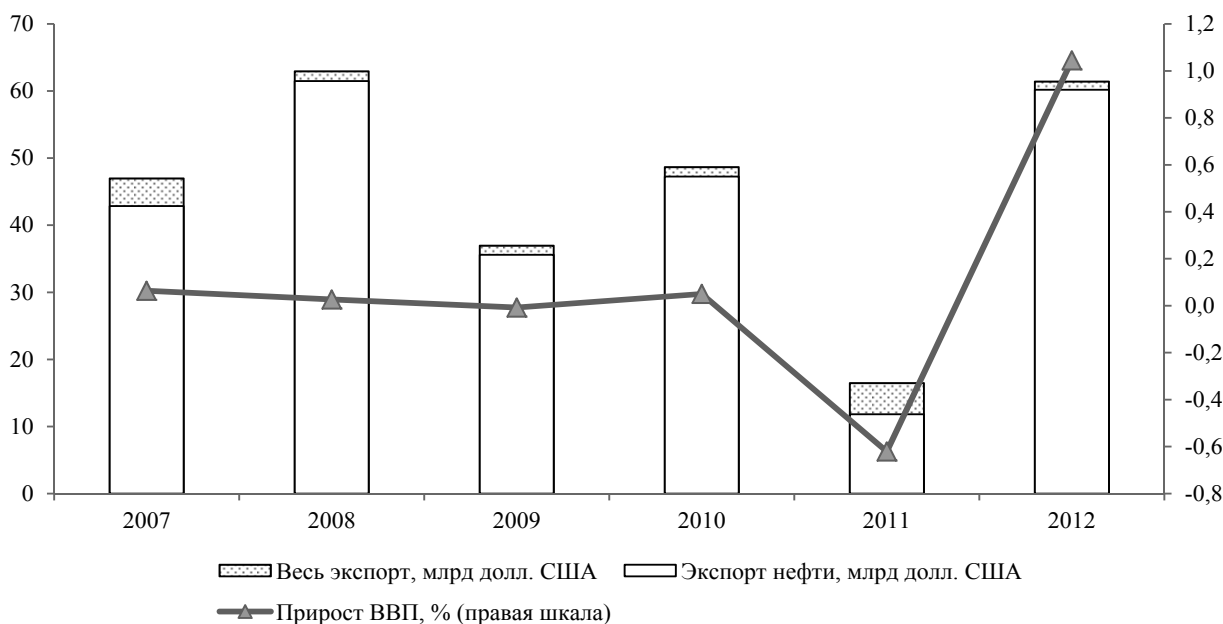


График 4. Экспорт нефти в соотношении со всем экспортом Ливии и приростом ВВП

Источник: Данные ежегодного отчета ОПЕК Annual Statistical Bulletin 2013, МВФ World Economic Outlook Databases (дата обращения: 02.2014).

млрд долл. США. Для покрытия внутреннего спроса страна была вынуждена увеличить импорт сырья практически в два раза, тем самым доведя суммарные закупки сырой нефти фактически до 9 млрд долл. США [4]. Обычно импортируемый Европой ливийский природный газ поставлялся на танкерах из Катара. Эти продажи осуществлялись посредством спотовых контрактов на поставку газа на территорию ЕС через *UK NBP*.

В 2012 г. Ливия так и не смогла нарастить поставки углеводородов и, по прогнозу МВФ, выйдет на прежний уровень добычи нефти и газа только в 2013–2014 гг. Оказанную рядом арабских стран Персидского залива финансовую помощь, полученную Ливией по окончании военных действий, можно считать незначительной, учитывая нанесенный экономике и инфраструктуре страны ущерб. Практически модернизация страны заторможена сложностью внутривосточных процессов, ограничивающих эффективное использование даже тех финансовых ресурсов, которые доступны правительству.

Помимо нефти, Ливия экспортирует продукты нефтехимии и природный газ (от 2 до 8% экспорта). В частности, газопровод «Зеленый поток» проходит от газокompрессорной станции в городе Меллита до о. Сицилия. В 2011 г. суммарный экспорт снизился на 60%, на столько же упал и ВВП (график 4).

Начавшаяся после вывода войск США из страны партизанская война не дает **Ираку** рацио-

нально распределить полученные от экспорта нефти средства для развития собственной промышленной инфраструктуры и начала экспорта газа. Ирак, начав добычу сырой нефти в 2007 г. с 2 мбд, успешно довел ее до 3 мбд в 2012 г. (в то же время сегодняшний показатель по добыче нефти уступает аналогичному показателю Ирана почти на 1 млн баррелей, хотя доказанные запасы сырой нефти в обеих странах сопоставимы) (график 5). Для этого в течение последних нескольких лет Ирак активно наращивал свои квоты на добычу этого углеводородного сырья в ОПЕК [4]. По мнению МЭА, если данная тенденция продолжится, то к 2020 г. квоты страны удвоятся, а к 2030 г. Ирак может занять 2-е место в мире среди экспортеров нефти. Запасы в стране остаются до сих пор недооцененными, а себестоимость добычи 1 барреля нефти составляет не более 5 долл. США.

Как принято говорить, «последний баррель нефти в мире будет добыт в Ираке». Этой стране, как ни одному другому государству, входящему в ОПЕК, требуются средства на восстановление экономики после продолжительных военных действий и начавшейся партизанской войны против центрального Иракского правительства на фоне разгоревшегося конфликта между различными религиозными группами. Строительство и модернизация необходимой промышленной

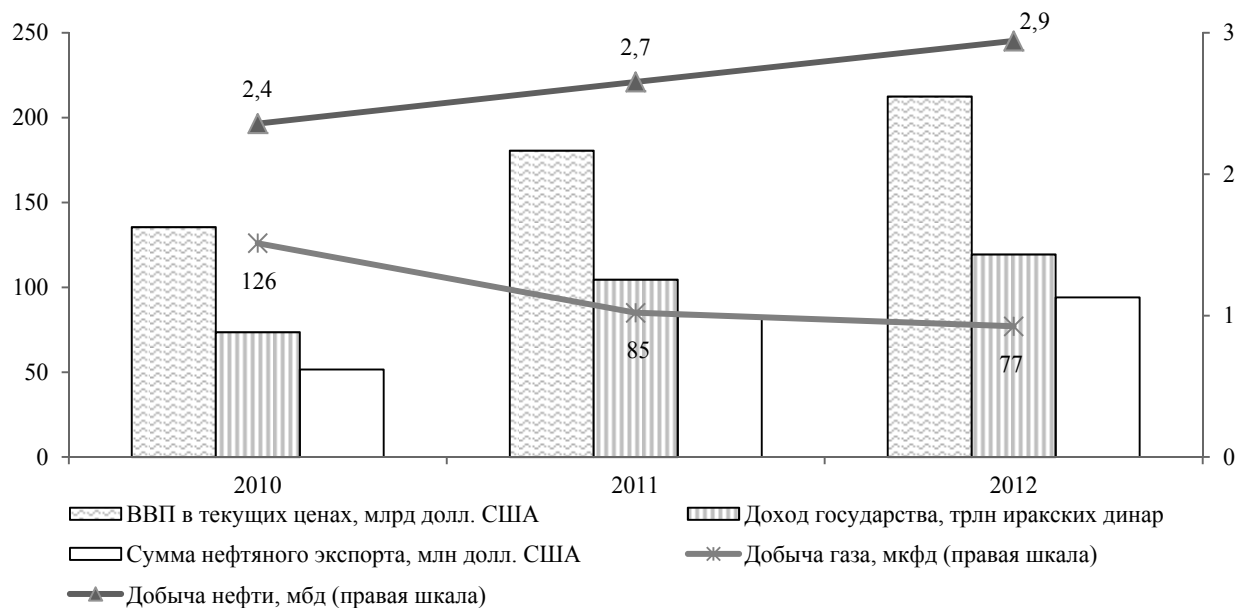


График 5. ВВП, государственный доход, доход от экспорта нефти в сравнении с добычей углеводородов в Ираке

Источник: Данные ежегодного отчета ОПЕК Annual Statistical Bulletin 2013, МВФ World Economic Outlook Databases (дата обращения – 02.2014).

и транспортной инфраструктуры требуют колоссального увеличения уровня госрасходов.

Ангола и Нигерия интересны для ОПЕК как африканские государства с крупными углеводородными запасами и низким уровнем внутреннего потребления, и к их нефтегазовому комплексу можно обратиться в случае необходимости. Так, в 2009 г. начались работы по строительству Транссахарского газопровода для передачи природного газа из Нигерии в Алжир и его последующей реализации в ЕС. В Эквадоре сосредоточены достаточно крупные мощности по производству нефтепродуктов, что также играет на руку Венесуэле, у которой нет прямого выхода к Тихому океану. Это свидетельствует о том, что сотрудничество внутри ОПЕК осуществляется и в смежных с нефтью отраслях.

Растущее потребление газа на внутреннем рынке превратило ОПЕК в одного из лидеров по добыче природного газа. Так, добыча природного газа увеличилась на 8,3% в 2012 г. по сравнению с 2011 г., и доля ОПЕК в мировой добыче выросла до 21%. Согласно данным статистического бюллетеня суммарная доля запасов по газу, приходящаяся на две страны с его наибольшими запасами, Катар и Иран, равна доле России и Туркменистана (по 58,7 трлн куб. м). Осуществляемая добыча этого природного ископаемого выводит ОПЕК на 1-е место по мировой добыче с показателем 700 млрд куб. м в год, что

выше соответствующего показателя как у США, так и у России.

Из отчетности ОПЕК следует, что не всегда страны выполняют установленные квоты. Так, принятые 14 декабря 2011 г. квоты в 30 мбд были подтверждены 14 июня 2012 г., однако из годового отчета следует, что суммарная добыча за 2012 г. составила 32,4 мбд. Из них порядка 25 мбд пошли на экспорт. «Придаться» к ОПЕК по этому вопросу довольно трудно, так как квоты организация может устанавливать не на все 12, а, к примеру, только на 11 или на 9 стран. Ежегодная отчетность ОПЕК по добыче, потреблению и экспорту нефти, газа и нефтепродуктов также расходится с аналогичными данными ежегодной статистики *British Petroleum*. Можно сделать предположение, что некоторые показатели могут формировать не вполне объективную картину.

В то же время институт пересмотра квот на добычу нефти для 12 стран ОПЕК продолжает действовать эффективно по сей день (*график 6*). Принятое по окончании каждого заседания изменение или подтверждение количества квот оказывает непосредственное влияние на стоимость нефтяной корзины ОПЕК. Основной вопрос заключается в том, обеспечивают устанавливаемые квоты в первую очередь стабильность на мировом энергетическом рынке в долгосрочной перспективе или же увеличение поступлений в доходную часть бюджета стран-участниц в краткосрочном будущем. Определенные

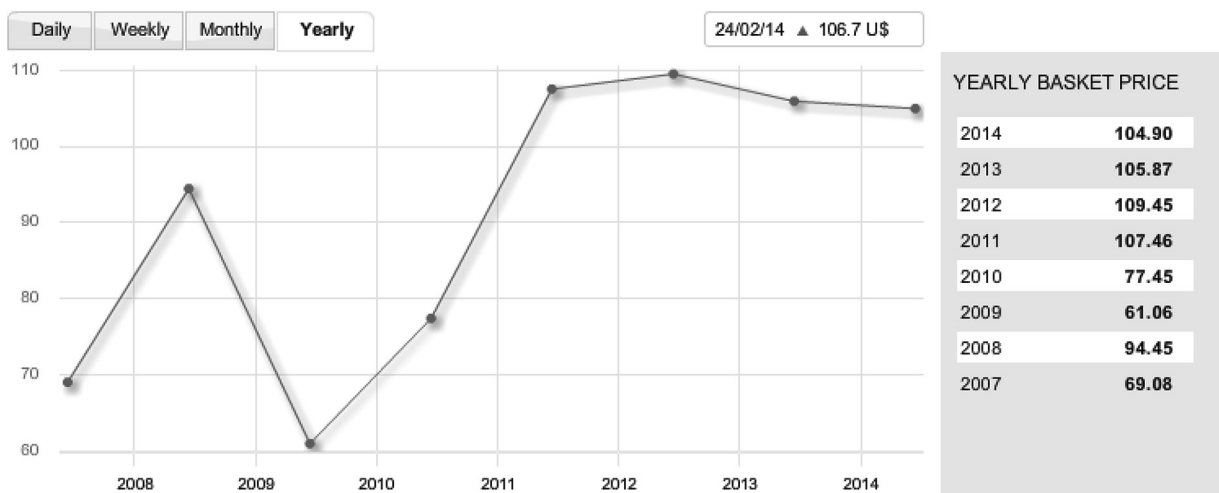


График 6. Средние значения нефтяной корзины ОПЕК за период 2007–2014 гг., долл. США

Источник: ОПЕК Annual Statistical Bulletin 2013 (дата обращения: 02.2014)

выводы на этот счет можно будет сделать после очередного собрания ОПЕК 11 июня 2014 г.

Энергопотребление в Российской Федерации и сотрудничество с другими странами

Изменения, происходящие в странах ОПЕК, в значительной мере влияют на деятельность российской нефтегазовой промышленности. В последнее время в Российской Федерации спрос на внутреннем рынке углеводородов, а также потребление первичной энергии на душу населения были практически на одном уровне (график 7), и одна из причин данного положения — отсутствие роста населения. Соответственно по мере приближения США к собственной энергетической независимости Азиатско-Тихоокеанского региона (далее — АТР) и ЕС становятся основными рынками экспорта углеводородов как для Российской Федерации, так и ОПЕК.

Для Российской Федерации рентабельность технических работ по бурению новых скважин и увеличению собственной добычи углеводородов, в том числе сланцевых, будет обусловлена гарантией предложения со стороны ЕС и АТР. Так, российская сланцевая нефть сосредоточена в основном в баженовской, абалакской и фроловской свитах Западной Сибири. Это нефтенасыщенные труднопроницаемые породы, залегающие глубже нефтеносных слоев месторождений традиционных углеводородов (аналог месторождения Баккен в США). В частности, запасы в баженовской свите огромны и сопоставимы по объему со всеми запасами традиционной нефти Западной Сибири. Первая скважина на

данном месторождении была пробурена компанией «Газпромнефть» в конце весны 2013 г. По самым скромным оценкам, сланцевая нефть позволит России поддерживать в будущем текущий уровень добычи в 11 мбд многие десятки лет.

АТР для России представлен как рынок с растущим спросом на энергоносители, в рамках которого выработка механизма интеграции Дальнего Востока в экономику АТР очень актуальна (определение товарных ниш на рынках стран региона, размер иностранных инвестиций из стран АТР в традиционные сырьевые отрасли Российской Федерации). В качестве примера можно привести постепенное формирование единого рыночного пространства России с некоторыми странами АТР, и прежде всего с Китаем, причем по этому направлению были достигнуты договоренности с обеих сторон.

Пока Россия находится в процессе переговоров по экспортной цене природного газа для Китая (очередной этап состоится в конце 2014 г.), можно предположить, что в будущем большая роль будет отведена Транстихоокеанскому партнерству, которое предусматривает режим свободной торговли между 11 странами-участницами и, возможно, станет альтернативой Азиатско-Тихоокеанскому экономическому сотрудничеству (АТЭС). Сегодня один из основных вопросов Транстихоокеанского партнерства заключается в технических ограничениях по наличию экспортных мощностей.

Продолжается работа по созданию проектов, касающихся транспортировки газа через западные трубопроводы (докризисный рост импорта газа из

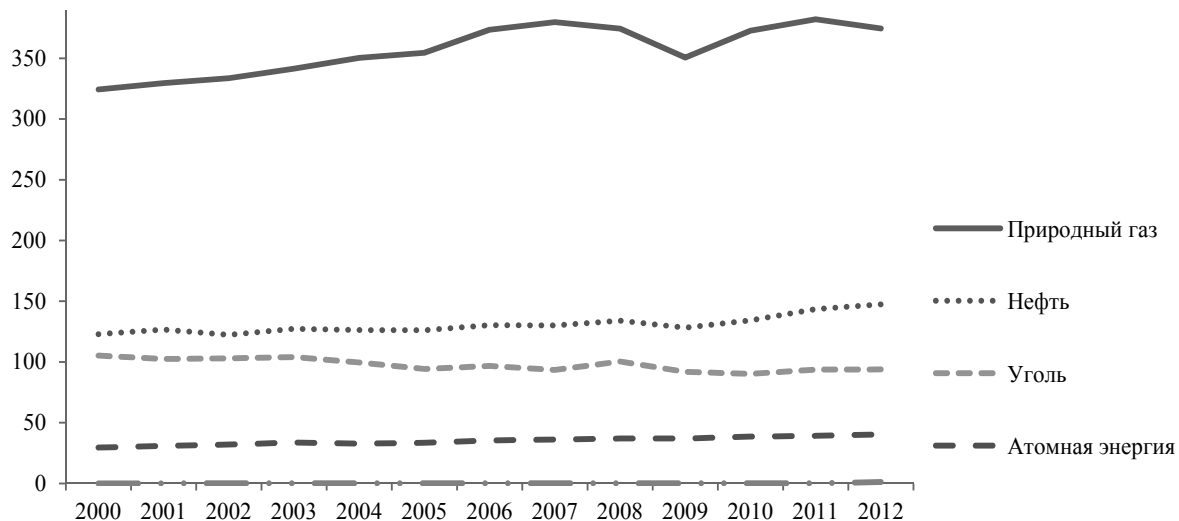


График 7. Энергопотребление в Российской Федерации, млн т

Источник: BP Statistical Review of World Energy June 2013 (дата обращения: 02.2014).

России привел к тому, что 40% необходимого ЕС сырья поставляет одна страна, однако уже после кризиса эта доля сократилась). При этом за последние два года приходится говорить о снижении импорта газа в целом и из России в частности. Потребление газа в ЕС уменьшилось за это время на 60 млрд куб. м или более чем на 10%.

Российская Федерация и ЕС продолжают дискуссию в сфере поставок электроэнергии и газа, регламентирующих права владения и использования газопроводов и электросетей, описанных в Третьем энергетическом пакете. Для обоих участников открываются перспективы формирования единого конкурентного рынка газа и электроэнергии, действующего по единым правилам, однако для этого потребуются гармонизация отношений и правил функционирования и инвестирования в ЕС.

Выводы

Разработанная стратегия развития энергетического сектора в долгосрочной перспективе необходима для каждого государства. Особенно это касается стран—экспортеров энергоресурсов. Сегодня такие традиционные показатели экономической целесообразности, как себестоимость добычи сырья и вид его транспортировки, стали так же важны, как и те конкурентные преимущества в торговле, которыми обладают страны, добывающие нефть и газ. Экспорт энергоресурсов из страны напрямую связан с импортом той продукции, которая ими закупается. Размер экспорта углеводородов из РФ и стран ОПЕК будет определяться как наличием современной ин-

фраструктуры для транспортировки ресурсов, так и геополитической ситуацией в СНГ и на Ближнем и Среднем Востоке соответственно.

Преимущество России и ОПЕК при экспорте углеводородного сырья на рынки стран Европейского союза и Азиатско-Тихоокеанского региона окажется больше, если их действия будут в большей степени согласованными, а основной целью их политики будет гарантия поставок и транспортировки углеводородов на мировой рынок.

Литература

1. Прогноз развития энергетики мира и России на период до 2040 г. <http://ac.gov.ru/files/publication/a/789.pdf>.
2. Сравнение прогнозов развития мировой энергетики МЭА и ОПЕК (A comparison of recent IEA and OPEC outlooks). URL: http://www.ief.org/_resources/files/events/fourth-iea-ief-opec-symposium-on-energy-outlooks/background-paper.pdf.
3. Прогноз BP (BP Energy Outlook). URL: <http://www.bp.com/en/global/corporate/about-bp/energy-economics/energy-outlook.html>.
4. Ежегодные статистические бюллетени ОПЕК, 1999–2013 гг. URL: http://www.opec.org/opec_web/en/publications/202.htm.
5. Burning Oil to Keep Cool. The Hidden Energy Crisis in Saudi Arabia, Chatham House, 12.2011 p. 11/ URL: http://www.chathamhouse.org/sites/default/files/public/Research/Energy,%20Environment%20and%20Development/1211pr_lahn_stevens.pdf.

Научный семинар по проблемам формирования и развития понятийного аппарата публичных финансов*

Департаментом налогов и налогового права Финансового университета совместно с ЦЭМИ РАН был организован и проведен научный семинар на тему: «Проблемы формирования и развития понятийного аппарата публичных финансов», на котором ведущие российские экономисты обсудили перспективы создания принципиально нового учебника по публичным финансам. Идея создания учебника, в котором должны найти отражение основные положения теории и практики государственных и муниципальных финансов, принадлежит ректору Финансового университета проф. М.А. Эскиндарову, который неоднократно подчеркивал необходимость разработки принципиально нового учебника, содержащего изложение новейших знаний по разделу финансовой науки «Теория публичных финансов», достаточных для их практического применения выпускниками финансово-экономическими вузов страны в конкретной области деятельности.

На российском рынке учебной литературы уже имеются такие научные издания, подготовленные влиятельными экономистами в области публичных финансов, как:

- Теория государственных финансов / пер. седьмого немецкого издания / под общей ред. А.Л. Кудрина, В.Д. Дзгоева. Владикавказ: Пионер-Пресс, 2001. 480 с.;
- Масгрейв Р.А., Масгрейв П.Б. Государственные финансы: теория и практика / пер. с англ. / ред. коллегия: Т.Г. Нестеренко, Р.Е. Артюхин, В.Л. Макаров, В.Д. Дзгоев. М.: Бизнес Атлас, 2009. 716 с.;
- Грубер Д. Государственные финансы и государственная политика / пер. с англ. / под общей ред. Т.Г. Нестеренко, Р.Е. Артюхина, В.Д. Дзгоева /

научные редакторы: В.Л. Макаров, М.А. Эскиндаров. М.: Бизнес Атлас, 2012. 704 с.

Вместе с тем нам необходимы учебники, содержащие примеры из российской практики обеспечения общественными благами, которые позволят выработать научный и эмпирический инструментарий обоснования решений в области формирования долгосрочной налоговой и бюджетной стратегии развития Российской Федерации.

На протяжении последних лет коллектив ученых Финансового университета, возглавляемый научным руководителем Института региональных исследований и проблем пространственного развития Финансового университета академиком В.Л. Макаровым и проректором Финансового университета профессором М.А. Федотовой, активно работает над структурой этого учебника, который должен стать сетевым электронным изданием, которого в мировой практике пока еще не было.

В 2014 г. коллективу ученых под руководством академика В.Л. Макарова был предоставлен грант Научного фонда ФГОБУ ВПО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации» на тему: «Разработка учебника «Публичные финансы». Цель: создание учебника «Публичные финансы» для бакалавров по направлению «Экономика»: профиль «Финансы и кредит», специализация «Финансы некоммерческих организаций», «Государственные и муниципальные финансы»; профиль «Налоги и налогообложение»; а также магистров по направлению «Финансы и кредит»; при реализации магистерских программ: «Страховой бизнес», «Государственные и муниципальные финансы», «Корпоративные финансы: трансформация и технологии», «Макроэкономическое регулирование финансово-кредитной сферы»;

* Материал подготовлен по результатам исследований, выполненных в рамках гранта Научного фонда ФГОБУ ВПО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации» в 2013 г. на тему: «Разработка учебника «Публичные финансы».

аспирантов, обучающихся по научной специальности «Финансы, денежное обращение и кредит».

На научном семинаре в ЦЭМИ РАН, который позиционировался как первое заседание постоянно действующего научно-практического семинара «Развитие налоговой системы федеративного государства» Департамента налогов и налогового права Финансового университета, основное внимание было уделено налоговому блоку учебника. Концепцию налогового раздела учебника предложили проректор по магистратуре и аспирантуре Финансового университета, зав. кафедрой «Налоги и налогообложение», д-р экон. наук, профессор Л.И. Гончаренко, д-р экон. наук, профессор, профессор кафедры «Налоги и налогообложение» Финансового университета В.Г. Пансков и д-р экон. наук, профессор, профессор кафедры «Налоговое консультирование» Финансового университета Л.Н. Лыкова. Особое внимание в их выступлениях было уделено таким понятиям, как «налоговое администрирование», «налоговые льготы», «бюджетный (фискальный) федерализм».

Профессор Л.И. Гончаренко отметила, в частности, что предметом дискуссии является как собственно сама дефиниция «налоговое администрирование», так и соотношение данного понятия с такими дефинициями, как «управление налоговой системой», представляющее собой управление налоговыми отношениями, осуществляемое государством; «налоговый менеджмент», относящееся к управлению налоговыми платежами на микроуровне. Много дискуссий вызывает вопрос об определении субъектов налогового администрирования. Мы придерживаемся такой позиции, что в число этих субъектов входят государство, налоговые органы, законодатель и налогоплательщики, хотя ст. 17 Налогового кодекса Российской Федерации не относит последних к элементам налогообложения. По мнению профессора Л.И. Гончаренко, в учебнике нельзя обойти вниманием вопросы налогового контроля, имеющего отношение не только к теории, но и к практике деятельности налоговых органов. Данное понятие следует рассматривать в контексте взаимосвязи с внутрифирменным контролем, налоговым контролем.

Профессор В.Г. Пансков затронул проблему дефиниции «Налоговая льгота». Несмотря на исключительно важный характер налоговых льгот как важнейшего инструмента налоговой политики государства, в настоящее время это наименее исследованная и наиболее дискуссионная категория

в теории и практике налогообложения. Ни в налоговом законодательстве, ни в научных исследованиях нет ответов на самые злободневные вопросы в этой области, хотя общая сумма различного рода преференций и изъятий из налоговой системы составляет, по экспертным оценкам, как минимум половину всей суммы налогов и сборов, администрируемых ФНС России. При этом в действующем налоговом законодательстве не определены четкие критерии разграничения налоговых льгот и других форм налоговых освобождений и исключений из общих правил налогообложения, а дефиниция налоговых льгот в ст. 56 Налогового кодекса Российской Федерации недостаточно конкретна и не позволяет «вычленивать» из имеющегося многообразия форм налоговых освобождений собственно налоговые льготы. Большинство существующих в экономической литературе определений понятия «налоговая льгота» также не позволяет разграничивать собственно налоговые льготы и иные исключения из правил налогообложения, которые можно назвать отклонением от нормативных требований налогообложения.

Профессор Л.Н. Лыкова поддержала идею сетевого учебника и отметила, что такая форма издания позволяет, с одной стороны, выделить главное — основные понятия и связи между ними, а с другой — за счет «расширения» и добавления новых «слоев» информации существенно расширить и углубить рассматриваемые вопросы. Более того, данный подход позволяет приводить учебный материал не только для сведения бакалавров, но и добавлять информацию, необходимую магистрам, расширяя тем самым круг изучаемых тем за счет научных классических и современных работ. Это расширение может включать «слои» информации по российскому законодательству, альтернативным точкам зрения в российской литературе, трактовкам данных понятий в других российских и зарубежных источниках и т.д. Необходимо и терминологически, и логически обеспечить связь учебника с другими курсами, в первую очередь с «Экономикой общественного сектора» и, возможно, с «Экономикой общественного выбора». Поскольку студентам необходимо знать не только отечественную литературу, они должны иметь представление о месте данной дисциплины в системе других экономических дисциплин как в России, так и за рубежом. Если в России общественные финансы рассматриваются как дисциплины, относящиеся к «Финансам»,

то за рубежом — это дисциплина «Экономика общественного сектора», практически не имеющая ничего общего с финансами. Относительно терминологии раздела «Бюджетный (фискальный) федерализм» профессор Л.Н. Лыкова добавила, что с ее точки зрения предпочтительным является использование термина «бюджетный федерализм», поскольку он в явном виде отражает все основные блоки рассматриваемых проблем — доходные полномочия, расходные полномочия, трансферты, государственный и муниципальный долг, а при выборе между терминами «межбюджетные» или «межправительственные» отношения целесообразно использовать термин «межбюджетные», поскольку он в большей степени отражает отечественную специфику. При этом, если в целом акцент в учебнике будет делаться не на российской модели, а на теоретических конструкциях, вполне допустимо использовать в качестве базового термина «межправительственные отношения».

Кроме того, с обзором дискуссионных вопросов понятийного аппарата публичных финансов

выступила д-р экон. наук, профессор, зав. кафедрой «Финансы» Казанского (Приволжского) федерального университета Н.М. Сабитова. Она подчеркнула, что пришло время отказаться от трактовки финансов как денежных отношений, которой стало придерживаться научное сообщество только в 30-е годы XX века под влиянием марксистских идей. Надо учитывать, что в зарубежных учебниках (Р. Масгрейва, Дж. Грубера) чаще всего нет определения публичных финансов, а понятие «финансы» встречается только в учебниках по корпоративным финансам. Целесообразно рассматривать публичные финансы как доходы публичного сектора, направляемые на реализацию целей финансовой политики.

Общее мнение, которое выразили все докладчики и участники научного семинара, заключалось в том, что в учебнике должны быть приведены принципиальные определения, которых придерживается авторский коллектив.

Обзор подготовили:

Л.И. Гончаренко,

М.Р. Пинская

Из выступления В.В. Путина на совещании по экономическим вопросам 12.03.2014

В целом ситуация в российской экономике стабильная. По итогам прошлого года, несмотря на известные проблемы, она продемонстрировала относительно положительные показатели, хотя, конечно, нам бы хотелось большего, мы и рассчитывали на большее, но все-таки она демонстрирует положительные показатели, в том числе по сравнению с рядом ведущих европейских и мировых экономик. Я для справки скажу, это данные из открытых источников, но тем не менее: по итогам 2013 года ВВП Италии, например, сократился на 1,9 процента, ВВП Франции вырос на 0,2 процента, Германии — на 0,4 процента, Японии — на 1,6, США и Великобритании — на 1,9. ВВП России вырос на 1,3 процента. Так, мы видим, сравнительный анализ показывает, что в целом, если сравнивать с ведущими экономиками, положение выглядит неплохо. Но это на первый взгляд. Мы с вами понимаем, что есть различия между экономиками тех стран, о которых я упомянул, и нашей экономикой. И для нашей экономики, конечно, такого роста недостаточно.

В текущем году отмечены некоторые тоже положительные тенденции в ряде отраслей, прежде всего в сельском хозяйстве, в сфере транспорта и связи. По сравнению с первыми месяцами прошлого года снизились показатели безработицы и, что приятно отметить, инфляции.

Необходимо поддержать имеющуюся общую макроэкономическую устойчивость. Мы шли к этому не один год и добились положительных результатов по этому направлению. И, безусловно, их нужно сохранить и желательно преумножить. Предусмотреть возможность оперативного реагирования как на внутренние, так и на внешние риски (а их не становится меньше), а также обеспечить безусловное исполнение бюджетов всех уровней, сохранить инфляцию на приемлемом, низком уровне. И конечно, важно создавать новые стимулы для развития промышленности, для запуска новых обрабатывающих производств, укреплять малый и средний бизнес, улучшать деловой и инвестиционный климат. Особое внимание нужно уделить финансовым институтам поддержки проектов в реальном секторе экономики, в промышленности.